

ÉDITION 3 - MARS 2018

AUTO INSIDE

Le magazine spécialisé pour les garagistes suisses
Union professionnelle suisse de l'automobile (UPSA)

L'essentiel à savoir pour les garagistes sur
le Salon de l'auto 2018

Pages 10-50

Comment dynamiser l'activité estivale
du pneu

Pages 52-77

Les déclarations du chef de la section
Mobilité de l'Office fédéral de l'énergie
sur la question du CO₂

Pages 88-93

	ESA-Tecar Spirit 5 HP 195/65 R15 91V
	très recommandé
	Test de pneus d'été ★★★★★ www.test.tcs.ch 02/2017

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 8 au 12 mars
halle 7, stand 7311**

www.derendinger.ch

Pneus d'été de Derendinger Pour les meilleurs garages.

Bénéficiez du service de livraison de pneus le plus rapide de la Suisse – directement dans votre atelier. Trouvez parmi de nombreuses marques de pneus Premium les produits re-

cherchés à des prix très bas avec tous les avantages de la garantie de pneus Longdrive. Profitez de l'assortiment complet de pneus et bien plus encore.

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

Derendinger

Mars 2018



12 Sandro Piffaretti et Giorgio Feitknecht sont les deux poids lourds de la branche suisse des fournisseurs automobiles. Les CEO d'ESA et du SAG se sont réunis dans le cadre d'une discussion organisée par AUTOINSIDE, et se sont trouvés de nombreux points communs.



52 Après le Salon de l'auto, l'activité estivale du pneu: tendances et pneus à recommander.



88 La proportion croissante des tout-terrains en Suisse fait qu'il sera plus difficile d'atteindre l'objectif de 95g de CO₂/km d'ici à 2020, explique Christoph Schreyer. Le chef de la section Mobilité de l'OFEN explique, dans un entretien avec AUTOINSIDE, les raisons de sa collaboration avec les garagistes.



En couverture:
L'ESA Tecar réussit régulièrement le test du TCS.

5 Éditorial

6 En bref

Salon de l'auto

- 10 Lever de rideau pour le 88^e Salon de l'auto
- 12 Entretien avec Giorgio Feitknecht (ESA) et Sandro Piffaretti (SAG)
- 18 Moteurs d'innovation dans la technique automobile
- 22 Systèmes de distribution du futur
- 24 Bienvenue au stand de l'UPSA
- 26 Opel mise sur ses propres événements
- 28 René Degen et les émotions du Salon
- 30 La nouvelle offre des sous-traitants

Pneus été

- 52 Le test du TCS consacré aux pneus été
- 56 Pneus été de « La Suisse en hiver »
- 58 Promouvoir la pensée globale
- 60 Reportage dans une usine de jantes
- 62 Fonctionnement du marché du pneu
- 67 Plus de crevaison
- 68 Magnifique soirée Pirelli
- 71 Nouveautés de l'activité estivale du pneu

Sections

- 78 Section Argovie

Association

- 79 Hommage à Martin Wagner

Journée des garagistes suisses

- 80 Des retours sonnantes comme un défi

Atelier et service après-vente

- 82 Importance de l'installation d'alimentation en fluide
- 84 Succès au Centre de freinage
- 86 Nouveauté pour l'atelier
- 88 Entretien avec le chef de la section Mobilité de l'OFEN
- 95 Les nombreuses nouveautés du CEA

Management et droit

- 100 Nouveautés sur le « numéro de garage »

Profession et carrière

- 102 Profession et carrière
- 107 Conseiller de service à la clientèle
- 109 Conseiller de vente
- 110 Nouvelles de la commission de la formation professionnelle
- 114 La vente de parcs de véhicules
- 116 SwissSkills 2018
- 118 Business Academy
- 120 Cours de perfectionnement régionaux

124 Garages / 127 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

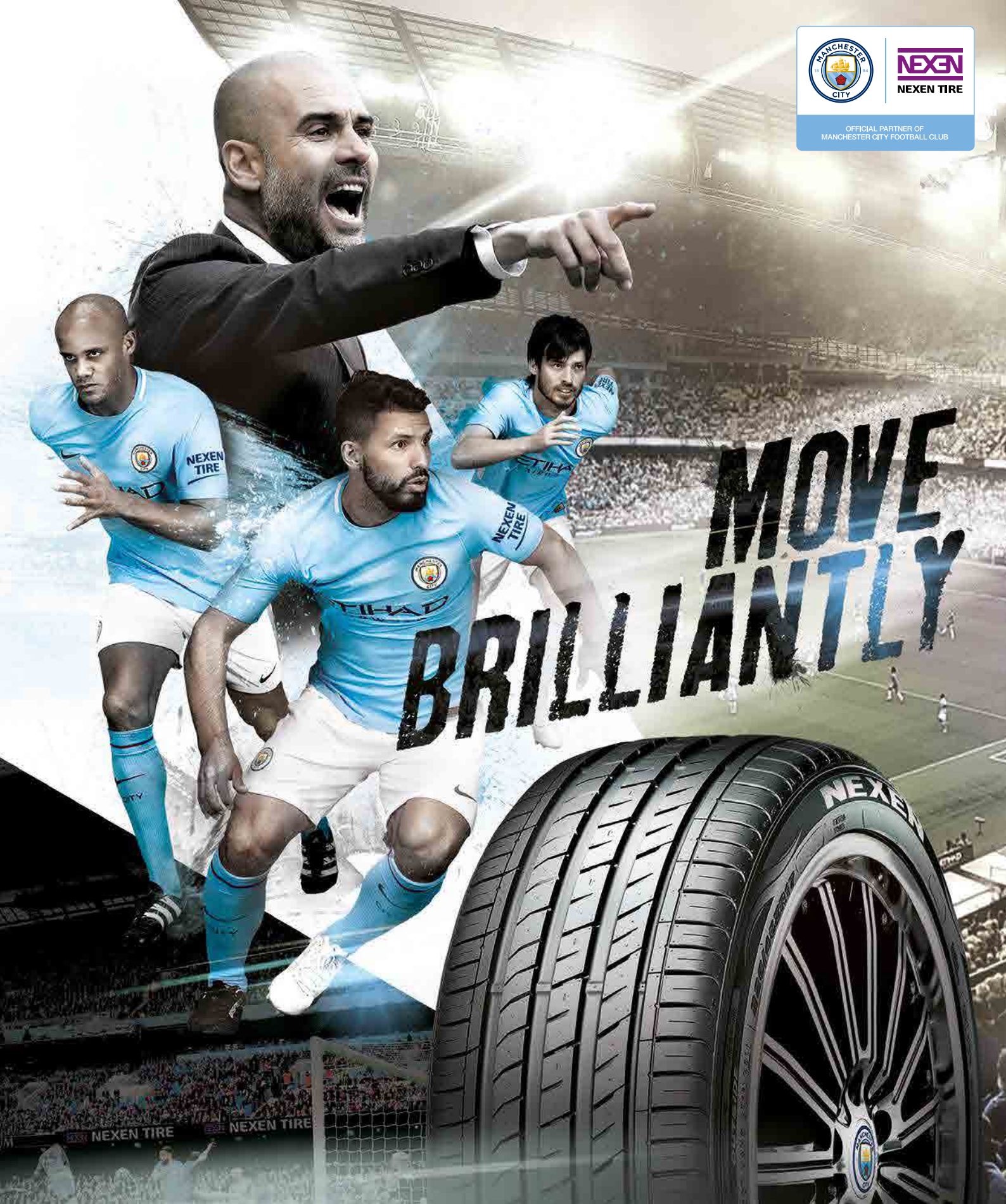
Profitez de notre expérience. Nous nous tenons à votre entière disposition pour un entretien sans engagement.



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



OFFICIAL PARTNER OF
MANCHESTER CITY FOOTBALL CLUB



N FERA SUI N blue HD Plus



NEXEN NEXEN TIRE

hostettler autotechnik ag
pneuservice

La mobilité automobile reste un pilier solide pour les garagistes

Chère lectrice, cher lecteur

Le Salon de l'auto de Genève accueillera cette année encore quelque 700000 visiteurs intéressés par l'avenir de l'automobile, comme en témoigne la demande de nouveaux véhicules, extrêmement satisfaisante en ce début d'année. Le Salon de l'auto dévoilera cette fois encore une multitude d'innovations et de concepts flambant neufs, tandis que le rassemblement compact et unique en son genre de presque tous les constructeurs de renom à Palexpo attire toujours autant. Autre point de mire : les nombreux stands tenus par des exposants compétents dans le domaine de la prestation de services, des accessoires et des équipements d'atelier.

Outre l'engouement suscité par les véhicules hauts de gamme et puissants, le public se passionne toujours pour les subtilités technologiques intégrées : systèmes d'assistance sophistiqués et pratiques, connectivité toujours plus grande, conduite autonome. En général, des questions comme la sécurité, le confort, l'équipement, les coûts de maintenance et le prix d'achat sont également prioritaires. Autre sujet crucial : les technologies de motorisation, ainsi que le type d'énergie utilisé et le niveau de la consommation. Les attentes du monde politique et d'une partie de la société en faveur de véhicules toujours plus sûrs et plus propres continueront à poser des défis majeurs à l'industrie automobile et à la branche automobile



«Contrairement aux coups de griffe des médias, qui reprochent à la branche automobile de ne pas accomplir son travail et de se complaire dans les motorisations conventionnelles, le Salon de l'auto montrera clairement que l'industrie évolue très rapidement et investit massivement dans les propulsions alternatives.»

en aval, ainsi qu'à la plupart des prestataires. Contrairement aux coups de griffe des médias, qui reprochent à la branche automobile de ne pas accomplir son travail et de se complaire dans les motorisations conventionnelles, le Salon de l'auto de Genève montrera clairement que l'industrie évolue très rapidement et investit massivement dans les propulsions alternatives.

Moteurs 100% électriques, générateurs thermo-électriques ou piles à combustible à la pointe de la technologie seront présentés.

Les visiteurs pourront admirer une variété infinie de véhicules, une variété qui répond à tous les besoins. C'est cette offre formidable et la liberté de se déplacer où l'on veut et quand on veut offerte par la voiture qui fait que la demande ne cesse de croître. Pour nous les garagistes, cette constatation est extrêmement rassurante, et nous permet d'envisager l'avenir avec confiance. Car le garagiste est au plus près des clients. Il est le spécialiste capable de répondre à toutes les questions sur la mobilité automobile. Grâce aux formations pointues dispensées à leur personnel, les garagistes satisfont avec brio à des exigences de plus en plus complexes. C'est pour cela que l'Union professionnelle suisse de l'automobile est chaque jour sur le terrain, au service de ses 4000 membres.

L'UPSA sera présente du 8 au 18 mars au Salon de l'auto, halle 2, stand 2141. Nous vous accueillerons avec plaisir à notre stand, où vous pourrez déguster quelques gourmandises.

Meilleures salutations,

Urs Wernli
Président central

KW combinés filetés



UNE PARFAITE SUSPENSION
POUR CHAQUE UTILISATION!

VENEZ NOUS RENCONTRER SUR LE
SALON DE L'AUTOMOBILE DE GENÈVE
HALL 2 | STAND 2042

Restructuration à la tête de Scout24

Gilles Despas a été nommé nouveau CEO de Scout24 Suisse SA. Il succède à **Olivier Rihs**, qui quitte le réseau de places de marché en ligne pour les véhicules, l'immobilier et



Chez Scout24, Gilles Despas succède à Olivier Rihs.

les petites annonces après plus de 15 années passées dans l'entreprise, dont sept au poste de CEO, pour « se réorienter professionnellement ». C'est pour la même raison que le CFO **Toni Köhli** quitte lui aussi la société, après 17 ans de service. Son successeur **Boris Gussen**, Director Finance chez Ringier Digital, prendra ses fonctions le 1^{er} mai. Gilles Despas travaille actuellement pour le groupe Thomas Cook en tant que Chief Marketing Officer et Chief

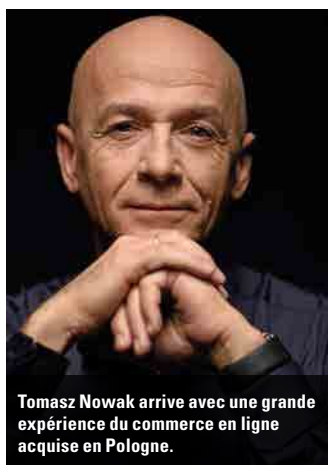


Boris Gussen devient le nouveau chef des finances de Scout24 Suisse SA.

Digital Officer. Le Français a été auparavant CEO de Holiday-Check AG, dont le siège social est en Thurgovie. Il commencera en mai chez Scout24, à Flamatt.

Nouveau conseil d'administration chez ricardo.ch SA

Tomasz Nowak fait désormais partie du conseil d'administration de ricardo.ch SA. Pendant plusieurs années, cet expert chevronné du numérique a occupé différentes fonctions au sein d'Allegro Group en Pologne. Ce dernier est le numéro polonais du shopping en ligne, avec plus de 20 millions de membres enregistrés et près d'un million d'articles vendus par jour. **Christoph Brand**, membre



Tomasz Nowak arrive avec une grande expérience du commerce en ligne acquise en Pologne.

de la direction de l'entreprise et responsable Classifieds & Marketplaces de Tamedia et membre du conseil d'administration de ricardo.ch SA, commente ce recrutement en ces termes : « Tomasz a une expertise précieuse de la gestion de plateformes d'e-commerce efficaces. Il fera profiter ricardo.ch de l'expérience qu'il a acquise chez Allegro Group et contribuera



Reto Töndury (à gauche, ancien responsable Communication d'Amag Automobiles et moteurs SA) et Adolf Ogi (ancien directeur de Swiss-Ski) lors de la remise des clés.

ainsi dans une mesure importante à son développement stratégique. »

50 ans de partenariat entre Swiss-Ski et Amag/Audi

Le début de ce partenariat remonte à la saison d'hiver 1967/68. Amag et Swiss-Ski avaient alors posé la première pierre d'un engagement en matière de sponsoring appelé à devenir l'un des plus longs du monde. **Adolf Ogi**, alors président de Swiss-Ski, voulait garantir la mobilité de ses athlètes. Il fallait qu'à toute heure, quelle que soit la météo, ceux-ci puissent se rendre sur les lieux d'entraînement ou de compétition en toute sécurité et sans stress. À côté des modèles Audi, des bus VW étaient utilisés et le sont encore. Amag/Audi est le plus fidèle partenaire de Swiss-Ski. Les deux parties ont déjà manifesté leur volonté de poursuivre leur partenariat. « Nous avons toujours cru en nos athlètes de sports de neige et à l'intérêt marqué pour le ski. Au cours des dernières décen-

nies, les nombreuses victoires nous ont toujours donné raison », commente **Morten Hannesbo**, CEO d'Amag Group SA. **Urs Lehmann**, président de Swiss-Ski, affirme : « Audi est une marque à succès innovante qui, compte tenu de son rayonnement positif et sportif, s'accorde à merveille avec Swiss-Ski. »

Family Business Award : il est temps de se porter candidat

Le **Family Business Award** d'Amag est décerné chaque année à une entreprise familiale suisse qui se distingue par son action responsable et sa gestion durable, axée sur des valeurs propres. Les entreprises in-



Liberté d'entreprise

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

téressées peuvent se porter candidates en s'inscrivant dès aujourd'hui et jusqu'au 30 avril 2018 sur la plate-forme en ligne www.family-business-award.ch. Le prix est ouvert aux entreprises familiales suisses qui se distinguent par leur esprit d'initiative durable et emploient plus de 25 collaborateurs. De plus, un membre de la famille doit présider le conseil d'administration ou assumer la direction opérationnelle, et la famille doit détenir la majorité du capital.

Il est l'automobiliste suisse de l'année 2017

Volkswagen, le TCS et le magazine auto-illustrée ont élu « l'automobiliste suisse de l'année 2017 » : il s'agit de **Pascal Wedam**, de Regensdorf (ZH). Il s'est vu remettre son prix lors de la manifestation « Best Cars 2018 », qui s'est tenue à Zurich. Les 26 finalistes de la compétition « l'automobiliste suisse de l'année 2017 » se sont affrontés l'automne passé sur le site du Centre de conduite TCS de Niederstocken, dans le canton de Berne. Le Zurichois P. Wedam, 35 ans, a devancé de justesse le Fribourgeois **Guillaume Légeret** et le Tessinois **Fabio Orlando**.



Peter Schmid (à gauche), Brand Director chez Volkswagen Suisse, et Jörg Petersen (à droite) félicitent Pascal Wedam pour son titre d'automobiliste de l'année 2017.

P. Wedam circulera pendant un an dans une Golf GTI en tant qu'ambassadeur officiel de VW et porte-parole de la sécurité routière. Parmi les épreuves de la compétition, il y a le changement de roues, le test de réaction en cas de freinage, le montage des chaînes à neige et un questionnaire à remplir sur les thèmes de la circulation routière et des premiers secours.

Programme partenaires 2018 de Repanet Suisse

En 2018 encore, la société **André Koch AG**, en tant que



leader suisse de la fourniture de peintures de réparation, propose aux membres de Repanet Suisse, le premier réseau d'établissements haut de gamme de carrosserie et de peinture automobile, un large éventail de prestations de conseil et de formation continue. L'accent sera

mis sur les micro-réparations (voir AUTOINSIDE 02/2018). « Les thèmes de notre offre de séminaires Repanet Suisse 2018 vont de la gestion des conflits au soutien marketing en passant par l'acquisition de nouveaux clients. Et impossible de passer à côté des micro-réparations ! Tous les ateliers de carrosserie et de peinture devraient se pencher sur ce thème, et nous soutiendrons nos partenaires par des formations techniques sur mesure », promet **Tony Tulliani**, responsable Repanet Suisse d'André Koch AG. La conférence annuelle, qui se déroulera à Munich du 7 au 9 septembre 2018, marquera l'un des temps forts de l'année.

Double jubilé

L'histoire de l'entreprise **Schneider Fahrzeugeinrichtungen GmbH** a commencé il y a 25 ans à Würenlingen. Depuis, la PME connue et reconnue dans toute la Suisse a déplacé son siège à Döttingen (AG). Ses dix ans de collaboration avec **Bott Schweiz AG** ont contribué, dans une mesure déterminante, à sa croissance réussie. Ce double jubilé sera célébré le dimanche 29 avril 2018 en présence des 20 colla-

borateurs et de la population de Döttingen et des environs. Cette fête coïncidera avec une journée portes ouvertes dans toute la zone industrielle Vorhard de Döttingen. Des visites guidées et des démonstrations seront ainsi proposées, grâce auxquelles les visiteuses et visiteurs pourront plonger dans la réalité quotidienne des entreprises locales.



Martin Schüler prend la direction des finances chez Maserati.

Maserati : M. Schüler est le nouveau Finance Manager

La direction des finances de Maserati incombe dès maintenant à **Michael Schüler** pour les régions Allemagne, Autriche et Suisse. Il travaillait jusqu'ici en tant qu'expert financier au sein de la direction de Dyson SA à Zurich, en tant que Controlling & Finance Manager. « Avec le recrutement de



Schneider Fahrzeugeinrichtungen GmbH à Döttingen fête cette année son 25^e anniversaire.

le GARAGE,
le concept de garage
partenarial de votre ESA



le GARAGE

La marque de votre choix

Michael Schüller, nous sommes très heureux d'avoir pourvu un poste-clé dans l'entreprise», affirme Piergiorgio Cecco, Managing Director MACH (Maserati Autriche et Suisse). « Pour que la croissance soit durablement profitable, il faut que la structure organisationnelle soit bonne. » La marque au trident entend ainsi poursuivre la consolidation et le développement de sa position sur les marchés suisse et autrichien en 2018.

Garage Keigel AG ouvre un nouveau showroom

Après des travaux de transformation qui ont duré quatre mois, le moment était venu pour le garage Keigel d'ouvrir son showroom entièrement rénové pour les marques Renault, Dacia und Nissan, qui se situe à la Hochstrasse, dans le quartier du Gundeli, à Bâle. Une centaine d'invités étaient présents à l'apéritif d'inauguration: des concessionnaires, des partenaires commerciaux, des chefs d'entreprise ayant participé aux transformations et des clients. Les tout nouveaux concepts d'agencement de Renault et Nissan ont été à l'origine de la transformation de la surface de 700 mètres carré. Ils accordent une grande importance au fait que le client se sente bien dans chaque univers de marque respectif, dispose de beaucoup d'espace pour découvrir les modèles, mais aussi qu'il puisse se détendre dans le lounge en attendant la fin d'une intervention.



Le nouveau showroom du garage Keigel et ses matériaux raffinés.



Les investissements de Bosch dans l'interconnexion sont fructueux.

Christoph Keigel, propriétaire et hôte, était visiblement fier du résultat qu'il pouvait présenter avec son équipe. Il a notamment souligné l'importance de l'emplacement dans la ville de Bâle: « À Bâle, le parc automobile compte plus de 75000 véhicules. Sur le plan écologique, il est préférable que les détenteurs de véhicules n'aient pas à parcourir de longues distances pour le service de leur voiture. » Il a insisté sur le fait que l'avenir appartiendrait aux formes de mobilité connectées, et qu'un emplacement proche de la gare principale serait donc essentiel pour toutes les parties prenantes. « Par son engagement, le garage Keigel montre qu'il est disposé à emprunter des voies nouvelles adaptées aux exigences actuelles », a affirmé **Herbert Konrad**, représentant de la direction de Nissan Suisse, dans son discours de remerciement.

Bosch améliore son chiffre d'affaires et son rendement

Au cours de l'exercice écoulé, la société de services et technologique Bosch a, selon des chiffres provisoires, réalisé un chiffre d'affaires

de près de 78 milliards d'euros. Les recettes après correction des effets de change ont augmenté de 8,3%. « Nous avons dépassé nos prévisions de croissance et amélioré encore notre niveau de rendement. En 2017, nous avons réalisé le chiffre d'affaires le plus élevé de toute l'histoire de l'entreprise », a affirmé **Volkmar Denner**, président de la direction de Robert Bosch GmbH. Grâce à sa force d'innovation et à sa stratégie axée sur l'interconnexion, l'entreprise poursuit sa croissance. Et V. Denner d'ajouter: « Nous avons identifié très tôt le potentiel de l'interconnexion et en récoltons à présent les fruits en remportant des succès commerciaux. »

Maserati meets Polo

Le Maserati Polo Tour 2018 a commencé par la légendaire « Coupe du Monde de polo sur neige de Saint-Moritz ». Pendant les trois jours de ce tournoi, quatre équipes de polo ont disputé des matchs palpitants, pour le plus grand plaisir des 15000 spectateurs présents. « Nous sommes fiers d'assister à l'ouverture de la saison du Maserati

Polo Tour de cette année, dans le cadre à couper le souffle de Saint-Moritz. Cette manifestation est un véritable temps fort pour nos invités, sur le plan à la fois social et sportif », a commenté **Alberto Cavaggioni**, Head of Maserati Europe.

L'union fait la force

L'année a bien commencé pour l'entreprise GCS Garage & Carrosserie System GmbH et le bureau d'études KSR EDV Ingenieurbüro GmbH. Ces deux professionnels de la branche, qui collaborent depuis douze ans déjà, ont fusionné pour renforcer leurs compétences de prestataires informatiques



Le partenaire des garages et carrosseries dans le domaine de la numérisation, version 4.0.

pour les garages et les ateliers de carrosserie: ils forment GCS Suisse SA. Les clients peuvent se réjouir: c'est un gain d'efficacité pour tous et un véritable concentré de savoir-faire propre à la branche. <



Une formation quotidienne:
www.upsa-agvs.ch

Maserati meets Polo: le Maserati Polo Tour commence en beauté à Saint-Moritz.



PROGRAMME PROFESSIONNEL
DE FIDÉLISATION DE LA CLIENTÈLE

SUIVI
PERSONNALISÉ

GESTION DES SINISTRES
OPTIMALE



Le monde change. Vos clients restent.

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
MAIL info@cargarantie.ch

www.cargarantie.ch



CarGarantie[®]

takes the risk out

88^e édition du Geneva International Motor Show

Lever de rideau pour le

Genève va se transformer 13 jours durant en capitale de l'univers automobile, faisant de la ville la destination prisée des garagistes suisses. Dans la halle 7, l'Expo SAA leur réserve des nouveautés de taille. Sascha Rhyner, rédaction

■ Au cœur de la halle 7, les acteurs nationaux de la branche automobile accueillent les visiteurs professionnels et les amateurs de personnalisation de véhicules. L'année passée, l'Expo SAA a vu le jour sur une brève durée et nous sommes heureux d'annoncer cette année une croissance réjouissante. 54 entreprises suisses représentent la branche nationale des équipementiers et fournisseurs : accessoires, pneus, pièces de rechange et équipement d'atelier. Plusieurs exposants attendent d'être (re)découverts après une longue absence. Si l'Expo SAA affichait l'an passé 15 exposants, ce sont 24 entreprises qui ont décidé cette année de prendre le chemin du salon de courte durée, dont SAG, avec ses grandes marques Derendinger et Technomag. Le salon accueille pour la première fois Hirschi, professionnel de systèmes d'embrayages, ainsi que l'assureur Cirano et la société Bosch qui annonce son retour sur le Salon de l'auto après plusieurs années d'absence.

Le drift-challenge du SAA aura lieu pour la première fois sur le stand de l'association. ESA est comme toujours représentée sur l'exposition longue durée, souhaitant la bienvenue à ses clients sur la Piazza et les choyant avec un bon risotto ou des pâtes. KSU/A-Technik, Hostettler Automobiltechnik et pour la première fois Techauto, fournisseur de fournitures de Suisse romande, seront également présents jusqu'à la tombée du rideau. Le Geneva International Mo-

GENEVA
INTERNATIONAL
MOTOR
SHOW

8-18 MARCH 2018

tor Show fait partie du Top 5 mondial des expositions automobiles reconnues par l'OICA (Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles) et la seule d'Europe à avoir lieu chaque année. Les exposants 2017 ont confirmé le prestige du salon en dévoilant plus de 150 premières mondiales et européennes en présence d'environ 10 000 représentants médiatiques. Plus de 691 000 entrées de visiteurs venus du monde entier ont ensuite été comptabilisées au cours des 11 journées ouvertes au grand public. Cette année cependant, Opel est le grand absent parmi les fabricants. Nous avons interrogé le constructeur automobile de Wolfsburg pour savoir ce qui l'avait poussé à prendre cette décision et la façon dont il souhaitait présenter ses nouveautés aux garagistes suisses. <



Plus d'informations sur :
www.gims.swiss
www.saa-expo.ch

Salon de l'auto 2018



Informations importantes

Horaires d'ouverture (du 8 au 18 mars 2018)
du lundi au vendredi entre 10 h 00 et 20 h 00
samedi et dimanche de 9 h 00 à 19 h 00

Venir en voiture

Les places de stationnement du parking de Palexpo sont réservées aux exposants. Les visiteurs du salon disposent en semaine de plus de 5600 places et le week-end de 10000 places réparties dans 12 parkings situés dans un périmètre de 5 km des halles de Palexpo (prix forfaitaire : CHF 25.-/véhicule). La police de Genève règlera le trafic en temps réel : les parkings seront ouverts en fonction du taux d'occupation et de l'afflux. Des navettes gratuites assureront les liaisons entre les diverses aires de stationnement et l'entrée principale du salon.

← P SALON

P SALON ↑

P SALON →



Voyage en train

Épargnez-vous stress et embouteillages en vous rendant au Salon de l'auto en train. La gare de Genève-Aéroport n'est située qu'à trois minutes à pied de la halle 7 de Palexpo. L'entrée à prix réduit (30% sur le tarif adulte) et le tarif le moins cher des transports publics sont disponibles aux guichets de gare, aux distributeurs de billets ou en ligne sur www.cff.ch/gims. Plusieurs trains supplémentaires sont prévus depuis et jusqu'à l'aéroport de Genève pour les visiteurs du Salon de l'auto.



SBB CFF FFS

Rencontre au sommet entre Giorgio Feitknecht (ESA) et Sandro Piffaretti (SAG)

« Aujourd'hui, le grand défi des garagistes n'est pas la voiture électrique »

Avec plus de 500 000 articles dans leur assortiment, ils réalisent un chiffre d'affaires supérieur à un milliard de francs par an : Giorgio Feitknecht et Sandro Piffaretti sont les deux poids lourds de la branche suisse des fournisseurs automobiles. Les CEO d'ESA et du Swiss Automotive Group (SAG) se sont réunis dans le cadre d'une discussion organisée par AUTOINSIDE, et se sont trouvé de nombreux points communs. *Sandro Compagno und Tatjana Kistler, rédaction*



Sandro Piffaretti

Sandro Piffaretti (48 ans) est CEO et délégué du conseil d'administration du SAG. En 2009, l'entreprise de Sandro Piffaretti, Derendinger SA, a fusionné avec Métraux Services SA pour former le Swiss Automotive Group. Né au Tessin, il a étudié l'économie d'entreprise à l'Université de Fribourg. Dans la vie privée, il est marié, sans enfants.

Giorgio Feitknecht

Giorgio Feitknecht (51 ans) est CEO d'ESA depuis le 1^{er} janvier 2017. Né au Tessin, il a étudié l'économie d'entreprise à l'Université de Fribourg et possède un diplôme fédéral de chef logisticien. Il est marié et père de deux filles.

Dialogue à Egerkingen : Sandro Piffaretti et Giorgio Feitknecht sont d'accord sur beaucoup de choses.

■ Les salutations déjà, à l'hôtel Mövenpick d'Egerkingen, s'avèrent cordiales, pour ne pas dire amicales. Et c'est en italien que Sandro Piffaretti et Giorgio Feitknecht s'adressent l'un à l'autre. Tous deux ont passé leur enfance au Tessin ; Sandro Piffaretti à Bellinzzone, Giorgio Feitknecht à Tenero. Tous deux ont étudié à l'Université de Fribourg. Aujourd'hui, ils dirigent les deux plus grandes entreprises suisses de fourniture d'équipements automobiles.

Monsieur Feitknecht, monsieur Piffaretti, vous vous êtes salués de manière très cordiale. Vous vous connaissez bien ?

Giorgio Feitknecht : Nous avons certaines similitudes ...

Sandro Piffaretti (il rit) : Nous avons tous les deux grandi au Tessin, nous vendons tous les deux des pièces automobiles et nous aimons tous les deux nos clients.

G. Feitknecht : Nous nous sommes découvert de nombreux points communs après coup. À l'Uni, nous n'étions pas dans la même année, mais nos chemins se sont croisés, et nous ont menés à la même branche.

« Je fais entièrement confiance aux garagistes. Ils ont fait de grandes choses par le passé, et ils parviendront aussi à franchir ce cap. »

Giorgio Feitknecht

Vous voyez-vous souvent dans l'année ?

S. Piffaretti : Voyons ... combien y a-t-il de salons ? Hum ... Non, blague à part : nous nous voyons trois fois par an lors d'événements et, cette année, quatre fois grâce à cet entretien.

L'incertitude est grande dans la branche automobile. Avec la numérisation, l'électrification, la connectivité ... Où en sera le secteur en 2030 ?

G. Feitknecht : Vous avez prononcé les mots-clés. Mais il ne faut pas oublier non plus la croissance de la population : l'Office fédéral de la statistique prévoit que la Suisse comptera 9,5 millions d'habitants en 2030, soit un million de plus que maintenant. Si le nombre de véhicules par habitant reste stable, cela signifie que le parc automobile comptera 500 000 véhicules de plus. Par ailleurs, on parle de nouvelles formes de mobilité comme

le carsharing. Le professeur Willi Diez part du principe que 20% des voitures neuves qui seront vendues en 2025 auront un moteur électrique ou hybride, et que la tendance ira en croissant. Si les choses évoluent de manière linéaire, il y aura peut-être entre 500 000 et 800 000 voitures électriques et hybrides en 2030, c'est-à-dire environ 15% du parc total. Une grande mutation est en marche, mais les gens auront toujours besoin de mobilité individuelle.

Travaillez-vous avec des scénarios ?

S. Piffaretti : Pas sur dix à quinze ans. Nous avons un scénario sur cinq ans, dans lequel l'essence et le diesel sont toujours les combustibles dominants sur le marché. Permettez-moi de souligner ce que Giorgio a dit : la mobilité est un besoin individuel, et elle le restera. Aujourd'hui, je pense que ce n'est pas l'électromobilité qui est le plus gros défi des garages, mais la technologie que recèle une voiture : tous les ordinateurs, les systèmes d'assistance et les outils qui pilotent le véhicule, la connectivité...

Le progrès technologique est ultrarapide.

Le garagiste peut-il se maintenir à niveau, à moyen terme ?

G. Feitknecht : Je fais entièrement confiance aux garagistes. Ils ont fait de grandes choses par le passé, et ils parviendront aussi à franchir ce cap. Cependant, comme toujours, là où il y a des obstacles, il y a aussi une forme de sélection. Certains garagistes ne parviendront pas à franchir le cap, ou décideront de ne pas le tenter. Ce n'est pas parce qu'une branche décrète que la tendance est de devenir un prestataire de mobilité que tous doivent forcément la suivre. Pour les spécialistes, il y a toujours des niches et des opportunités pouvant être exploitées.

S. Piffaretti : Les garagistes ont un avantage énorme : la confiance des clients. Par le passé, les garagistes suisses ont montré qu'ils pouvaient prendre part à la mutation technologique. Les compétences en électronique seront de plus en plus importantes à l'avenir, elles remplaceront petit à petit la sueur et l'habileté manuelle. Mais certaines qualités resteront requises, telles que la cordialité, ou le sens du service. Et ce qui fait tenir le tout est la formation initiale et continue.

G. Feitknecht : Cette formation – Sandro voit juste – est marquée par deux tendances : d'une part, la numérisation des processus de travail et, d'autre part, la relation avec le client. On ne peut pas encore transporter une

voiture virtuellement au garage, il faut le faire physiquement. J'aime bien comparer cela avec les processus que l'on trouve dans un restaurant : il y a cinq ans, on appelait pour réserver une table. Aujourd'hui, on le fait par Internet. Eh bien, dans la branche automobile, ce sera exactement la même chose : convenir d'un rendez-vous, demander une offre ou un service, tous ces processus seront progressivement numérisés. Mais lorsqu'un client arrive au garage avec sa voiture, c'est le facteur humain qui entre en jeu. Vous voyez que le défi n'est pas négligeable : il faut continuer à faire ce que l'on faisait jusqu'à présent, tout en se préparant à la nouveauté.

« Certaines qualités resteront requises, telles que la cordialité, ou le sens du service. »

Sandro Piffaretti

Parlons numérisation. ESA gère le site Garagino, le SAG est présent en ligne avec le Garage Finder. À côté de cela, il existe plusieurs sites comparatifs sur lesquels les clients peuvent demander des offres et les comparer. Qu'est-ce qui reste aux garagistes ?

G. Feitknecht : Il y a deux approches différentes : d'un côté, il y a des plates-formes qui servent d'intermédiaires, et qui aggravent la pression sur les garagistes au niveau des prix. Avec garagino.ch, l'approche est différente : nous mettons à la disposition de nos copropriétaires une solution technique afin que ceux-ci puissent placer leur offre en ligne. Cela a commencé par les pneus, et englobe aujourd'hui les accessoires et les services. Lorsque le problème est plus complexe et ne peut pas être résolu en ligne, le client peut également fixer un rendez-vous ou demander une offre sur garagino.ch.

S. Piffaretti : Notre site garage-finder.ch recueille des données techniques et aide à établir des offres. 2000 garages en font partie. Notons que garagino.ch et garage-finder.ch sont gratuits pour les garagistes. Les sites comparatifs, eux, facturent des commissions. Dans ce cas, reste-t-il suffisamment de marge pour les garages ? Être présent sur un tel site vaut-il la peine ? On peut se poser la question.

Autrement dit, les sites comparatifs n'ont pas vraiment d'avenir dans la branche automobile ?

G. Feitknecht : Disons-le comme ceci : le client qui ne cherche que les prix les plus bas,



Sandro Piffaretti ne voit pas d'avenir pour la halle 7 au Salon de l'auto.

et pas une prestation de qualité ou un lien de confiance, n'est pas un client considéré comme durable pour une entreprise.

S. Piffaretti : À cela s'ajoute le fait que dans un garage, il y a très peu d'activités standardisées permettant de faire de réelles comparaisons de prix. C'est différent dans l'hôtellerie.

« Un garage trop grand devient impersonnel. C'est pourquoi je ne crois pas aux toutes grandes structures avec une direction centralisée et une armée de responsables. »

Sandro Piffaretti

À quoi ressemblera le garage de demain ? La concentration des garages se renforcera-t-elle ?

S. Piffaretti : Je ne crois pas. Un des avantages des garages de taille moyenne est le contact personnel avec la clientèle. Un garage trop grand devient impersonnel. C'est pourquoi je ne crois pas aux toutes grandes structures avec une direction centralisée et une armée de responsables. Les garages doivent être suffisamment grands pour pouvoir investir, mais ils doivent rester personnels.

G. Feitknecht : Ce n'est sans doute pas un hasard si les constructeurs possédant leurs propres réseaux de vente, par exemple en Allemagne, les abandonnent. Le garagiste-entrepreneur demeure un acteur central de la branche automobile. Et il ne faut pas oublier

que la voiture est le deuxième bien d'investissement des Suisses, juste après la maison : elle est donc un des piliers fondamentaux de notre économie et de notre société. Il est vrai que les jeunes sont aujourd'hui un peu moins intéressés par ces choses, mais la mobilité est et reste importante. Je suis donc absolument optimiste pour notre branche. Les choses changeront, et ne se simplifieront pas, mais ce n'est pas une particularité de la branche automobile : c'est partout pareil.

Nous venons de parler du contact entre le client et son garagiste. Le contact entre le garagiste et son fournisseur change-t-il aussi ?



G. Feitknecht : Comme dans toutes les branches, la transparence augmente, et il est plus facile de comparer les produits et les prestations. Cela nous aide et nous pousse à nous améliorer tous les jours.

S. Piffaretti : Le contact se fait davantage en ligne, mais pas au point de remplacer complètement les rapports humains. Les assortiments se sont étendus et complexifiés. Les demandes et les commandes simples se font donc davantage par Internet, mais il y a beaucoup plus d'exceptions et de cas problématiques. Lorsqu'un client ne comprend pas quelque chose, il cherche un interlocuteur humain. Dans l'ensemble, on ne peut pas dire



Pour Giorgio Feitknecht, l'évolution de la halle 7 dépendra du Salon dans son ensemble.



L'entrepôt national du SAG à Niederbipp.

que les appels téléphoniques diminuent : les appels simples diminuent, les demandes de conseil complexes augmentent.

Le marché est saturé. La croissance est-elle encore possible aux dépens de la concurrence ?

S. Piffaretti : Cela dépend de quel marché on parle. Le marché des pneus connaît une légère croissance, ne serait-ce qu'à cause du parc de véhicules. Il y a aussi de nouveaux produits dont la croissance est forte, dans le secteur climatique par exemple. D'un autre côté, c'est peu dire que certains domaines comme les pots d'échappement reculent :

ils s'écroulent carrément. On n'a tout simplement plus besoin de pots d'échappement aujourd'hui. Au SAG, c'est la raison pour laquelle nous cherchons des opportunités de croissance à l'étranger aussi.

ESA ne pense pas s'étendre à l'étranger ?

G. Feitknecht : Non. En tant que coopérative, nous avons un mandat clair : nous devons nous occuper de nos copropriétaires et soutenir leur action commerciale. Nous n'avons donc rien à faire à l'étranger.

Parlons du Salon de l'auto de Genève et de la halle 7, où vos entreprises sont de loin

les plus grands exposants. Le SAG a choisi l'exposition courte, tandis qu'ESA reste pendant toute la durée du Salon. Comment voyez-vous la halle 7 dans cinq ans ?

S. Piffaretti : La halle 7 n'existera plus !
Comment cela ?

S. Piffaretti : Écoutez : il y avait encore 120 exposants dans la halle 7 il y a cinq ans. En 2016, il n'y en avait plus que 45, et en 2017, malgré l'exposition courte, également 45. Si nous ne parvenons pas à attirer à nouveau 100 exposants dans la halle 7, elle n'a plus vraiment lieu d'exister. Car quel est le but d'un salon ? Que la branche se rencontre ! Un salon a besoin de diversité. Nous avons ten-



La centrale d'ESA à Berthoud.

té d'augmenter cette diversité, mais en vain. C'est dommage...

Comment ESA voit-elle les choses ?

G. Feitknecht : Notre approche est très simple, en fait : en tant qu'entreprise et coopérative, nous utilisons le Salon comme une plate-forme pour nous occuper de nos copropriétaires et dialoguer avec eux. Nous cherchons aussi le contact avec les propriétaires de garage, avec les chefs d'atelier, les mécaniciens, les vendeurs, et les apprentis via MechaniXclub. Or toutes ces personnes viennent à Genève de manière disséminée pendant toute la durée du Salon. Parviendrions-nous à proposer un encadrement communicatif et motivant à tous ces gens, et à les servir tous, sur une exposition de courte durée ? Non. Pourquoi ? Parce que c'est le Salon qui donne le rythme. L'avantage de Genève, c'est la synergie : on prend une journée pour aller découvrir les nouvelles voitures et rencontrer les personnes de la branche. Les gens décident du moment où ils viendront à Genève, indépendamment de la halle 7. C'est la raison pour laquelle nous restons pendant toute la durée du Salon.

Quelle serait l'alternative à Genève ? Un salon « maison », comme le SAG organise depuis deux ans ?

S. Piffaretti : En aucun cas. Un salon maison n'est pas une rencontre de branche. L'alternative est un salon qui réunirait à nouveau vraiment ces 100 exposants. Je comprends tout à fait ESA quand elle dit qu'elle veut ac-

cueillir ses coopérateurs à Genève parce qu'ils viennent y découvrir les nouvelles voitures et apprécient de boire un café au stand d'ESA. Mais si nous voulons un vrai salon spécialisé avec une vraie valeur ajoutée, il faut plus d'exposants. La solution pourrait être un salon entièrement consacré à la branche des fournisseurs, qui se tiendrait tous les deux ans dans un lieu plus central, un peu dans le genre de transport-CH. Il faut savoir qu'en Suisse orientale, de moins en moins de visiteurs sont prêts à faire le déplacement jusqu'à Genève.

« Les salons orientés vers les consommateurs finaux traversent une période difficile. »

Sandro Piffaretti

Où voudriez-vous organiser ce salon spécialisé ?

S. Piffaretti : À mon avis, trois lieux sont envisageables : Lucerne, Berne et Fribourg.

Quelle est la position d'ESA ?

G. Feitknecht : Aujourd'hui, dans tous les secteurs, l'offre de possibilités où l'on peut s'informer et rencontrer des gens est surabondante. Nous pensons que Genève offre aux visiteurs la possibilité de s'intéresser à de nombreux sujets et d'établir de nombreux contacts en un seul jour : c'est le grand avantage du Salon, même si Genève n'est pas la porte à côté pour tout le monde. Je ne suis pas persuadé que nous parviendrions à convaincre nos

clients de venir à un salon purement spécialisé, même si celui-ci était central.

Comment redonner vie à la halle 7 ?

G. Feitknecht : Il faut voir les choses dans un cadre plus large. Le problème concerne les salons automobiles dans leur ensemble. Dans quelle direction et comment doivent-ils se développer pour rester intéressants ? C'est dans ce contexte que la question des fournisseurs se pose. Encore une fois, le principal pôle d'attraction est le Salon. Nous devons donc voir comment il évolue : cela nous donnera des indications sur le rôle que doit jouer la halle 7.

S. Piffaretti : Giorgio a évoqué un point très important : les salons orientés vers les consommateurs traversent une période difficile. Même à Genève, certains grands constructeurs n'exposent plus. Ils n'investissent plus dans des stands d'exposition, mais dans des boutiques éphémères bien placées, que ce soit d'ailleurs pour des montres ou pour des voitures. Et cette tendance ne s'observe pas qu'en Suisse. On voit le phénomène aussi dans le monde des médias : les médias généralistes sont en recul, tandis que les médias spécialisés comme AUTOINSIDE sont toujours très appréciés. Nous avons besoin de savoir-faire, c'est pourquoi j'insiste sur la diversité. Je pense vraiment que les salons spécialisés ont une chance. Mais la diversité ce n'est pas 40 exposants. <

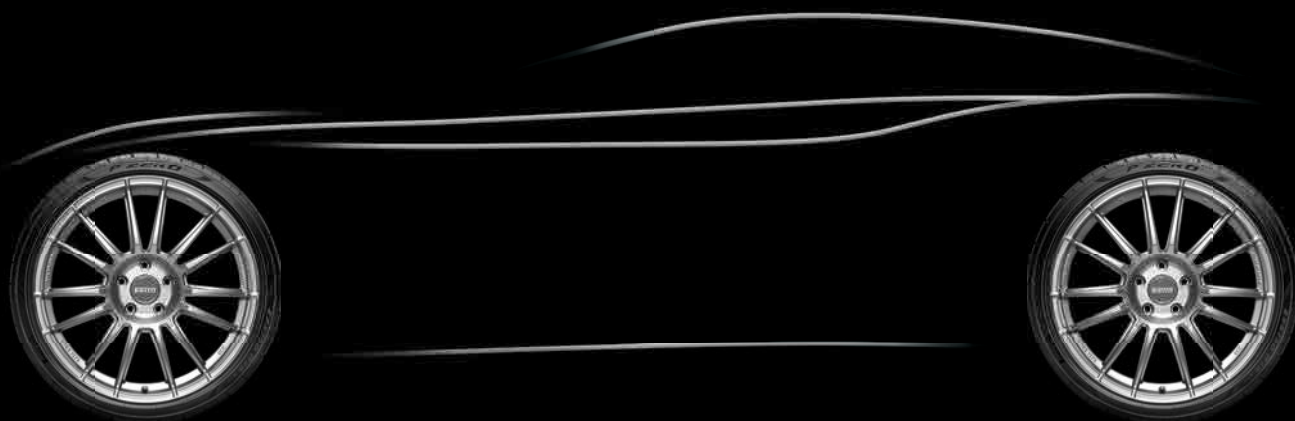


Le journaliste d'AUTOINSIDE Sandro Compagno en conversation avec les deux poids lourds de la branche des fournisseurs automobiles.

P ZERO™

ACCESSORISE THEM WITH YOUR FAVOURITE CAR.

(CAR NOT INCLUDED)



NEW GENERATION P ZERO™

P ZERO™

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

Depuis plus de 30 ans, les plus grands constructeurs automobiles équipent leurs modèles emblématiques avec le P ZERO™.

Le nouveau P-ZERO™ est développé sur-mesure pour la nouvelle génération de véhicules afin de sublimer l'expérience de conduite.

Pour plus d'informations, rendez-vous sur www.pirelli.ch



POWER IS NOTHING WITHOUT CONTROL

ZERO
ACCIDENTSZERO
ACCIDENTS

L'importance des sous-traitants dans la branche automobile

L'innovation dans la technique automobile

Initialement simples fournisseurs de pièces, les sous-traitants automobiles sont, au cours des dernières années, devenus de véritables pionniers dans le développement de systèmes de véhicules de pointe. Les sous-traitants fournissent depuis longtemps les constructeurs automobiles en modules de systèmes complets et parfois complexes destinés aux chaînes de production des constructeurs automobiles, lesquels assemblent jusqu'à 10 000 pièces pour fabriquer un véhicule complet.

Mais quel sera, dans l'avenir, l'impact de cette évolution sur les garagistes ? *Andreas Senger*

■ La cadence ne cesse d'augmenter dans l'industrie automobile : des cycles de modèles de plus en plus courts, un temps de développement réduit, une pression considérable sur les coûts et les exigences croissantes des clients obligent de plus en plus les constructeurs automobiles (OEM) à acheter le savoir-faire de sous-traitants. L'évolution de l'industrie automobile ne fait aucun doute pour Nikolaus Helbig, Partner Strategy & Operations chez Deloitte : « Des évolutions, telles que l'électromobilité, la conduite autonome, l'économie du partage et la monétisation des données, vont totalement modifier la chaîne de création de valeur pour les OEM. Ceci requiert une stratégie de fournisseur complet de véhicules et de services modernes et de haute technologie qui favorise le développement de logiciels et la promotion autonome de services de mobilité. »

75 % des composants sont achetés

Par conséquent, les constructeurs ne sont désormais plus en mesure de jouer un rôle de pionnier sur tous les axes de développement et recourent plutôt à la spécialisation des sous-traitants. Les équipements matériels et logiciels des systèmes automobiles sont de plus en plus développés en externe. Selon des estimations, un constructeur ne fabrique plus en moyenne que 25 % des pièces. Les trois quarts des composants et systèmes nécessaires sont achetés.

Conséquence : les compétences de l'entreprise diminuent et l'activité de certains OEM se réduit au simple vissage des pièces détachées – jusqu'à 10 000 – sur la chaîne de montage. Parallèlement au développement et à la conception de modèles, la principale compétence du processus de fabrication se limite à des opérations de fabrication optimi-

sées, à une logistique sophistiquée, à la distribution et au service après-vente au niveau international.

Les équipes de développement des OEM se doivent avant tout d'intégrer globalement dans le véhicule tous les systèmes partiels achetés et de garantir leur parfait fonctionnement dans toutes les applications. Cette tâche s'avère tout particulièrement colossale compte tenu de l'interconnexion croissante et de la multiplication des systèmes. Les véhicules de pointe de la catégorie supérieure intègrent jusqu'à 80 appareils de commande qui communiquent entre eux parfaitement.

Exemple des systèmes d'assistance au conducteur

Ces dernières années, les systèmes d'assistance au conducteur ont été considérablement améliorés. Cette évolution nécessite



Il y a longtemps que le fournisseur Zahnradfabrik Friedrichshafen – ZF – ne fabrique plus uniquement des transmissions, mais propose tous les composants utilisés dans le secteur.

des capteurs d'environnement équipés de radars, de caméras, de lidars et de capteurs à ultrasons que plus un seul équipementier ne produit dans ses propres usines. Les capteurs hautement complexes sont conçus par des sous-traitants spécialisés tels que Bosch, Continental, Delphi, Omron, TRW ou Valeo. Des centaines de chercheurs et d'ingénieurs optimisent les capteurs et améliorent leur fiabilité et la fusion des données des capteurs. « Le véhicule du futur est un ordinateur autonome sur roues qui percevra l'état du véhicule et son environnement, en déduira des actions possibles et les intégrera dans la commande du véhicule. Tout cela nécessitera au moins la puissance de calcul d'un superordinateur », souligne Elmar Degenhart, président du comité directeur de Continental.

Parallèlement au matériel, l'OEM sélectionne dans un nouveau modèle, en fonc-

tion des systèmes souhaités, uniquement le logiciel de fonctionnement correspondant et les possibilités d'utilisation. Les logiciels de reconnaissance d'objets des caméras ou d'analyse de l'environnement complexe des capteurs radar ou lidar sont également conçus par des spécialistes externes. « En collaboration avec Nvidia, nous allons développer une solution d'intelligence artificielle complète pour les véhicules autopilotés – du cloud au véhicule. Notre offre technologique commune va offrir un niveau inédit de sécurité, de confort et de personnalisation pour les véhicules de l'avenir », explique Elmar Degenhart de Continental.

La dépendance des OEM vis-à-vis des sous-traitants spécialisés s'accroît ainsi de manière considérable. L'époque où les constructeurs exerçaient une pression sur les sous-traitants en termes de prix des

pièces (effet Lopez) est révolue, notamment dans les secteurs technologiques exigeants. Le sous-traitant agit d'égal à égal et son statut de partenaire le lie sur le long terme au constructeur.

Double jeu caché

Les grands sous-traitants qui ont étendu leur savoir-faire interne en rachetant des entreprises ou des start-up spécialisées ne se limitent pas à la conception de systèmes et de modules. Ils maîtrisent souvent aussi la maintenance et le diagnostic. Les appareils de diagnostic d'atelier des constructeurs automobiles ne sont en général pas fabriqués en interne, mais également pas les sous-traitants. La complexité des systèmes, tels que la gestion du moteur/transmission ou l'électronique de sécurité et de confort, constitue en parallèle pour les sous-traitants un tremplin vers le service après-vente.

Mais en plus des systèmes d'information d'atelier d'origine du fabricant (seul ce dernier apparaît sur le testeur et est mentionné dans le logiciel), la plupart des sous-traitants développent également des testeurs pour les ateliers indépendants. Pour des raisons contractuelles, les départements développement OEM et outils de diagnostic ne sont pas autorisés à échanger des informations. La philosophie du sous-traitant en termes d'architecture du système permet toutefois à l'équipe de développement de concevoir à moindre coût les logiciels destinés aux testeurs indépendants.

Spécialisation et monopole

La palette de produits des sous-traitants mondiaux s'étend des systèmes de véhicule hautement complexes aux simples pièces d'entretien et de maintenance, telles que les filtres à air. Dès lors, les nouveaux acteurs du marché sont rapidement rachetés. La concentration et la spécialisation s'intensifient. Cette tendance s'est quelque peu affaiblie, l'achat de nouvelles entreprises par les grands acteurs étant désormais réservé à des niches. Désormais moins nombreux, les sous-traitants proposent des prestations plus étendues : cette tendance se confirme et le risque d'une formation de monopoles est réel.

La mondialisation aide par ailleurs les grands acteurs à maintenir de faibles coûts. Des pièces simples comme les bougies d'allumage ou les filtres à air et à huile sont depuis longtemps produites dans des pays à bas salaire par une main-d'œuvre sans formation et dans des conditions de travail difficiles. De même, les pièces plus complexes comme les pistons sont rarement fabriquées dans

des pays européens à salaires élevés, et leur production est délocalisée à l'étranger. Il reste la recherche et le développement ainsi que le suivi de la clientèle.

Pourquoi ne pas construire des voitures ?

Compte tenu de leur gamme de produits, on peut tout naturellement se demander pourquoi les sous-traitants ne lancent pas leur propre production de véhicules. Ils disposent en effet du savoir-faire nécessaire, des lignes de production pour les modules de systèmes, et d'une présence sur le marché mondial. La raison est évidente : il en résulterait une concurrence source d'incompatibilités avec les constructeurs établis. On ne mord pas la main qui nous nourrit.

Les sous-traitants s'imposent plutôt comme des acteurs technologiques majeurs. La numérisation ouvre de nouveaux champs d'acti-

tivité que seul le savoir-faire des grands acteurs permet de maîtriser, comme en témoigne la technologie de la conduite autonome. Les géants d'Internet et de l'informatique Google et Apple développent depuis des années des voitures automotrices qui nécessitent une expertise dont les constructeurs établis ne disposent pas. Conséquence : ces derniers vont chercher les connaissances manquantes auprès des sous-traitants spécialisés. Le principal obstacle n'est actuellement pas le matériel requis pour la conduite autonome. Le problème vient davantage du logiciel nécessaire à une conduite autonome sans accident ainsi que des barrières légales.

Des tendances similaires se sont déjà dessinées dans la technologie de transmission. Le retard des constructeurs européens dans la technologie hybride, celle des piles à combustible ou des batteries est évident. Qui propose aujourd'hui les trois techniques de

transmission alternatives ? Essentiellement des groupes japonais et sud-coréens. Là encore, les constructeurs européens dépendent souvent des sous-traitants.

Impact sur les garagistes ?

L'incidence pour le garagiste de ces concentrations de sous-traitants sous forme d'entreprises de plus en plus importantes est uniquement qu'il s'approvisionne auprès d'un nombre restreint de fournisseurs. De même, les OEM s'engagent auprès d'un nombre réduit de sous-traitants. Étant donné que les garagistes achètent rarement les pièces de rechange directement auprès des sous-traitants, mais passent plutôt par des coopératives d'achat comme ESA ou des fournisseurs de pièces détachées tels que Derendinger, Hostettler, Technomag, Rhiag, la situation ne changera pas. L'harmonisation des pièces et ainsi la stratégie de standardisation poursuivie par



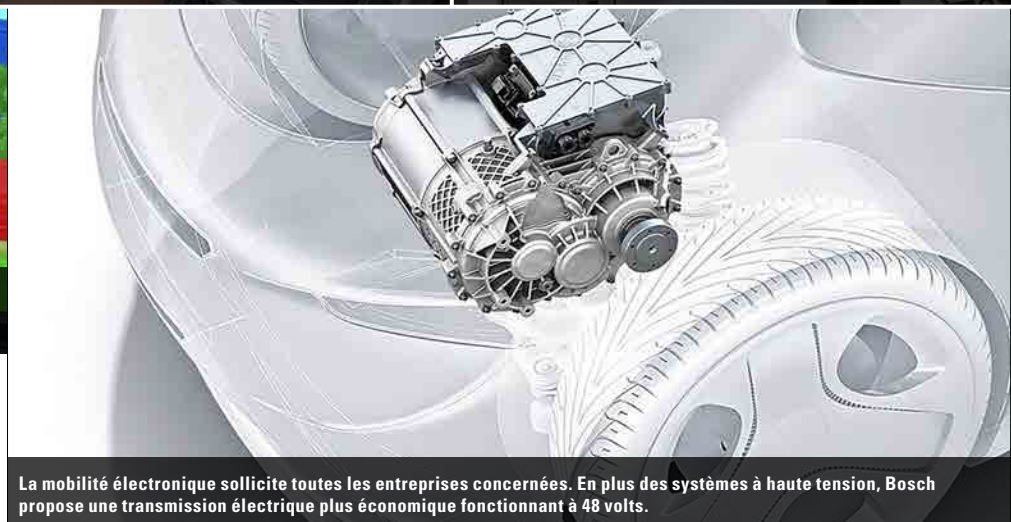
Bosch mène des recherches intensives dans les domaines de la conduite automatisée et des capteurs d'environnement requis.



Des fournisseurs comme Hella Gutmann sont très compétents dans capteurs et de l'assistance à la maintenance.



Continental : les caméras haute résolution sont incontournables pour les systèmes d'assistance au conducteur modernes.



La mobilité électronique sollicite toutes les entreprises concernées. En plus des systèmes à haute tension, Bosch propose une transmission électrique plus économique fonctionnant à 48 volts.

des constructeurs qui resserrent les rangs vont renforcer l'uniformisation. Les capteurs des systèmes d'assistance au conducteur illustrent bien cette tendance: un sous-traitant ne conçoit plus des dizaines de nouveaux capteurs, mais seulement quelques-uns qui peuvent être produits à moindre coût grâce aux économies d'échelle.

Le garagiste et le client final disposent ainsi d'un avantage majeur: compte tenu des millions de capteurs, d'actionneurs et de pièces d'usure fabriqués, le client final se procure des pièces de rechange à faible coût. À l'avenir, le garagiste gagnera davantage sa vie en calibrant des systèmes après des dommages et en effectuant des mises à jour logicielles. Seuls quelques constructeurs sont en mesure, du point de vue technologique, de transférer des mises à jour logicielles via l'internet sans fil sur le véhicule pour le chargement automatique des mises à jour. Pour

des raisons liées à la sécurité et au risque d'erreurs, le renouvellement de logiciel manuel est pour l'instant maintenu sur le marché de masse. « D'ici quelques années, la mise à jour du logiciel s'effectuera automatiquement dans tous les nouveaux véhicules », estime toutefois Markus Heyn, directeur de Robert Bosch GmbH. « Les mises à jour OTA sans fil renforcent énormément le confort du conducteur. Bosch effectue en outre les actualisations en ligne de manière sûre et rapide. »

La diversité des technologies de propulsion des véhicules constituera un défi nettement plus important. Pour qu'un atelier, même petit, puisse apporter une assistance technique pour toutes les variantes d'entraînement, du gaz naturel au moteur électrique alimenté par batterie, en passant par les piles à combustible, son personnel devra répondre à des exigences extrêmement élevées. Les sous-traitants contraignent ainsi indirectement les

garagistes à investir dans leurs collaborateurs par le biais de salaires conformes au marché et d'offres de formation continue. <

Les sous-traitants automobiles suisses

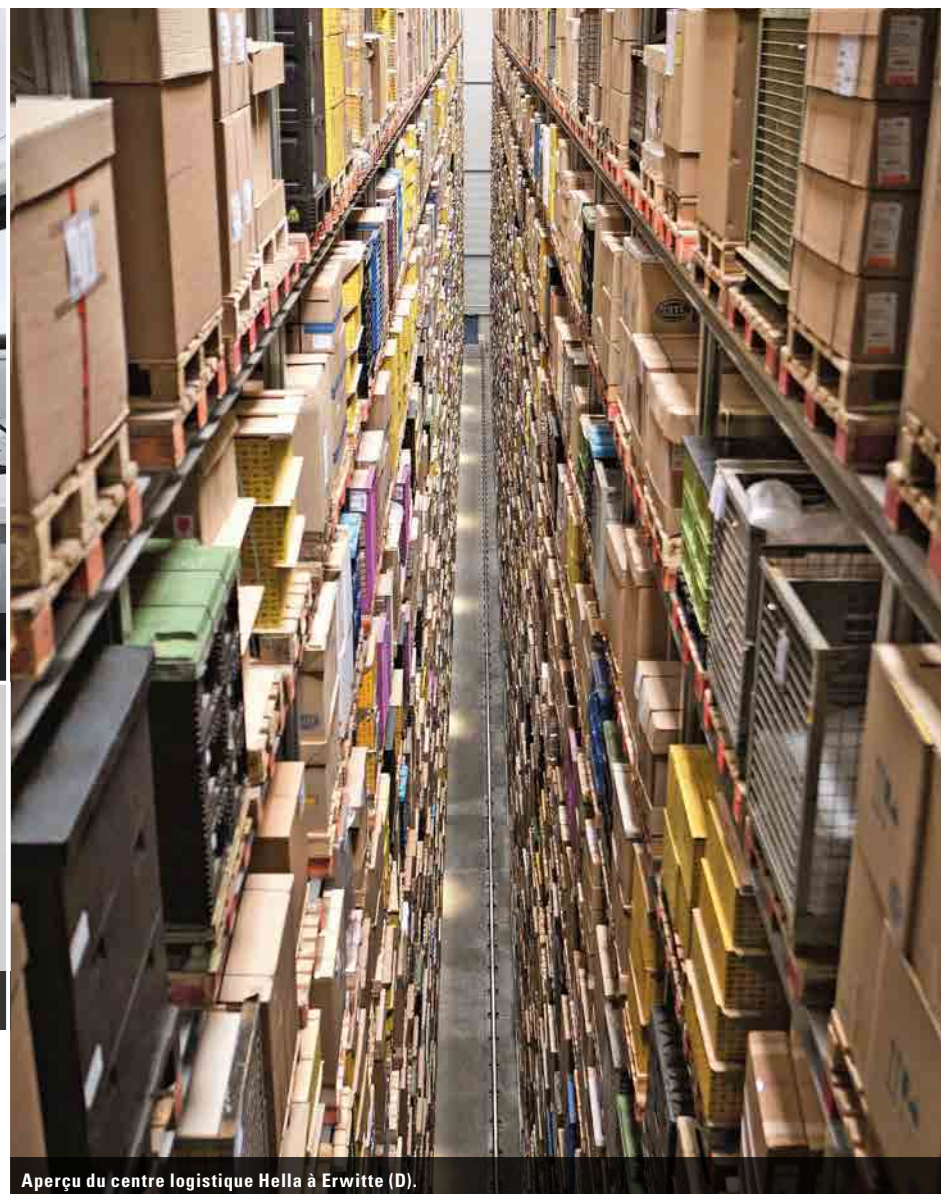
se. La Suisse ne compte aucun constructeur automobile, mais plus de 300 sous-traitants, parfois hautement spécialisés, dont le chiffre d'affaires annuel cumulé atteint 9 milliards de francs, soit la moitié du chiffre d'affaires de toute l'industrie horlogère. Le chiffre d'affaires global des fournisseurs dépasse les 700 milliards de francs. Le fabricant de vis Bossard fournit ainsi à l'entreprise Tesla une technique de fixation d'un montant d'environ 500 francs par voiture. Les sous-traitants mondiaux Autoneum, Dätwyler, Ems-Chemie, Feintool, Komax, SGS ou Georg Fischer disposent également d'un large savoir-faire dans leur secteur.



les domaines du diagnostic de véhicules, de la calibration de



Disques de freinage avec roulement de roue intégré de Hirschvogel.



Aperçu du centre logistique Hella à Erwitte (D).



Concepts de distribution

Magasins éphémères, réalité virtuelle et centres commerciaux

Il n'y a pas que les motorisations, et dans leur sillage les exigences des garagistes, qui évoluent à vitesse grand V. Les canaux de distribution sont également en pleine mutation. **Sandro Compagno**, rédaction

■ Les exemples sont multiples, comme Tesla qui s'occupe de tous ses clients en propre pour la distribution et le service et qui n'a jamais implanté de réseau de concessionnaires indépendants. Le pionnier de l'électronique gère à Zurich, Bâle et Genève trois showrooms en centre-ville, auxquels s'ajoutent des centres de service en périphérie. Lors de la Journée des garagistes, le professeur Ferdinand Dudenhöffer a cité ce modèle comme un exemple des tendances de demain. Il a également évoqué le constructeur chinois Geely qui réfléchit à un modèle commercial sans garage du tout. Les Chinois prévoient de lancer une nouvelle marque baptisée « Lynk & Co » et veulent visiblement ouvrir de nouvelles perspectives en matière de produits et de services.

Dès 2019, un SUV au design tendance équipé de la technologie Volvo devrait s'implanter sur le marché européen. Deux magasins phares (les fameux flagship) ouvriront leurs portes à Berlin et à Amsterdam,

tandis que le partenaire Volvo s'occupera de l'atelier.

Porsche s'est également rapproché des centres-villes à l'automne 2017 : le constructeur de voitures de sport a installé pendant deux mois un magasin éphémère dans le quartier le plus prisé de Zurich, non loin de la Paradeplatz. Sur 290 mètres carrés, deux modèles étaient exposés, en alternance avec deux autres véhicules. Porsche a ouvert des magasins de même type à New York, à Séoul, à Glasgow et à Shanghai. Les visiteurs intéressés pouvaient tester les modèles via la réalité virtuelle et expérimenter les impressions d'une course côté passager.

Cet outil de réalité virtuelle existe également chez Audi. L'année dernière, les premières lunettes RV sont arrivées chez les concessionnaires en Allemagne, en Espagne et au Royaume-Uni. « Ainsi les vendeurs peuvent présenter la gamme complète à leurs clients, y compris les options d'équipement », explique le constructeur dans son annonce.

Opel et Seat dans les centres commerciaux

D'autres marques préfèrent les centres commerciaux : en août 2017, Opel a ouvert à Stuttgart son premier magasin « Cayu », conçu pour réunir les ventes en ligne et hors ligne. Pour que cela fonctionne, il faut se baser sur un processus de vente très simplifié : sur place, les clients sont conseillés par des « initiés ». Ce sont des experts produits qui orientent les clients dans le processus d'achat, mais ce ne sont pas des vendeurs proprement dits. En quelques clics, le client peut choisir un véhicule, calculer un taux de leasing et signer le contrat de vente par signature électronique après l'identification vidéo. Les véhicules sont préconfigurés.

Le magasin de Seat, au centre commercial de Wallisellen, fonctionne de la même manière. Trois modèles sont exposés en permanence. Là encore, les experts produits attendent le client et l'aident à configurer le produit recherché. Sur un ni-

veau de stationnement, des modèles sont mis à disposition pour être examinés et essayés.

Et le garagiste ?

Les constructeurs investissent dans des showrooms rutilants. Et le garagiste, dans tout cela ? « Le garagiste est toujours là lorsque le client le souhaite ou si la voiture a besoin d'une réparation », estime Bernhard Soltermann, le dirigeant d'Amag Import AG. « Nous imaginons bien qu'il y aura à l'avenir de nombreux modèles de vente différents, y compris des agences. Le garagiste représente une part de l'ouverture des canaux ».

Domenico Gaito, directeur des ventes de Volvo Car Switzerland AG, constate que « le numérique nous permet de communiquer avec les clients de Volvo via de nouveaux canaux directs ». Cela ne signifie pas pour autant que les circuits de distribution doivent être changés radicalement : « Il est plus important de trouver le bon équilibre entre des interactions en ligne et hors ligne avec nos clients ».

La réalité virtuelle ? Oui, mais...

Domenico Gaito a un point de vue mi-



Bernhard Soltermann.

leurs yeux, le toucher, l'essayer ».

La relation entre le garagiste et l'importateur évolue avec la progression du numérique. Le garagiste restera cependant dans les prochaines années un lien essentiel entre les constructeurs et les automobilistes. « Amag mise sur un partenariat renforcé avec les garagistes », ajoute Bernhard Soltermann. « Nous nous efforçons d'éliminer les as-

tigé sur la réalité virtuelle. Certes, il pense que cette technologie peut ouvrir de nouveaux champs, mais « elle ne remplacera pas les besoins réels de la plupart des clients, qui veulent voir un véhicule de



Domenico Gaito.

pects qui ne contribuent pas à la durabilité des partenariats et d'en créer de nouveaux ». La vente est intégrée à ce processus, précise B. Soltermann, en citant la réorganisation du service externe en service après-vente, qui sera effectuée « en étroite collaboration avec le réseau des concessionnaires ».

Chez Volvo, l'heure est également à l'efficacité et à la pérennité des partenariats. « Nous travaillons avec nos représentants de marques pour optimiser la chaîne de création de valeur ajoutée », explique Domenico Gaito.

L'enjeu est de trouver des structures qui augmentent à la fois la satisfaction client et les marges. Par exemple, nous sommes convaincus que le secteur de l'occasion et celui des flottes ont encore de beaux jours devant eux, de même que le financement et l'assurance des véhicules. Volvo croit également en ses garagistes, comme le confirme le lancement de son nouveau concept de showroom, le Volvo Retail Experience (VRE). L'ensemble du réseau de concessionnaires sera renouvelé d'ici la fin de l'année 2018, assure D. Gaito. <

nokian
TYRES

NOKIAN TYRES®



720 YEARS

nokiantyres.ch

Aborder les défis futurs avec confiance

Pleins feux sur les nouvelles technologies et la formation professionnelle

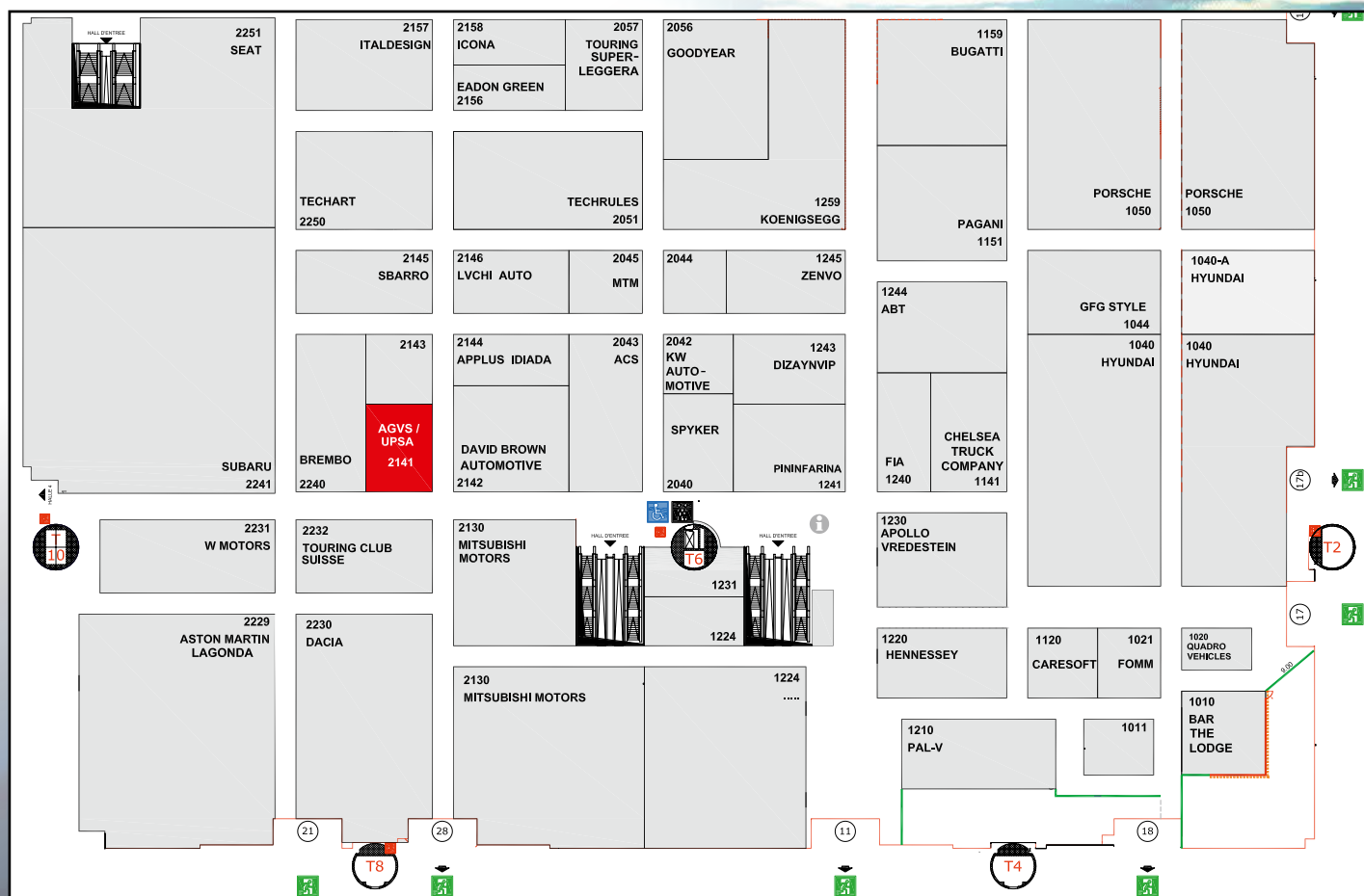
« Si l'on se prépare en amont aux grands changements, on ne peut que réussir. » Ces mots d'encouragement ont été adressés par le Professeur Ferdinand Dudenhöffer aux participants à la Journée des garagistes suisses, en janvier à Berne. Et sa citation orne le stand de l'UPSA dans la halle 2. **Sandro Compagno**, rédaction

■ Les mots du « pape de l'automobile » allemand résument la perception qu'une branche en perpétuelle mutation a d'elle-même et la confiance avec laquelle elle aborde les changements. Que réserve l'avenir aux garagistes ? À coup sûr de nouvelles technologies de motorisations. À coup sûr de nouveaux défis pour le personnel. À son emplacement habituel dans la halle 2 de Palexpo, le stand de l'UPSA tient compte de ces éléments avec la présence des deux équipes suisses de Formula Student. Les étudiants de la Haute école spécialisée bernoise (BFH) et de l'Akademischer Motorsportverein Zürich (AMZ) de l'EPF de Zurich sont cette année encore les invités de l'UPSA et répondent volontiers aux questions concernant leurs véhicules de course électriques. L'an dernier, le conseiller fédéral Johann Schneider-Ammann s'était arrêté plusieurs minutes pour se faire présenter les bolides et leurs constructeurs par le président central Urs Wernli. Cette année, le

salon sera ouvert par le conseiller fédéral Guy Parmelin. Se passionnera-t-il aussi pour les mécaniques high-tech ?

La présence des voitures de course au stand de l'UPSA fait passer un message clé des garagistes suisses : oui, il y aura des changements. Mais loin de s'y opposer, la branche automobile suisse est ouverte aux nouveautés. L'UPSA souligne également cette ouverture et cette confiance en accordant, sur son stand, une grande place à la formation nationale. Les garagistes encouragent la relève sous le slogan « Les métiers de l'automobile ont de l'avenir ». Il est logique que l'UPSA fasse à son tour passer ce message aux quelque 700 000 visiteuses et visiteurs attendus au Salon de l'auto.

Mais le stand des garagistes suisses se veut avant tout le point de rencontre des membres de l'UPSA. Ils peuvent s'y reposer de l'agitation des quelque 100 000 mètres carrés de Palexpo, nouer et entretenir leurs contacts, ou encore se restaurer. <



Nous sommes ici : le stand de l'UPSA se trouve dans la halle 2 et est marqué avec le numéro 2141.

Lors du salon de l'automobile 2018, les représentants de l'UPSA seront là pour vous aux heures suivantes dans le salon des garagistes

Nom/prénom	Ma 06.3.	Me 07.3.	Je 08.3.	Ve 09.3.	Sa 10.3.	Di 11.3.	Lu 12.3.	Ma 13.3.	Me 14.3.	Je 15.3.	Ve 16.3.	Sa 17.3.	Di 18.3.
Aegerter Markus	X	X	X	X						X	X		
Bär Gabriel												X	X
Baumann Karl										X	X		
Berisha Arjeta												X	X
Del Colle Flavia							X	X					
Galliker Franz			X	X									
Gentile Gaetano							X	X					
Holzer Christine								X	X	X			
Hummel Silas						X	X						
Jost Manuela				X	X								
Kaufmann Heinz										X	X		
Kyd Alain	X												
Lendenmann Philipp						X	X						
Maeder Olivier	X	X	X				X	X	X				
Odermatt Christa												X	X
Peter Markus	X	X											
Pfeuti Kurt							X	X					
Ruchti Hansruedi			X	X									
Schoch René				X	X								
Schöpfer Arnold		X	X										
Schwab Markus	X	X											
Solari Olivia		X	X										
Tallarini Katija					X	X							
Wernli Urs	X	X	X	X						X	X		

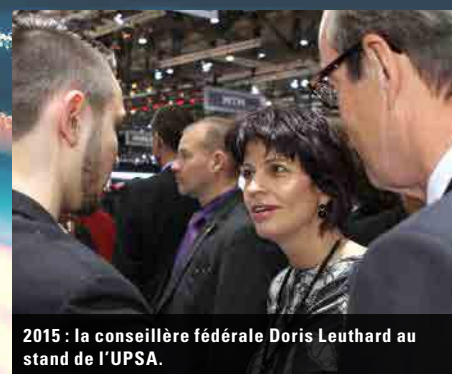
Les étudiants de la Haute école spécialisée bernoise et de l'EPF de Zurich répondront aux questions sur leurs voitures de course électriques « Bienna » et « Pilatus » exposées lors du salon. Du 6 au 18 mars, de 10 à 12 heures et de 13 à 16 heures.

**Concours de selfies :
gagnez pour votre équipe !**

L'UPSA organise un concours photo quotidien sur son stand, dans la halle 2. Les membres de l'UPSA qui se rendent au stand sont invités à prendre le selfie le plus original possible (seuls ou entre amis). Un jury du bureau de nouvelles de l'UPSA désigne chaque jour un gagnant ou une gagnante qui recevra un chèque de l'UPSA d'une valeur de CHF 300.-, valable pour l'organisation d'un événement pour son équipe, que ce soit un goûter, une tournée de pizzas ou une soirée cinéma. Les gagnants sont annoncés chaque jour sur agvs-upsa.ch. Le patron a ainsi l'occasion de ramener une surprise de Genève à son équipe.



2017 : Johann Schneider-Ammann examine les deux bolides électriques.



2015 : la conseillère fédérale Doris Leuthard au stand de l'UPSA.



2016 : le conseiller fédéral Alain Berset avec Urs Wernli.

Une grande marque de tradition manquera au 88^e Salon de l'auto

Opel mise sur ses propres événements

Opel sera le grand absent du 88^e Salon de l'auto. Chevrolet, Cadillac, Infinity et DS renoncent aussi à se présenter à Genève en 2018. Nous avons demandé comment Opel et le Salon compensent cette absence. Sascha Rhyner, rédaction

■ Les salons automobiles ne sont-ils plus intéressants pour les fabricants de voitures? La question est bien entendu provocatrice. Pourtant, plusieurs marques connues étaient absentes à l'IAA de Francfort. À Genève, c'est en premier lieu Opel qui brille par son absence. Les frais sont invoqués de prime abord, d'autant plus que, comme l'explique André Hefti, directeur du Salon, Opel n'aura pas de réelle nouveauté à présenter en mars de cette année. Selon lui, « cela n'étonne pas qu'Opel soit absente lors de cette édition ». Mais il en est persuadé : « Opel reviendra dès que l'intégration au groupe PSA et la réorganisation seront achevées. »

Karl Howkins, directeur général d'Opel Suisse, a expliqué au « Blick » que le groupe souhaite organiser davantage de manifestations propres et accentuer l'introduction de ses nouveaux produits : « Cette année, nous nous concentrerons, dans le cadre de manifestations propres, sur le lancement du successeur de l'Opel Combo. » Pour l'instant, K. Howkins n'exclut pas un retour au Salon de l'auto de Genève.

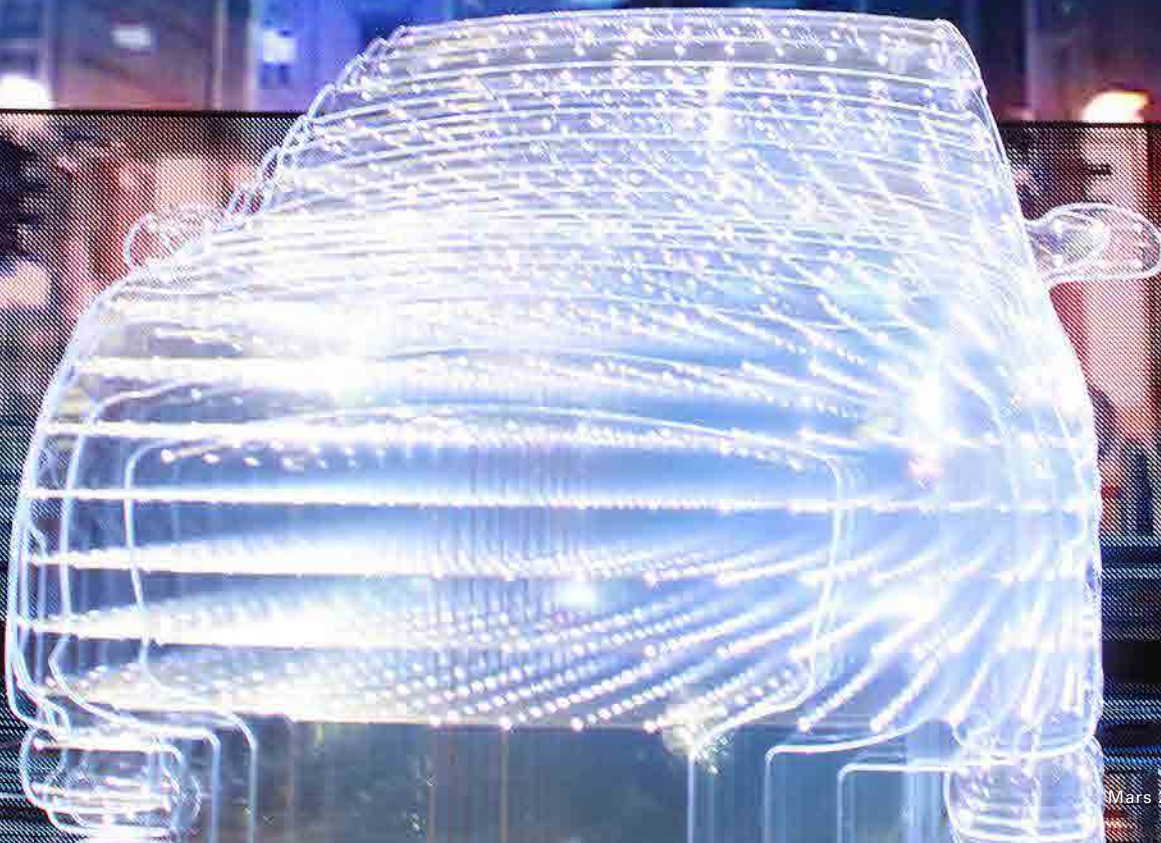
La marque de tradition Aston Martin et la jeune marque de voitures de sport W Motors, fondée au Liban en 2012, reprennent l'espace de choix qu'Opel laisse vacant dans la halle 2. Dans la halle 6, Peugeot et Citroën seront de nouveau à la même place, et l'espace devenu libre sera investi par Jaguar/Land Rover, qui étendent ainsi leur surface d'exposition. A. Hefti, directeur du Salon, et son équipe, n'ont pas eu de peine à louer la surface de 110 000 m², malgré l'absence d'Opel. 180 exposants présenteront environ 900 voitures. De nombreux nouveaux fabricants du domaine des petites séries et du tuning, tels que Caresoft, Corbellati, E-Moke, Lvchi Auto, Pal-V et Polestar seront de la partie.



Le nouvel Opel Combo ne sera pas visible au Salon de l'auto.



Aston Martin reprend l'espace libéré par Opel et passe de la halle 5 à la halle 2. (Photo GIMS)



AUTOINSIDE a interrogé Lukas Hasselberg, gestionnaire des relations publiques chez Opel :

Monsieur Hasselberg, pendant le Salon de l'auto, les médias mettent pleins feux sur la voiture, pendant dix jours. Comment Opel mettra à profit cette période pour ses concessionnaires ?

Lukas Hasselberg : Les concessionnaires d'Opel mettront certainement à profit l'attention médiatique dont jouit l'automobile pendant le Salon et saisiront cette occasion de présenter notre palette de modèles attractifs et modernes et mettre en lumière notre très bon rapport qualité-prix.

Pour les garagistes suisses, le Salon de l'auto est aussi un rendez-vous important avec l'importateur. Comment organiser ces rencontres et entretiens sans Salon ?

Indépendamment du Salon de l'auto, nous sommes dans une relation d'échange continu avec les garagistes Opel de Suisse. Grâce à la proximité géographique et une collaboration partenariale, nous menons des entretiens réguliers.



Lukas Hasselberg, gestionnaire des relations publiques chez Opel

Dans l'interview du « Blick », Karl Howkins a affirmé que les manifestations propres prendraient une place centrale. Pouvez-vous déjà nous en dire davantage, éventuellement aussi en ce qui concerne la présence d'Opel en dehors du salon ?

Après avoir présenté sept nouveaux modèles en 2017, l'année 2018 se concentrera sur l'introduction des modèles Insignia Country Tourer et Insignia GSi ainsi que sur les nouvelles motorisations de différents modèles. En avril, nous présen-

terons en première suisse le nouvel Opel Combo. Hormis cela, nous mettrons sur pied différentes activités régionales avec nos concessionnaires. Mais je ne peux pas en révéler davantage pour l'instant.

Vous dites que cette année sera lancé l'Opel Combo. Pouvez-vous nous donner des informations à ce sujet ?

La première suisse du Combo Life aura lieu, comme déjà dit, en avril. La variante utilitaire, soit le Combo Van, suivra plus tard cette année. Après les modèles Crossland X et Grandland X, l'Opel Combo est le troisième produit développé en coopération avec nos marques-sœurs Peugeot, Citroën et DS. Le modèle Combo, disponible en deux longueurs, offre une sensation d'espace unique en son genre. Ce segment proposera pour la première fois une transmission automatique à huit rapports. En outre, le Combo dispose de systèmes d'assistance à la conduite et de confort tels que détection de somnolence, caméra de recul à 180 degrés avec perspective à vol d'oiseau, affichage tête haute, IntelliGrip, sièges et volant chauffants. <

STATIONS SERVICE POUR GASOIL & ADBLUE®

UNIMAX SA | 5606 Dintikon | Téléphone 056 616 70 30 | info@unimax.ch | unimax.ch

UNIMAX®

Interview avec René Degen, garagiste et membre du comité central de l'UPSA

« Tout se passe au Salon de l'auto »

« De grâce, que le Salon de l'auto ne nous soit pas retiré », exhorte René Degen au vu de la pression croissante qui s'exerce sur les salons ouverts au public en Suisse et à l'étranger. Le garagiste et membre du comité central de l'UPSA s'entretient avec AUTOINSIDE des émotions du salon, de ses souvenirs d'enfant, des défis futurs et de la question de savoir comment le garagiste peut continuer à gagner de l'argent à l'ère de l'électromobilité. **Sandro Compagno**, rédaction

■ **M. Degen, une question de principe pour commencer : comment se porte le garagiste suisse ?**

René Degen : De quel garagiste parlez-vous ? De celui d'aujourd'hui ou de celui de demain ? Disons que ce n'est pas une sinécure actuellement. Mais je crois qu'il est possible de préserver la mobilité à l'avenir et de maintenir les emplois grâce à un travail acharné et en prenant du plaisir à exercer son métier. Il ne fait pas de doute que nous devons nous adapter à la numérisation. Le mot me sortira bientôt par les oreilles ! Nos pères et nos grands-pères devaient déjà s'adapter. Nous l'avons appris et nous savons le faire.

Le Salon de l'auto approche à grands pas. Quelle importance revêt-il pour la branche automobile suisse ?

Il est très important. Tout se passe ici. La devise ? Voir et être vu. Les premiers contacts sont noués ici entre l'automobiliste et le nouveau modèle. Si le courant passe, le client se rend ensuite auprès de son concessionnaire près de chez lui, et une voiture de plus est à nouveau vendue. Bon, ce n'est pas toujours aussi simple, mais de nombreux clients s'informent des nouveaux produits au Salon de l'auto. Ils y trouvent des incitations et des réponses à leurs besoins. Si la bonne humeur est au rendez-vous, ils ont envie d'acheter. Nous devons entretenir cette envie et inviter les clients à venir à nous. Mais je ne dis rien de nouveau ici. Mes confrères le savent aussi bien que moi.

Nissan, votre marque, est présente au salon. Qu'attendez-vous de cette présence ?

Je suis déjà content que Nissan soit présente à Genève... Pour rester sérieux, je me réjouis beaucoup que ma marque se montre sous son meilleur jour au Salon. Cela me remplit de fierté et donne à mes clients l'assurance de conduire la bonne marque. Le présent et l'avenir doivent être présentés et un interlocuteur devrait toujours avoir du temps pour nous les concessionnaires. Et nous sommes comblés si un chasselas frais nous est servi.

Comment exploitez-vous le salon pour la relation clientèle ?

Après une pause, nous nous rendons cette année à nouveau au Salon de l'auto avec 70 clients. Mon compagnon de route et collègue concessionnaire Martin Müller et moi-même faisons ces trajets VIP depuis longtemps. Le lounge de Nissan nous est réservé pour que nos clients puissent profiter d'un bon repas de midi dans une ambiance agréable. La société Settelen organise le voyage

aller-retour pour nous, pour que nos clients puissent voyager de porte à porte en toute commodité.

La gamme Nissan est marquée par les SUV et les petites voitures. Il y manque une berline et un break de catégorie moyenne. Est-ce un problème ?

Les berlines et les breaks sont suffisamment nombreux sur le marché. Nous ne sommes pas obligés de nous y mettre. Nissan fabrique ce que Nissan sait faire et nous sommes solides sur cette activité. Nous sommes totalement dans le vent avec nos crossovers tels que les modèles Juke, Qashqai et X-Trail. La nouvelle Nissan Micra est passée à l'âge adulte, et avec le véhicule électrique le plus vendu, la Nissan Leaf, nous nous engageons sans émissions dans l'avenir. Que demander de plus ?

« Je crois qu'il est possible de préserver la mobilité à l'avenir et de maintenir les emplois grâce à un travail acharné et en prenant du plaisir à exercer son métier. »

Nissan place trois véhicules dits « Zero Emission » sur la grille de départ. Vous êtes chargé de l'après-vente et des services au sein du comité central de l'UPSA. Où voyez-vous des possibilités de faire des affaires supplémentaires dans l'électromobilité ?

Vos questions sont ardues ! Je contemple l'avenir avec sérénité, car il ne faut pas croire que les véhicules électriques n'ont pas besoin de maintenance. Je vends la Nissan Leaf depuis 2012. J'ai donc pu glaner de nombreuses expériences. Les réparations et les travaux de maintenance sont tout simplement organisés différemment. Le client a besoin d'être mieux encadré. Mais nous ne pouvons plus assurer cet encadrement à titre gracieux. Nous devons tout remettre en question. Il est par ailleurs de notoriété publique que 80 % des voitures électriques sont rechargées à domicile. Nous devons donc vendre les bornes de recharge et, mieux encore, les installer. Nous pourrions aussi développer la vente d'assurances et il nous reste encore beaucoup de marge de manœuvre dans la réparation de vitrages, par exemple. Le travail n'est donc pas près de s'épuiser avec les voitures électriques.

« L'homme a un besoin viscéral de tout vivre avec ses cinq sens. La numérisation ne peut pas encore le lui offrir. »

Comment l'UPSA peut-elle assister les garagistes ?

L'UPSA défend les intérêts des garagistes. Elle doit donc s'engager pour créer les meilleures conditions-cadres pour ses adhérents. Et elle doit continuellement informer les garages des thématiques importantes et des changements à venir dans la branche. La branche attend également de son association des recommandations concrètes d'action et des offres attractives de services. Dans le domaine de l'électromobilité, l'UPSA pourrait intervenir auprès du Secrétariat d'État à l'économie (SECO) pour que les garagistes puissent également effectuer des installations électriques à l'avenir ou qu'ils puissent obtenir des bornes de recharge à des conditions avantageuses.

Les salons subissent une certaine pression dans le monde entier. Il est actuellement possible de configurer une voiture sur un ordinateur, et même de la découvrir en réalité virtuelle. Un salon tel que le Salon de l'auto est-il nécessaire pour les affaires ?

La fréquentation élevée depuis des années témoigne de l'intérêt constant pour la mobilité individuelle et la fascination pour l'automobile. Comme vous le dites si justement, les salons ouverts au public rencontrent des difficultés. Notre foire d'automne à Bâle a malheureusement été fermée après 90 ans d'activité. Qu'est-ce qui diffère du Salon de l'auto de Genève ? La foire d'automne de Bâle était d'une part une foire purement commerciale, ce qui ne passe plus du tout aujourd'hui. Et, pire, elle était d'autre part dénuée d'émotions. L'homme a un besoin viscéral de tout vivre avec ses cinq sens. La numérisation ne peut pas encore le lui offrir. Le toucher est très important. Quelle est la sensation tactile au volant ? Et à la peinture ou à la poignée de porte ? Sans oublier l'odorat, la perception olfactive. Je me souviens de ma toute première visite au Salon de l'auto avec mon père, à bord de la Ford Taunus 12M avec son emblème en forme de globe terrestre. J'y ai vécu une expérience olfactive incroyable. Cela ne sentait pas les amandes grillées comme à la foire d'automne. Non, c'était encore mieux ! Il y avait des odeurs de voitures, de pneus, de cuir et de produits lustrants. À chaque fois que je vais au Salon, je me rappelle encore des moments que j'y ai passés avec mon père. De grâce, que le Salon de l'auto ne nous soit pas retiré !

À Binningen (BL), vous êtes à deux pas de la frontière allemande. Comment avez-vous vécu les pérégrinations de l'euro ces trois dernières années ?

Les garagistes suisses offrent une forte dose de professionnalisme. En d'autres termes, nous proposons un excellent rapport prix-prestations. Nous avons même des clients du sud de l'Alsace ou du sud du Pays

de Bade qui nous amènent leur voiture parce qu'ils travaillent en Suisse et qu'ils apprécient énormément le travail suisse. Nous avons pu nous en sortir suite aux problèmes avec l'euro grâce à des remises spéciales, parce que les constructeurs ont réagi rapidement. Nous avons même été en mesure d'augmenter les volumes. Il y a bien sûr des consommateurs qui oublient de quel pays vient leur salaire et la formation de leurs enfants et petits-enfants. Ces gens existaient toutefois déjà par le passé. Je me souviens que chez nos voisins, lorsque j'étais enfant, la margarine Rama trônait sur la table à la place du vrai beurre. Je ne veux pas me plaindre. Nous, les garagistes des deux Bâle, nous tartinons encore notre pain avec du beurre, la couche est juste un peu plus fine. <



Derendinger AG

www.derendinger.ch
Halle 7, stand 7311-SP

**LES GRANDS ACTEURS
DU SECTEUR DES FOURNISSEURS**

> **Un vaste portefeuille de produits et de nombreuses surprises**

pd. Cette année, Derendinger présente un aménagement de stand tout nouveau et moderne au 88^e Salon international de

l'automobile de Genève. Il recèle des équipements d'atelier et une présentation complète dans le domaine du diagnostic de véhicule.

À propos du diagnostic de véhicules: avec ATEQ, le principal fabricant d'appareils de diagnostic TPMS, Derendinger dévoile un nouvel appareil de diagnostic TPMS utilisé par un large éventail de clients dans le monde.

Sur place, l'équipe sympathique du service externe de Derendinger prodigue ses conseils sur les outils à main Beta, les pneus et la boutique en ligne D-Store assortie de nouvelles fonctions.

Les deux partenaires de lubrifiants de Derendinger sont eux aussi bien représentés: Eni, avec un bar accueillant, et



Une saison de changement de pneus réussie avec Derendinger: machine d'équilibrage.

Castrol, avec un lounge exclusif. Derendinger a en outre concoc-té une surprise pour le samedi 10 mars 2018 qui vaut vraiment le détour à Genève.

Derendinger offrant une abondance d'attractions, une

visite du stand 7311 dans la halle 7 vaut assurément le coup. L'équipe Derendinger s'attend à une belle fréquentation. <



« Derendinger: une marque solide depuis 88 ans. Avec Derendinger, découvrez l'inspiration associée à la compétence technique à notre stand. »

*Maja Kaufmann,
responsable de marque Derendinger*

ESA

www.esa.ch
Halle 7, stand 7121

**LES GRANDS ACTEURS
DU SECTEUR DES FOURNISSEURS**

> **Pleins feux sur la piazza VIP**



« Chez ESA, nous nous réjouissons d'accueillir nos copropriétaires, nos clients et nos invités intéressés sur notre piazza ESA dans la halle 7, de passer du temps avec eux, de leur présenter les derniers produits et notre gamme complète de services dans cette ambiance fantastique et de leur soumettre des offres attrayantes. »

*Giorgio Feitknecht,
CEO d'ESA*

pd. Une large palette de produits et de services innovants ainsi que des promotions intéressantes sont prévues cette année aussi pendant toute la durée du Salon de l'auto (du 8 au 18 mars 2018), au stand ESA 7121, sous forme d'une ravissante piazza méditerranéenne.

Outre des produits actuels, des offres attractives de salon et des nouveautés sur les vastes services ESA, les invités peuvent aussi s'attendre à quelques surprises telles que la version XL de **SoftCare²**, un portique de lavage double hautes performances signé WashTec.

L'installation high-tech lave et sèche des véhicules dont la largeur peut atteindre 2,58 mètres. Le spectacle lumineux intégré met en scène

le processus de lavage de manière impressionnante. Le sensationnel pack promotionnel de salon, composé du **nouvel appareil d'entretien de climatisation Bosch** haut de gamme et d'un bidon de liquide réfrigérant, est disponible au Salon de l'auto sous la forme d'un pack promotionnel de salon. <



Appareil d'entretien de climatisation Bosch.

Hostettler Autotechnik AG

www.autotechnik.ch / www.hostettler.com
Halle 7, stand 7010

> Motulevo, une offre de prestations complète

« De nombreuses raisons incitent à effectuer une vidange en même temps que le nettoyage. »

Martin Schmied, Dirigeant de Hostettler Autotechnik SA

pd. L'entreprise Hostettler Autotechnik SA présentera au Salon de l'auto de Genève une offre de prestations autour des boîtes automatiques DSG et

CVT, un package de produits et de services qui attirera tous les regards sur le stand 7010 de la halle 7.

L'offre de prestations **Motulevo** comprend l'entretien complet des transmissions automatiques (vidange, rinçage, etc.)

Les étapes se déroulent en grande partie automatiquement: l'utilisateur peut suivre les différents processus via un écran et divers voyants. Les quantités nécessaires en additifs et en lubrifiants peuvent être mises directement à disposition le cas échéant, grâce à une imprimante intégrée. « Les sets d'adaptateurs inclus dans la livraison couvrent environ 95% du marché mondial de l'automobile », estime Martin Schmied, dirigeant de Hostettler

Autotechnik SA. M. Schmied: « Le groupe Hostettler est heureux d'accueillir ses clients, les collègues de la branche et les visiteurs à son stand spacieux, s'étendant sur 370 m² dans la halle 7 ».

L'entreprise familiale, fondée il y a plus d'un siècle, emploie désormais plus de 500 collaborateurs et fait partie des principaux acteurs économiques de la Suisse centrale, comme en témoigne sa présence à Genève. Le groupe Hostettler présentera sa large gamme de produits et de services, enrichis de nouveautés. Les collaborateurs de l'entreprise seront ravis de renseigner les visiteurs à leur stand. <



Appareil d'entretien Motulevo ATM 0915.

Luginbühl Fahrzeugtechnik AG

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

> Idées durables, ardeur et solutions individuelles

pd. Jeter un coup d'œil dans un atelier, c'est ce que propose le stand attractif et virtuel de

Luginbühl Fahrzeugtechnik AG. L'entreprise montre aux visiteurs comment un poste de



L'équipe Luginbühl travaille tous les jours sur des solutions d'atelier pour répondre aux souhaits des clients.

LES GRANDS ACTEURS DU SECTEUR DES FOURNISSEURS

travail personnel de spécialiste est organisé pour une expérience au plus près de la réalité.

Le stand 7229-SP est implanté dans la halle 7. Les clients s'y immergent dans la vaste gamme d'équipements d'atelier et de services.

Les produits testés comme les plates-formes de levage et de contrôle, les couvercles de fosses, les systèmes d'aspiration, l'alimentation en air comprimé en sont quelques exemples. L'équipe Luginbühl travaille tous les jours d'arrache-pied sur des solutions individuelles et le développement pérenne de la technologie.

L'entreprise familiale tient à rester au courant des dernières évolutions. Grâce à son large savoir-faire et sa longue expérience, Luginbühl Fahrzeugtech-

nik AG propose une plus-value aux entreprises de toutes tailles. Les collaborateurs se réjouissent de prodiguer des conseils exhaustifs en personne à Genève. <



« Les solutions individuelles sont notre force. »

Erhard Luginbühl, directeur de Luginbühl Fahrzeugtechnik AG

Technomag

www.technomag.ch
Halle 7, stand 7240-SP



**LES GRANDS ACTEURS
DU SECTEUR DES FOURNISSEURS**

> **Conditions spéciales sur place et fitness numérique**

pd. Technomag participe à l'exposition de courte durée Expo SAA de cette année et a prévu des nouveautés croustillantes à



« Je me réjouis du grand nombre de clients qui nous rendent visite chaque année et des discussions captivantes avec eux. Nous participons pour la première fois à l'exposition de courte durée et nous y glanerons des expériences positives. »

*Kurt Wyssbrod,
chef de marque Technomag*

cet effet. Le client les trouvera dans la halle 7 au stand 7240 nouvellement conçu. La proximité aux partenaires Hella Gutmann Solutions, Normauto, Klaus AG et André Koch doit être soulignée. Le client peut s'entretenir avec les partenaires et les prestataires pour en savoir plus sur les tendances actuelles. Le concept semblable à une boutique est placé sous le signe de la proximité au client et de la communication directe.

De nombreuses nouveautés et offres spéciales seront présentées aux visiteurs à cette occasion. Les promotions spéciales particulièrement attrayantes ne sont toutefois valables que sur place. Une visite du stand Technomag devrait donc valoir le détour pour les fans du Salon de l'auto. L'activité en ligne prend de plus



Le mega mac 77.

en plus d'importance. Technomag a développé et mis en place le **TechnoStore** pour répondre aux exigences de plus en plus complexes. Des stations de travail seront mises à la disposition de ceux qui souhaitent découvrir le TechnoStore performant à Genève. Le personnel de vente prendra en charge les personnes intéressées et les aidera à découvrir les nombreux avan-

tages sur place. Les équipements d'atelier feront également partie des temps forts cette année. Des best-sellers et des nouveautés de premier plan font à nouveau partie intégrante de la présence de Technomag. Des **outils à main Facom, Expert et DeWalt** seront aussi au rendez-vous. Le **mega macs 77**, le dernier-né de la série mega-macs, sera présenté en première mondiale. <

Techpool

Halle 7,
stands 7240-SP und 7311-SP



**LES GRANDS ACTEURS
DU SECTEUR DES FOURNISSEURS**

> **Le centre de compétences multimarques de la branche automobile**

pd. Connu pour sa hotline technique véhicules et son offre variée de formation continue dans le domaine de l'automobile, TechPool sera présent aux stands de Derendinger AG et de

Technomag AG. TechPool, une équipe performante et engagée de 55 personnes du groupe SAG, a été chargé en 2016 d'augmenter l'efficacité et la rentabilité des biens d'investissement

des sociétés de distribution Technomag, Derendinger, Matik et WBB.

Les services s'articulent autour des principaux domaines suivants. <



« Une équipe compétente, une organisation structurée en quatre zones pour plus de flexibilité et de rapidité et un interlocuteur pour répondre aux préoccupations de nos clients et du marché tout en nous concentrant sur la rentabilité et les bénéfices, tels sont les principaux facteurs qui nous permettent de relever les défis actuels. »

*Jean-Marc Geiser,
Head of TechPool, Automotive Workshop
Equipment & Tech. Assistance*



Techpool Equipment: onze spécialistes prodiguent des conseils sur place, 19 techniciens de service sont présents dans toute la Suisse. Le champ de compétences englobe les livraisons, les instructions, les réparations et la maintenance d'équipements d'atelier.



Techpool Academy: douze responsables dispensent plus de 250 cours techniques par an en allemand, français et italien dans trois centres de formation. Car des collaborateurs d'atelier bien formés sont source de confiance et de compétence.



Hotline technique véhicules TechPool: six experts automobiles techniques soutiennent les clients en allemand, français, italien, portugais et anglais pour perdre aussi peu de temps que possible à rechercher des défauts.

Aquarama Swiss AG

www.aquaramaswiss.ch
Halle 7, stand 7043

> Au Salon de l'automobile en modèle spécial

pd. Le produit phare d'Aquarama Swiss AG au Salon de l'automobile est le portique de lavage « **Stargate S4 Swiss Edition** ». L'édition spéciale « Swiss Edition » représente le modèle haut de gamme pour débutants et garagistes à un

prix très intéressant. Beaucoup de machine pour peu d'argent: Aquarama Swiss AG expose pour la première fois à son stand un compartiment de lavage en libre-service. Le fabricant, Aquarama SRL, dispose de plus de 20 ans d'expérience



Le portique de lavage « Stargate S4 Swiss Edition ».

**ÉQUIPEMENTS D'ATELIER/
ACCESSOIRES**

«Aquarama Swiss AG, votre spécialiste en matière d'installations rentables.»

Frank Müller,
directeur d'Aquarama Schweiz AG

en matière d'installations en libre-service. Cette installation en libre-service séduit notamment par sa technologie dernier cri, son apparence unique et son programme spécial « Mousse active ».

Aquarama expose aussi une petite sélection d'appareils, tels que des aspirateurs, des laveurs de tapis et des distributeurs de produit. Ces appareils permettent justement de générer des ventes additionnelles dans les exploitations en libre-service.

La gamme complète d'Aquarama Swiss AG s'étend du modèle « Swiss Edition » au modèle haut de gamme de portique de lavage, aux tunnels de lavage, aux compartiments de lavage en libre-service, aux installations de lavage de camions, aux stations de lavage com-

plètes et aux appareils de nettoyage, également présentés, en passant par l'installation de lavage Stargate S9, elle aussi dévoilée au Salon. <

Bopp Solutions AG

www.bopp-solutions.ch
Halle 7, stand 7030

> Les clés, les documents du véhicule et la caisse en sécurité

pd. La société Bopp Solutions AG présente au Salon le nouveau **coffre-fort combiné avec certification VdS**, aux caractéristiques suivantes : protection anti-effraction grâce au degré de résistance 1 selon la norme EN 1143-1 (certifié par ECBS et VdS) ;

protection incendie garantie par la porte et la double paroi avec rainure anti-feu périphérique. Sa conception offre en outre un niveau de sécurité maximal. Le modèle (30/50RU) protège contre les tentatives d'effraction au moyen d'outils mécaniques et thermiques. De plus, il est doté d'un verrouillage centralisé à pènes ronds solides. La porte de 87 mm d'épaisseur est à double paroi, le panneau de porte en acier de 10 mm et le logement à double paroi est muni d'un renfort spécial. Le coffre-fort est en outre pourvu d'une douille pour ancrage dans le mur et au sol.

Il se verrouille au moyen de deux serrures électroniques (système M-Lock avec clavier numérique ; remplacement de la batterie de l'extérieur ; clavier avec poignée suspendue : 55 mm).

L'équipement intérieur se présente comme suit : sur le panneau arrière, le côté intérieur des portes et le tableau pivotant (des deux côtés) sont systématiquement fixés huit barres à crochets de neuf crochets chacune (pour un total de 228 crochets). La surface réceptrice des crochets est de 35 mm (intervalle de 3 mm entre les crochets, pouvant atteindre 100 mm pour les barres réglables). Les portes s'ouvrent à 180 degrés grâce aux charnières en bande extérieures. Le socle est pourvu d'une tablette ajustable sur laquelle on peut disposer la caisse ou des classeurs.

Dimensions intérieures : 394 mm en hauteur, 499 mm en largeur et 360 mm en profondeur. Le laquage est gris clair (RAL7035). Le coffre-fort combiné a des dimensions extérieures d'environ

**ÉQUIPEMENTS D'ATELIER/
ACCESSOIRES**

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

Jean-Claude Bopp,
propriétaire et directeur

1700 mm sur 600 mm sur 500 mm, pour un poids d'au moins 360 kg. <



Gassner AG

www.gassnerag.ch
Halle 7, stand 7233-SP

> La nouvelle station de lavage des roues Tiresonic Twin

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



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

Thomas Küderli,
directeur de Gassner AG

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'équilibrage 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 implorant 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 7233, dans la halle 7. En outre, les visiteurs pourront y bénéficier d'offres exceptionnelles. <



La station de lavage des roues Tiresonic Twin.



**ÉQUIPEMENTS D'ATELIER/
ACCESSOIRES**

Gesag Garage Service AG

www.gesag.ch
Halle 7, stand 7033

> Du neuf avec de l'ancien : une association qui permet de réaliser des économies

pd. L'entreprise familiale Gesag, fondée en 1972 et sise à Worben (BE), vend, monte et entretient toutes les installations pour les garages et les ateliers automobiles.



« Notre clientèle de longue date apprécie nos conseils compétents et personnalisés ainsi que notre service rapide. »

Daniel Vieille, directeur de Gesag Garage Service AG

Elle effectue également des transports. Les travaux de montage sont réalisés par des spécialistes et des techniciens formés au sein de l'entreprise. Le portefeuille de prestations de Gesag comprend des contrôles d'entretien et des contrôles relatifs aux directives CFST réalisés par des spécialistes. De plus, l'entreprise spécialisée propose une vaste palette d'accessoires et de pièces de rechange. Ses principaux fournisseurs sont Slift, Pitlift, Herkules, Space, Mondolfo, John Bean, AHS, Paris et Mark. À la 88^e édition du Salon de l'auto de Genève, Gesag présentera un nouveau banc d'essai de freinage. « Ce banc d'essai est fabriqué sur mesure en usine », explique le directeur Daniel Vieille. Cela permet d'éviter les frais d'aménage-



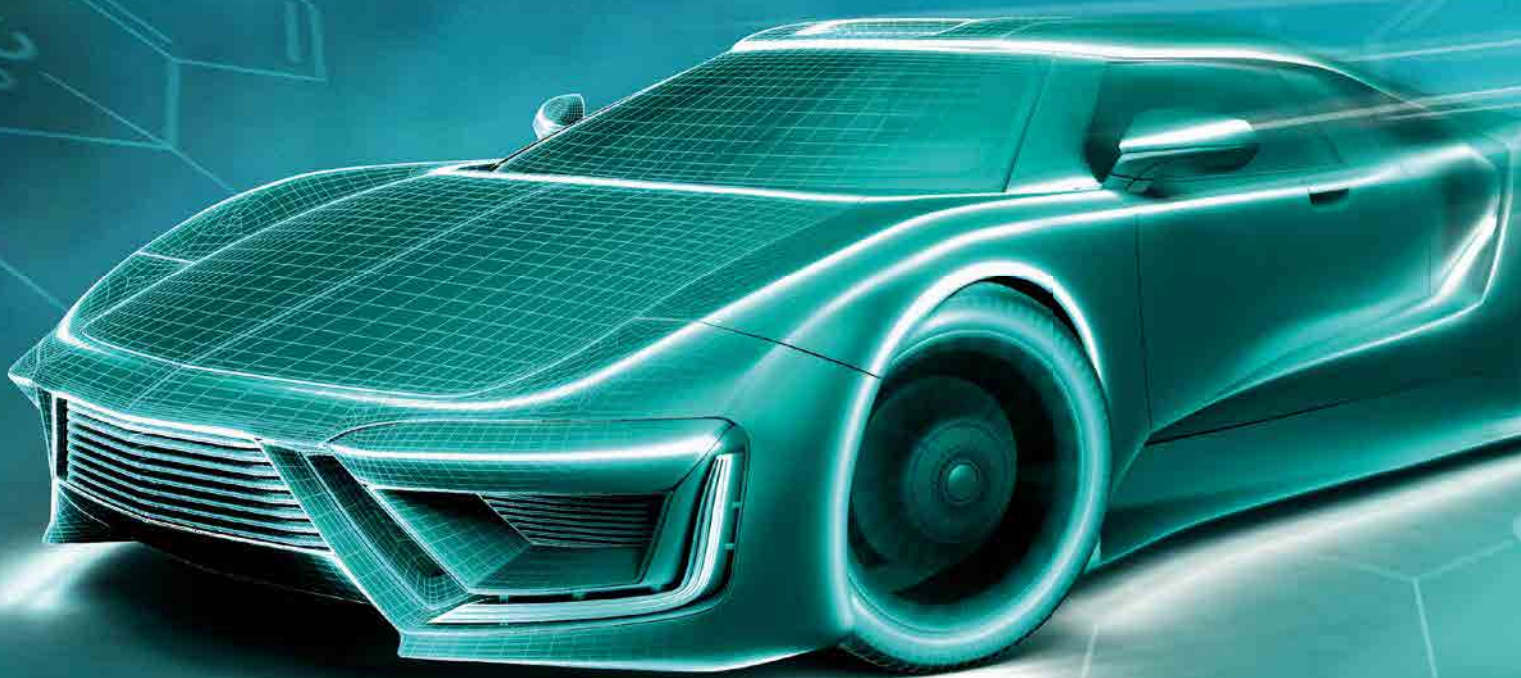
Daniel Vieille au dernier Salon de l'auto, présentant avec passion l'assortiment de Gesag.

ment chez le client. C'est une manière avantageuse et rapide de renouveler son banc d'essai. C'est sous le slogan « Du neuf avec de l'ancien » que Gesag Garage Service AG présentera de nouvelles unités de levage compatibles avec de « vieilles »

cassettes de montage. Daniel Vieille : « L'infrastructure de l'ancienne unité de levage du client est conservée. » Ainsi, presque aucune transformation statique n'est nécessaire, et les coûts sont quasi nuls. <



**ÉQUIPEMENTS D'ATELIER/
ACCESSOIRES**



MOTOREX FUTURE LAB

LUBRICATION FOR THE NEXT GENERATION

VISIT US AT THE

88. GENEVA INTERNATIONAL
MOTOR SHOW
HALLE 7/STAND 7113

Hella Gutmann Solutions GmbH

www.hella-gutmann.com
Halle 7, stand 7321-SP

> Le prochain modèle phare: mega macs 77

pd. Les mutations de la mobilité requièrent une bonne interaction entre expertise en matière de première monte et diagnostic efficace sur le marché libre des



« À cause de l'évolution, les ateliers et les partenaires commerciaux se retrouvent face à des défis, car les véhicules gagnent en complexité. Un atelier 4.0 devient nécessaire. »

Andreas Habeck, responsable du département indépendant de deuxième monte et produits d'atelier chez Hella

pièces détachées. Avec le nouvel appareil de diagnostic **mega macs 77**, Hella Gutmann prépare la voie pour de futurs processus d'atelier encore plus rapides au Salon de l'auto de Genève. Comme son prédécesseur mega macs 66, le nouveau modèle phare donne un signal clair pour l'avenir. Parmi ses atouts figurent la lecture et l'interprétation extrêmement rapides des codes d'erreur, les mesures avec guidage sûr grâce au multimètre/à l'oscilloscope, les schémas d'alimentation électrique en couleur interactifs, l'écran tactile Full HD à grande capacité et le chargement sans câble dans la station d'ancrage également interconnectable via Ethernet. Associées aux points forts bien connus du logiciel mega macs et au concept de réparation

en temps réel, ces innovations techniques marquent le point de départ porteur de processus d'atelier encore plus efficaces. Une utilisation simple et intuitive, des modes de réparation enregistrés statistiquement et des mesures guidées permettent de travailler avec un taux de réussite élevé. Comme les fonctions et les données sont directement mises

en relation, l'utilisateur est guidé à travers le parcours de diagnostic complet, y compris pour les mesures nécessaires, même des systèmes électroniques complexes. Tous les réglages requis du multimètre/de l'oscilloscope ainsi que les représentations des signaux et valeurs théoriques se font automatiquement. <



Le mega macs 77 et ses nouvelles fonctions connectées, son écran Full HD et sa station d'ancrage.

Kärcher Suisse SA

www.kaercher.ch
Halle 7, stand 7300-SP

> La propreté, source d'affaires étincelantes

pd. Stations-service, garages automobiles, centres de lavage – chacun de ces



« Le célèbre système Kärcher ne laisse rien à désirer en termes de machines de nettoyage, mais aussi d'accessoires et de produits assortis. 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 du marketing Kärcher Suisse SA

segments de clientèle voit régulièrement apparaître de nouvelles activités de nettoyage aussi variées qu'exigeantes, qui requièrent des solutions individuelles. Kärcher essaie en permanence de combler les besoins et souhaits du marché. Kärcher Suisse SA entretient ainsi un dialogue permanent avec ses utilisateurs privés et professionnels et en exploite les résultats pour développer de nouveaux produits.

Les installations de lavage à portique et en libre-service, efficaces et configurables selon les souhaits du client, ainsi que le vaste éventail d'appareils de nettoyage performants et fiables pour les ateliers et les salles d'exposition, offrent des solutions sur lesquelles la branche automobile suisse peut compter.

Kärcher présentera sa large gamme de produits et de services aux visiteurs professionnels du Salon de l'auto 2018. Y seront notamment exposées une installation de lavage pour voitures de tourisme CB3 équipée de l'unité de nettoyage de roues Rawa 2.0, unique en son genre, et une technique de lavage en libre-service avec aspirateurs et nouveau système de jet. On y trouvera aussi différents groupes d'appareils comme des nettoyeurs à haute pression avec les accessoires EASY!Force, des aspirateurs eau et poussière, des injecteurs-extracteurs, des autolaveuses et des balayeuses.

Sans oublier le « Kärcher-Arc de Triomphe », une installation de lavage de véhicules utilitaires de près de six mètres de hauteur, qui trônera cette année encore dans la halle 7. <

**ÉQUIPEMENTS D'ATELIER / ACCESSOIRES**



Votre moteur devient un athlète infatigable



Les ingénieurs de Total ont développé l'Age Resistance Technology (ART*) pour nos lubrifiants TOTAL QUARTZ. Cette technologie de pointe assure la performance optimale de votre moteur, améliorant jusqu'à 64%** sa protection contre l'usure mécanique même dans des conditions extrêmes de température et de pression. Choisir TOTAL QUARTZ avec ART, c'est choisir l'huile moteur qui maintient votre moteur plus jeune plus longtemps.

www.totalsuisse.ch

*Technologie Anti-Age **Comparé aux limites officielles de l'industrie

TOTAL (SUISSE) SA - Infoline: 0800 011 011 - rm.ch-lubs@total.com

Karl Ernst AG

www.karlernstag.ch
Halle 7, stand 7040

> **1000Nm: cliquet réversible à denture fine hautes performances 916 HP, le cliquet Hazet le plus puissant**

pd. Fidèle à la devise jubilaire « 150 ans d'avenir », Hazet a développé son cliquet ½" le plus puissant de tous les temps, un jalon dans l'histoire du fabricant remscheidois d'outils de qualité. Grâce à une limite de sollicitation de 1000Nm, le cliquet réversible 916HP établit de nouvelles réf-

rences en termes de puissance. Le cliquet double ainsi pratiquement la valeur prescrite par la norme (512Nm). Le cliquet réversible hautes performances dispose de plus d'une denture extrêmement fine de 90 dents, qui permet un angle minimal d'actionnement d'à peine 4°, si bien

que le cliquet convient aux espaces de travail les plus exigus. Le 916HP offre un surcroît de puissance pour des dimensions similaires aux cliquets ½" usuels.

Le produit de qualité est exposé au stand de Karl Ernst AG, l'importateur général Hazet, au Salon de l'auto de Genève. Le traitement thermique spécial du 916 HP assure une robustesse extrême des pièces principales, telles que le boîtier et le carré. Des lubrifiants modernes minimisent l'usure du mécanisme de cliquet à haute précision et des tolérances serrées de fabrication prémunissent l'outil de la pénétration de saleté. La résistance du 916HP a été abondamment testée et attestée, aussi bien par le VPA Remscheid que par les essais internes de qualité Hazet. <



ÉQUIPEMENTS D'ATELIER / ACCESSOIRES



« Notre stand au Salon de l'auto passe de 85 à 122 m² et nous y fêterons le 150^e anniversaire de Hazet, notre principal fournisseur. Il y aura aussi une magnifique nouveauté que nous pourrons présenter à Genève. »

Markus Ernst,
membre de la direction de Karl Ernst AG



Désormais représenté avec un stand encore plus grand: Karl Ernst AG.

Krautli (Schweiz) AG

www.krautli.ch
Halle 7, stand 7022

> **Le centre de compétences DAB+ à bord du véhicule**

pd. DAB+ remplacera à l'avenir la bande FM bien connue. De nombreuses stations de radio passent déjà à la nouvelle technologie. DAB+ offre une bande passante plus grande,

si bien que davantage d'émissions peuvent être diffusées en qualité accrue. La couverture en Suisse s'élève actuellement à 89% et s'étendra à 99% d'ici 2019.

Pour que la réception DAB+ puisse aussi être assurée dans les véhicules, Krautli (Schweiz) AG propose avec professionnalisme diverses solutions d'installation DAB+ ainsi que des formations pour préparer les ateliers et les garages à la technologie future et au marché des conversions.

La nouvelle palette de produits digiDAB, la marque de Krautli, comprend six modèles. Voici les principales fonctions des produits digiDAB: réception radio DAB+, Aux-in, émetteur FM, émission sans fil, streaming musical Bluetooth, conversa-

tions mains libres via Bluetooth, emplacements de mémorisation pour des stations DAB+, infos sur la circulation et Service Following (AF). <



ÉQUIPEMENTS D'ATELIER / ACCESSOIRES



« Krautli commercialise sous sa propre marque des récepteurs DAB+ de grande qualité technologique comme solution de deuxième monte. »

Flavio Zani,
directeur de Krautli (Schweiz) AG



Le nouveau mega macs 77

Le diagnostic le plus rapide jamais proposé par Hella Gutmann.



**Première mondiale
mega macs 77**
Salon de Genève
du 8 au 12 mars 2018
Hall 7,
stand 7321

Les ateliers qui souhaitent booster leur chiffre d'affaires, accrochent de suite leur ceinture et redressent leur siège, parce que mega macs 77 va les propulser tout droit vers le succès. Le processeur hyper rapide intégré affiche en un éclair toutes les données importantes pour plus de 48.000 modèles de véhicule sur le grand écran tactile Full HD de 15,6". Le mega macs 77 est la première génération de solution de diagnostic qui intègre en plus du concept de réparation en temps réel, une fonction de mesure guidée. Cette fonction de mesure guidée accompagne pas à pas le technicien pour fournir des mesures fiables en un rien de temps. Les 16 paramètres affichés simultanément du mega macs 77 aident son utilisateur à maîtriser ses interventions et à garder la maîtrise sur ses concurrents. Pour toujours être opérationnel, mega macs 77 est livré d'origine avec sa station de charge qui fournit de nombreuses fonctions supplémentaires. Pour disposer de toutes les informations sur le nouveau Géant des solutions de diagnostic, consultez notre page internet www.hella-gutmann.com ou contactez votre revendeur Hella Gutmann Solutions.

KSU/A-Technik AG

www.ksu.ch
Halle 7, stand 7120

> KSU/A-Technik AG se prépare pour l'avenir

pd. La société KSU/A-Technik AG exposera ses produits phares au Salon de l'auto de Genève, comme le système automatique de montage des pneus **Hunter Revolution**, l'équilibreur dynamique **Road Force Elite**, le système de mesure des profils de pneus **Quick Tread**,

et bien d'autres. Ces appareils permettent aux clients de générer une valeur ajoutée conséquente.

Les produits exposés à Genève séduisent par leur très grande qualité et rencontrent également un vif succès auprès des clients des garages.



Utilisés quotidiennement : les bus de KSU/A-Technik AG.

Ce n'est pas tout : fournisseur complet d'installations de lavage, d'équipements de garages et d'outils professionnels, KSU/A-Technik AG se restructure autour de l'intégration de son service à la clientèle dans les différents secteurs d'activité. Les clients ont ainsi un interlocuteur unique, de l'offre à la gestion de projet et à la livraison, incluant l'installation, la maintenance et l'entretien.

L'entreprise mise ainsi sur un professionnalisme durable et sur l'excellence du service à la clientèle. La nouvelle structure d'organisation de KSU/A-Technik AG deviendra effective au printemps 2018, après la certification ISO 9001.2015, une garantie pour le client que la

collaboration sera fiable, durable, basée sur le partenariat. <



« 25 véhicules de société de KSU/A-Technik AG sillonnent les routes chaque jour pour vous fournir nos prestations de service. »

Ferdinand Smolders,
dirigeant de KSU/A-Technik AG

Thommen-Furler

www.thommen-furler.ch
Halle 7, stand 7032

> Fournir, développer, recycler, tout en un

pd. La société Thommen-Furler AG, fondée en 1923, concentre ses activités d'entreprise spécialisée en ChemCare sur la distribution de produits chimiques et de lubrifiants, la technologie environnementale ainsi que l'élimination et le recyclage de déchets industriels et spéciaux. Thommen-Furler se spécialise de plus en plus en complétant régulièrement son assortiment de produits chimiques industriels par une

offre maintenant en pleine croissance, celle des produits chimiques et des lubrifiants. L'assortiment de l'entreprise Thommen-Furler AG pour le secteur automobile sera présenté au Salon de l'auto de Genève sur le stand 7032, dans la halle 7. On y trouvera notamment :

- des huiles et des graisses Mobil 1 et Mobil Delvac 1 ;
- AdBlue by BASF et des équipements techniques de remplissage ;

- Diaxol de Total, la nouvelle formule de traitement des gaz d'échappement ;
- Glysantin pour une triple protection ;
- des produits de nettoyage chimique de Koch pour les tunnels et aires de lavage ;
- des produits de soin chimiques de Koch pour les véhicules ;
- des spécialités et produits THOCO pour les véhicules et les ateliers ;
- des installations biologiques de nettoyage des eaux usées BioSimplex et BioSaver ;
- des solutions de recyclage pour les déchets spéciaux et les déchets industriels ;
- des bacs de rétention et autres dispositifs de sécurité pour les matières dangereuses. <

**ÉQUIPEMENTS D'ATELIER / ACCESSOIRES**

« Les clients de Thommen-Furler AG profitent d'une vaste gamme de lubrifiants, de produits chimiques spéciaux, d'installations de traitement des eaux usées et de prestations dans le domaine du recyclage et de l'élimination de déchets spéciaux. »

Thierry Zuber,
responsable Automotive
membre de la direction



À la pointe de l'innovation : au Salon de l'auto, l'entreprise Thommen-Furler AG présentera entre autres des installations de nettoyage des eaux usées.

Trösch Autoglas

www.troeschautoglas.ch
Halle 7, stand 7031

> Le spécialiste des vitres de voiture

pd. Une gamme vaste et spécialisée de qualité originale, telle est la devise de Trösch Autoglas. L'assortiment de l'entreprise implantée à Oensingen se compose de parebrises, vitres latérales

et lunettes arrière de tous les types et marques de véhicules, ainsi que de pièces de montage correspondantes de qualité originale, de produits consommables, tels que des colles et des



mastics de plusieurs fabricants renommés, de produits de pré-traitement et de nettoyage, sans compter tous les outils nécessaires au démontage et au montage des parebrises. Des vitres de rechange pour les voitures de collection, les machines de chantier et agricoles ainsi que pour les véhicules spéciaux peuvent être fabriquées sur commande, sur le modèle des originaux.

Une vaste gamme de pièces d'éclairage telles que phares, phares antibrouillard, clignotants et feux arrière vient compléter l'offre de Trösch Autoglas.

Le stock important de parebrises, vitres latérales et lunettes arrière permet un pourcentage de produits livrés à temps qui avoisine les 100%. Toutes les vitres et pièces de

montage commandées sont livrables en quelques heures. Avec 15 sites en Suisse et 70 véhicules de livraison, le matériel commandé parvient au client dans des délais très rapides, où qu'il se trouve. <



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

Rolf Bäuerle,
directeur

Südo AG

www.suedo.ch
Halle 7, stand 7225-SP und 7228-SP

> Le chargeur, même dans des situations extrêmes

pd. Avec les chargeurs de batterie de CTEK, Südo AG expose le leader mondial dans l'entretien et la maintenance de batteries de véhicules.



« Chez Südo AG, nous aimons ce que nous faisons. Notre but est de vous faciliter le travail dans l'atelier grâce à des produits professionnels. »

Samir Moursy,
directeur des achats

Le CTEK PRO120 est un chargeur 120-A très moderne avec alimentation électrique et capteur de température intégré, qui satisfait aux exigences de performance les plus extrêmes. Grâce à son concept sophistiqué, à sa technologie ultramoderne et à ses caractéristiques de fonctionnement innovantes, le PRO120 est adapté à tous les types de batteries 12V. Avec son diagnostic à la pointe de la technologie, le chargeur est la solution pour tout ce qui concerne le chargement et la maintenance de batteries.

Sur son stand du Salon de l'auto de Genève, Südo AG expose en tant qu'importateur les tout derniers outils de KS TOOLS Werkzeuge-Maschinen GmbH. En tant que leader mondial de la fourniture d'outils

et d'équipements d'atelier, tant dans le domaine des outils classiques que dans celui des outils spécialisés, KSTOOLS, qui compte plus de 350 collaborateurs, incarne la qualité, un rapport qualité-prix intéress-

sant, une approche tournée vers les solutions et la flexibilité. <



Le chargeur de batterie CTEK PRO120.

ÉQUIPEMENTS D'ATELIER / ACCESSOIRES

Turbo Klebstofftechnik

www.turbo-kleber.ch
Halle 7, stand 7103

> La gamme professionnelle d'adhésifs

pd. Depuis plus de 20 ans, Turbo Klebstofftechnik distribue avec succès les produits Turbo dans le secteur automobile. Sa présence sur le marché est stimulée par un marketing de salon robuste et sophistiqué. La forte demande pour ces produits témoigne de l'excellente qualité des adhésifs et du sérieux de l'entreprise. Le savoir-faire technique est constamment développé pour que Turbo puisse s'imposer comme le leader du marché. La marque Turbo-Kleber est reconnue et appréciée, tant par les professionnels que par les amateurs, et séduit par sa petite gamme intelligible d'adhésifs.

Turbo-Kleber est un adhésif industriel sans solvant pour les

matériaux poreux, rigides et élastiques. Il permet de coller facilement des matériaux différents. La charge minérale associée à Turbo-Kleber convient idéalement aux réparations sur des pièces de rechange automobiles dans divers matériaux. <



«Ceux qui s'accrochent au passé ne gagneront pas l'avenir !»

Hans Stadler,
directeur de Turbo Klebstofftechnik

**ÉQUIPEMENTS D'ATELIER / ACCESSOIRES****Bucher AG Langenthal, technologie de lubrification Motorex**

www.motorex.com
Halle 7, stand 7113

LUBRIFIANTS**> Future Lab: lubrification pour la prochaine génération**

pd. Les lubrifiants moteur sont des produits high-tech. Avec le «**Motorex Future Lab**», Bucher AG Langenthal présente

au Salon de l'auto le travail de développement que l'innovation permanente de ses produits d'avant-garde favorise. Des démonstrations en direct offriront aux visiteurs un aperçu de l'univers fascinant de la recherche. Le concept car wire-frame grandeur nature, créé par l'artiste suisse Jonas Kaufmann, attire tous les regards au stand.

Recherche et design: les deux attractions soulignent que «**Lubrification for the next Generation**» est bien plus qu'une simple promesse. Motorex est prêt à relever les défis de demain.

Seule une qualité irréprochable le permet dans le domaine de la technique automobile. Tout comme les pièces mécaniques du moteur, les huiles moteur jouent un rôle important dans les économies de carburant et la pérennité.

Avec la réduction mesurable de la consommation de carburant et la baisse durable des émissions de CO₂, les produits innovants abaissent les coûts et soulagent l'environnement. Motorex offre ici une large sélection de produits d'économies de carburant pour répondre aux exigences du marché automobile et de la réglementation CO₂ renforcée à partir de 2020.

Motorex propose également des produits de qualité inégalée pour l'entretien de véhicules. La ligne innovante **Clean & Care** ainsi que l'offre de sprays high tech garantissent non seulement un extérieur brillant, mais protègent aussi les véhicules et

assurent un gain de temps considérable lors du nettoyage et de l'entretien grâce à leurs recettes avancées. <



«Lubrification for the next Generation. Motorex cherche, développe et investit pour conserver une longueur d'avance. Motorex est prête dès pour l'avenir... pour vous et pour ses clients.»

Linda Hüsemann, responsable marketing et communication Motorex



Continental 
The Future in Motion

Fiabilité

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 relierons 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

www.continental-pneus.ch



Union pétrolière

www.erdoel.ch
Halle 6, stand 6239

> La station-service du futur

pd. Cette année, pour la première fois de son histoire, l'Union pétrolière participe au Salon de l'auto.

Au milieu des modèles phares des fabricants automobiles, elle expose la « station-service du futur ». Les stations-service sont en constante évolution. Leur optimisation est permanente et elles proposent de plus en plus de prestations de service. Office-Corner, service relais colis, zone de relaxation: les idées ne manquent pas.

L'élargissement des prestations concerne aussi les tâches classiques: la station-service du futur mise sur une offre multiple de carburants, dont l'hydrogène.

En collaboration avec l'Institut de recherche Empa

et Hyundai, l'Union pétrolière simule au Salon le remplissage du réservoir d'une Hyundai ix35 avec de l'hydrogène et montre les avantages de cette technologie. <



« La station-service est et restera la plaque tournante de notre mobilité individuelle. »

Roland Bilang, directeur de l'Union pétrolière

LUBRIFIANTS



La mobilité est en mutation, et avec elle le rôle de la station-service. L'Union pétrolière se tourne vers l'avenir.

Panolin AG

www.panolin.com
Halle 7, stand 7212-SP

> Toujours une longueur d'avance

pd. Panolin présente ses nouvelles huiles de moteur à l'Expo SAA du Salon de l'auto, qui correspondent aux nouvelles spécifications des constructeurs. Ambassadrice de la marque, Giulia Steingruber présentera personnellement les nouveautés de Panolin lors de la deuxième journée réservée à la presse.

Parmi les produits les plus en vue, **Panolin Exclusive FJ0W-30**, une huile de moteur synthétique avec de remarquables propriétés anti-usure, destinée à certains modèles Ford, Jaguar et Land Rover.

Avec **Panolin Zero VLF 0W-20**, le spécialiste des lubrifiants propose une huile de moteur entièrement synthétique, destinée aux moteurs diesel et essence de la dernière génération respectueux de l'environnement (Fuel

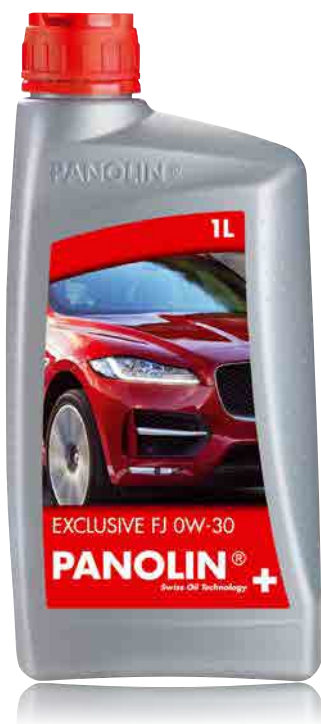
Economy), spécialement conçue pour les voitures du groupe VW, et qui requiert la validation de la spécification VW 508 00.

Panolin présente également le premier prototype d'huile de moteur **0W-20** pour Mercedes-Benz 229.71.

Alors qu'il est de plus en plus difficile pour les fournisseurs de se démarquer de la concurrence, Panolin a pris les devants en lançant son service « **Private Labeling** ».

En collaboration avec le client, Panolin conçoit des labels sur mesure. Ainsi, avec leur propre huile, les garages peuvent créer une caractéristique de différenciation et renforcer la relation clients. Le **Private Labeling by Panolin** est désormais considéré comme un véritable service, dont profitent de nombreux clients. <

LUBRIFIANTS



« Les exigences en matière d'huile de moteur sont de plus en plus complexes. À l'avenir, les huiles seront très peu visqueuses, l'objectif étant de faire baisser la consommation de carburant. En outre, la tendance va vers la prescription de spécifications propres à chaque constructeur. »

Silvan Lämmle, CEO de Panolin AG

Abt AG

www.abt-ag.ch
Halle 7, stand 7227-SP

> Innovations suisses et mondiales

« L'entreprise Abt AG est l'importateur suisse des produits Corghi depuis plus de 50 ans. Outre les produits de grande qualité, notre service après-vente est connu pour être solide, et pas seulement lors des entretiens de vente. Nous sommes conscients que cela représentera à l'avenir notre principal atout. Nous mobilisons chaque jour les ressources nécessaires à la réalisation efficace de nos prestations de service. »

Carlo Ledermann, président
du conseil d'administration d'ABT AG

pd. Corghi et son importateur Abt Ag de Dietlikon seront présents au 88^e Salon de l'auto de Genève pour faire connaître leurs innovations à la Suisse et au monde entier. Ces produits seront à découvrir au stand 7227-SP de la halle 7. L'entreprise Abt AG dévoilera une première mondiale, une pièce unique de la société Corghi. Il s'agit d'un système à serrage rapide automatique pour les équilibreurs, qui actionne la douille de serrage via un bouton.

La douille de serrage fonctionne entièrement sans fil puisqu'elle communique avec l'équilibreur via le réseau WIFI. Plus besoin d'actionner la pédale, ce geste contraignant en cas de pneus larges appartient désormais au passé.

Le système **WI-NUT** est disponible pour tous les modèles

Corghi Laserline, il peut être intégré dès maintenant. <



Steven et Carlo Ledermann avec l'équipe d'Abt AG.


**PNEUS/ROUES
FREINS/CHASSIS**
ABT Sportsline GmbH

www.abt-sportsline.ch
Halle 7, stand 1244

> Le spécialiste du tuning montre sa force

« Le Salon de l'auto incarne le luxe automobile, plus que tout autre grand salon automobile. De nos jours, celui-ci ne s'exprime plus seulement par le glamour superficiel, mais se définit aussi par la performance, la qualité et l'énorme travail de développement dans chaque détail. Notre sélection de véhicules présentée à Genève le montre également. »

Hans-Jürgen Abt, CEO

pd. ABT Sportsline figure presque tout en haut de la liste des exposants du Salon de l'auto de Genève. Mais il n'y a pas que dans l'ordre alphabétique que le numéro un du tuning pour les véhicules du groupe VW et Audi se place loin devant à Genève.

L'entreprise allemande a apporté sur son stand cinq véhicules à fière allure, dont certains feront leur grande première mondiale en direct. La nouvelle ABT-RS5-R, une véritable merveille, est présentée au public pour la première fois avec son kit carrosserie séduisant et sa puissance de 530 ch. L'ABT-RS3 avec ses 500 chevaux ne devrait pas décevoir ceux qui aiment les modèles compacts pour la ville.

Envie de plus de place ? Un véhicule se trouve encore sous sa housse en attendant d'être



Fidèle à la devise « Du circuit à la route » : ABT Sportsline.

dévoilé au Salon. Ses chevaux dépassent même le volume de son coffre pourtant considérable. L'ABT-S5, que les habitants de l'Allgäu présentent comme un modèle Sportback avec son kit carrosserie spécial, a aussi

de nombreux fans. Impossible, bien sûr, de se passer du SUV. C'est pourquoi ABT expose un ensemble très complet pour la SQ5 dont les performances ont déjà été améliorées. <

Stockage des pneus

De la planification à la réalisation du parfait entrepôt

ESA propose un stockage de pneus ingénieux : en s'adaptant de manière optimale aux besoins de ses clients, l'organisation d'achat simplifie les processus de travail et garantit un stockage des pneus plus professionnel.

■ pd. Une logistique des roues performante qui permet une parfaite exploitation de l'espace et un gain de temps grâce à des recherches simplifiées réduit considérablement le temps d'installation. Une bonne nouvelle pour le garagiste et son personnel, mais aussi pour le client qui attend moins longtemps son changement de roues.

L'« hôtel pour pneus » est de plus en plus populaire. De nombreux clients ne veulent ou ne peuvent plus stocker leurs roues chez eux, par manque de place ou en raison de leur poids excessif. Ils sont par conséquent de plus en plus nombreux à se mettre en quête d'un entrepôt pour leurs roues. L'« hôtel pour

pneus » présente également des avantages pour le garagiste, qui augmente son chiffre d'affaires et peut préparer les roues des clients pendant la basse saison.

Dans le cadre du partenariat réussi qu'elle entretient depuis des années avec les spécialistes du stockage de Spezial et Irega, ESA propose des solutions complètes dans le secteur du stockage et de la gestion des pneus. La palette s'étend des simples étagères sur pied à monter soi-même aux rayonnages complets adaptés à la construction existante. Pour la réalisation de projets plus importants, les fabricants accompagnent leurs clients de la planification à la réalisation finale de l'entrepôt de pneus. Les clients peuvent obtenir des conseils complets et d'autres informa-

tions auprès de leur responsable régional ou du secrétariat ESA à proximité. <



De plus en plus recherchés : les hôtels pour pneus.

avec
ESA+
pour être plus forts

IREGA+

SPEZIAL
Lagertechnik

The Real Car Wash Factory

More than CAR WASH



GENEVA
INTERNATIONAL
**MOTOR
SHOW**
8-18 MARCH 2018
hall 7
stand no 7020

It's FULL POWER.

Christ
WASH SYSTEMS

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

Apollo Vredestein Suisse SA

www.apollotyres.com / www.vredestein.ch
Halle 1, stand 1230

> Des marques mondiales au profil conçu pour les conditions météo et routières locales

pd. Les attentes des automobilistes à l'égard des pneus sont élevées, tout comme celles d'Apollo Vredestein Suisse SA à l'égard de ses produits. Et pour cause: un pneu renferme une bonne dose de technologie qu'il s'agit de faire évoluer

sans cesse. La filiale des deux marques mondiales Apollo et Vredestein, domiciliée à Baden (AG), couvre non seulement de multiples besoins en matière de pneus, mais elle commercialise aussi des pneus parfaitement adaptés aux conditions rou-

tières suisses. Des pneus qui améliorent la performance de chaque voiture. Les pneus Vredestein et Apollo sont synonymes de performance optimale et de liberté maximale de l'utilisateur toute l'année durant.

L'objectif d'Apollo Vredestein Suisse SA est d'offrir à tous les conducteurs la meilleure expérience de conduite possible, et aussi la plus sûre. « La présentation de nos produits aux clients et aux consommateurs finaux est toujours le cœur de notre activité au Salon de l'auto », explique Markus Brunner.

Le vaste stand de l'entreprise, situé dans la halle 1, attire les visiteurs à la fois par son **lounge**, lieu de rencontre confortable et mondain où l'on peut faire halte et nouer des discussions, et par son riche

portefeuille de produits, que ses collaborateurs se font un plaisir de présenter. <



Le pneu dans tous ses états: le stand d'Apollo Vredestein, dans la halle 1, invite à faire halte.



« Au Salon de l'auto, nous avons la possibilité d'accueillir nos clients dans notre lounge et de soigner les échanges personnels à propos des produits, des nouveautés et des services. »

Markus Brunner, Country Manager Suisse d'Apollo Vredestein Suisse SA

Brembo S.P.A.

www.brembo.com
Halle 2, stand 2240

> Le « Brake by Wire » et la gamme « Electric Parking Brake »

pd. En présentant la toute dernière variante « **Brake by Wire** » (BbW) dans la halle 2 (stand 2240) du Salon de l'auto de Genève, Brembo confirme cette année encore sa position dominante en termes d'innovation. Le système atteint des performances de freinage équivalentes à celles d'un véhicule doté d'un

équipement conventionnel. Le temps de réaction du dispositif appelé TTL (time-to-lock) est d'environ 100 millisecondes par rapport aux 300 à 500 millisecondes usuelles. Ce résultat permet de mieux réagir en cas de freinage autonome et correspond aux exigences actuelles du marché.

De plus, les délais de configuration du système ont été considérablement réduits: le finetuning sur le véhicule prend quelques semaines au maximum.

Actuellement, le prix du dispositif Brake-by-Wire reste supérieur à celui d'un système de freinage conventionnel. « Une augmentation des quantités nous permet toutefois de nous rapprocher rapidement du niveau de prix usuel », affirme Uwe Hein, directeur des ventes pour les systèmes de freinage chez Brembo.

À Genève, Brembo expose par ailleurs les nouveautés de sa gamme de systèmes Electronic Parking Brake (EPB), qui comprend les dispositifs ECM (Electric Combined Monobloc), EP (Electric Parking Brake) et ECS (Electromechanical Combined

PNEUS / ROUES
FREINS / CHASSIS



« Une augmentation des quantités nous permet de nous rapprocher du niveau de prix usuel. »

Uwe Hein, directeur des ventes pour les systèmes de freinage

Sliding). Ils améliorent le confort de conduite et la performance, réduisent le nombre de composants du système de freinage et assurent une immobilisation sûre du véhicule dans toutes les conditions. <



L'assortiment d'étriers de frein Electronic Parking Brake (EPB) de la maison Brembo.

FAITS ET CHIFFRES

24 HEURES SUR AUTOSCOUT24.CH

AUTO
SCOUT 24

5 871

clients membres actifs sur la plate-forme

3 302

nouvelles annonces publiées ou actualisées

2,9 millions

requêtes de recherche (clics sur le bouton de recherche)

445 859

sessions

727

téléchargements de l'application

5 603

Demandes via le formulaire de contact

57,3 millions

photos vues

334 500

sessions mobiles

Source:
Google Analytics et mesure interne
Sessions = visites du site Web générées par les utilisateurs

GENEVA
INTERNATIONAL
MOTOR
SHOW
8-18 MARCH 2018
halle 7 | stand 7300-SP



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

KW automotive (Schweiz) AG

www.kwsuspensions.ch
Halle 2, stand 2042

> La bonne suspension pour chaque besoin

pd. Au Salon de l'auto de Genève, le fabricant de suspensions KW automotive présente, à côté de la **nouvelle Mercedes-AMG GT** de la compétition client of-



« Notre technologie de suspension variante 4 est présente dans la première monte de plusieurs modèles spéciaux de différents constructeurs automobiles haut de gamme. »

Peter Banz,
directeur de KW Schweiz AG

ficielle, de nombreuses nouveautés en matière de suspensions pour la route et la course automobile. Parmi les événements d'envergure internationale, Genève est l'un des salons grand public les plus importants au calendrier du fabricant de suspensions.

Avec leurs **amortisseurs haute performance tridirectionnels**, les **suspensions KW variante 4 pour l'Audi RS6 Avant** sont la solution idéale pour qui souhaite améliorer les performances de son véhicule.

Ces nouvelles suspensions réunissent les avantages d'une technique d'amortissement développée pour le sport automobile, en offrant un sérieux plus côté stabilité dans les virages, tendance au roulis et confort de roulement. Outre un surbaissement sans paliers, ces suspensions offrent une réponse

Une livraison réjouissante : la variante 4 de KW pour l'Audi RS6 Avant.

directionnelle encore plus précise grâce à leurs amortisseurs haute performance tridirectionnels dédiés. La préconfiguration de la performance de la variante 4 peut être réglée de manière intuitive selon le confort souhaité et la route. Le réglage s'effectue de façon indépendante tant pour la détente d'amortissement que pour la compression à haute et basse vitesses. La variante 4 sortira bientôt pour d'autres

**PNEUS / ROUES
FREINS / CHÂSSIS**



véhicules dans le segment des voitures sport et supersport.

Peter Banz, directeur de KW Schweiz AG : « Ces derniers temps, nous avons également développé une gamme complète de composants modernes de suspension pour des modèles classiques qui, associés à des pneus récents, confèrent davantage de sécurité et de confort aux voitures modernes comme anciennes. » <

Pirelli Tyre (Suisse) SA

www.pirelli.ch
Halle 6, stand 6360

> Une nouvelle fois, un fort engouement pour les pneus PZero montés sur des véhicules de prestige est attendu

pd. Leader incontesté dans la première monte, avec plus de 1000 homologations pour ses pneus d'été à travers le monde, Pirelli sera sous les feux des projecteurs au Salon de l'auto de Genève, avec ses pneus sur me-

sure comme le PZero. Le groupe présente en outre sa nouvelle gamme « arc-en-ciel » dédiée à la Formule 1 pour la prochaine saison.

Pirelli prépare cette année encore un show **PZero** exclusif,

pour présenter les nouveaux profils aux visiteurs du salon en une mise en scène unique. Pzero incarne les avancées technologiques les plus récentes.

Ce pneu se caractérise par une multitude d'innovations conçues en étroite collaboration avec les principaux constructeurs automobiles mondiaux. Au cours de l'année 2017, ce pneu s'est implanté de plus en plus sur le marché suisse. Du côté des constructeurs, le nouveau PZero a été choisi d'emblée pour la première monte. Comme à chaque édition, le Salon de l'auto représentera une vitrine incontournable pour les plus grands constructeurs automobiles. De nombreux pneus Pirelli qui seront exposés appartiennent au nouveau code couleur que l'entreprise a dévoilé l'année pas-

**PNEUS / ROUES
FREINS / CHÂSSIS**



« Pirelli frappera fort cette année encore, avec son design hors du commun et les innovations technologiques des pneus de demain. »

Dieter Jermann,
CEO Pirelli Tyre (Suisse) SA

sée. Le stand de Pirelli au Salon de l'auto de Genève prouvera que les pneus de l'équipementier italien restent le produit de premier choix pour les modèles de luxe et haut de gamme. <



Pirelli fera forte impression au Salon de l'auto de Genève, en présentant un nouveau concept de stand.

Auto-i-dat ag

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

> Des surprises garanties chaque année

pd. Cette année encore au Salon de l'auto de Genève, Auto-i-dat ag ne présente que des produits découlant d'un réel besoin des clients.

Trois nouveautés occupent le devant de la scène : le leader du marché suisse apporte, d'une part, le **SilverDAT III** à Genève,

entièrement remanié et complété par de nouvelles fonctions. L'application est utilisable aussi bien en ligne qu'hors-ligne.

Associé à la possibilité de recenser des dégâts sur le véhicule de manière mobile et décentralisée, SilverDAT III assure une gestion de sinistre

professionnelle et efficace à l'aide de l'e-Service.

La dernière version entièrement refondue de l'**e-Service 4** assortie d'encore plus de fonctions et de nouveaux assureurs est elle aussi présentée.

« Notre **auto-i-App** a suscité un grand intérêt l'an dernier »,

déclare le CEO, Wolfgang Schinagl. « Nous l'avons développée pendant toute une année et nous sommes ravis de pouvoir présenter la version 2.0. » <



Les données sur les véhicules : la clé d'un service moderne, d'une commercialisation efficace et du progrès.



« SilverDAT III définit une nouvelle norme de gestion efficace de sinistres. »

Wolfgang Schinagl,
PDG d'Auto-i-dat ag

Autoscout24

www.autoscout24.ch
Halle 5, stand 5040

> Relation clientèle, remarketing et pilotes de course pour le relève

« Exploitez le Salon de l'auto pour vos contacts clients et le réseautage pour en savoir plus sur les innovations de la plus belle des branches. La Suisse – l'automobile – se présente dans la vitrine du monde. Profitez de ces journées avec enthousiasme ! Nous nous réjouissons de vous accueillir à Genève. »

Christoph Aebi,
directeur d'AutoScout24

pd. AutoScout24 est une nouvelle fois présent sur son propre stand au Geneva International Motorshow au beau milieu de la halle 5, entouré de marques automobiles de renom et de nombreux visiteurs. Outre les informations les plus récentes sur la vente numérique de véhicules, AutoScout24 fait la promotion de deux thèmes captivants auxquels le Salon fait la part belle. D'une part, le projet de relève des sports mécaniques couronné de succès, l'AutoScout24 Young Driver Challenge by Seat, entame sa deuxième saison suite à son lancement réussi l'an dernier. D'autre part, le remarketing du commerce B2B prend de l'importance. AutoScout24 et un partenaire établi annonceront, lors d'une conférence de presse

le mercredi 7 mars à 10 heures, les nouvelles offres destinées au commerce.

« La passion du vin », le partenaire de restauration apprécié de longue date veillera au plaisir des papilles. Pour connaître l'emploi du temps sur place des interlocuteurs AutoScout24 ou pour en savoir plus sur le nouveau produit de remarketing, il est conseillé de consulter www.autoscout24.ch/salon2018. <



DONNÉES / ASSURANCES



YOKOHAMA

www.yokohama.ch

**POUR VOTRE SÉCURITÉ,
POUR VOTRE VOITURE,
POUR L'ENVIRONNEMENT**



PNEUS DE QUALITÉ „MADE IN JAPAN“

YOKOHAMA (Suisse) SA • Route de la Maladaire 16 • 1562 Corcelles-près-Payerne • Tel. 026 662 40 00 • Fax 026 662 40 01 • info@yokohama.ch

Test de pneus d'été du TCS

Les plus chers ne sont pas les meilleurs

Dans le cadre du test sur les pneus d'été réalisé par le TCS, au total 30 types de pneus de deux dimensions ont été contrôlés sous toutes les coutures. Parmi eux, il y avait 14 modèles de la dimension 175/65 R14 82T et 16 modèles de la dimension 205/55 R16 91V. Dans la dimension inférieure, étonnamment, ce ne sont pas les produits premium qui se sont imposés, mais plutôt les marques dites quality ou de deuxième intention. Et même pour les pneus de la dimension 205/55 R16 91V, les deuxièmes intentions se sont retrouvées à égalité avec les produits premium.

Reto Blättler, TCS



■ Lors d'essais de conduite sur différents types de terrain avec chaussée sèche et mouillée, la tenue de route a été évaluée. En outre, les pneus ont dû faire leurs preuves du point de vue du bruit, de la consommation de carburant, de l'usure et de la haute vitesse. Les pneus ont été testés par rapport à 13 critères pratiques.

Dimensions des pneus

Les pneus de dimension 175/65 R14 82T conviennent aux petites voitures telles que la Ford Fiesta, la Hyundai i10, la Mitsubishi Colt, la Subaru Justy, la Toyota Yaris et la VW UP. Dans cette dimension inférieure, étonnamment, ce ne sont pas les produits premium qui s'imposent, mais plutôt les marques dites quality ou de deuxième intention. Le Falken et le Semperit se trouvent tout en haut du tableau avec comme évaluation globale « très recommandé ». Ils convainquent sur toute la ligne. Onze autres modèles présentent de légères faiblesses, mais obtiennent tout de même la mention « recommandé ». Seul un modèle de pneu d'été testé est jugé « recommandé avec réserve ».

Les pneus de la dimension 205/55 R16 91V sont adaptés pour les véhicules moyens tels que l'Audi A3, la Ford Focus et la Mondeo, la VW Golf et la Passat, la Toyota Auris, la Renault Megane et la Kangoo, la Seat Exeo, la Honda Civic et la Hyundai i30 et ix20. Sur un total de 16 pneus testés, six modèles (Michelin, Bridgestone, Continental, Firestone, Hankook et Semperit) ont l'appréciation « très recommandé ». Quatre autres manquent cette évaluation de justesse, essentiellement en raison de légères faiblesses sur chaussée mouillée. Des six candidats restants, quatre présentent des faiblesses sur route mouillée/sèche ou à l'usure.

En ce qui concerne la dynamique de conduite, les produits de Vredestein et Infinity auraient passé le test avec le résultat « recommandé ». Les deux modèles ont néanmoins raté le contrôle exigeant du TCS par rapport au critère de la haute vitesse, ce qui signifie donc qu'ils obtiennent l'appréciation « recommandé avec réserve ». <



Plus d'information sur :
www.reifen.tcs.ch



Reto Blättler, chef de projet Pneus chez Touring Club Suisse.



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

Info-guide sur les pneus d'été du TCS

La nouvelle brochure «Pneus d'été 2018», qui est à la fois disponible en version imprimée et électronique depuis la fin février, contient les derniers tests réalisés sur les produits et des informations pratiques générales. La version papier du guide-conseil pour être obtenue dans tous les points de contact du TCS ou sur le site Internet www.tcs.ch/fr/tests-conseils/tests/pneus. Le guide est gratuit pour les membres et coûte 10 francs pour les non-membres.

Le test des pneus du TCS est plus complet que l'étiquetage européen des pneus

L'Union européenne a reconnu l'importance des pneus pour les véhicules et depuis novembre 2012, elle publie des directives à l'intention des consommateurs. Les acheteurs peuvent ainsi s'informer sur la sécurité au freinage sur chaussée mouillée, sur la résistance au roulement et sur le bruit de roulement d'un pneu. Ces trois critères fournissent une première indication pour le bon choix des pneus. Pour pouvoir procéder à une évaluation complète, il est toutefois indispensable de tester toutes les caractéristiques du pneu.

Test de pneus d'été 2018: 175/65 R14 82T



Marque Type	Falken Sincera SN832 Ecorun	Semperit Comfort-Life 2	Dunlop Street Response 2	Kleber Dynaxer HP 3	Vredestein T-trac 2	Apollo Amazer 4G Eco
Etiquette eur. des pneus	C/A/69 ⁶⁾	E/C/70	C/B/68	E/B/69	E/B/70	C/B/70
Chaussée sèche	78%	64%	74%	74%	60%	74%
Chaussée mouillée	66%	70%	58%	54%	54%	52%
Confort/Bruit	34%	40%	38%	28% ⁵⁾	34%	40%
Consommation ¹⁾	64%	68%	72%	62%	74%	78%
Usure	60%	60%	60%	70% ⁴⁾	70%	60%
Haute vitesse	réussi	réussi	réussi	réussi	réussi	réussi
Note finale	64%	62%	58%	54%	54%	52%
Evaluation par étoiles Appréciation TCS ²⁾	★★★★ très recommandé	★★★★ très recommandé	★★★ recommandé	★★★ recommandé	★★★ recommandé	★★★ recommandé
+ Forces - Faiblesses	+ Pneu très équilibré + Bon à toutes les disciplines touchant à la sécurité + Bon sur sols sec et mouillé + Bon à la consommation de carburant et à l'usure	+ Pneu très équilibré + Bon à toutes les disciplines touchant à la sécurité + Bon sur sols sec et mouillé + Bon à la consommation de carburant et 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 + Meilleure note à l'usure + Bon à la consommation de carburant - Légers points faibles sur sol mouillé ³⁾	+ Bon sur sol sec + Meilleure note à l'usure + Bon à la consommation de carburant - Légers points faibles sur sol mouillé ³⁾	+ Bon sur sol sec + Meilleure note à la consommation de carburant + Bon à l'usure - Légers points faibles sur sol mouillé ³⁾

Test de pneus d'été 2018: 205/55 R16 91V



Marque Type	Michelin Primacy 3	Bridgestone Turanza T001 Evo	Continental Premium Contact 5	Firestone Roadhawk	Hankook Ventus Prime 3 K125	Semperit Speed-Life 2	Esa+ Tecar Spirit 5 HP
Etiquette eur. des pneus	C/A/69 ⁶⁾	C/A/69	C/A/71	C/A/70	C/A/71	C/C/71	C/B/69
Chaussée sèche	76%	72%	66%	76%	78%	62%	68%
Chaussée mouillée	60%	70%	66%	66%	60%	68%	58%
Confort/Bruit	48%	42%	44%	36%	42%	42%	36%
Consommation ¹⁾	72%	68%	76%	70%	68%	66%	70%
Usure	90% ⁴⁾	60%	60%	60%	60%	60%	60%
Haute vitesse	réussi	réussi	réussi	réussi	réussi	réussi	réussi
Note finale	68%	64%	64%	64%	62%	62%	58%
Evaluation par étoiles Appréciation TCS ²⁾	★★★★ très recommandé	★★★★ très recommandé	★★★★ très recommandé	★★★★ très recommandé	★★★★ très recommandé	★★★★ très recommandé	★★★ recommandé
+ Forces - Faiblesses	+ Pneu très équilibré + Bon à toutes les disciplines touchant à la sécurité + Meilleure note à l'usure	+ 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 + Meilleure note 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	+ Pneu très équilibré + Bon à toutes les disciplines touchant à la sécurité + Meilleure note sur sol sec + 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	+ Bon sur sol sec + Bon à la consommation de carburant + Bon à l'usure - Légers points faibles sur sol mouillé ³⁾

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 -

C/B/69	C/C/69	C/A/70	C/B/69	E/C/68	E/C/69	C/B/69	F/C/68
62%	70%	76%	72%	62%	78%	80%	76%
52%	52%	72%	48%	46%	44%	42%	36%
36%	38%	40%	40%	42%	50%	28%	38%
70%	74%	72%	68%	68%	62%	72%	66%
60%	70%	50%	70%	70%	60%	60%	60%
réussi	réussi	réussi	réussi	réussi	réussi	réussi	réussi
52%	52%	50%	48%	46%	44%	42%	36%
*** recommandé	*** recommandé	*** recommandé	*** recommandé	*** recommandé	*** recommandé	*** recommandé	** recommandé avec réserve
+ 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 + Meilleure note à l'usure + Bon à la consommation de carburant - Légers points faibles sur sol mouillé ³⁾	+ Bon sur sol sec + Meilleure note sol mouillé + Bon à la consommation de carburant - Légers points faibles à l'usure ³⁾	+ Bon sur sol sec + Meilleure note à l'usure + Bon à la consommation de carburant - Légers points faibles sur sol mouillé ³⁾	+ Bon sur sol sec + Meilleure note à l'usure + Bon à la consommation de carburant - Légers points faibles sur sol mouillé ³⁾	+ Bon sur sol sec + Meilleure note au bruit + Bon à la consommation de carburant et à l'usure - Légers points faibles sur sol mouillé ³⁾	+ Meilleure note sur sol sec + Bon à l'usure + Bon à la consommation de carburant - Légers points faibles sur sol mouillé ³⁾	+ Bon sur sol sec + Bon à l'usure + Bon à la consommation de carburant - Faible sur sol mouillé ³⁾

C/C/69	B/A/71	C/B/67	C/A/69	B/A/68	C/B/68	E/A/69	C/C/71	C/B/70
58%	76%	58%	56%	70%	66%	46%	48%	76%
60%	58%	52%	50%	54%	56%	46%	46%	56%
46%	32% ³⁾	42%	44%	46%	50%	46%	46%	48%
66%	74%	66%	66%	74%	62%	64%	70%	76%
60%	80%	80%	50%	50%	50%	60%	50%	80%
réussi	réussi	réussi	réussi	réussi	réussi	réussi	réussi ar.	réussi ar.
58%	58%	52%	50%	50%	50%	46%	30%	30%
*** recommandé	*** recommandé	*** recommandé	*** recommandé	*** recommandé	*** recommandé	*** recommandé	** recommandé avec réserve	** recommandé avec réserve
+ Bon sur sol mouillé + Bon à la consommation de carburant + Bon à l'usure - Légers points faibles sur sol sec ³⁾	+ Bon sur sol sec + Très bon à l'usure + Bon à la consommation de carburant - Légers points faibles sur sol mouillé ³⁾	+ Bon à la consommation de carburant + Très bon à l'usure - Légers points faibles sur sol mouillé ³⁾ - Légers points faibles sur sol sec	+ Bon à la consommation de carburant - Légers points faibles sur sol mouillé ³⁾ - Légers points faibles sur sol sec - Légers points faibles à l'usure	+ Bon sur sol sec + Bon à la consommation de carburant - Légers points faibles sur sol mouillé ³⁾ - Légers points faibles à l'usure ³⁾	+ Bon sur sol sec + Meilleure note au bruit + Bon à la consommation de carburant - Légers points faibles à l'usure ³⁾ - Légers points faibles sur sol mouillé	+ Bon à la consommation de carburant + Bon à l'usure - Légers points faibles sur sol mouillé ³⁾ - Légers points faibles sur sol sec	+ Bon à la consommation de carburant - Légers points faibles sur sol mouillé - Légers points faibles à l'usure - Légers points faibles sur sol sec - Test à haute vitesse réussi avec réserves ³⁾	+ Bon sur sol sec + Très bon à l'usure + Meilleure note à la consommation de carburant - Légers points faibles sur sol mouillé - Test à haute vitesse réussi avec réserves ³⁾



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



Entretien avec Janne Kauppinen, directeur général de

« Notre premier pneu

Chiens de traîneau et aurores boréales symbolisent la marque la Suisse, l'Autriche et l'Italie, explique comment le fabricant ce qu'il propose aux garagistes suisses. **Sandro Compagno**, rédaction

■ **Monsieur Kauppinen, Nokian Tyres se décrit sur son site Internet comme le « spécialiste des conditions nordiques ». Combien de pneus d'hiver et de pneus d'été votre groupe vend-il ?**

Nous ne publions pas de chiffres précis, mais je peux vous dire que nous vendons davantage de pneus d'hiver, et que notre part de marché sur ce type de pneu est plus importante.

Votre publicité met en scène des chiens de traîneau et des aurores boréales : est-ce difficile pour vous d'être perçu aussi comme un fabricant de pneus d'été ?

Nokian Tyres est une société finlandaise, elle a donc ses racines sous les latitudes du Grand Nord, et possède la réputation de fabriquer les meilleurs pneus d'hiver au monde. Dès les années 30, nous nous sommes concentrés sur l'amélioration de la sécurité dans les conditions les plus rudes. Sur nos cœurs de cible, les pays scandinaves et la Russie, cela concerne les quatre saisons. Le développement de pneus d'été haute performance n'est donc pas une nouveauté pour nous. D'ailleurs, notre premier pneu, lancé en 1932, était un pneu d'été. Ce n'est que deux ans plus tard que nous avons conçu le premier pneu d'hiver au monde. Afin de renforcer et d'étendre notre expertise en matière de pneus d'été, nous prévoyons d'ouvrir un centre de technologie et d'essais en Espagne en 2019. Ce centre polyvalent permettra de développer des produits et de les tester toute l'année durant, en particulier les pneus d'été dotés d'un indice de vitesse élevé.

La Suisse est un pays où le 4x4 est apprécié. Est-ce que Nokian en tire parti ?

Oui, car nous offrons une large gamme de pneus destinés aux 4x4, et la disponibilité de nos produits est excellente.

En quoi les pneus d'été Nokian se distinguent-ils de leurs concurrents ?

Nous venons du Nord, nous savons donc ce que signifient les climats rudes. Nos pneus d'été sont les plus sophistiqués du marché, capables d'affronter des routes abîmées et les caprices de la météo. De plus, les automobilistes apprécient vivement les nombreuses innovations fonctionnelles de nos pneus d'été. Par exemple, les flancs en fibres d'aramide, une technique révolutionnaire brevetée, qui équipe les pneus des SUV et des vans. La fibre d'aramide renforce le flanc du pneu pour qu'il résiste encore mieux aux facteurs extérieurs, aux entailles et aux

irrégularités de la chaussée. Nous faisons entièrement confiance à notre technologie, et le prouvons en offrant une garantie « aramide » à nos clients : si le pneu subit un dommage, nous le remplaçons gratuitement.

Quels sont vos groupes cibles sur le segment du pneu d'été ?

Nous nous adressons aux automobilistes qui misent avant tout sur la sécurité et investissent dans des produits et prestations de grande qualité. À ceux qui veulent conduire l'esprit tranquille. Nous voulons que nos clients se sentent en sécurité et libres dans leurs trajets quotidiens, que ce soit pour emmener leurs enfants à l'école ou aller en montagne le week-end.

Que pensez-vous des pneus quatre saisons ?

Il est indéniable que dans de nombreuses régions du monde, les pneus saisonniers représentent la meilleure solution pour garantir la sécurité et le confort de conduite. Un véritable pneu d'hiver ne pourra jamais remplacer un pneu d'été digne de ce nom, et un pneu d'été ou quatre saisons n'est ni agréable, ni infaillible sur une route humide, verglacée ou enneigée. Cela dit, dans les régions épargnées par les conditions climatiques extrêmes, les automobilistes qui souhaitent rouler en sécurité avec les mêmes pneus toute l'année peuvent opter pour des pneus quatre saisons. L'an passé, notre modèle Nokian Weatherproof a été distingué « meilleur pneu quatre saisons » par le magazine ACE Lenkrad, du club automobile allemand ACE.

En quoi la collaboration avec Nokian peut-elle être intéressante pour un garagiste ? Quel soutien et quelle récompense les garagistes performants reçoivent-ils de Nokian ?

Nokian Tyres se distingue par une large gamme de produits, et la disponibilité de nos pneus d'hiver est la meilleure du marché. Nous offrons en outre aux garagistes une politique de prix stable en Europe, qui est source de gains potentiels pour eux.

Avec la « Hakkapeliitta eAcademy », vous promettez aux distributeurs une augmentation de leur chiffre d'affaires. Quelles compétences peut-on acquérir avec ces modules de formation ?

La « Hakkapeliitta eAcademy » est une plate-forme d'e-learning que nous proposons à nos distributeurs en guise de service supplémentaire. Les cours diffusés offrent des informations utiles sur les produits et

Nokian Tyres Suisse, Autriche & Italie

était un pneu d'été »

Nokian Tyres. Janne Kauppinen, directeur général pour finlandais veut se positionner sur le marché des pneus d'été, et

détaillent les points forts de nos pneus. Il est ainsi plus simple d'expliquer au client final les atouts du pneu Nokian, et les chiffres de vente augmentent.

Votre spot publicitaire pour le nouveau pneu d'hiver Nokian Hakkapeliitta R3 montre une jeune femme au volant d'une Tesla. Concernant les pneus, faites-vous une distinction entre les voitures électriques et les moteurs à combustion ?

La notoriété en forte croissance des voitures électriques a accru la demande en pneus haut de gamme fiables et à grande efficacité énergétique. La sécurité et le respect de l'environnement sont les piliers du développement de nos produits. Nous travaillons notamment activement à réduire la résistance au roulement. Par exemple, le couple élevé des voitures électriques est pris en compte dans la conception de nos pneus. Vu que le moteur électrique est quasiment silencieux, la question du bruit que dégagent les pneus gagne aussi en importance. Sans le bruit habituel du moteur conventionnel, le niveau sonore des pneus a un fort impact sur les bruits perçus dans l'habitacle. Un pneu haut de gamme silencieux garantit une conduite en tout confort.



Janne Kauppinen.

La numérisation et l'électrification bouleversent la branche automobile dans son ensemble. Les fabricants de pneus sont-ils également concernés, ou bien votre modèle commercial sera-t-il le même dans dix ans ?

La numérisation a déjà un impact réel sur notre activité, et cela se poursuivra. Le commerce en ligne des pneus s'étend, et de nouveaux modèles commerciaux basés sur la technologie sont attendus. Cela nous offre l'opportunité unique d'être à l'avant-garde, de nous montrer agiles. Concernant les produits et les prestations de demain, la collaboration avec les constructeurs automobiles va se renforcer. À l'avenir, nous pourrions avoir des pneus écologiques, fabriqués entièrement à partir de matériaux bio et renouvelables, et équipés de capteurs. Ils seraient susceptibles de collecter des données qui pourraient ensuite être utilisées dans les véhicules connectés, autonomes ou assistés par robot. <



Une formation quotidienne:
www.nokiantyres.ch

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.

- 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.



Disponible en H4 et H7

* Par rapport aux lampes standard

La lumière, c'est OSRAM

OSRAM

Offre de changement de pneus

Promouvoir la pensée globale

Comment réussir à s'imposer comme le leader du marché du pneu, à proposer aux clients des garages de changer de pneus suffisamment tôt et à renforcer la relation clientèle: coup d'œil dans les coulisses d'ESA. Tatjana Kistler, rédaction

■ **Monsieur Schütz, ESA est leader du commerce des pneus en Suisse: comment parvenez-vous à maintenir cette position en dépit de la forte pression concurrentielle ?**

Martin Schütz, category manager pour les biens de consommation et d'investissement: ESA déploie son activité en tant qu'organisation d'achat des garagistes suisses dans le secteur du pneu depuis près de 90 ans et peut se prévaloir d'une grande expérience en tant qu'entreprise. Nous essayons d'agir au mieux dans tous les domaines: achats chez nos fournisseurs et partenaires, organisation de la saison, ou encore commercialisation auprès de nos copropriétaires et clients. La pression concurrentielle provient à la fois de nos concurrents en Suisse et des plates-formes Internet internationales, qui approvisionnent également la Suisse. Nous considérons en outre qu'ESA est plus qu'un revendeur de pneus. Nous offrons à nos clients une valeur ajoutée: des entrepôts décentralisés dans toute la Suisse, des livraisons jusqu'à trois fois par jour et une excellente équipe de service externe aux côtés des garagistes pour les conseiller.

« Compte tenu de l'allongement des intervalles de maintenance et de l'amélioration constante des prestations de garantie, le changement de pneus saisonnier constitue un bon moyen de maintenir le contact avec la clientèle. »

Dans quelle mesure est-il important pour ESA d'occuper une position de leader sur le marché ?

ESA tient à soutenir ses copropriétaires sur le marché de l'automobile et ainsi à offrir aux garages la possibilité de développer leur activité avec succès. Compte tenu de l'allongement des intervalles de maintenance et de l'amélioration constante des prestations de garantie, le changement de pneus saisonnier constitue un bon moyen de maintenir le contact avec la clientèle. En tant que leader du marché, nous considérons qu'il est de notre devoir de permettre à tous les garages de s'approvisionner auprès d'ESA, leur propre organisation d'achat, et ainsi de garder leur indépendance.

Combien de pneus ESA a-t-elle vendu en 2017 ?

Selon différents chiffres, le marché du pneu a enregistré un léger recul en 2017. ESA a toutefois réussi à s'affirmer dans un environnement agile et à maintenir sa position. Nous publierons le résultat annuel lors de l'assemblée générale qui se tiendra en mai 2018.

Quelles sont vos prévisions pour l'année en cours ?

Le marché du pneu, et plus particulièrement du pneu d'été, a selon nous un retard à combler. L'été passé, certains automobilistes ont annulé leur rendez-vous de changement de pneus en raison de la météo d'avril et continué à rouler avec leurs pneus d'hiver. Depuis quelque temps, nous remarquons par ailleurs une augmentation des nouvelles immatriculations qui ont besoin de nouveaux pneus après deux ou trois ans, selon le kilométrage. Nous envisageons par conséquent l'année en cours avec optimisme.

Qu'est-ce qui fait la supériorité d'ESA dans le domaine des pneus ?

ESA est une coopérative qui appartient à plus de 7000 garagistes et entretient de ce fait des contacts permanents avec la clientèle. Nos responsables régionaux, nos directeurs, mais aussi nos collègues de la vente par téléphone sont chaque jour en relation avec nos clients et en profitent pour enregistrer leurs suggestions et leurs souhaits. ESA dispose en outre d'une vaste gamme de produits, dans laquelle les clients se repèrent sans aucune difficulté. ESA-Tecar, le pneu exclusif des garagistes uniquement disponible auprès d'ESA, ou du garagiste pour les automobilistes, constitue depuis plus de 40 ans un atout qui a fait ses preuves jusqu'à ce jour.

Le changement de pneus est imminent: comment ESA utilise-t-elle cette période pour se positionner sur le marché ?

Au début de chaque saison, ESA diffuse tous les documents nécessaires afin de donner aux garagistes un aperçu de la gamme et des services offerts et leur permettre un démarrage réussi. Pour commencer la saison, nous proposons également ce que nous appelons les commandes initiales, grâce auxquelles le garagiste est assuré d'avoir le bon produit en stock pour les changements de pneus, qu'ils soient programmés ou spontanés.

Pour les garagistes, la période du changement de pneus est assez stressante: que peuvent faire les ateliers pour aborder cette saison plus sereinement ?

Expérience, planification et idées créatives: voilà un savant mélange qui fait la différence! L'expérience permet d'expliquer à l'automobiliste dès l'automne qu'il a besoin de nouveaux pneus pour l'été suivant. Ces pneus peuvent être installés dès le début de la saison, de façon à réduire le stress qui précède le week-end de Pâques. Une planification précoce de la saison permet de limiter les pics d'activité. Fixer ses rendez-vous à l'avance et annoncer très tôt un samedi consacré au changement de pneus peut également réduire le stress. De l'envoi d'un

SMS surprenant, au concert de rock organisé dans le garage : les idées de comm' créative ne manquent pas. Enfin et surtout, des collaborateurs bien formés et travaillant avec les bons appareils jouent également un rôle central, car au bout du compte, ce sont eux qui sont responsables de la sécurité de l'automobiliste sur la route.

« Le marché du pneu, et plus particulièrement du pneu d'été, a selon nous un certain retard à combler. »

Lorsque les températures remontent enfin, les automobilistes essaient presque tous de prendre rendez-vous au même moment pour changer leurs pneus. Comment le garagiste peut-il éviter cette ruée ?

Encore une fois, il peut contrôler à l'avance son stock de roues et de pneus clients et faire à l'automobiliste une offre adaptée. Cette démarche est possible dès maintenant, avec le Salon de l'auto, de façon à mieux répartir le travail intensif occasionné par le changement de pneus. Les horaires d'ouverture élargis sont aussi un moyen d'étaler la charge de travail.

ESA propose notamment un service de SMS pour l'offre de changement de pneus. Comment ce modèle fonctionne-t-il ?

Nos clients peuvent accéder au service dans la rubrique « Boutiques partenaires » d'OnlinePrint et utiliser un message pour

un seul client ou par exemple pour tous les contacts ayant stocké leurs roues. Le coût varie en fonction du nombre de messages envoyés. Nous proposons cette solution depuis environ six ans. L'envoi est régulièrement utilisé en début de saison. Il est intéressant de noter que le succès de cette opération incite de nombreux garages à la renouveler lors de la saison suivante.

Comment ce service est-il accueilli ?

Nous recevons tout particulièrement des échos positifs des clients qui utilisent régulièrement l'envoi de SMS. Il est théoriquement possible de contacter plusieurs centaines d'automobilistes simultanément. Mais comme nous l'a expliqué un garagiste, cela n'a guère de sens car en cas d'envoi massif, il n'est pas possible de traiter tous les appels téléphoniques. Les automobilistes apprécient toutefois ces SMS car ils ne pensent pas toujours au changement de pneus.

Le thème du service à la clientèle gagne en importance...

Il convient ici de distinguer la relation entre le garagiste et le consommateur final et la prestation d'ESA vis-à-vis du garagiste. Le service client fourni par le garagiste est varié : le changement de pneus est un bon exemple de prestation fournie par le garagiste. D'autres services tels que l'entretien de la climatisation, qui revêt pour beaucoup d'automobilistes encore moins d'importance que le changement de pneus, sont appréciés. Mais le service consiste aussi, par exemple, à informer sur les vacances d'été et à leur proposer une pharmacie de bord

ou une protection solaire. En un mot, à tenir compte de tout ce qui est nécessaire à la mobilité.

« De l'envoi d'un SMS surprenant, au concert de rock organisé dans le garage, les idées créatives pour encourager les clients à changer leurs pneus en avance ne manquent pas. »

Avez-vous des projets consécutifs dans le pipeline ?

En plus des prestations déjà évoquées, telles que des outils de communication, des documents complets pour l'organisation de l'activité saisonnière et les conseils personnalisés de nos collaborateurs du service externe, nous entrevoyons également dans la relation entre ESA et les garagistes, pour ce qui est du secteur du pneu, de nouveaux outils qui aident le garagiste à simplifier son interaction avec les clients ou à en conquérir de nouveaux. La plate-forme en ligne garagino.ch est sans doute le meilleur exemple d'un service gratuit proposé au garagiste qui gagne en popularité et permet de développer la vente de services et d'accessoires, parallèlement à celle de pneus. <

Service de pneu professionnel



Rechauffeur de roues



Démonte-pneus avec fonction innovante



Équilibreuse hightech pour service de pneu optimal



Machine à nettoyer des roues par bain ultrason

Connaissance donne compétence

Visitez-nous au Salon international de l'auto et accessoires à Genève
8.-12. mars 2018,
Halle 7, Stand 7233-SP

GASSNER AG

BEISSBARTH

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

Photoreportage

Fabrication de jantes en alliage léger

97 % des jantes du Ronal Group sont destinées à la première monte. Le groupe implanté à Härkingen n'en vend que 3 % dans la deuxième monte. De nombreux processus sont nécessaires pour transformer un bloc d'aluminium en jante en alliage léger. AUTOINSIDE jette un coup d'œil dans les coulisses des usines de Landau (Rhénanie-Palatinat) et de Waldenburg (Pologne) du Ronal Group. **Sandro Compagno**, rédaction



Les jantes en alliage léger sont coulées à partir de ces lingots. Comme l'aluminium pur est trop mou, l'alliage renferme d'autres métaux tels que le strontium. La composition exacte est un secret commercial bien gardé.



Le Ronal Group tire 25% de l'aluminium de sources renouvelables. L'« Aluminium Stewardship Initiative » (ASI) veille au respect de critères stricts de développement durable et à l'utilisation d'aluminium de qualité. L'alliage est chauffé à environ 760 °C dans le four de fusion.



L'aluminium liquide est retiré du four et sa température mesurée avant qu'il soit purifié et qu'il subisse une transformation. Le métal liquide est acheminé à la fonderie dans des conteneurs résistants au feu.



Les ébauches y sont fabriquées grâce à un procédé de fonderie à basse pression. Un premier contrôle qualité visuel est effectué à ce stade. Les arêtes de fonderie superflues sont ébarbées et la roue fait l'objet d'un mesurage. Chaque roue subit une radiographie automatique afin de détecter la moindre fissure. Un programme spécial reconnaît le design de la jante et contrôle la qualité de la roue conformément aux consignes du client.



La masselotte est alors percée sur les roues radiographiées et contrôlées. La matière résiduelle est refondue en externe et réinjectée dans le processus de production. La jante est ensuite soit préusinée et chauffée lors du fluotournage, processus lui conférant une résistance et une élasticité accrues, soit passe directement au traitement thermique.



6

La structure de la matière devient plus uniforme pendant ce processus de traitement thermique durant près de cinq heures. Les roues sont ensuite traitées mécaniquement et lavées avant que leur étanchéité ne soit contrôlée à 100% à l'aide d'hélium. Les éventuels déséquilibres sont également recherchés.



7

Arrivent ensuite le brossage mécanique et l'ébarbage manuel des roues. Cette dernière opération permet d'éliminer les résidus coupants de métaux.



8

Chaque roue subit un traitement de surface et un processus de peinture sophistiqué en plusieurs étapes. Suite à l'application de l'apprêt, la couche de fond est pulvérisée avant que la roue ne soit revêtue d'un vernis transparent anticorrosion.



9

Le Ronal Group n'utilise que des peintures en poudre respectueuses de la nature.



10

Les jantes subissent ensuite un contrôle à plusieurs phases. Le procédé de pénétration de teinture (essai rouge-blanc) permet par exemple d'identifier les fissures et les défauts les plus fins. Mais la roue est également exposée à diverses simulations proches de la réalité.



11

Les roues destinées aux clients de première monte peuvent être collectées ou livrées. Les roues de deuxième monte sont livrées au centre logistique Ronlog de Forst (Bade-Wurtemberg).



Le siège à Härkingen (SO). Ce site fabrique les outillages de production et non des roues. Il héberge également les services administratifs du Ronal Group.

Ronal Group

Siège principal : Härkingen (SO)

Année de création : 1969

Effectifs : plus de 7500 personnes dans le monde

Chiffre d'affaires : 1,2 mrd d'euros (2016)

Investissements : env. 100 mio d'euros par an en moyenne

Capacité : plus de 21 mio de roues par an

Sites : 13 sites de production sur 3 continents



Le pneu, une activité lucrative

« Le marché du pneu fonctionne selon les disponibilités »

La planification de l'activité estivale du pneu débute avant même que les premiers flocons de neige atteignent la plaine. AUTOINSIDE a voulu connaître les tendances de l'été 2018 et a demandé à Amag ce que les garagistes devaient prendre en compte pour s'assurer une activité printanière couronnée de succès. **Sascha Rhyner**, rédaction

■ En cette journée ensoleillée d'hiver, il règne une activité intense dans l'entrepôt de pneus d'Amag à Buchs (ZH). Depuis fin février, les pneus d'été y sont empilés dans l'attente d'être livrés. « Les préparations de l'activité estivale débutent dès l'automne », explique Sven Krey, gestionnaire Pneus chez Amag. « Nous calculons les nouveaux tarifs, bénéficions de formations pour les nouveaux profils et ébauchons les nouvelles modes. » Pour venir à bout de cette tâche, il convient de s'appuyer sur les analyses approfondies du marché et du développement des véhicules ainsi que sur la prise de contact anticipée avec les fabricants de pneus. Et d'ajouter : « En tant qu'importateur, nous avons sans doute l'avantage de connaître suffisamment tôt de quel type de pneus de première monte les nouveaux véhicules seront équipés. »

Plus grands, plus silencieux

On constate un clair penchant pour les pneus à performance optimisée et SUV. « La

technologie Seal prend en outre de l'importance au sein du groupe Volkswagen », indique Sven Krey. Il s'agit d'un mastic incorporé au pneu, lequel garantit le roulage à plat. « Les pneus équipés de réducteurs de bruits vont également susciter de plus en plus d'intérêt », ajoute Daniel Adler, directeur Category véhicules d'Amag. Les fabricants de pneus sélectionnent différentes technologies afin d'atténuer les bruits de roulement. « Ils sont en principe jusqu'à neuf décibels plus silencieux



Exemple de pneu équipé de la technologie Silent grâce à la mousse en polyuréthane à base de polyéther.

que les pneus traditionnels. Pris sur 70 décibels, c'est considérable. » Et celui qui a goûté au confort des pneus silencieux optera pour des pneus similaires lors de son prochain achat.

La conscience suisse au service de la sécurité et de la qualité

Messieurs Adler et Krey sont convaincus que la conscience qualitative nationale est plus prononcée que chez les pays frontaliers, et ceci malgré une sensibilité tarifaire également en hausse. « Si le nombre de véhicules premium est très élevé en Suisse, la qualité de leur équipement l'est de même. Cela vaut également pour les pneus », affirme Sven Krey. En achetant de nouveaux pneus, les automobilistes miseraient par conséquent sur une qualité similaire à l'équipement d'usine.

Le rôle du garagiste devient de fait primordial, malgré une activité Internet en progrès. « Le garagiste est une personne d'influence de choix, apte à vendre la confiance aux clients », avance Daniel Adler. Et d'ajouter : « Le marché

du pneu fonctionne selon les disponibilités. Seul celui qui dispose des pneus adéquats dès les premières neiges ou les premiers rayons du soleil sera en mesure de faire des affaires. » Messieurs Krey et Adler sont persuadés qu'exposer des pneus adéquats dans un showroom ou attirer l'attention sur cette compétence en matière de pneus en vaut la peine.

L'hôtel de pneus, un outil de fidélisation des clients

La prise de conscience en matière de sécurité et de qualité se manifeste également lors de l'activité saisonnière de changement de pneus, laquelle donne l'occasion au garagiste de contacter deux fois ses clients. « En considérant une performance annuelle de 15 000 km, le garagiste ne verrait ses clients qu'une fois tous les deux ans s'il se contentait du service

des 30 000 km », estime Sven Krey. L'hôtel de pneus lui permet de fidéliser ses clients aussi bien qu'une garantie pneus. « Les pneus étant toujours plus grands et plus lourds, de moins en moins d'automobilistes les stockeront dans un hôtel », indique-t-il.

Des activités additionnelles lucratives

Daniel Adler en est persuadé : « L'activité des pneus peut encore rapporter au garagiste. Il fera des bénéfices en contrôlant dès l'automne les pneus d'été des clients et en se préparant en février à la commande initiale. Dans l'idéal, il mettra ce moment à profit pour convenir avec le client s'il lui faut de nouveaux pneus. » Les pros d'Amag recommandent d'aborder les clients avant même le changement de saison : « Le garagiste peut de fait écreter les pics de

travail et dispose de plus de temps pour les activités additionnelles telles que les freins, la suspension d'essieu ou la mesure du châssis. »

Amag investit dans les formations afin de bien préparer les garagistes à l'activité du pneu. « En Suisse, nous pouvons prétendre en toute bonne conscience établir une référence », déclare Sven Krey. « Nous effectuons les formations de notre Academy en collaboration avec les fabricants de pneus et Gassner AG, importateur de machines de montage de pneus Beissbarth », ajoute Daniel Adler. « Le montage d'un pneu Runflat diffère entièrement de celui d'un pneu traditionnel de 165 ; ce fait est souvent sous-estimé. L'évolution de la technologie pneumatique exige également beaucoup des garagistes », explique Daniel Adler. <



Daniel Adler (à gauche) et Sven Krey nous montrent l'entrepôt de pneus d'Amag sur le site de Buchs (ZH).

PERSONNELLE, DURABLE, CONFORME À LA LOI

L'ÉLIMINATION INTELLIGENTE



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

une
entreprise
de **vigier**



#ROCKT

FEEL THE FREEDOM. EX

CONDUITE SPORTIVE EXCEPTIONNELLE P

Contrôle optimal dans
les virages

Réponse
directe
haut



VREDA

YOUR PERFORMANCE



HEROAD

EXPERIENCE THE DRIVE.

POUR LES VOITURES LES PLUS PUISSANTES

directionnelle
e et fiable à
ce vitesse

Meilleur freinage
sur routes sèches



ESTEIN

ESTEIN TYRES SINCE 1909

Service des pneus

Tout pour la roue – auprès d'ESA

Prestataire complet, ESA vous fournit tout ce qu'il vous faut en matière de pneus : les responsables régionaux d'ESA se tiennent à votre disposition et se font un plaisir de vous conseiller. Le service des pneus proposé par les garages s'étend aujourd'hui des simples roues de remorque aux grosses roues des SUV. Aussi est-il important de faire le bon choix en matière d'équipement de montage des pneus.

Machines de montage de pneus

pd. Une machine à disque de dimension moyenne suffit pour un atelier qui monte uniquement des petites roues. Un bras auxiliaire permet à l'opérateur de traiter de manière relativement simple même les cas plus complexes. Pour les plus grosses roues, l'utilisation d'une machine plus volumineuse dotée d'un outil de démontage et d'un dispositif de serrage rapide central est toutefois recommandée. Les coûts supplémentaires liés à l'amortissement des appareils et au temps de montage plus important peuvent être facturés au client final. Lors du choix d'un équilibreur adapté, il convient de s'assurer de la possibilité de montage ultérieur d'un élévateur pour les roues de poids important.



Équilibreur Comb.

Laveurs de roues

Un traitement correct n'est en général possible que sur des roues propres. En plus d'une propreté visible que les automobiles apprécient et pour laquelle ils n'hésitent pas à mettre le prix, les laveurs de roues offrent d'autres avantages, dont la réduction très nette de la production de saleté et de poussière lors du maniement des roues. Les dommages sur les pneus et les jantes se détectent plus facilement. Une machine de la gamme ESA permet un nettoyage efficace des roues. <



Laveur de roues New Reddy.



Plus d'informations sur :
www.esashop.ch

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



metiersauto.ch
agvs-upsas.ch



UPSA | AGVS

Union professionnelle suisse de l'automobile

Technologie Run Flat de Bridgestone

Drive-Guard : plus jamais à plat

Ce sont plus de 50 000 automobilistes suisses qui appellent chaque année l'assistance dépannage de TCS pour un problème de pneu. Bridgestone assure que cela peut être désormais évité grâce aux pneus Drive-Guard. **Sandro Compagno**, rédaction



■ Le pourcentage impressionne : 12,2 pour cent de tous les dépannages du TCS sont dus à des crevaisons, soit, en chiffres absolus, 51 240 sur 420 000 interventions par an. 140 automobilistes suisses bloqués à cause d'une crevaison sollicitent une assistance chaque jour.

C'est pour cette raison que Bridgestone a développé son Drive-Guard avec la technologie Run Flat. Selon Marco Schwarzenbach, Manager Business & Operations chez Bridgestone Europe, « le Drive-Guard offre aux automobilistes la sécurité et le confort d'une mobilité supplémentaire en cas de panne ». « Les conducteurs peuvent garder le contrôle de leur véhicule en cas de crevaison et poursuivre sans problème leur route sur 80 km à une vitesse maximale de 80 km/h. »

Le principe est aussi simple que génial : des flans renforcés et des rainures de refroidissement high tech évitent les changements de pneus pénibles et dangereux au bord de la route. « Avec Drive-Guard de Bridgestone, n'annulez pas votre rendez-vous à cause d'une crevaison », ajoute Marco Schwarzenbach.

Les problèmes de pneus les plus fréquents sont dus à des objets sur la chaussée tels que des clous, des débris de verre ou des morceaux de métal. « Les phénomènes d'usure et les fissures dans le caoutchouc le long de la bordure ou la conduite sur des routes endommagées en font partie. »

Quasiment aucune différence au niveau du confort de conduite

Le confort de conduite des pneus Run Flat, un peu plus durs, avait été critiqué par le passé. Depuis, ils se sont notablement améliorés, comme l'explique M. Schwarzenbach : « Pour les nouveaux modèles comme le Drive-Guard, la différence avec des pneus normaux est à peine perceptible. » M. Schwarzenbach recommande donc surtout les pneus Run Flat

aux automobilistes effectuant régulièrement des longs trajets. « Les pneus standard sont plutôt conseillés à ceux qui ne roulent que sur de courtes distances en ville. »

Le garagiste et le détaillant en pneus doivent respecter certaines conditions lors du montage, pour ne pas endommager les capteurs pneumatiques sensibles. « Nous formons régulièrement nos partenaires revendeurs de pneus, afin qu'ils soient opérationnels concernant la manipulation des pneus Run Flat. » Prudence et habileté sont nécessaires lors du montage et démontage du caoutchouc high tech.

Selon M. Schwarzenbach : « Même les machines doivent respecter des conditions particulières. Ce n'est que de cette manière que le pneu restera intact lors de ces opérations et qu'il pourra répondre aux exigences de sécurité élevées qui lui sont imposées. » <



Marco Schwarzenbach.



Plus d'information sur : www.bridgestone.ch



Véhicules d'essai pour la dernière génération de pneu Drive-Guard : l'écart de prix entre des pneus habituels et le Run Flat ne cesse de réduire.



La Pirelli Color Edition a été présentée avec créativité.



Christa Rigozzi sur scène.



Marco Parroni, Head Global Sponsoring chez Julius Bär, et le pilote de course Fredy Barth.



La DJ Tanja La Croix.

Pirelli et Autoscout24

Une magnifique soirée et des réflexions passionnantes

Pirelli a créé l'événement en dévoilant son légendaire calendrier. Près de 700 invités se sont rendus à l'X-Tra de Zurich. Avant la fête, Stephan Sigrist a proposé une réflexion sur notre mobilité du futur aux Headlights d'AutoScout24.

Sandro Compagno, rédaction

■ Pour la troisième fois, la Nuit Pirelli et les Headlights d'AutoScout24 ont été organisés ensemble. Le format, maintenant éprouvé, est désormais incontournable, comme en témoignent les plus de 500 invités et les quelque 150 décideurs de la branche automobile qui avaient déjà suivi les exposés de Stephan Sigrist. Le fondateur et directeur du think tank W.I.R.E. a posé un éclairage passionnant sur l'avenir de la mobilité intelligente.

C'est pourtant bien au présent qu'appartenaient les nombreuses personnalités du showbiz et du sport qui avaient répondu à l'invitation de Dieter Jermann, directeur de Pirelli : les entraîneurs de football Murat Yakin (GC) et Uli Forte (FCZ), l'ancien président du FCB Bernhard Häusler, mais aussi plusieurs bachelors, l'irréductible Vera Dillier ainsi que la belle DJ Tanja La Croix. Tous ont profité d'une merveilleuse soirée à Zurich, accompagnée par le grand groupe U2 « Achtung Babies » et DJ Fernandez.

Un making-of de la réalisation du calendrier Pirelli actuel a montré le photographe Tim Walker travaillant exclusivement avec des modèles de couleur, dont des célébrités comme le top model Naomi Campbell, les actrices Lupita Nyong'o et Whoopi Goldberg, le modèle Adwoa Aboah ou encore le rappeur américain Sean « Diddy » Combs. La 45e édition du calendrier remanie entièrement le classique « Alice au Pays des Merveilles », montrant une fois de plus l'évolution de ce calendrier unique au fil des ans vers un indicateur social et une référence de la photographie.

D. Jermann, directeur de Pirelli Suisse, avait auparavant évoqué la technologie, le style de vie et les émotions liés à la marque. L'hôte s'est autorisé une petite plaisanterie à la perspective du début de la saison de Formule 1 le 25 mars : « Je peux vous assurer que nous remporterons toutes les courses ! » Depuis 2011, Pirelli est l'équipementier exclusif de la catégorie reine du sport automobile.

« Les pronostics en matière de technologie sont souvent faux »

Lors des Headlights d'AutoScout24, Stephan Sigrist a présenté son point de vue sur la mobilité intelligente de demain. Le chercheur travaille sur la numérisation depuis des années. « Les Headlights veulent provoquer », avait expliqué Christoph Aebi, directeur d'AutoScout24, dans un entretien avec la présenta-





Giorgio Feitknecht, CEO d'ESA, et le directeur d'auto-suisse Andreas Burgener.



L'ancien président du FCB Bernhard Heusler, l'hôte Dieter Jermann et l'entraîneur du GC Murat Yakin.



Marc Kessler, CEO de Quality1, avec Olivier Maeder de l'UPSA.

trice Christa Rigozzi. Ils marquent pour ainsi dire «le coup d'envoi de l'année» pour la branche. S. Sigrist a présenté sa thèse sur la mobilité intelligente en précisant : « Les pronostics en matière de technologie sont souvent faux. » Il convient de distinguer l'avenir officiel de l'avenir non officiel. Selon le premier, « La technologie intelligente avec les véhicules électriques et autonomes apporte la solution. »

Mais S. Sigrist lui oppose une antithèse : le problème est une surcharge des systèmes (« Nous générons et enregistrons plus de données que nous n'en traitons. »), l'augmentation du nombre de véhicules autonomes ne réduira pas le problème des embouteillages et nous nous heurterons rapidement aux limites de l'intelligence artificielle. Et de rappeler à ses quelque 100 auditrices et auditeurs : « Il faut tenir compte de la dimension culturelle ». Car peut être que nous ne voudrions pas du tout rouler dans des voitures autonomes... <



Beat Röthlisberger (à g., Mercedes-Benz), le directeur d'Autoscout Christoph Aebi et Walter Henneke, l'ancien directeur du Garage Zürich Nord.



Le CEO sortant d'Autoscout24 Oliver Rihs (à g.) en entretien avec Marcel Stocker de Digital Enterprise.



André Hefti, directeur du Salon de l'auto de Genève, et Dieter Jermann.



Yokohama (Suisse) SA

www.yokohama.ch

> SUV et minivans en ligne de mire

pd. La palette Yokohama de pneus de voitures de tourisme accueille un petit nouveau : le BluEarth RV-02, spécialement développé pour les SUV et les minivans.

Il assure une sensation de conduite sûre, grâce à une

excellente adhérence sur sol mouillé, une meilleure stabilité et une usure uniforme.

La gamme de pneus de livraison RY818 a un successeur depuis le début de l'année : le tout nouveau BluEarth-Van RY55. Outre un mélange de gomme

plus écologique, le pneu promet une meilleure efficacité en carburant ainsi qu'une adhérence extrême sur sol mouillé.

Le Geolandar M/T G003 est un nouveau venu dans le tout-terrain. Cette nouveauté est disponible sur demande chez

Yokohama. Il a été développé pour les conducteurs de pick-ups, de Full Size SUV, de Jeeps et autres véhicules tout-terrain qui recherchent un pneu délivrant une excellente traction. <



Le BluEarth RV-02.



Le BluEarth-Van RY55.



Le Geolandar M/T G003.

Apollo Vredestein Suisse AG

www.apollotyres.com / www.vredestein.ch

> Pneus ultra hautes performances de la prochaine génération

pd. Le nouveau pneu été Aspire XP d'Apollo Vredestein Schweiz allie de manière unique confort extrême et très grande marge de sécurité. Une expérience de conduite exceptionnelle est garantie sur route sèche ou mouillée pour les SUV et les autres véhicules.

Grâce aux améliorations du profil de la bande de roulement, des matériaux et des tailles disponibles, l'Aspire XP dépasse toutes les exigences pesant sur un pneu moderne.

Les pneus V/W/Y conviennent à de nombreuses applications de voitures et de SUV. Le pneu destiné au segment premium/sport promet une maniabilité accrue de 22% sur chaussée mouillée à grande vitesse, grâce à un mélange de bande de roulement optimisé à la silice.

Le pneu se distingue en outre par une distance de freinage plus courte de 7% sur route mouillée et de 4% sur route sèche.

Le pneu été affiche par ailleurs un centre de bande de roulement plus rigide et des blocs d'épaulements. Ces améliorations engendrent une précision accrue de la réponse directionnelle.

La durée de vie de ce pneu est prolongée par une usure uniforme et moindre de la bande de roulement. Des lamelles sur les épaulements intérieurs réduisent le niveau de bruit dans l'habitacle. Le confort de conduite est lui aussi amélioré grâce à un amortissement plus performant.

Enfin, l'Aspire XP garantit une meilleure absorption des

chocs du fait d'une plus grande flexibilité des matériaux des parois latérales. <



Le nouvel Apollo Aspire XP.

Pirelli Tyre (Suisse) SA

www.pirelli.ch

> **Le PZero, le Cinturato P7 BLUE et le Scorpion Verde s'adaptent à l'été**

Le **Cinturato P7 Blue** est le pneu haute performance des catégories moyenne et supérieure. Le pneu Pirelli offre une alliance unique entre performance sur sol mouillé et résistance au roulement, tout en conservant un kilométrage élevé. Ses perfor-

mances 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 rapport au pneu de référence, le **Cinturato 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. Le pneu est disponible en 19 tailles de 16 à 18 pouces.

Pneu écologique haute performance, le **Scorpion Verde** établit des références dans le segment des Sports Utility Vehicles (SUV). Sa composition est extrêmement résistante aux variations de température

et présente un excellent niveau d'adhérence et de freinage sur sol mouillé. Son profil réduit le risque d'aquaplaning et assure une adhérence latérale optimale. De plus, il se caractérise par un poids réduit et une faible résistance au roulement. Ces deux propriétés permettent d'économiser du carburant et de réduire les émissions de CO₂.

Enfin, le pneu Pirelli est silencieux au roulement. Pour la prochaine saison d'été, il est disponible en 70 tailles pour des jantes de 16 à 22 pouces.

Outre ses meilleurs produits pour l'été, Pirelli continue de proposer aux consommateurs son assurance pneus de 24 mois.

Avec une adhésion au **PZero Club**, les automobilistes se déplacent sans souci pendant 24 mois grâce à l'assurance

pneus prise Tyrelife. Tout consommateur final qui achète au moins deux pneus Pirelli (dès 17 pouces, pour une VP ou un SUV) chez un revendeur participant peut enregistrer ses pneus sur www.pzeroclub.ch. <



Le Cinturato P7 Blue.



Le luxe PZero.

Cooper Tire & Rubber Company Europe Ltd

www.coopertire.ch

> **Le nouveau pneu CS7 pour les voitures de petite et moyenne gamme**

Cooper Tire Europe a développé un nouveau pneu haut de gamme pour les voitures de petite et moyenne gamme, le CS7. Il remplace le modèle de pneu VP prisé CS2. Les pneus de la nouvelle génération sont non seulement plus silencieux, mais ils ont aussi été développés pour intégrer des propriétés technologiques qui

assurent une conduite plus sûre, agréable et économe.

Le CS7 se distingue de son prédécesseur par une résistance au roulement améliorée qui réduit la consommation de carburant. La distribution de la pression sur la surface de contact avec la route est particulièrement uniforme grâce à un contour optimal de la bande de roulement. Il en résulte non seulement une moindre résistance au roulement, mais aussi des frottements réduits et une hausse du kilométrage. Le

CS7 affiche un faible bruit de roulement grâce à une structure phonoabsorbante spéciale des rainures du profil du pneu. La technologie Cooper réduit le bruit généré par le pneu sur la chaussée. Le nouveau CS7 est le pneu Cooper le plus silencieux, à seulement 68 dB(A), une vertu qui se traduit par une seule onde sonore sur l'étiquette.

Le CS7 se singularise par un mélange à forte teneur en silice qui assure une traction exceptionnelle et des performances améliorées de freinage, d'adhé-

rence latérale et de réactivité sur route mouillée. Compte tenu de son adhérence sur chaussée mouillée, l'étiquette du pneu affiche un B. Pour une VP typique circulant à 80 km/h, il en découle une distance de freinage plus courte de six mètres (ou une fois et demi la longueur du véhicule) par rapport à celle d'un produit de la classe E.

Le nouveau Cooper CS7 est disponible en 30 tailles aux indices de vitesse T (jusqu'à 190 km/h) et H (jusqu'à 210 km/h) et aux diamètres 14, 15 et 16 pouces. <



Le nouveau Cooper CS7.

Interpneu Handelsgesellschaft GmbH

www.interpneu.de

> Platin Wheels aux designs nouveaux

pd. Interpneu, le grossiste allemand de pneus et de jantes, lance de nouveaux designs de jantes au printemps. Les modèles Platin P79 et P85 conviennent à de nombreuses voitures grâce à des exécutions variées et élégantes en « black shiny » ou en « grey polished ».

Interpneu suit la tendance des roues de grande taille. Le design P79 est disponible en 8×18 et 8,5×19 pouces pour des cercles de boulonnage de 5/108, 5/112 et 5/114,3. La série P85

est prévue en cinq tailles de 8,0×18, 8,5×19, 9,5×19, 8,5×20 jusqu'à 9,5×20 pouces pour un cercle de boulonnage de 5/112. Le nouveau design P84 fera son entrée sur le marché d'ici l'été dans les tailles courantes de 15, 16 et 17 pouces. De nouvelles applications pour les modèles de jantes en aluminium utilisant la 30 Platin sont par ailleurs constamment complétées. Le configurateur de roues en ligne d'Interpneu permet de choisir facilement et en toute sécurité

la bonne combinaison de pneu, de roue et de voiture grâce à une base de données exhaustive. La sélection, assortie d'un TPMS adapté, peut être directement commandée, sur demande sous forme de roue complète montée sans supplément de prix. L'inscription des revendeurs sur www.interpneu.de est gratuite. La livraison est généralement assurée en 24 heures, dédouanée et facturée en francs suisses. Une équipe de conseillers se fera un plaisir d'assister

les clients par téléphone. Les magasins veillant à conserver une diversité d'articles disposent de plus de 1,2 million de pneus et de 200 000 roues. Interpneu est en mesure d'associer des jantes aux pneus de toutes les marques connues, y compris de nombreuses marques exclusives, par exemple des pneus été ou toute saison Platin. <

PLATIN
★★★ WHEELS

Les P79 et P85 disponibles dès à présent.

ESA

www.esa.ch

> Disponible dès maintenant: le pneu été ESA-Tecar

pd. Depuis plus de 40 ans, ESA propose à ses copropriétaires la solution parfaite pour leur activité pneu: le pneu exclusivement réservé aux garagistes ESA-Tecar. La famille actuelle de pneus été Spirit5 (Spirit5, Spirit5 HP et Spirit5 UHP), disponibles dans

toutes les tailles principales, séduit par son exceptionnelle disponibilité, sa qualité et ses prix attractifs.

Dans l'essai de pneus été du TCS, l'ESA-Tecar Spirit5 HP en taille 195/65 R 1591 V a décroché la note « Fortement recommandé » en 2017, faisant ainsi la

preuve de ses qualités. Il est en effet le meilleur pneu pour les routes suisses.

Pour découvrir les pneus été ESA-Tecar ou la vaste gamme d'ESA, il suffit de se rendre au stand ESA du Salon de l'automobile de Genève. Comme Pâques tombe tôt cette année,

ESA recommande à ses clients de vérifier sans tarder leur stock de pneus et, le cas échéant, de le compléter par les principales tailles. Car les clients ne manqueront pas de se bousculer pour demander leurs pneus été! <



ESA-Tecar Spirit5 UHP.

Fibag AG

www.fibag.ch

> Le nouveau pneu été signé Falken

pd. Depuis plus de 65 ans, l'importation et la commercialisation de pneus ainsi que la distribution de liquides, de pièces de rechange et d'accessoires constituent le cœur de l'activité de Fibag AG, entreprise implantée à Härkingen. Fibag AG, la plus ancienne filiale du groupe Emil Frey, présente désormais le Ziex ZE310 Ecorun à l'occasion du début de la saison des pneus été. Il passe devant le Ziex ZE914 Ecorun. Falken adopte des technologies de pointe pour son développement. Le ZE310 est un pneu qui ne compromet pas le confort pour le conducteur sportif.

Une traction exceptionnelle et une adhérence de premier ordre sur route sèche ou mouillée pour une faible usure constituent les principales pro-

priétés du Ziex ZE310 Ecorun. Ce pneu est muni de la technologie « Adaptive Constant Pressure » (ACP).

Le profil de la bande de roulement garantit une répartition constante de la pression sur la surface d'appui grâce à un nouveau procédé de simulation. La stabilité de direction s'en trouve améliorée et l'usure est uniforme.

En fonction de la taille et de la catégorie de vitesse, le ZE310 est disponible en deux variantes différentes de profil (profil à trois ou quatre rainures) pour assurer la constance des propriétés du pneu sur tout l'éventail de tailles.

Grâce à la technologie Advanced 4D Nano Design, Falken a pu développer un mélange de gomme qui affiche des caracté-

ristiques de conduite améliorées, en plus d'un très bon rendement kilométrique et d'une efficacité inégalée. « Le ZE310 est destiné au conducteur sportif qui ne renonce pas au confort », affirme Roger Limacher, le directeur de Fibag AG. « Nous allons recevoir les premières tailles pour la saison des pneus été », ajoute R. Limacher. <



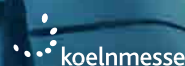
Le Ziex ZE310 Ecorun.

EMPOWERING THE
ENTIRE BUSINESS

www.thetire-cologne.com

LEADING TRADE SHOW FOR THE TIRE BUSINESS

Cologne, 29.05.-01.06.2018



Hankook Tire Europe GmbH

www.hankooktire.com

> Technologie grande vitesse et phonoabsorbante

pd. Hankook poursuit le développement de la technologie phonoabsorbante « Sound Absorber ». Elle est déjà déployée

avec succès sur des SUV haut de gamme et des coupés sport à motorisation hautes performances en première monte.



L'isolation phonique brevetée a désormais été mise à jour. Un matériau à base de silicone particulièrement résistant à la chaleur et appliqué partiellement remplace le matériau Sealguard interne utilisé jusqu'à présent pour fixer la mousse acoustique.

La nouvelle génération de « Sound absorber » associée à la mousse acoustique plus légère, elle aussi encore développée, offre ainsi une optimisation sensible du poids et permet également une production automatisée qui se substitue au processus de fabrication nécessaire jusqu'à présent, rendant possibles des volumes de production plus importants.

Les pneus « Sound absorber » Hankook ne seront alors plus réservés qu'aux véhicules de

luxe et de catégorie supérieure mais pourront se révéler de plus en plus intéressants pour des modèles du segment moyen supérieur.

Les pneus équipés de cette technologie réduisent significativement les résonances liées au système et qui, à certaines vitesses, sont audibles dans l'habitacle.

Hankook est l'un des cinq fabricants mondiaux de pneus affichant les volumes les plus importants. À ce titre, Hankook fabrique des pneus radiaux hautes performances innovants dans la catégorie pour voitures de tourisme, SUV, véhicules tout-terrain, camionnettes, camping-cars, camions, bus et voitures de course (circuit/rallye). <

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 2/2018

QUALITY 1

A company of Allianz

Bridgestone Deutschland GmbH

www.bridgestone.de

> **Le meilleur en conditions humides**



Bridgestone présente le pneu tourisme premium Turanza T005.

pd. Bridgestone, leader mondial du pneumatique, présente le pneu tourisme haut de gamme Turanza T005, qui offre d'excellentes performances sur chaussée humide et des économies de carburant appréciables.

Pendant le développement de ce modèle, Bridgestone a interrogé des milliers d'acheteurs de pneus premium pour cerner leurs besoins, découvrir

ce qu'ils attendent d'un pneu tourisme et connaître les défis qu'ils rencontrent au quotidien. Les conclusions sont claires: les acheteurs de pneus haut de gamme souhaitent se sentir en sécurité, tout en gardant le plaisir de la conduite.

Ils veulent un pneu qui leur permette de maîtriser leur véhicule en toutes circonstances, notamment par temps de pluie, tout en offrant des économies de carburant et un kilométrage élevé. Le pneu tourisme premium Turanza T005 répond à l'ensemble de ces attentes. Le plus: l'adhérence latérale et les performances de freinage sur chaussée humide ont été testées et certifiées par TÜV SÜD, l'un des organismes d'essais automobiles indépendants les plus respectés d'Europe. <

PS-Profipflege

www.ps-profipflege.de

> **Fidélisation de la clientèle avec le spray**

pd. La plupart des automobilistes stockaient par le passé eux-mêmes leurs pneus. Le lancement des capteurs de la pression de pneus, les jantes de plus en plus volumineuses et les exigences accrues en matière de confort rendent toutefois l'hôtel pour pneus plus populaire. Mais pour beaucoup, le coût de ce service est trop élevé. Aussi convient-il, afin de renforcer l'acceptation par la clientèle, de créer une valeur ajoutée par le biais de prestations supplémentaires telles qu'un entretien des pneus et des roues. Parallèlement au net-

toyage manuel ou mécanique des roues, déjà bien établi dans la branche, par ex. à l'aide du nettoyant pour jantes haute performance PS, un traitement avec le spray d'entretien intensif 24/7 PS convient pour la finition. L'effet mouillé et la formule active anhydre et donc durable garantissent une excellente satisfaction de la clientèle et des pneus et des jantes éclatants. En plus du gros bidon destiné à une utilisation opérationnelle, le spray d'entretien intensif 24/7 PS de 500 ml est également recommandé en boutique pour son format « à emporter ». <

MERCI D'HOMME À HOMME AVEC L'OUTIL QUE TOUT LE MONDE EMPLOIE!

Pour 150 ans de fidélité des professionnels, utilisateurs, revendeurs, et ateliers du monde entier convaincus d'utiliser l'outillage HAZET! Voici le nouveau cliquet HAZET avec 1000 Nm et 90 dents, le cliquet HiPer dents fines, la parfaite symbiose entre force et précision.

1000 Nm



Das Werkzeug

Agence générale: Karl Ernst SA, Zurich / standno. 7040

J'en suis. **Votre Dario Colonna.**
Champion du monde, champion olympique et sportif suisse de l'année 2013.



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

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



Section Argovie

> Plaisirs exotiques au salon de l'automobile d'Aarau-West

■ **crc.** L'avenir rime avec (auto)mobile. Du 16 au 18 mars, plus de 30 garagistes de la région Aarau/Lenzbourg/Zofingue et divers exposants invités vont transformer le complexe de tennis d'Aarau-West, à Oberentfelden, en épicerie de l'automobile. On pourra ainsi y admirer 170 voitures de 30 marques.

L'espace de quelques jours, les concessionnaires de la région présenteront ensemble leur branche et leurs produits. Pour les passionnés d'automobile qui ne veulent pas se rendre au Salon de l'auto de Genève, ce sera l'occasion de découvrir des nouveaux modèles tout près de chez eux, sans stress et dans une atmosphère conviviale.

Tour du monde culinaire

Grande nouveauté: la section argovienne de l'UPSA présentera un World Food Festival en parallèle sur le site de l'expo. Plus de 20 food trucks emmèneront les visiteurs faire un tour du monde culinaire. <

Heures d'ouverture de l'exposition

Vendredi 16 mars: 17 h 00 – 21 h 00
Samedi 17 mars: 10 h 00 – 18 h 00
Dimanche 18 mars: 10 h 00 – 17 h 00

Heures d'ouverture du Food Festival

Vendredi 16 mars: 17 h 00 – 23 h 00
Samedi 17 mars: 11 h 00 – 23 h 00
Dimanche 18 mars: 10 h 00 – 19 h 30



Présence commune pour le salon de l'auto d'Aarau-West et le World Food Festival.

Section Argovie

> Une Alfa Romeo pour le centre CI de Lenzbourg

■ **crc.** La section argovienne de l'UPSA forme désormais les apprentis sur une nouvelle Alfa Romeo MiTo rouge de dernière génération. L'agence générale de La Mobilière à Aarau en est le sponsor.

Nouvelles possibilités de formation grâce à un turbo italien

Le 7 février dernier, Martin Sollberger, président de la section, s'est félicité devant ses invités de l'addition récente du centre CI: « Nous nous réjouissons énormément de pouvoir mettre cette Alfa à la disposition de nos formateurs et apprentis. Cela ne va pas de soi. Et nos remerciements les plus sincères vont au sponsor, La Mobilière, et à son représentant Daniel Probst, pour leur engagement financier. » André Hoffmann, membre du comité et responsable de la formation professionnelle, a insisté sur le fait qu'il ne fallait pas sous-estimer la portée de ce geste remarquable de La Mobilière: « Cette voiture sportive et



Un nouvel outil d'apprentissage réjouissant (de g. à dr.): André Hoffmann (responsable de la formation professionnelle de l'UPSA), Martin Sollberger (président UPSA, section AG), Daniel Probst (agent général de La Mobilière) et Urs Baumann (responsable de l'atelier UPSA, Lenzbourg).

cette compagnie d'assurance dynamique vont parfaitement de pair. Cela fait longtemps que nous espérons avoir un tel moteur. Jusqu'à ce jour, un véhicule doté d'un moteur 1.4 TB 16V, 135 ch, à turbocompresseur avec refroidisseur et ventilateur de refroidissement MultiAir faisait défaut dans notre centre de formation. » <

7 responsables CI, 700 apprentis

Le centre de cours CI de Lenzbourg forme la relève professionnelle dans la branche argovienne de l'automobile. Sept responsables CI forment chaque année quelque 700 apprentis sur un total de 8500 jours de cours. Grâce à des véhicules de dernière génération, les jeunes peuvent apprendre leur métier à l'aide de technologies modernes.

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



Nécrologie

Adieux à Martin Wagner

Le 28 janvier 2018, notre président, l'avocat spécialisé dans les médias Martin Wagner, est décédé... bien trop tôt et dans des circonstances tragiques. Il laisse derrière lui un grand vide au comité et dans toute la section, puisqu'en plus d'en être le président, il se posait en « sceptique constructif » et était un ami cher et fidèle. René Degen, président de la section UPSA des deux Bâle



Martin Wagner, président de la section UPSA des deux Bâle de 2008 à 2018.

■ Notre honorable président, Martin Wagner, a été arraché bien trop tôt à la vie. La tragédie a profondément bouleversé la section des deux Bâle. Nous perdons en Martin Wagner un président loyal, rigoureux et ouvert.

Revenons au printemps 1992, à l'assemblée générale de la section UPSA des deux Bâle. Je me souviens comme si c'était hier du moment où le jeune avocat Martin Wagner a été élu secrétaire de la section UPSA et fut ainsi chargé de diriger notre secrétariat.

En 2008, il devient président de la section UPSA des deux Bâle. Depuis 2014, Martin Wagner et moi-même avons mené la section vers le succès, en qualité de coprésidents. Ce duo s'était esquissé dès 2008: Martin et moi nous complétions idéalement en termes de connaissances techniques et travaillions main dans la main au service de la section des deux Bâle. Avec du « cambouis sur le pantalon », comme il aimait à le dire, Martin Wagner a soutenu activement la section pendant 26 ans.

Les intérêts de la branche, en particulier les thèmes en rapport avec la convention collective dont il était responsable en tant que président de la commission paritaire professionnelle, lui tenaient très à cœur. Martin Wagner était un avocat engagé à titre personnel, ce qui était également à l'avantage de la branche automobile. Le défunt président s'est ainsi fortement investi en faveur de la branche sur le plan politique. Ses précieux contacts dans ce domaine étaient extrêmement importants pour la section UPSA des deux Bâle. C'est avec plaisir que nous nous remémorons son éloquence. Que ce soit lors d'entretiens personnels ou par écrit, il s'exprimait avec brio et ses contacts dans les médias lui permettaient d'assurer une pérennité écrite à ses opinions. La section doit à ce talent d'innombrables articles passionnants et remarquables, comme la lettre de Noël annuelle d'une grande pertinence et dans la rédaction de laquelle Martin Wagner excellait; ou encore ses déclarations sur des sujets politiques parfois complexes.

Lors des assemblées générales, il saluait les membres avec humour, précision et à-propos, et toujours avec une connaissance parfaite de la situation dans la branche automobile. La relève, l'encouragement de la formation initiale et continue, la constellation des différentes tranches d'âges au comité et bien sûr la politique étaient ses principaux chevaux de bataille. Sa capacité à parfois dire non, à reporter ou même abandonner complètement un projet faisait également de ce président celui dont la section avait besoin. Il tenait toujours parole et se montrait un président exemplaire et résolu, même dans les situations délicates et complexes.

Le comité de la section UPSA des deux Bâle, les membres de notre section et le comité central de l'UPSA n'oublieront jamais les précieux services rendus par Martin Wagner et honoreront toujours sa mémoire. <

Les résultats de l'enquête

Les retours très positifs vont être source de nouveaux défis

À l'UPSA, on est déjà à la recherche du thème de la prochaine Journée des garagistes suisses. L'objectif ? Consolider le niveau d'utilité et d'expérience atteint. Les retours des participants à la manifestation du 17 janvier 2018 font partie des éléments à intégrer à la réflexion et sont univoques : surpasser l'édition 2017 va constituer un véritable challenge. Reinhard Kronenberg, rédaction

■ 800 personnes ont pris part à la Journée des garagistes suisses et les retours très réjouissants parvenus le soir-même et au cours des jours suivants se voient confortés par l'enquête structurée menée auprès des participants. 236 ont pris la peine de remplir le questionnaire envoyé par l'UPSA. Leurs retours sont des plus positifs : 100% des personnes interrogées ont qualifié le slogan de la manifestation « Mission mobilité : le rôle des garagistes, ce qui change et ce qui reste » de très bien (83,9%) ou de bien (16,1%). En d'autres termes : personne n'a trouvé le thème déplacé. 99,6% ont affirmé que le choix du thème des intervenants était très bien ou bien. Il a également été noté au bénéfice du colloque que les intervenants avaient parfaitement harmonisé les thèmes entre eux, offrant de fait un éventail suffisamment large et varié. La majorité des participants considère désormais la Journée comme le plus important rendez-vous de la branche. Pour l'essentiel, les retours vont de « c'était un vrai plaisir » en passant par « le contenu, les exposés et les entretiens nous ont ravis », « une véritable formation continue », « un must », pour finir par le constat selon lequel l'UPSA a non seulement réussi à démontrer l'importance du thème de la numérisation, mais également à « propager un sentiment d'assurance au sein

de la branche. » Le public a particulièrement apprécié les exposés du professeur Ferdinand Dudenhöffer (très bien ou bien à 98%), de Hans-Georg Häusel (97,3%) et de Marc Walder (96,5%). Les deux animateurs de la journée, Mélanie Freymond et Patrick Rohr (99,3% d'approbation) se sont également distingués par leur excellente performance. Les participants les ont en effet trouvés parfaitement préparés, à fond dans leur sujet et très charmants.

Le Dîner est désormais un incontournable

Comptabilisant 500 invités, le Dîner des garagistes, désormais traditionnel, a également remporté un franc succès. 80% des personnes interrogées sont d'avis que l'événement était « une excellente idée » et 72% l'ont qualifié de « point d'orgue de la journée ». Plus de deux tiers des invités restent également pour le Dîner afin de saisir l'occasion d'entretenir leur réseau et de profiter d'un moment de convivialité entre collègues. Citons une raison supplémentaire non négligeable : au lieu de rester bloqués dans les embouteillages de début de soirée, ils préfèrent profiter avec leurs collègues d'un bel apéritif avant de déguster un délicieux menu. Les absents, quant à eux, avancent les motifs suivants : si les uns se contentent de la partie officielle, les autres



Thème clé 2018

MISSION MOBILITÉ

avaient un rendez-vous à honorer ou un long trajet devant eux. Qu'il s'agisse du repas du midi ou du soir, le service traiteur était très bien ou parfait pour plus de 90 % des participants. La plupart des invités (52,4%)

se sont rappelés de cette manifestation grâce

à l'invitation personnelle envoyée au préalable par l'UPSA.

Plus d'un tiers des participants s'informe maintenant de la date et du programme de la Journée des garagistes suisses sur www.agvs-upsa.ch. Le programme, les intervenants et leurs thèmes y sont présentés au préalable et dès le lendemain de la manifestation, les visiteurs y trouvent un résumé intégral de tous les exposés, ainsi qu'une galerie de photos. À ce propos, il convient de préciser que 97,7% des personnes interrogées ont affirmé être très satisfaites ou satisfaites de ce compte rendu.

Le Kursaal accueillera la Journée des garagistes 2019

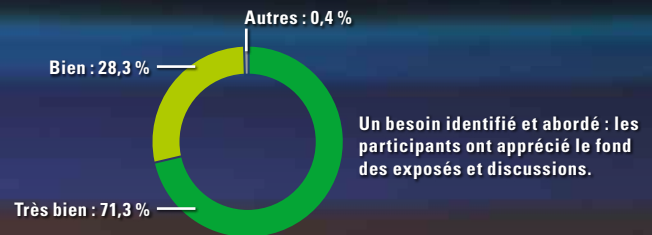
Les visiteurs se sont en outre dits on ne peut plus satisfaits de l'emplacement de la manifestation : au Kursaal de Berne pour la deuxième fois consécutive. Le lieu, l'atmosphère de la salle ou la vue spectaculaire sur la ville de Berne sont autant de critères qui ont servi à atteindre une satisfaction de 100% des invités interrogés (très bonne pour 87,3% et bonne pour 12,7%). C'est pourquoi l'UPSA a décidé que la manifestation aurait lieu au même endroit en 2019. La date a d'ores et déjà été fixée au mardi 15 janvier 2019. La Journée des garagistes s'est vue attribuer la note maximale pour son organisation de manière générale, avec un léger embouteillage à déplorer lors de la répartition des badges nominatifs. Le manque de place sur le balcon a également fait l'objet d'une critique. Compte tenu du nombre très élevé de participants (le colloque affichait déjà complet deux semaines avant la manifestation), l'espace était insuffisant pour installer des tables et

il a malheureusement fallu se contenter de chaises. Le Kursaal lui-même arrive, de fait, peu à peu aux limites de ses capacités. Urs Wernli, président central de l'UPSA, estime que la manifestation se situe désormais au niveau « que nous avons toujours souhaité atteindre. » <

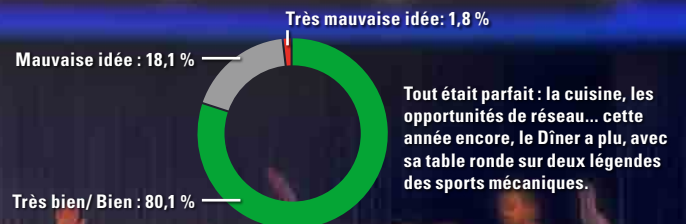
LE SLOGAN VOUS A-T-IL PLU ? « MISSION MOBILITÉ : LE RÔLE DES GARAGISTES, CE QUI CHANGE ET CE QUI RESTE »



AVEZ-VOUS APPRÉCIÉ LES SUJETS ABORDÉS ?



COMMENT AVEZ-VOUS TROUVÉ L'IDÉE DE FAIRE LE DÎNER DES GARAGISTES À L'ISSUE DE LA PARTIE OFFICIELLE DE LA JOURNÉE ?





Les installations d'alimentation en fluide

Pour que ça coule de source

De nombreux garages ont un potentiel d'amélioration pour le stockage des huiles. Avec son installation d'alimentation en fluide de conception modulaire, Motorex Toptech est un véritable pionnier. Lars Jensen a équipé de ce système son garage de Rümlang (ZH). Le brevet l'a surtout convaincu par son efficacité et son mode d'utilisation. *Tatjana Kistler, rédaction*

■ Pas de travail optimal sans atelier équipé de manière professionnelle, et ce dans tous les secteurs! L'utilisation efficace des fluides est un élément important du déroulement des processus. Ces opérations sont soumises à une réglementation légale rigoureuse en termes de protection de l'environnement, de stockage, d'élimination de l'huile usagée, etc. Pour un stockage à la fois sûr et efficace, il est donc nécessaire de recourir dès la phase de planification et de conception à des spécialistes, qui ont une vue d'ensemble des prescriptions, des règles techniques et des ordonnances.

Optimisation des processus et des coûts

« Une bonne planification des installations d'alimentation en huile, liquides de coupe et autres liquides permet d'optimiser le travail dans l'atelier », insiste Patrick Wyss, chef de produits chez Motorex. Dans cette optique, l'entreprise de Langenthal ancrée dans la tradition a développé une installation d'alimentation en fluide sous le label « Motorex Toptech ». « Aujourd'hui, le stockage sûr des liquides ne doit plus nécessiter l'attention quotidienne des garages. » Un système d'alimentation moderne en vaut la peine, même sur le



La propreté incarnée: l'installation d'alimentation en fluide arrive à l'atelier dans un design neutre et homogène.



L'alimentation en fluide ne se termine que lors de l'élimination correcte de la matière première usagée, fortement réglementée sur le plan légal.



En action : Martin Willener, chef d'atelier, en train d'utiliser l'installation d'alimentation en fluide Motorex.

plan financier. « Un calcul des coûts met immédiatement en évidence les dépenses supplémentaires qu'entraîne un travail sans installation ingénieuse d'alimentation en fluide. Avec cet investissement à long terme, les coûts inhérents sont souvent très largement amortis grâce aux économies réalisées sur les dépenses courantes d'exploitation. »

Possibilité de s'équiper a posteriori

Motorex mise en outre sur le « sur mesure » et propose ainsi, selon le principe de la modularité, des solutions adaptées aux besoins de chaque garage ou atelier, avec un niveau d'équipement qui va du très simple au très complet. Ainsi, la version intégrale englobe même des tâches en aval telles que la facturation correcte pour la bonne commande. « Les constructions existantes peuvent également être facilement équipées a posteriori. Des synergies peuvent en outre être dégagées, comme la mise à jour simultanée de l'alimentation en air comprimé lors du montage d'une alimentation en fluide », ajoute le chef de produits.

Le test expérimental à Rümlang

Voici deux ans que la propreté et la simplicité d'utilisation de l'installation d'alimentation en fluide font l'unanimité parmi les col-

laborateurs de Jensen AG à Rümlang (ZH). « J'ai été convaincu par les installations de référence. De plus, en tant qu'esthète, j'ai été séduit par le tracé des conduites », commente Lars Jensen, directeur et propriétaire. Entre-temps, le concessionnaire multi-marques a opté pour une installation complète. « Les réservoirs d'huile fraîche et usagée ont occasionné un gain de place. Toute l'installation est dotée d'une structure claire. Les liquides spécifiques pour Toyota, Lexus, Suzuki et Lotus sont étiquetés », explique-t-il.

Les concentrés sont dosés avec précision grâce aux mélangeurs pour l'anti-gel et le lave-glace. « Les récupérateurs d'huile de vidange sont aspirés sans aucune goutte et toute erreur de manipulation est exclue », ajoute le chef d'entreprise.

L'optimisation de l'efficacité des coûts et processus est un vrai motif de satisfaction. « Les gros volumes de commande sont possibles et l'affichage numérique permet une facturation précise. Les systèmes de mélange évitent de se tromper et de devoir transporter des milliers de litres d'eau », conclut L. Jensen. L'établissement membre de l'UPSA exhorte en outre à un scrupuleux travail préparatoire de planification et à une évaluation des besoins. Aspects pour lesquels Motorex facilite le travail. « Tout le système d'alimentation a été planifié et installé de manière très professionnelle. Du bon travail. » <

Salon de l'auto
8-18 mars 2018
Genève

halle 7
n° stand 7032

**Koch Chemie®
ImFinishVorn.**

Assortiment complet pour la
préparation des véhicules

www.thommen-furler.ch

Distribué en Suisse par:

THOMMEN FURLER

Thommen-Furler AG, 3295 Rütli b. Büren
sca@thommen-furler.ch

EXCELLENCE
FOR EXPERTS
MADE IN GERMANY
SINCE 1968

Reportage sur le Centre de freinage ATE

« Le savoir-faire d'un partenaire solide »

Bruno Forrer a été un des premiers garagistes suisses à s'être affilié au concept de Centre de freinage ATE. Cinq ans plus tard, le chef d'entreprise de Bütschwil (SG), 51 ans, prendrait à nouveau la même décision : « J'apprécie le savoir-faire d'un partenaire solide. » **Sandro Compagno**, rédaction

■ Incontournable, le garage Autofit Forrer se trouve le long de la route principale qui relie le Toggenburg à l'A1. L'imposante station-service Agrola se situe sur le côté gauche de la route, juste après le panneau de la localité. Un showroom moderne se cache derrière la façade en verre. Depuis ses débuts d'entrepreneur il y a près de 25 ans, Bruno Ferrer n'a cessé d'investir dans son établissement. « C'est comme un rouleau qui tourne : je ne peux investir que si je gagne de l'argent. Et je ne gagne de l'argent que si j'investis. »

Un nouveau site Autofit derrière l'atelier constitue l'un des investissements les plus récents. Pourquoi derrière, peut-on se demander. La réponse est simple : le canton de Saint-Gall construit actuellement une rocade autour de la commune de 4700 habitants. L'ouverture est prévue à l'automne 2020. L'emplacement quelque peu incongru de prime abord se révèle rapidement être une carte de visite pour l'avenir : le garage Forrer sera bien visible depuis la rocade.

« Un établissement d'une personne n'est pas vraiment un établissement »

L'entrepreneur passionné, dont le garage a encore la forme juridique d'une société individuelle, emploie aujourd'hui dix personnes dont trois apprentis. « Un établissement d'une personne n'est pas vraiment un établissement », déclare le patron. Le garage est un Centre de freinage ATE certifié depuis 2013. La taille de l'établissement est un critère qu'ATE impose à ses partenaires : le garage doit compter au moins quatre employés, il doit être implanté sur un site stratégique, disposer d'ateliers lumineux et accueillants et de suffisamment de place pour le poste de travail de service et il doit être muni d'un équipement d'atelier adapté.



Le garage de Bruno Forrer à Bütschwil est un Centre de freinage ATE depuis 2013.



Demandez
une offre:
0848 820 820

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/chefsentreprise.

suva

Les avantages pour Bruno Forrer sont évidents. Il obtient des pièces de rechange en qualité première monte de la part d'ATE, une filiale de Continental, pièces qui sont livrées par Hostettler Autotechnik AG, et ce plusieurs fois par jour.

Le patron explique l'importance de cette disponibilité à livrer pour l'entreprise au moyen d'un exemple : « Un client s'est présenté à 16 heures avec un problème. À 17 h 15, Hostettler livrait les pièces nécessaires et la voiture était réparée à 18 h. Il n'est pas possible de gagner plus simplement de l'argent ! » B. Forrer propose la gamme complète de prestations de mobilité : voitures neuves, d'occasion, service et réparations, hôtel de pneus, location.

Au sous-sol se trouvent même quelques véhicules plus anciens qui attendent patiemment de prendre de la valeur. Et juste à côté, derrière une porte discrète, deux bijoux dissimulés par un tissu noir : une Lamborghini Diablo GTR 3 et une Lamborghini Murcielago Roadster... L'effet waouh italien au Toggenburg.

Près d'un tiers des travaux de réparation et de service d'un garage concerne le freinage. « Pour ATE, Hostettler est un partenaire idéal », affirme Bert C. Lembens, Head of Sales Service, qui est en visite pour le compte du siège de Continental à Francfort : « Nous souhaitons couvrir toute la chaîne, depuis l'industrie jusqu'à l'atelier. »

ATE comme critère de qualité

Bruno Forrer cite d'autres avantages que lui apporte le partenariat avec ATE : « Aujourd'hui, les gens font une recherche Google avant d'arriver à l'atelier. La marque ATE et sa qualité de première monte ont un effet sur la perception de la qualification de mon établissement. » Il est évident que les clients



Inattendu dans un garage à Bütschwil (SG) : Bruno Forrer avec sa Lamborghini Diablo GTR3 et sa Murcielago Roadster.

viennent expressément dans son garage à cause des freins ATE : « J'ai récemment reçu un client à l'atelier parce qu'ATE est le seul fabricant restant des soupapes de freinage de la Quattro originale. » La procédure dite de confirmation de réparation constitue un autre atout. Elle permet à des établissements spécialisés agréés de confirmer l'élimination de défauts qui ont été constatés lors des contrôles de véhicules à moteur. Hostettler

propose gratuitement les formations correspondantes dans le cadre de la certification en tant que Centre de freinage ATE. Les appareils de contrôle et de test sont les mêmes. « En tant que filiale de Continental, ATE dispose du savoir-faire correspondant », ajoute Bert C. Lembens, « mais nous n'en faisons profiter que nos partenaires. » <



Yvonne et Bruno Forrer avec leur équipe ainsi que le chef de la succursale Hostettler, Stefan Koller (3° en partant de la droite), Bert C. Lembens, Head of Sales Service Continental, (2° en partant de la droite) et Patrick Klaus, responsable d'atelier ATE (à droite).

GREAT PASSION FOR GREAT WHEELS.

Notre passion: les technologies de pointe, un design innovant et une qualité exceptionnelle. Nos clients en font chaque jour l'expérience sur les routes. Rendez-vous sur ronal-wheels.com

RONAL

RONALGROUP

Fripoo Produkte AG

www.fripoo.ch

> Le spécialiste suisse en nettoyage et soins des véhicules

pd. En été les insectes, en hiver les rues mouillées et salées : le lave-glace doit être suffisamment efficace pour ne pas conduire à l'aveugle. Mais lequel choisir ? Les différences de qualité sont parfois grandes

et on entend assez souvent que l'eau est sale. Pas avec les produits de Fripoo Produkte AG, l'un des plus puissants fabricants suisses de produits de nettoyage et d'entretien pour véhicules. Dans des tests comparatifs, ces

produits sont régulièrement en premières places. Pour chaque profil de demande il y a une solution : concentrés ou mélanges prêts, beaucoup ou peu de VOC, couleur, odeur de parfum, etc. Tous les produits sont conditionnés dans des emballages adaptés à la demande : bidons, tonneaux, et même conteneurs. L'atout principal est le conditionnement en sachets flexibles de 0,5 à 10 litres.

se basent sur le savoir-faire technologique du leader sur le marché BASF. Les clients peuvent choisir entre les produits premium original de la marque Glysantin, les produits de pointe de la marque Fripoo Polyston ou encore des produits universels fiables.

Propreté à l'intérieur et à l'extérieur

Pour presque chaque problème de nettoyage du véhicule, à l'intérieur ou à l'extérieur, l'assortiment Fripoo a la solution. Les consommateurs profitent d'aérosols pratiques pour l'application ; les utilisateurs professionnels peuvent choisir parmi toutes les tailles de récipients courantes. <

Système de refroidisseur propre et sûr

Autre spécialité de Fripoo : les antigels pour les radiateurs, à l'intérieur ou à l'extérieur, l'assortiment Fripoo a la solution. Les consommateurs profitent d'aérosols pratiques pour l'application ; les utilisateurs professionnels peuvent choisir parmi toutes les tailles de récipients courantes. <

**Hostettler Autotechnik AG**

www.autotechnik.ch

> Garder la tête froide avec les appareils Hostettler

pd. L'appareil d'entretien de climatisation Fast 222YF-ID couvre presque toutes les fonctions importantes demandées actuellement. Des propriétés entièrement automatiques et des contrôles électroniques dans toutes les phases de travail permettent de mettre en œuvre une technologie avancée très fiable.

Outre l'affichage graphique, l'appareil renferme une base de données extensible indiquant le volume de gaz de plus de 1500 types de VP, camions et machines agricoles. Le logiciel permet en outre de réaliser un rinçage au liquide réfrigérant ou un essai de pression et d'étanchéité à l'azote.

Le Fast 222YF-ID présente diverses possibilités d'extension et convient aux véhicules hybrides. Les professionnels qui souhaitent éviter les ennuis misent sur la qualité.

Le nouveau Fast 222YF-ID et Hostettler Autotechnik AG satisfont aux exigences des clients concernant le choix du produit et du fournisseur.

Faire confiance à l'entreprise traditionnelle fondée en 1906, c'est opter pour un produit professionnel mais aussi pour un ensemble de prestations comme la révision et les conseils. La saison de la climatisation peut démarrer. <



Le nouvel appareil d'entretien de climatisation Fast 222YF_ID.

Alumetal Turbochargers SA

www.turbo.alumetal.ch

> Les turbocompresseurs de remplacement doivent être certifiés

pd. Honeywell Transportation Systems, le fabricant du turbocompresseur Honeywell Garrett, soutient l'avis de l'Office fédéral des routes (OFROU) publié récemment, selon lequel les turbocompresseurs doivent eux aussi faire partie des pièces de véhicules nécessitant une certification conforme.

Une telle approche permettrait de favoriser la réalisation des objectifs environnementaux qui pourraient être compromis par l'usage de pièces de rechange génériques. L'OFROU

suit ainsi le ministère fédéral allemand des transports et de l'infrastructure numérique (BMVI), le ministère espagnol de l'industrie, de l'énergie et du tourisme et l'office italien des motorisations civiles de Milan. Une certification de pièce spécifique ou une inspection de véhicule incluant, dans la mesure du possible, l'exécution réussie d'un test d'émissions est en principe exigée dans les quatre pays. Il s'agit d'une question importante dont les ateliers et les entreprises d'installation

doivent tenir compte lorsqu'ils informent leurs clients.

Menace d'amende

En Suisse, les contrevenants qui procèdent à des modifications inadmissibles ou qui commercialisent des pièces automobiles qui conduiraient à des modifications non homologuées du véhicule s'exposent à une amende en cas d'infraction. Celle-ci peut atteindre CHF 10000.– selon les agissements du contrevenant. « L'office fédéral suisse a clairement affirmé que les pièces de rechange doivent respecter les mêmes normes de bruit et d'échappement que le véhicule certifié à la sortie de l'usine », a déclaré Eric Fraysse, vice-président Aftermarket et directeur général de Honeywell Transportation Systems. « Cela concerne non seulement les consommateurs finaux, mais aussi tous les ateliers et toutes les entreprises d'installation qui sont en première ligne pour s'assurer qu'aucune pièce de rechange susceptible de compromettre

l'obtention des valeurs prévues de performance, de consommation réduite de carburant et d'émissions n'est utilisée. »

L'étude démontre les performances

Les essais d'un laboratoire indépendant font état d'une perte de performance pouvant atteindre 40% entre des turbos d'origine de deuxième monte Honeywell-Garrett et des copies. Les émissions de NOx des copies dépassent celles des turbos de rechange d'origine de jusqu'à 28% et les copies affichant les plus mauvaises valeurs de puissance émettent presque 3% de CO₂ de plus que les pièces d'origine. Eric Fraysse : « Comme cet essai a été réalisé selon le cycle actuel européen NEDC (New European Driving Cycle), nous nous attendons à des différences de puissance et d'émissions encore plus importantes lorsque sera appliqué le cycle d'essai WLTC (Worldwide Light Duty Test Cycle), encore plus pertinent. » <



Les turbocompresseurs de l'importateur direct Alumetal Turbochargers SA garantissent une relation directe avec les fabricants des pièces d'origine certifiées.



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**

**MITSUBISHI
TURBOCHARGERS**

**HOLSET®
TURBOCHARGERS**



turbolader

IHI

**BorgWarner
Turbo Systems**

Entretien avec Christoph Schreyer, chef de la section Mobilité à l'OFEN

« Je souhaite qu'il y ait encore davantage d'échanges avec les garagistes »

La proportion croissante des tout-terrains en Suisse fait qu'il sera plus difficile d'atteindre l'objectif de 95 grammes de CO₂ par kilomètre d'ici à 2020, explique Christoph Schreyer. Dans l'entretien qu'il a accordé à AUTOINSIDE, le responsable de la section Mobilité de l'Office fédéral de l'énergie (OFEN) se défend contre l'impression qui voudrait que l'État encourage unilatéralement la mobilité électrique, et explique pourquoi il apprécie de collaborer avec les garagistes. Reinhard Kronenberg, rédaction



■ **Monsieur Schreyer, en Suisse comme dans l'Union européenne, les constructeurs ne pourront plus dépasser la moyenne de 95 grammes de CO₂ par kilomètre sur l'ensemble de leur flotte à partir de 2020. Où en est la Suisse ?**

Christoph Schreyer : Même si les chiffres officiels n'ont pas encore été publiés pour 2017, nous constatons en ce moment une stagnation dans la réduction des niveaux de CO₂. Cela se voit notamment dans le fait que les chiffres n'ont pratiquement pas diminué entre 2015 et 2016.

Comment l'expliquer ?

Une des raisons est certainement l'essor croissant des 4x4 et des SUV en Suisse. L'an dernier, la part des tout-terrains s'est élevée à près de 50% du parc automobile. Or, les tout-terrains et les voitures de grosse cylindrée, qui sont lourdes, consomment davantage de carburant. Le phénomène est partiellement compensé par les efforts visant à fabriquer des moteurs ayant une efficacité énergétique toujours plus grande. Cependant, nous enregistrons parallèlement une proportion toujours plus importante de véhicules électriques : nous nous classons aujourd'hui à la sixième place en Europe pour ce qui est des nouvelles immatriculations.

Vous pensez donc que l'objectif de 95 grammes ne pourra pas être atteint d'ici à 2020 ?

Ce sera difficile. Les importateurs devront, d'ici là, augmenter considérablement la part de véhicules efficaces dans leur flotte. Grâce aux dispositions transitoires, nous disposons toutefois d'une certaine marge de manœuvre. Les importateurs ne devront atteindre l'objectif de 95 grammes de CO₂ par kilomètre que pour une partie de leur flotte jusqu'en 2022. L'ensemble du parc ne sera pris en compte, en Suisse, qu'en 2023. Par cet aménagement, le Conseil fédéral tient compte de la situation particulière sur le marché suisse.

Pour aller plus loin dans la réduction des émissions de CO₂, l'UE prévoit d'obliger les constructeurs automobiles à composer leur palette de 15% de voitures électriques d'ici à 2025, et même de 30% jusqu'en 2030. La Suisse souhaite suivre ce rythme. Pourquoi ?

La Commission européenne n'a jusqu'ici émis que des propositions à cet égard. Si les constructeurs atteignent l'objectif de 15% de véhicules électriques, et ce chiffre englobe aussi bien les voitures purement électriques que les hybrides plug-in, ils obtiendront des seuils de CO₂ un peu plus généreux pour leur flotte. Le processus législatif n'en est qu'à ses débuts dans l'UE. La Confédération s'appuie sur l'Europe pour édicter ses règlements. Mais avec 15% de véhicules à motorisation électrique, il reste 85% de voitures consommant des

énergies fossiles ordinaires... Nous ne devons pas les oublier, elles aussi doivent devenir plus efficaces ! Du reste, certains constructeurs comme Volkswagen ont annoncé qu'ils électrifieraient 25% de leurs véhicules d'ici à 2025. Ce qui va nettement plus loin que les objectifs actuellement débattus au sein de la Commission européenne.

En ce qui concerne le soutien, théorique du moins, de la mobilité électrique : tient-on compte du fait, dans l'évaluation environnementale, que l'électricité fournie par le réseau n'est pas seulement produite à partir d'énergies renouvelables, mais aussi, et surtout en hiver, à partir de charbon et d'énergie nucléaire ?

Oui, nous en tenons compte, notamment sur l'étiquette-énergie des nouveaux véhicules, qui indiquent, pour les véhicules électriques, les émissions issues de la production d'énergie. Nous considérons le bilan global de la production de courant et des besoins en énergie primaire. Cela signifie que nous comptons l'électricité produite en Suisse, mais également celle que nous importons : à partir de là, nous établissons une valeur moyenne, qu'on appelle le mélange de courant. Il faut savoir que l'on consomme de l'énergie et que l'on émet du CO₂ lors de l'extraction, du traitement et du transport des combustibles fossiles aussi, comme l'indique l'étiquette-énergie.

« Le grand défi du CEA, pour l'UPSA comme pour nous chez SuisseEnergie, consiste à s'assurer que les garagistes ne réalisent pas le contrôle à perte. Concrètement, cela signifie que le client doit être prêt à payer un prix correct pour celui-ci. »

De manière tout à fait fondamentale, on peut se demander si les besoins énergétiques issus de la mobilité électrique parviendront à être totalement couverts.

Ils le seront, même si un quart des nouveaux véhicules étaient électriques d'ici à 2025. Mais en réalité, la transition ne se fait pas aussi rapidement que cela, et elle s'opère plutôt du côté des voitures neuves. Il faudra attendre encore longtemps avant que tous les véhicules de tourisme du parc automobile suisse soient électriques. L'approvisionnement en électricité ne sera donc pas un problème à moyen terme, et nous parlons ici des 20 années à venir. De plus, le développement des énergies renouvelables avance à grands pas et il y a encore un potentiel d'économies considérable à réaliser dans plusieurs secteurs. Si nous électrifiions d'un coup les 4,6 millions de véhicules que compte la Suisse, nous aurions besoin de 11 à 13 térawatts-heure par an pour leur exploitation, ce qui représenterait 15 à 20% de notre production indigène actuelle.

Dans votre bilan global, la mobilité électrique est-elle réellement plus écologique, bien que la production et l'élimination des batteries nuisent considérablement à l'environnement ?

Sur l'étiquette-énergie, nous ne considérons pas la production et l'élimination de la batterie pour un seul véhicule, mais dans le cadre du bilan écologique global. Il est important de connaître l'énergie utilisée pour la production des batteries. Quand on fabrique une batterie avec de l'énergie renouvelable, comme Tesla le prévoit, l'impact écolo-

gique est bien plus faible que pour une batterie chinoise, par exemple. Cela dit, très peu de véhicules électriques en Suisse fonctionnent avec une batterie chinoise. En revanche, nous manquons de recul en ce qui concerne l'empreinte écologique réelle de l'élimination. Cela est dû au fait que les volumes sont limités pour l'instant et que la plupart des batteries utilisées dans les véhicules électriques sont encore en usage, même pour les modèles les plus anciens. Mais nous soutenons différents projets qui visent à donner une seconde vie aux batteries usagées. Cependant, ici encore, il ne s'agit pas de projets de grande ampleur pour le moment.

Pourquoi la Confédération mise-t-elle tant sur la mobilité électrique ?

Je ne comprends pas pourquoi vous avez cette impression. Notre approche est, par principe, neutre du point de vue technologique. Comme je l'ai mentionné tout à l'heure, il est important aussi que les moteurs à combustion conventionnels deviennent moins gourmands en énergie.

Mais pourquoi votre cheffe, Madame la conseillère fédérale Doris Leuthard, conduit-elle une Tesla ?

Et pourquoi pas ? Nous avons besoin de nouvelles technologies plus efficaces et de personnes qui ont le courage de les tester. Doris Leuthard montre ici le bon exemple. Les membres du Conseil fédéral sont libres de choisir leur véhicule. À ma connaissance, ils utilisent des motorisations traditionnelles ou hybrides.

En se concentrant fortement sur la mobilité électrique, ne court-on pas le danger d'occulter trop rapidement les alternatives d'autres types de motorisation ou de carburant ?

Prenez notre campagne co2auplancher. Elle se concentre sur des véhicules qui respectent aujourd'hui déjà le plafond de 2020, à savoir 95 grammes de CO₂ par kilomètre, et qui font en outre partie de la catégorie A ou B en termes d'efficacité énergétique. Eh bien elle n'englobe pas que des véhicules électriques, mais aussi des voitures au gaz naturel, diesel ou à essence. C'est pourquoi nous ne pouvons pas nous concentrer uniquement sur la mobilité électrique, car l'enjeu est de réduire notre consommation d'énergie pour toutes les formes de motorisation.

Certains grands constructeurs misent également, à côté de la mobilité électrique, sur le gaz naturel. Pourtant, ce carburant n'est pas très connu du grand public. Pourquoi ?

Posez la question aux constructeurs. Leur gamme de véhicules fonctionnant au gaz naturel est la plupart du temps très limitée, voire inexistante. Je crois que nous avons là typiquement affaire à une question comme celle de l'œuf et de la poule : une offre restreinte ne fait naître aucune demande, et une faible demande ne stimule pas l'offre. Différents constructeurs, comme Volkswagen, ont annoncé qu'ils allaient enrichir leur palette dans ce secteur aussi. Enfin, c'est également une question d'infrastructure, c'est-à-dire de stations de remplissage disponibles...



« Nous considérons l'UPSA comme une association très active et innovante. »

Mais ce problème existe aussi dans la mobilité électrique.

C'est juste. Les automobilistes n'ont bien souvent aucune possibilité pour recharger leur véhicule électrique en zone bleue par exemple. Nous avons publié il y a peu un guide pour les communes et les villes leur indiquant comment améliorer la situation des véhicules électriques. Et nos sites web SuisseEnergie ou co2auplancher montrent bien que nous ne nous concentrons pas uniquement sur la mobilité électrique.

Que peut faire l'État pour aider à améliorer l'infrastructure de gaz naturel ?

Comme je l'ai déjà dit, notre approche est par principe neutre du point de vue technologique, cela concerne donc aussi le moteur au gaz naturel. Mais nous fournissons des informations sur le réseau de stations de remplissage, par exemple sur co2auplancher. Parallèlement, c'est aux acteurs de la branche d'étoffer le réseau des stations-service en fonction des besoins, tout comme ils le font actuellement pour les stations de recharge électrique.

Nous avons tout de même l'impression que la Confédération encourage nettement moins le biogaz comme combustible que l'électricité, bien qu'il soit prouvé que le premier contribue aussi à réduire les émissions de CO₂ dans le domaine de la mobilité.

Je me dois de vous corriger encore une fois. Je répète que l'OFEN et le programme SuisseEnergie cultivent la neutralité en matière de technologie. Par le passé, nous avons soutenu le gaz naturel par l'intermédiaire de Gasmobil. Je pense que le gaz naturel est tout à fait valable, notamment parce qu'il émet nettement moins de CO₂ pour la même quantité d'énergie. Et vu que nous roulerons encore majoritairement avec des moteurs à combustion à moyen terme, le gaz naturel est une très bonne alternative à l'essence et au diesel. Cela posé, lisez les revues spécialisées et grand public : la mobilité électrique est LE sujet d'actualité. Les constructeurs annoncent sans cesse des progrès sur ce terrain-là. L'électromobilité est manifestement très à la mode, contrairement au gaz naturel. Elle permet d'améliorer nettement l'efficacité énergétique dans le trafic individuel et de réduire notablement les gaz à effet de serre. Associés à un excellent rendement, ce sont des avantages dont nous ne saurions nous passer. Naturellement, cela fait aussi partie de notre mission.



La consommation et les émissions de CO₂ des véhicules neufs sont indiquées sur leur étiquette-énergie. Depuis le 1^{er} janvier 2018, des consignes plus sévères s'appliquent. Pourquoi ces règles sont-elles adaptées chaque année ?

L'étiquette-énergie reflète toujours l'offre de véhicules du moment, et les classe en sept catégories équivalentes du point de vue de leur taille, de A à G. Dans la catégorie A, les consommateurs trouveront toujours le meilleur septième des véhicules disponibles en Suisse. Du fait de l'évolution technologique dans le domaine des véhicules et de l'alimentation énergétique en électricité et en carburants, les bases sont mises à jour chaque année, et les catégories refondues.

Les émissions de CO₂ sont également indiquées dans le cycle d'essai de référence pour l'homologation de type. Depuis septembre 2017, c'est la procédure d'essai mondiale harmonisée pour les voitures particulières de véhicules utilitaires légers (WLTP) qui s'applique. Parallèlement, le nouveau cycle européen de conduite (NEDC) est toujours utilisé. N'est-ce pas une source de confusion pour le client, dans la mesure où les résultats des deux procédures sont très différents ?

Oui, c'est assurément déroutant, mais nous sommes en période de transition. L'important est que nous avons, avec le cycle WLTP, une méthode de mesure qui reflète la consommation effective de manière plus réaliste que le NEDC. Personnellement, je trouve que c'est plus honnête vis-à-vis du client, car il sait plus précisément combien son

véhicule consomme en réalité. Au final, cette différence représente de l'argent pour lui. En outre, c'est aussi une question de transparence vis-à-vis du législateur. L'écart entre les données d'usine, qui se basent sur le NEDC, et la consommation réelle, n'a cessé de se creuser. Nous avons parfois enregistré des différences de plus de 40%!

Que peut faire le garagiste pour réduire la confusion auprès de sa clientèle, voire y remédier totalement ?

Aujourd'hui déjà, le garagiste attire l'attention du client sur les écarts possibles quand il le conseille. Nous sommes en train de préparer un document répondant aux questions les plus fréquemment posées sur le cycle WLTP. Nous le mettrons bien entendu à la disposition des garagistes, puisqu'ils sont nos partenaires. Ils pourront le télécharger sur le site de l'OFEN dès la fin février.

L'introduction du WLTP n'a-t-elle pas également des motivations politiques, puisque ce nouveau cycle a tendance à relever des niveaux de consommation et de pollution plus élevés ? Ne peut-on pas y voir une incitation cachée à l'électrification ?

Non, l'impression que vous avez est fautive, ne serait-ce que du fait que le nouveau cycle de conduite a été développé par un comité international d'experts scientifiques : la politique suisse n'a donc aucune influence sur lui. Le cycle WLTP permet d'obtenir des chiffres de consommation plus réalistes et je pense que les clients, le public et le législateur y ont droit.

Les émissions de CO₂ sont également réduites sur une base volontaire, notamment au moyen du CheckEnergieAuto (CEA) réalisé par les garagistes. L'OFEN soutient le CEA. Êtes-vous satisfait de son évolution ?

Les objectifs du CEA sont définis en collaboration étroite avec les spécialistes de l'UPSA. Jusqu'ici, ils ont été atteints. À cela s'ajoute l'aubaine de pouvoir compter sur Dario Cologna en tant qu'ambassadeur. C'est formidable qu'il ait retrouvé son niveau, juste pour la saison et les Jeux olympiques. La façon dont Dario Cologna s'investit du point de vue du contenu du CEA me paraît également remarquable. La campagne actuelle, avec les spots très réussis, le montre bien. Le grand défi du CEA, pour l'UPSA comme pour nous chez SuisseEnergie, consiste à s'assurer que les garagistes ne réalisent pas le contrôle à perte. Concrètement, cela signifie que le client doit être prêt à payer un prix correct pour celui-ci.

Le CEA évoluera cette année, du point de vue de son contenu et au niveau des coopérations. Que pensez-vous des nouveaux partenariats conclus avec AXA et EnergyChallenge ?

Ce type de partenariats est très important pour l'UPSA, pour nous, et donc pour le CEA. Nous rassemblons plusieurs initiatives au sein d'un réseau pour encourager l'efficacité énergétique et créons des synergies à moindre coût, qui nous aident à mieux toucher les groupes cibles. Mais le potentiel de progression du CEA reste très important, car il n'est effectué que sur un très petit nombre de véhicules.

L'enquête représentative menée après la campagne d'automne 2016 du CEA a montré que les garagistes qui avaient activement fait la promotion du CEA étaient davantage perçus comme des prestataires de services. Était-ce un effet souhaité dès le départ ?

Il serait présomptueux de dire que c'était notre intention initiale. Mais le souhait était là. Et maintenant que la preuve en est faite, on



peut dire que c'est un effet collatéral plus que positif.

Le rôle du garagiste est en plein changement. En tant que prestataire de mobilité, on le considère de plus en plus comme un conseiller compétent en matière de mobilité énergétiquement efficace. Comment encourager cette évolution ?

J'étais à la Journée des garagistes suisses cette année, où j'ai appris de nombreuses choses intéressantes. Notamment que l'UPSA était en train de développer des modèles d'affaires innovants pour les garagistes avec la haute école de Saint-Gall. L'avenir est certainement dans des offres de services telles qu'elles ont été esquissées dans leurs grandes lignes à la Journée.

Comment se passe la collaboration entre l'OFEN, l'UPSA et ses membres ?

Très bien, la collaboration est empreinte de confiance mutuelle, et ce même lorsque les avis divergent. Nous considérons l'UPSA comme une association très active et innovante. Ses représentants, avec lesquels nous sommes régulièrement en contact, sont très compétents.

Dans le domaine de la mobilité, l'OFEN soutient une série de programmes visant à réduire la consommation d'énergie et les émissions de CO₂. Ils s'adressent à différents groupes cibles, mais surtout aux automobilistes. Comment leur harmonisation est-elle assurée ?

C'est un gros défi que d'assurer que ces différents éléments et campagnes se complètent et forment des synergies. Mais nous misons principalement sur trois niveaux avec nos projets : le comportement des acheteurs, celui des conducteurs et le comportement en matière de mobilité. L'automobiliste est notre cœur de cible en ce qui concerne le comportement des acheteurs et des conducteurs, le CEA et Eco-Drive touchant tout particulièrement à la conduite. Pour ce qui est du comportement en matière de mobilité, nous nous adressons cependant à d'autres groupes cibles, par exemple les cyclistes ou les adeptes du carsharing, ou ridesharing.

Avez-vous des souhaits à formuler vis-à-vis des garagistes ?

Je souhaite qu'ils prennent part aux changements à venir et qu'ils s'en préoccupent sérieusement dès aujourd'hui. Qu'ils se montrent ouverts et actifs face au changement. Et je souhaite qu'il y ait encore davantage d'échanges, notamment avec nous.

Comment décririez-vous votre relation avec votre garagiste ? Êtes-vous satisfait de ses prestations ?

J'adore conduire, mais je ne possède plus de véhicule. J'habite au centre de Zurich et je travaille à Berne, ma voiture resterait donc le plus souvent immobilisée au garage. Les transports publics me faci-

litent la vie. Mais je loue régulièrement une voiture Mobility ou autre, et je trouve qu'elles sont toujours très bien entretenues. Je peux donc vous dire ceci : je suis très satisfait de mon garagiste, même si je ne le connais pas personnellement.

Nous ne vous demanderons donc pas si vous avez fait le CEA. Mais votre cheffe Doris Leuthard, responsable des transports et de l'énergie, l'a-t-elle fait au moins ?

Je l'ignore, mais je me propose de lui poser la question la prochaine fois que je la verrai, d'accord ? (Il sourit.) <

Chef de la mobilité depuis 2015

Christoph Schreyer est diplômé en sciences de l'environnement de l'EPF de Zurich et il possède un diplôme d'économiste d'entreprise (BA) de la haute école DHBW de Stuttgart. Il dirige depuis 2005 la section Mobilité de l'OFEN.



Missions de la section Mobilité

Les tâches de la section Mobilité de l'OFEN se concentrent sur l'application et le développement des prescriptions en matière d'émissions de CO₂ pour les voitures de tourisme neuves et, à compter de 2020, également pour les véhicules de livraison et les semi-remorques légers en Suisse. La section est aussi responsable du développement et de l'application de l'étiquette-énergie pour les voitures de tourisme, qui informe les acheteurs de manière transparente sur l'efficacité énergétique et les émissions de CO₂ des voitures neuves.

Dans le cadre du programme SuisseEnergie, la plate-forme centrale pour l'efficacité énergétique et les énergies renouvelables de l'OFEN, la section Mobilité a pour objectif de réduire durablement la consommation d'énergie et les émissions de CO₂ dans le domaine de la mobilité. À cette fin, elle soutient des projets et des mesures visant à promouvoir les véhicules consommant peu d'énergie, les comportements de conduite et de mobilité énergétiquement efficaces, ainsi que la bonne gestion de la mobilité.

NOUS AVONS
LA BONNE SOLUTION
POUR VOS REMISES
DE CLEFS



BOPP.

Des solutions plutôt que des produits

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

Domaine After Sales

Les entreprises de l'UPSA et le service client

Chaque année, Audi décerne aux meilleurs concessionnaires le « Best Dealer Award » pour leurs performances hors normes dans la vente et l'après-vente. Dans les quatre régions de vente, une entreprise de l'UPSA a fait preuve d'un grand engagement. **Tatjana Kistler**, rédaction

■ Un engagement de taille dans la vente de voitures neuves ou l'activité de service, le tout combiné à une forte orientation client : c'est ainsi qu'Audi définit les critères du « Best Dealer Award ». Dans les quatre régions de vente d'Audi, des garages de l'UPSA ont dépassé le catalogue d'exigences : Garage de Monthey SA, à Monthey (VS), Garage G. Bürgisser, à Merenschwand (AG), Küry Park Side AG, à Rüschtikon (ZH) et ChristenAutomobile AG, à Schattdorf (UR). « Ces quatre partenaires Audi reflètent notre solide réseau de partenaires, mais également la grande loyauté envers la

marque Audi et envers notre engagement de sans cesse accroître la satisfaction des clients. Nous sommes ravis de pouvoir compter sur de tels partenaires », explique Donato Bochicchio, Brand Director chez Audi.

Écouter les suggestions d'amélioration

Jürg Küry, de Küry Park Side AG à Rüschtikon, insiste sur le fait que ses collaborateurs apprécient l'infrastructure ultramoderne du garage : « L'an dernier, nous avons construit un nouveau bâtiment. Que ce soit les équipes de l'atelier, du conseil ou de la vente, toutes sont

incroyablement motivées de travailler dans ce nouvel environnement inédit. Et en retour, elles nous témoignent leur reconnaissance en réalisant leur travail avec le plus grand soin : le service et les prestations qu'elles fournissent sont de très grande qualité.

En outre, J. Küry appelle à travailler davantage en coopérant et soignant les contacts personnels : « Peu importe le poste du collaborateur : s'il a des propositions d'amélioration, il doit pouvoir trouver une oreille attentive et nous devons prendre le temps d'étudier ce genre de suggestion. » <



Hubert Christen, directeur de Christen Automobile AG (au milieu) avec son chef de service Mathias Arnold.



Jürg Küry, directeur de Küry Park Side AG (au milieu) avec son chef de service Tobias Renold.



Donato Bochicchio (Brand Director chez Audi, à g.) avec les représentants valaisans de l'UPSA, Jérôme Granger, directeur du Garage de Monthey SA (au milieu) et son chef de service Agron Ejupi.

Votre spécialiste 4x4

Pour boîtes de vitesses, directions et essieux.
www.zf.com/services/ch

ZF Services Schweiz AG
 8604 Volketswil



Guido Bürgisser, directeur du Garage Bürgisser (au milieu) avec son chef de service Uwe Richter.

Campagne d'hiver CEA 2017/2018

Dernière ligne droite

Les Jeux olympiques d'hiver, où s'est illustré Dario Cologna, fondeur prodige et ambassadeur du CEA, sont terminés, et la campagne d'hiver du CEA entame elle aussi sa dernière ligne droite. Tatjana Kistler, rédaction

■ « Notre ambassadeur Dario Cologna fait en ce moment la meilleure publicité qui soit pour le ski suisse et donc aussi pour notre marque », se réjouit Markus Peter, responsable Technique et Environnement, en commentant l'actualité d'or des JO d'hiver de Pyeongchang, en Corée du Sud. « C'est le moment idéal pour nos garagistes de profiter des bonnes nouvelles issues de la délégation suisse et de notre ambassadeur du CEA, Dario Cologna. »

Intégrer des vidéos sur son site web

Les prestataires du CEA peuvent, par exemple, intégrer à leur site web ou à leurs profils de réseaux sociaux les sympathiques vidéos de la campagne d'hiver 2017/18. « L'actualité permet d'engager la discussion avec les clients en toute simplicité et décontraction sur les résultats de Dario Cologna, puis de leur parler des avantages du CEA » : telle est la recommandation de Markus Peter aux membres de l'UPSA.

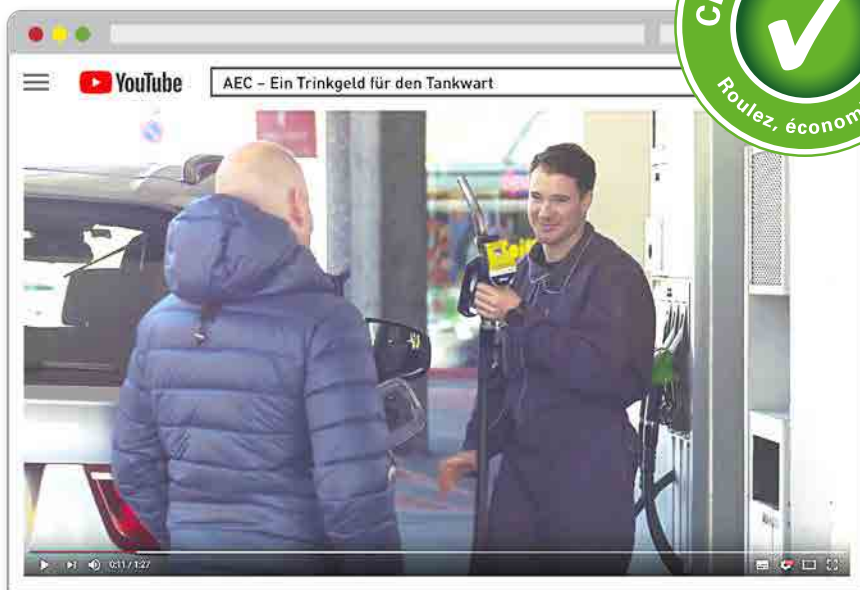
Être perçu comme un expert

Dans son rôle d'expert du CEA, le champion de ski de fond dispensera encore ses précieux conseils dans la vidéo « pompiste » jusqu'à la mi-avril, révélant comment éco-

nomiser du carburant, et donc de l'argent, grâce au contrôle d'efficacité énergétique. Markus Peter recommande de visionner attentivement les clips de la campagne: « Dario Cologna montre l'exemple aux garagistes sur la façon d'apparaître comme des optimisateurs de CO₂ et, plus globalement, comme des prestataires de mobilité bien informés. »

Nouveaux éléments de contrôle

Les garages proposant le CEA peuvent également intéresser leurs clients en leur parlant des nouveautés de la prestation: « Depuis début mars, les prestataires du CEA vérifient aussi s'il est possible de réaliser des économies sur le pare-brise », explique Markus Peter. Au lieu de vérifier, comme jusqu'à présent, le poste des huiles fluides, on regarde désormais s'il y a de tout petits dégâts réparables sur le pare-brise. « Cela se justifie du point de vue écologique et permet, dans certains cas, de réaliser des ventes supplémentaires, mais ce changement tient aussi compte du fait qu'avec les voitures modernes, on n'a presque plus besoin de choisir entre les huiles moteur », ajoute Markus Peter. <



Utilisables tout simplement pour le marketing de chaque garage: les vidéos de la campagne d'hiver 2017/2018 du CEA.

Südo AG
Tel +41 (0)44 439 90 50
Fax +41 (0)44 439 90 51
info@suedo.ch

Müslistrasse 43
8957 Spreitenbach

SÜDO

PRO 60

UN CHARGEUR POUR TOUTES LES APPLICATIONS !

GARAGE HALLE DE PRÉSENTATION MISE À JOUR SOFTWARE DIAGNOSTIC VÉHICULES

60 AMP CHARGE

- RECONNAÎT & CHARGE AUTOMATIQUE DES BATTERIES DE 10 - 1800 Ah
- POUR TOUS LES TRADITIONNELS 12 V INCL. BATTERIES LITHIUM (LiFePO4)



MULTI XS 40 START/STOP

suedo.ch

08.03 - 12.03.2018

Visitez-nous! Hall 7 / 7225-SP

EXPO

CTEK



Check-point CEA du mois

Rouler futé grâce à la technique

L'UPSA recherche des coopérations pour permettre à un vaste public d'adhérer au principe de base du CheckEnergieAuto et atteindre ainsi plus de clients potentiels. Outre SuisseEnergie, le programme d'économie d'énergie de la Confédération, la Quality Alliance EcoDrive est aussi une partenaire CEA importante. Son directeur Reiner Langendorf explique comment les garagistes peuvent se démarquer grâce au point de contrôle CEA de la « conduite énergétiquement efficace ». **Tatjana Kistler**, rédaction

■ Pour les garagistes, le CEA complète judicieusement la palette de services à plusieurs égards : il sensibilise les clients à la conscience écologique ; il aide les automobilistes à économiser de l'énergie, du carburant, et donc de l'argent ; il soutient les collaborateurs de l'atelier dans les relations clients et leur permet d'être perçus comme des prestataires de mobilité.

À côté des onze points de contrôle au niveau du véhicule (voir encadré), l'entretien lors de sa livraison est un aspect essentiel du CEA. Au-delà de la pression des pneus, de l'utilisation de pneus à grande efficacité énergétique, de l'invitation à décharger les bagages

inutiles ou de l'utilisation judicieuse des équipements électriques, il faut aussi aborder le style de conduite énergétiquement efficace.

Check-point du mois: la conduite énergétiquement efficace

Le check-point de février tourne autour du thème « EcoDrive ». La Quality Alliance EcoDrive, partenaire de coopération du CEA, réalise, entre autres, le DrivePlus-Coaching. Si les règles « accélérer doucement, passer rapidement le rapport supérieur, rouler sur le rapport le plus élevé possible et anticiper » sont connues de longue date, les garagistes UPSA peuvent se démarquer par leur expertise lors de l'entretien CEA. « Car même avec les boîtes automatiques, les voitures hybrides et électriques, l'influence du conducteur est décisive », affirme Markus Peter, responsable Technique et Environnement de l'UPSA. R. Langendorf, directeur d'EcoDrive, souligne le rôle important du garagiste. C'est à lui de donner les explications nécessaires.

M. Langendorf, quels conseils un garagiste peut-il donner à ses clients pour que, par leur conduite énergétiquement efficace, ils produisent moins de CO₂ consomment moins de carburant et fassent donc des économies ?



Nous avons formulé douze conseils pour une conduite économe, que nous avons rassemblés dans un prospectus pratique. J'aimerais m'arrêter sur deux d'entre eux. Anticiper au volant permet de réagir tôt, de profiter de l'élan et de rouler en roue libre. La conduite devient plus tranquille et économique. Les rapports de vitesse élevés, avec un moteur tournant à faible régime, ont aussi un grand impact. Ainsi, rouler à 50 km/h en 5^e, voire en 6^e, permet de consommer nettement moins. L'économie peut atteindre 45% par rapport à la 3^e vitesse, sans pour autant ralentir le véhicule. De plus, nous proposons gratuitement la brochure aux garagistes, qui peuvent l'exposer à la réception ou la joindre aux factures, par exemple.



Mobilité énergétiquement efficace et respectueuse de l'environnement: quelle est la recette de sa mise en œuvre quotidienne ?

Nous n'avons pas inventé ces conseils en matière d'écologie. Les constructeurs automobiles les connaissent aussi. Le but est toujours d'utiliser la technique actuelle de manière optimale. La recette pour la vie de tous les jours: prendre l'habitude de se déplacer le plus efficacement possible. Quand on fait du vélo, on applique automatiquement ces règles: gonfler les pneus, utiliser les rapports supérieurs, éviter les charges inutiles, profiter de l'élan, rouler en roue libre et ne pas s'arrêter sans raison. Ce sont les principes mêmes de l'EcoDrive!

Quelles sont les préoccupations communes d'EcoDrive et du CEA ?

Les deux offres se complètent idéalement et montrent que, quels que soient l'âge et la marque du véhicule, les économies de carburant sont possibles. Un véhicule bien entretenu grâce au CEA et conduit efficacement recèle un énorme potentiel d'économie énergétique. Les automobilistes utilisent moins de carburant et ont une conduite plus sûre. Que demander de plus ?

Quels sont les clichés les plus fréquents sur la conduite énergétiquement efficace ?

Des histoires continuent en effet à circuler selon lesquelles cette conduite serait plus lente, le faible régime occasionnerait des problèmes de moteur, la climatisation serait endommagée par les arrêts permanents, le fonctionnement automatique Start/Stop déchargerait les batteries, etc. Les garagistes ont précisément un travail d'information à fournir.

En quoi est-il important pour vous, en tant que garagiste, d'être également perçu comme conseiller et prestataire dans le service clientèle ?

De nombreux automobilistes ont appris à conduire selon l'ancienne technologie des moteurs, qui est totalement différente et utilisent de ce fait peu, voire pas du tout, ou mal les possibilités actuelles. Les préjugés mentionnés sont largement répandus. Et c'est précisément ici que le garagiste, en tant que personne de confiance sur les questions de mobilité automobile, joue un rôle important pour éclairer et soutenir les automobilistes. Nous apportons volontiers notre contribution. <

Les points de contrôle CEA du véhicule

- Le garagiste lit si possible la mémoire des défauts, notamment l'état de l'électronique du moteur, y compris du filtre à particules, du catalyseur, de la sonde lambda.
- La pression des pneus est mesurée et chaque pneu est gonflé de telle sorte qu'elle soit optimale.
- L'âge et le profil des pneus sont contrôlés.
- Le filtre à air peut être vérifié en option.
- Le système d'alimentation en carburant et le dispositif d'échappement sont soumis à un contrôle visuel quant à leur étanchéité.
- La fonction de refroidissement de la climatisation est contrôlée.
- Les éventuelles fuites d'huile et de liquide de refroidissement sont repérées.
- La présence d'un porte-bagages superflu ou d'autres éléments qui pèsent inutilement est vérifiée.
- L'utilisation des équipements consommateurs d'électricité (feux de jour, siège chauffant, etc.) est aussi regardée de près.

GENEVA
INTERNATIONAL
MOTOR
SHOW

88^e
Salon
international
de l'auto
et accessoires
8-18 mars 2018
Genève

www.gims.swiss #GimsSwiss

palexpo OICA CO AU PLANCHER SBB CFF FFS

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 fonctionnel 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:

ART 19 LIO
WASHER JOLLY



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

CEA : c'est le petit plus qui compte

Faire payer ou non ? Les avis divergent...

Nombre de nouveaux garages ont proposé le CEA en l'espace d'un mois : la prestation de l'UPSA relative à la réduction de carburant et de CO₂ a le vent en poupe.

Deux garagistes engagés dans le CEA expliquent pourquoi facturer le contrôle ou, au contraire, pourquoi l'offrir à titre de geste commercial. **Tatjana Kistler**, rédaction



Voilà comment on procède : le garagiste UPSA délivre au client le certificat et entretient la relation au cours de l'entretien, ici avec l'ambassadeur du CEA Dario Colonna.

■ Faire payer le CEA ? Ou l'offrir gratuitement dans le cadre d'une prestation classique ? La question divise les membres de l'UPSA. Le fait est que le CEA connaît actuellement un vif engouement et joue à tous les égards son rôle d'outil de marketing et de renfort dans la fidélisation du client. Les chiffres des nouveaux partenaires CEA le montrent depuis le début de l'année. « On observe que le CEA est de plus en plus considéré comme une prestation supplémentaire à l'égard du client, de même que le lavage gratuit du véhicule ou le biscuit offert avec le café », estime Markus Peter, responsable Technique & Environnement à l'UPSA. « Le CEA permet de dépasser les attentes minimales des clients, de renforcer la relation et la confiance, sans oublier la disposition à payer du client », ajoute-t-il. Autres aspects importants : l'amélioration de l'image et l'idée d'environnement et de durabilité. « Autant de raisons d'effectuer le CEA, même s'il n'est pas directement facturé », plaide l'expert de l'UPSA.

Gratuit ne signifie pas « mal fait »

« Je réalise les CEA gratuitement pour mes clients. Mon objectif est

de leur montrer que l'on peut économiser de l'énergie et de l'argent en entretenant correctement sa voiture », explique Jean-Claude Vézy, propriétaire du Garage de la Molière SA à Estavayer-le-lac (FR). Le concessionnaire Hyundai affirme qu'une aide active en faveur d'une économie d'énergie, assortie de conseils pratiques pour prendre soin de sa voiture, contribue à distinguer le garagiste face à ses concurrents. « Cette prestation consolide la confiance des clients envers leur garagiste et met en valeur son professionnalisme. »

De plus, en examinant attentivement le véhicule et le potentiel d'économies d'un œil expert, en prodiguant quelques conseils sur le pneu adéquat ou la pression des pneus optimale, le garagiste montre que la satisfaction de son client lui tient à cœur.

Toutefois, le CEA en tant que prestation devrait seulement être évoqué au moment de l'entretien avec le client, à la remise du véhicule. En résumé, il convient de sensibiliser l'opinion publique. « Il faut faire comprendre au client que les informations données par le CEA per-



Jean-Claude Vézy.

mettent non seulement de conduire différemment, de manière plus durable, mais aussi d'économiser de l'argent à long terme. Nous n'obligeons pas le client à effectuer le CEA et ne le considérons pas pour autant comme un conducteur négligent», ajoute Jean-Claude Véty.

La renommée nationale compte

Enfin, le garagiste romand souligne la crédibilité d'un garage tourné vers la prestation de service, que le CEA met en relief: « La relation entre le garagiste et son client se construit sur la confiance. Cette confiance s'accroît lorsqu'on est en mesure de remettre le certificat CEA avec le label d'une organisation professionnelle et reconnue à l'échelle nationale », poursuit-il en évoquant la collaboration avec SuisseEnergie, le programme d'économie d'énergie de l'Office fédéral de l'énergie.

Un travail de conviction indispensable

« Malgré un prix promotionnel de 29 francs au lieu de 49, valable jusqu'à fin février, peu de gens viennent demander un CEA », regrette Kurt Giger, de Ernst Ruckstuhl AG à Kloten. Même à ce prix, la prestation reste difficile à vendre. Aussi l'entreprise Ruckstuhl a-t-elle décidé de proposer le contrôle gratuit en parallèle à chaque révision, à des fins promotionnelles. « Il n'est pas facile de vendre le CEA, car le client ne sait pas de quoi il s'agit et le garagiste n'est pas encore considéré comme une référence en matière de mesures écologiques et économiques à adopter », estime Kurt Giger.



Kurt Giger.

Dans ce contexte, comment convaincre un client de réaliser un contrôle ? « Les clients sensibilisés à la cause écologique seront plus enclins à accepter si on leur montre l'intérêt pour l'environnement et les économies de carburant réalisées », explique le responsable des ventes et du service à la clientèle du groupe Ruckstuhl.

Capital sympathie et compétence

À l'aide de matériel POS et grâce au charisme du champion Dario Cologna, les atouts du CEA ont toute leur place dans un entretien client, estime Kurt Giger. « Dans la plupart des cas, au terme de l'échange, le client aura envie d'essayer cette prestation. D'une part parce qu'il ignore la part de carburant qu'il peut économiser et les gains qui en découlent, d'autre part parce que la compétence dont nous faisons preuve le séduit. »

Coup de pouce pour des affaires ultérieures

« Au cours des mois calmes, il nous est arrivé de proposer des CEA gratuits. Dès lors que le véhicule se retrouve sur la plate-forme élévatrice, cela engendre un potentiel pour des affaires ultérieures », ajoute le responsable. Les perspectives de ventes indirectes, difficiles à mesurer, doivent également être prises en compte, insiste-t-il. « Au cours de l'entretien, nous prenons le temps d'écouter le client, nous faisons preuve de compétence en abordant un angle différent de l'aspect technique habituel. » Cela intensifie la fidélisation du client et génère généralement des ventes postérieures. <

Abonnez-vous à la connaissance de la branche !

L'avenir est automobile. Et il est en mouvement. Restez informés sur

- les avancées de la branche automobile.
- les défis commerciaux et solutions.
- les questions politiques impactant notre branche.

Le magazine spécialisé le plus vendu de la branche automobile suisse s'adresse aux décideurs, cadres et futurs dirigeants.

AUTOINSIDE, Administration et abonnements
Wölflistrasse 5, Case postale 64, 3000 Berne 22, verlag@agvs-upsa.ch



Plaques professionnelles

L'UPSA et l'Union suisse des arts et métiers augmentent la pression

Circuler dans les pays limitrophes avec des plaques professionnelles est encore passible d'une amende. L'UPSA et l'Union suisse des arts et métiers (USAM) exigent désormais que l'Office fédéral des routes (OFROU) prenne les choses en main. **Sandro Compagno**, rédaction

■ Le courrier adressé à Jürg Röthlisberger, directeur de l'OFROU, date du 7 février et a été signé par Hans-Ulrich Bigler, directeur de l'USAM, et Urs Wernli, président central de l'UPSA. Ces derniers invitent l'OFROU à entamer des négociations en vue de conclure un accord de reconnaissance mutuelle des plaques professionnelles avec l'Allemagne et éventuellement aussi avec l'Autriche et la France.

Pas reconnus chez nos voisins

Les « numéros de garage » ne sont pas reconnus chez nos voisins. La convention de Vienne sur la circulation routière stipule que l'État dans lequel le véhicule est implanté avant le trajet est toujours responsable de l'immatriculation. Le numéro minéralogique, la date de la première immatriculation, le nom complet et l'adresse du propriétaire, le nom du constructeur du véhicule, le numéro de châssis et d'autres données doivent obligatoirement figurer sur le permis de circulation.

En d'autres termes, seuls les véhicules auxquels une autorité publique a attribué un numéro minéralogique sont autorisés à circuler à l'étranger. Ce n'est pas le cas pour les plaques professionnelles, le garagiste (un particulier) attribuant la plaque au véhicule.



Prudence avec les plaques professionnelles ! Un trajet à l'étranger peut vite coûter cher.

La plaque professionnelle suisse est délivrée en même temps que le permis de circulation collectif. Comme celui-ci ne comporte pas toutes les données prescrites par la convention de Vienne, il n'est pas reconnu à l'étranger.

De plus en plus de Suisses circulant avec des plaques professionnelles dans les zones frontalières de nos voisins ont ainsi récemment été mis à l'amende ou empêchés de

franchir la frontière, notamment par les autorités allemandes.

Des négociations sont déjà en cours

Comme l'UPSA compte environ 1750 garages à proximité de la frontière allemande, un accord avec notre voisin du nord est prioritaire. La Suisse négocie déjà (au niveau technique) un accord de reconnaissance mutuelle des plaques professionnelles avec l'Italie. <

+ BEAUCOUP PLUS DE MARQUES

BBS CH-R NÜRBURGRING

BREYTON RACE LS2

LIVE CONFIGURATEUR DE JANTES 3D!

FACILEMENT À VOTRE PRODUIT DÉSIRÉ!

WWW.CAREX.CH

Avec nous comme partenaire pneus, vous faites partie des vainqueurs!

Assurez-vous
4 pneus
gratuits!*



Bénéficiez dès maintenant des avantages uniques:

- Excellentes conditions CI
- Commandes initiales possibles à partir de 20 pneus
- 4 pneus gratuits* (205/55 R16) lors d'une CI de 60 pneus avec code d'action «AUTOINSIDE»

Informations sous 044 846 14 00 ou ib@amag.ch

* Lors d'une commande initiale à partir de 60 pneus entre le 21.2.2018 et le 23.3.2018.

Les prestataires de services officiels de Volkswagen, Audi, SEAT, ŠKODA, VW Véhicules Utilitaires et stop+go sont exclus de l'offre.

amag





Remise festive du brevet fédéral

Diagnostic : excellent !

La branche suisse de l'automobile est ravie que 194 diagnosticiens d'automobiles et 21 coordinateurs d'atelier automobile aient été fraîchement diplômés. Les apprentis ont reçu leur diplôme dans la halle événementielle d'Emil Frey Classics AG à Safenwil. **Sandro Compagno**, rédaction

■ « It's a man's world », chantait James Brown en 1966, justifiant notamment cette affirmation par cette citation : « You see man made the cars, to take us over the road ». Une telle vision ne correspond plus tout à fait à la réalité aujourd'hui, bien que les métiers techniques de l'automobile soient encore largement aux mains d'hommes. Deux femmes ont eu l'honneur de se voir décerner leur brevet fédéral de diagnosticienne d'automobiles lors de la manifestation festive. L'une d'elles, Fabienne von Flüe, a même décroché l'excellente note de 5. « J'aime travailler avec des hommes », a déclaré la jeune femme qui travaille au Garage

Glanzmann AG de Doppleschwand (LU) dans l'Entlebuch. La fascination de la technique lui a été transmise dès le berceau : « Il y a certainement un héritage familial, car mon père et mon frère sont tous les deux mécaniciens de machines agricoles. »

Une note de 5,5 par deux fois

La note de 5,5 a même été attribuée deux fois : Eric Mollard de Ponthaux (FR) a terminé sa formation de diagnosticien d'automobiles, spécialité véhicules utilitaires, par cette note de premier de la classe. Riet Bulfoni a lui aussi décroché une note de 5,5 : l'Engadinois avait

atteint la 8^e place aux WorldSkills d'Abou Dabi en octobre et avait honoré la branche automobile suisse par son diplôme. « Ce n'est pas vraiment une surprise », a affirmé l'animatrice Nina Havel, qui a mené la soirée avec charme et humour, alors qu'elle avait invité R. Bulfoni à monter sur scène pour la remise des brevets fédéraux. Ce dernier se fixe déjà de nouveaux objectifs, à peine sa formation professionnelle supérieure terminée, et lorgne sur des études de technique automobile à la BFS de Bienne ou génie mécanique à la ZHAW de Winterthur : « Je n'ai que 22 ans. Il n'est pas concevable que j'arrête maintenant de me former. »



Riet Bulfoni (au milieu), ravi de recevoir son diplôme et sa super note.



Werner Bieli a félicité les jeunes...



Mission accomplie : les jeunes diplômés avec leur brevet. (Photos: Beat Hug, Hug Productions)

Un millésime exceptionnel

« Dans notre branche, il y a toujours quelque chose à apprendre », confirme Fabienne von Flüe. Simone Roveri en est le meilleur exemple. Le professionnel de 42 ans dirige depuis 20 ans son garage à Porza, à deux pas de la halle Resega du HC Lugano : « La formation continue de coordinateur d'atelier me permettra de poursuivre mon développement professionnel. Pas sur le plan technique, mais en management et en gestion du personnel. » En tant que diagnosticien, le garagiste indépendant pouvait obtenir son certificat de capacité de coordinateur d'atelier en un an.

Les diplômés honorés relèvent d'un millésime exceptionnel, a indiqué Werner Bieli, le président de la commission d'assurance de la qualité des diagnosticiens d'automobiles et des coordinateurs d'atelier automobile (CAQ/DA/CAA) en entretien avec l'animatrice Nina Havel. Ces jeunes professionnels sont issus de notre système de formation dual : « D'autres pays ont du pétrole, des diamants ou du cuivre, nous avons la formation. » M. Bieli a remercié les experts d'examen présents pour leur immense dévouement et a poursuivi en encourageant les jeunes diplômés à s'engager eux aussi sur la voie de l'expertise.

Pas d'informaticien, pas de robot

« Vous avez franchi un jalon important de votre carrière », a ajouté Olivier Maeder, responsable de la formation au sein de la direction de l'UPSA. Cela ne l'a pas empêché de regarder vers l'avenir : « Il faut maintenant mettre en œuvre les acquis au quotidien au garage. Si vous y parvenez, vous aurez d'excellentes opportunités de continuer à vous développer sur le plan professionnel et de faire carrière dans la branche automobile. » Dans les garages, l'avenir appartiendra non aux informaticiens, mais aux spécialistes, a insisté M. Maeder en citant le professeur Pierre



... Olivier Maeder les a encouragés.



L'animatrice Nina Havel, en entretien avec Fabienne von Flüe, l'une des deux diplômées.

Dillenburg de l'EPF Lausanne qui avait fait ce constat lors de la Journée des garagistes suisses 2018. D'après M. Maeder, il ne faut pas non plus avoir peur des robots: « Il est possible d'utiliser sans difficulté des robots pour produire des véhicules dans le cadre d'activités répétées. Des robots ne sont toutefois pas envisagés pour réparer des véhicules qui nécessitent d'abord une analyse complexe, puis un démontage des systèmes permettant de procéder aux réparations. »

Contrairement à la chanson de James Brown, ce ne sont plus des hommes qui assemblent des voitures, mais des robots. Et il faut des hommes et des femmes comme les 215 de Safenwil pour les maintenir en état de circuler sur les routes. <



La halle événementielle d'Emil Frey Classics SA était à la fête.

Les diplômé(e)s

Automobildiagnostiker leichte Motorfahrzeuge

(nach Reglement 19.01.2005)

Brevetés Diagnosticien d'automobiles véhicules légers

(selon règlement 19.01.2005)

Angermann	Michael	Rheinfelden AG
Bärtschi	Luca	Niederdorf BL
Dürrenberger	Christof	Unterengstringen ZH
Gemperli	Raphael	Nassen SG
Gross	Daniel	Ins BE
Hänni	Thomas	Luterbach SO
Häring	Michael	Pratteln BL
Jauch	Oliver	Adligenswil LU
Kammermann	Christoph	Rothenburg LU
Keist	Marco Andreas	Zollikon ZH
Lemos	David	Zürich ZH
Müller	Sven	Weinfelden ZG
Pfammatter	Stefan	Basel BS
Puglisi	Giuseppe	Reinach BL
Rohrer	Mario	Triesen FL
Speiser	Michael	Reinach BL
Vaccaro	Carmelo	Riehen BS
Zahradnik	Ludwig	Büren an der Aare BE

Berufsprüfung für Automobildiagnostiker, Fachrichtung Personenwagen (PO 20.11.2014)

Examen professionnel pour Diagnosticien d'automobiles, véhicules légers (PO 20.11.2014)

Esame professionale per Meccanico diagnostico d'automobile, Indirizzo veicoli leggeri (Reg. 20.11.2014)

Aliji	Kastriot	Uznach SG
Balzarini	Mariano	Landquart GR
Baschung	Michel	Balsthal SO
Benninger	Raphael	Turgi AG
Berisha	Leonard	Kerns OW
Bösch	Michael	Amriswil TG
Bosshard	Dominic	Büetigen BE
Breitschmid	Reto	Sarmenstorf AG
Bruderer	Andreas	Romanshorn TG

Brunner	Patrick	Hombrechtikon ZH	Joller	Andreas	Bühler AR
Brütsch	Andreas	Winterthur ZH	Jud	Michael	Uznach SG
Bucher	Christin	Stetten SH	Jukic	Ivan	Zweismimmen BE
Bulfoni	Riet	Scoul GR	Juon	Gian-Andri	Pany GR
Burkhalter	Christoph	Forst BE	Kämpfer	Daniel	Riedtwil BE
Burri	Patrick	Zollbrück BE	Koch	Christian	Büren NW
Caderas	Gabriel	Laax GR	Köng	Marcel	Frutigen BE
Camenzind	Daniel	Brunnen SZ	Köng	Samuel	Laufen BL
Danuser	Oliver	Uesslingen TG	Köpfli	Pascal	Othmarsingen AG
De Nisi	Antonio	Ruswil LU	Kostadinovic	Branko	Winterthur ZH
Disch	Jan	Malans GR	Kreuchi	Andreas	Oensingen SO
Dober	Pascal	Baldegg LU	Küng	Jakob	Oberurnen GL
Domeisen	Philipp	Wetzikon ZH	Kunz	Claudio	St. Stephan BE
Dössegger	Kenny	Seon AG	Künzler	Marc	Lützelflüh BE
Dotlo	Sandro	Bäch SZ	Kuratli	Ronny	Nesslau SG
Engemann	Florian	Lyss BE	Laib	Nicola	Tuggen SZ
Eugster	Patrick	Volketswil ZH	Lazzari	Johnny	Thun BE
Fallegger	Timo	Ruswil LU	Leirer	Jean-Michel	Stein AR
Fazlija	Agon	Meiringen BE	Lemm	Fabio	Bever GR
Fetai	Surijan	Amriswil TG	Leuenerberger	Sven	Ersigen BE
Flury	Raphael	Luterbach SO	Lopez	Roberto	Gossau ZH
Forrer	Pascal	Sirnach TG	Margraf	Sandro	Knonau ZH
Frei	Martin	Moosleerau AG	Matti	Marcel	Worb BE
Freiburghaus	Thomas	Wünnewil FR	Meier	Jonas	Herisau AR
Frey	Dominik	Langnau i. E. (BE)	Mettauer	Christoph	Herznach AG
Gafner	Mathias	Winterthur ZH	Meyer	Erich	Schötz LU
Gavranovic	Ivan	St. Margrethen SG	Müller	Pirmin	Ruswil LU
Gesche	Toni	Amriswil TG	Muzzarelli	Claudio	Schiers GR
Giger	Stefan	Arnegg SG	Nyffenegger	Christian	Eriswil BE
Grbic	Sebastian	Berg TG	Ochsner	Manuel	Galgenen SZ
Gut	Matthias	Buchs ZH	Pasquier	Steve	Guschelmutth FR
Gysin	Roman	Henggart ZH	Pereira	Jorge	Oberwil b. Zug ZG
Häberli	Christoph	Schüpfen BE	Popp	Sven	Amden SG
Haller	Micha	Beinwil AG	Qehaja	Flamur	Berschis SG
Halter	Pascal	Giswil OW	Rank	Markus	Pfaffhausen ZH
Hasler	Roman	Kriessern SG	Riedener	Jona	Weinfelden TG
Horisberger	Felix	Wängi TG	Röösl	Remo	Kriens LU
Hürlimann	Gabriel	Arbon TG	Rossi	Gianluca	Lostorf SO
Ihasz	Manuel	Untereggen SG	Rothenberger	Remo	Buchs SG
Imfeld	Dominik	Sachseln OW	Rusch	Martin	Appenzell AI
Ingold	Dominik	Herzogenbuchsee BE	Rusch	Patrick	Heiden AR
Iten	Aurel	Kloten ZH	Ryser	Fabio	Roggwil BE


Drôle et charmante : l'animatrice Nina Havel.

Encadré : ESA remet un chèque

Matthias Krummen, responsable Management Services et communication d'ESA, a transmis les félicitations d'ESA aux 215 jeunes diplômés. « Vous pouvez être fiers d'avoir terminé cette formation très délicate », a rappelé M. Krummen aux personnes présentes. « Vous disposez désormais de grandes compétences qui vous permettent d'entamer votre avenir professionnel. Un avenir professionnel qui sera ponctué de changements et de défis. »

M. Krummen a non seulement relayé les paroles élogieuses de la centrale d'ESA à Berthoud, mais il a également apporté un chèque de plus de 20 000 francs. En tant que coopérative, ESA est statutairement contrainte de soutenir la formation professionnelle dans la branche automobile et investit chaque année une somme conséquente dans la formation initiale et continue. M. Krummen : « Votre réussite confirme que nous avons bien investi. »


Matthias Krummen n'a pas transmis uniquement les félicitations d'ESA.

Scarcella	Christian	Zürich ZH
Schaller	Jonas	Alterswil FR
Schärer	Adrian	Rüegsauschachen BE
Schelbert	Christoph	Seewen SZ
Schmid	Silas	Steffisburg BE
Schumacher	Felix	Wetzikon ZH
Schüpbach	Patrick	Oberdiessbach BE
Schüpbach	Pascal	Aarwangen BE
Senn	Domenic	Zizers GR
Sigrüst	Yves	Emmenbrücke LU
Silva Rocha	José Manuel	Hombrechtikon ZH
Steigmeyer	Simon	Klingnau AG
Steiner	Christoph	Schänis SG
Streule	Marco	Oberriet SG
Tschenett	Sergio	Bever GR
Ueltschi	Sascha	Uebeschi BE
Ulmer	Simon	Buchs SG
Unold	Michael	Schwanden GL
Untersander	Oliver	Courlevon FR
Vitacca	Giovanni	Ermenswil SG
Vogt	Marco	Wangen SZ
von Flüe	Fabienne	Steinen SZ
Wachter	Eugen	Conters GR
Wachter	Dimitri	Heiden AR
Wäfler	Urs	Thun BE
Waltisperg	Sven	Allschwil BL
Weder	Remo	Au SG
Weidmann	Dominik	Möhlin AG
Wenger	Fabian	Kehrsatz BE
Wollenmann	Rico	Jona SG
Wyss	Joël	Frutigen BE
Wyss	Cyril	Aeschi b. Spiez BE
Zehnder	Sven	Winterthur ZH
Zraggan	Benjamin	Kriens LU
Zürcher	Jan	Derendingen SO
Adzemi	Elsed	Lausanne VD
Amez-Droz	Quentin	Montricher VD
Berset	Laurent	Gorgier NE
Bove	Fabrizio	Founex VD
Da Cruz Fernandes	Daniel Filipe	Nyon VD
Michel	Jérôme	La Chaux-de-Fonds NE
Panchaud	Simon	Romont FR

Panchaud	Sylvain	Murist FR
Vaucher	Christophe	Romont FR
Yersin	Guillaume	Echarlens FR
Caffi	Daniele	Corzozano TI
Gnesa	Stefano	Brione (Verzasca) TI
Kulis	Petar	Giubiasco TI
Minoggio	Madian	Cevio TI
Petkovic	Bozo	Claro TI
Ruckstuhl	Igor	S. Antonino TI
Vassalli	Mattia	Riva San Vitale TI

Automobil diagnostiker Nutzfahrzeuge

(nach Reglement 19.01.2005)

Brevet Diagnosticien d'automobiles véhicules utilitaires (selon règlement 19.01.2005)

Fritsche	Christian	Latterbach BE
Jeckelmann	Rolf	Düdingen FR
Schelling	Hansueli	Schleitheim SH
Schmid	Kilian	Retschwil LU
Schwarzgruber	Nathanael	Winterthur ZH

Berufsprüfung für Automobil diagnostiker,

Fachrichtung Nutzfahrzeuge (PO 20.11.2014)

Examen professionnel pour Diagnosticien d'automobiles, véhicules utilitaires (PO 20.11.2014)

Andres	Dominik	Dietikon ZH
Güntensperger	Andreas	Bürglen TG
Hess	Marco	Neftenbach ZH
Hinni	Marcel	Langenhäusern BE
Kiener	Manuel	Buttisholz LU
Lanz	Reto	Langenthal BE
Liechti	Daniel	Hasle-Rüegsau BE
Matter	Maurice	Agarn VS
Müller	Florian	Rickenbach ZH
Randegger	Elias	Wiesendangen ZH
Schawalder	Patrick	Rümlang ZH
Schmid	Patrick	Staufen AG
Schor	Fabian	Oberwil b. Büren BE
Schor	Fabian	Oberwil b. Büren BE

Schuler	Pascal	Brunnen SZ
Sigrüst	Stefan	Hochdorf LU
Stoll	Fabian	Osterfingen SH
Stoller	Dominik	Uster ZH
Tanner	Manuel	Schenkon LU
Von Atzigen	Mathias	Alpnach Dorf OW
Bersier	Mathieu	Romont FR
Buchs	Claude-Alain	Villarsviriviaux FR
Bugnon	Cyrille	Léchelles FR
Jaquet	Damien	Geneveys-Coffrane NE
Meusy	Julien	Bressaucourt JU
Mollard	Eric	Ponthaux FR
Pagnier	Alexandre	Travers NE

Berufsprüfung für Automobil-Werkstattkoordinatoren Examen professionnel pour Coordinateur d'atelier automobile

Esame professionale per Coordinatore d'officina nel ramo dell'automobile

Belvedere	Luca Andrea	Aarburg AG
Bernardy	Daniel	Ermenswil SG
Böbner	Christian	Ebnet LU
Duss	Adrian	Fenkrieden AG
Ebener	Manuel	Wiler VS
Hirter	Roland	Kappelen BE
Wäckerlin	Beat	Oberhallau SH
Werner	Roman	Uster ZH
Wildberger	Thomas	Wallisellen ZH
Bielmann	Adrien	Penthalaz VD
Glauser	Patrick	Savigny VD
Paquier	Cédric	Yverdon-les-Bains VD
Schlaubitz	Raphaël	Mont-sur-Lausanne VD
Sordet	Félicien	La Praz VD
Cannavò	Dario	Gordola TI
Friciello	Jonathan	Savosa TI
Guerreiro Martins	Jose Artur	Camorino TI
Maffeis	Gilles	Insone TI
Ripoli	Marco	Paradiso TI
Roveri	Simone	Cadro TI
Vassalli	Alessandro	Castel S. Pietro TI

COMMENT METTEZ-VOUS EN OEUVRE LA SÉCURITÉ AU TRAVAIL?

La solution par branche aide près de 2800 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



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

Avis

16^e examen professionnel de conseiller clientèle dans la branche automobile

■ L'UPSA organise un examen en allemand de conseiller clientèle dans la branche automobile.

Sous condition d'un nombre suffisant de candidats, l'examen se déroulera à Mobilcity :

dans la semaine
du 14 au 17 août 2017.

Les inscriptions doivent être déposées d'ici le 1^{er} juin 2018 au secrétariat central de l'UPSA, Wölflistrasse 5, case postale 64, 3000 Berne, au moyen du formulaire d'inscription officiel accompagné des documents mentionnés à l'art. 7 du règlement.

Les inscriptions incomplètes ou ne correspondant pas aux exigences du règlement d'examen ne seront pas retenues.

Frais d'examen et de matériel :

- Émoluments d'examen :
CHF 1100.- (exempté de TVA)
 - Prestations d'organisation :
CHF 300.- (hors TVA)
- Ces frais d'examen sont à verser sur notre compte bancaire sur requête expresse.

Le formulaire d'inscription, le règlement relatif à l'exécution de l'examen professionnel de



conseiller clientèle dans la branche automobile et les directives y afférentes peuvent être retirés auprès du secrétariat central de l'UPSA ou sur www.upsa-agvs.ch. <

Berne, janvier 2018

Union professionnelle suisse de l'automobile (UPSA)
Commission d'assurance de la qualité CAQ-CSC

Le président : Peter Linder

Le secrétaire : Thomas Jäggi

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

ESA et WashTec

Aide à la décision pour l'achat d'une installation de lavage

Lors d'un projet d'achat d'une nouvelle installation de lavage de véhicules, les conseils avisés d'ESA permettent de prendre les bonnes décisions.

■ pd. Depuis près de 40 ans, ESA est le partenaire exclusif de WashTec, leader mondial des solutions de lavage auto, pour la Suisse et le Liechtenstein. Chaque client profite ainsi directement d'une solide expérience. En s'appuyant sur des formations régulières suivies en usine, les experts d'ESA examinent minutieusement la rentabilité maximale de chaque projet. Les idées des exploitants et les particularités locales sont alors prises en compte. Afin d'exploiter au maximum l'installation de lavage, les machines doivent être équipées de solutions techniques innovantes et modernes. WashTec est pionnier dans ce domaine.

Démonstration au Salon de l'auto

Lors de la configuration d'une nouvelle machine, les programmes de lavage sont définis en fonction des besoins et des

souhaits des clients. Des programmes de lavage et de séchage optimaux sont ainsi garantis. Mais d'autres facteurs destinés à caresser les sens, tels que les effets de mousse ou de lumière, sont aujourd'hui tout aussi importants.

Les machines WashTec sont également leaders dans ce domaine, comme en témoigne une démonstration proposée au Salon de l'auto de Genève. Les meilleurs produits chimiques sont indispensables pour obtenir des résultats et effets optimaux. Pour ce faire, ESA mise sur les produits d'Auwa, une filiale du groupe WashTec, et de Sonax, l'un des plus grands fabricants mondiaux de produits d'entretien de voi-

ture. ESA propose bien entendu d'autres équipements nécessaires à l'exploitation lucrative d'un parc de lavage moderne, des puissants aspirateurs en libre-service aux systèmes de paiement à la pointe de la technologie.

En s'appuyant sur leurs approches innovantes, les spécialistes d'ESA formés en usine et expérimentés se font un plaisir d'aider les prospects ou les exploitants à prendre les bonnes décisions. <



Plus d'information sur :
esa.ch / esashop.ch / washtec.ch



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

Découvrez les nouvelles dimensions du lavage automobile.

Salon de l'auto Genève 2018, stand de l'ESA, halle 7, N° 7121.

www.washtec.de/4dimensions



avec
ESA+
 pour être plus forts

Cursus de conseiller de vente automobile avec brevet fédéral et séminaire de base

On recherche des conseillers de vente

Les conseillers/ères de vente automobile sont des interlocuteurs flexibles qui maîtrisent leur sujet sur le bout des doigts afin de satisfaire aux exigences pointues de la clientèle. Les cursus préparatoires sont proposés depuis un an en langue allemande à Berne et Winterthour, et enseignés en français à Paudex. **Arjeta Berisha, UPSA**

■ Nous avons besoin, aujourd'hui comme demain, de conseillers de vente automobile qualifiés. Ce sont des collaborateurs très demandés. Même si les clients s'informent de plus en plus sur Internet, ils souhaitent toujours être conseillés par des professionnels compétents. Les questions en ligne nécessitent des réponses correctes et rapides. Cela permet de cultiver et même d'étendre les contacts et les liens personnels avec la clientèle, qui sont de plus en plus complexes.

Les conseillers de vente sont prisés. Ils font à la fois office de conseillers en mobilité et de conseillers financiers. À cet effet, une formation continue personnelle est donc indispensable.

Depuis plus de 15 ans, l'UPSA propose une formation de conseiller de vente en cours d'emploi, formule qui a fait ses preuves. En raison de la forte demande et pour garantir une meilleure couverture géographique, un deuxième cursus a vu le jour depuis l'an passé pour la Suisse alémanique à la STFW de Winterthour.

Conçue sur mesure pour la branche, cette formation vous aide à réfléchir et à agir en fonction des ventes, du marché et des exigences commerciales dans votre travail quotidien.

Elle est proposée en huit modules pouvant être suivis séparément. Les domaines de compétence englobent des sujets tels que la psychologie de vente, la communication de vente, le droit et les assurances, ou encore le marketing. Une fois les modules validés, libre à vous de vous inscrire à l'examen professionnel pour obtenir le titre de « conseiller de vente automobile avec brevet fédéral ». Donnez un coup de pouce à votre carrière!

Le séminaire de base pour vendeurs/uses automobiles

Le séminaire de base pour débutants en vente automobile a lieu en janvier et août en allemand, et en janvier pour la langue française. Les dates exactes des cours relatives au séminaire du mois d'août à Mobilcity ne sont pas encore fixées. <



Conseiller de vente automobile / Conseillère de vente automobile avec brevet fédéral

Les connaissances des besoins des clients. Les conseillers de vente automobile sont des interlocuteurs parfaitement informés, flexibles pour une clientèle de plus en plus exigeante. Ces spécialistes savent gagner la confiance des clients et les satisfaire. Ils communiquent avec sécurité et leur esprit d'équipe marqué. Pour ce faire, ils doivent disposer de vastes connaissances des produits de la marque représentée. Les conseillers de vente sont également responsables de ce qui concerne les questions juridiques et techniques des assurances. Ils peuvent proposer aux clients des solutions optimales et organiser des expositions et des événements ou le lancement d'un nouveau produit. De vastes connaissances du marketing sont un atout dans ce domaine.



FORMATION CONTINUE – Conseiller de vente automobile / Conseillère de vente automobile avec brevet fédéral

Prérequis & conditions d'admission

Sont admis à l'examen final les candidats qui:

- sont titulaires du certificat fédéral de capacité d'une formation initiale ou possèdent un certificat au moins équivalent;
- peuvent justifier d'une expérience professionnelle d'au moins deux ans dans la vente d'automobiles en Suisse après leur formation professionnelle ou qui, en l'absence de réussite à la procédure de qualification (examen de fin d'apprentissage), peuvent attester de sept années de pratique (en Suisse); dont quatre au moins dans la vente d'automobiles
- peuvent apporter la preuve d'avoir terminé les 8 modules

Sous réserve du paiement dans les délais de la taxe d'examen.

Durée: trois semestres, concomitant à l'exercice de sa profession

Titre: « Conseiller de vente automobile / Conseillère de vente automobile avec brevet fédéral »

Informations et lieux du cours: Vous trouverez les lieux de formation actuels et des informations sur le site Internet de l'UPSA www.agsvs-upsa.ch, « Formation », « Formation professionnelle supérieure »

Vue d'ensemble des domaines de compétences / modules

La formation continue comprend 8 modules. Chaque module est sanctionné par un examen et confirmé par une attestation.

- Psychologie de la vente et formation de la personnalité
- Communication et méthode de vente
- Administration et informatique
- Organisation du travail et gestion d'entreprise / Commerce de l'occasion
- Comptabilité
- Droit et assurances
- Connaissance du produit pour la vente
- Marketing et marché automobile

Possibilités de formation continue

Examen professionnel supérieur (EPS): Gestionnaire d'entreprise diplômé-e de la branche automobile

UPSA / AGVS
Wölflistrasse 5, Case postale 64, 3000 Berne 22
Téléphone 031 307 15 15, Fax 031 307 15 16
info@agsvs-upsa.ch, www.agsvs-upsa.ch

L'Union professionnelle suisse de l'automobile (UPSA) vous renseigne également par téléphone.

UPSA | AGVS
Union professionnelle suisse de l'automobile
Unione professionale svizzera dell'automobile
Auto Gewerbe Verband Schweiz

Cursus de conseiller/ère en vente avec brevet fédéral

Séances d'information à Berne :

jeudi 1er mars 2018
mercredi 11 avril 2018
jeudi 7 juin 2018
à 18 h 00 à Mobilcity
Inscriptions sur agsvs-upsa.ch/node/18550

Séances d'information à Winterthour :

lundi 9 avril 2018 à 19 h 00 à la STFW,
www.stfw.ch

Début des cours (trois semestres) :

- mercredi 25 avril 2018
Romandie Formation à Paudex (f)
- mercredi 15 août 2018
Mobilcity à Berne (d)
- mardi 21 août 2018
STFW à Winterthour (d)

Le séminaire de base pour vendeurs/uses automobiles

Le séminaire de base transmet aux débutant(e)s les connaissances de base nécessaires pour la vente automobile.

Dates des cours :

août 2018

Durée :

10 jours de cours de 8 h 30 à 17 h 00

Lieu :

à Mobilcity, Wölflistrasse 5, 3006 Berne

Inscriptions et informations :

www.agsvs-upsa.ch, rubrique Formation professionnelle/UPSA Business Academy



Ils assurent la formation initiale et continue de la relève professionnelle à l'UPSA : (de g. à dr.) **Olivier Maeder** (directeur de la CFP), **Beat Künzi** (Commission suisse pour le développement professionnel et la qualité UPSA), **Richard Kägi** (président de l'Association suisse des maîtres d'atelier VSW), **Brigitte Hostettler** (responsable de la formation commerciale de base et du commerce de détail), **Hans Pfister** (président de la Commission de la formation commerciale de base), **Charles-Albert Hediger** (président de la CFP), **Peter Baschnagel** (président de la CAQ Examen professionnel supérieur), **Arnold Schöpfer** (responsable de la formation technique de base et continue), **Werner Bieli** (président de la CAQ des diagnosticiens automobiles et coordinateurs d'atelier automobile), **Rolf Künzle** (président de l'Association suisse des enseignants de la technique automobile) et **Andreas Billeter** (président de la Commission Commerce de détail).

Réunion de la CFP

« Nous travaillons ardemment à la relève de la branche »

« Le marketing professionnel dans le domaine de la formation est aujourd'hui indispensable pour trouver des apprentis pour les garages » : l'appel de Charles-Albert Hediger, président de la Commission de la formation professionnelle, a été très clair. Hormis les défis à relever, les commissions ont fait part des progrès réalisés et de l'intérêt croissant pour les formations de la branche automobile. **Tatjana Kistler**, rédaction

■ « Nous entendons continuer à promouvoir la collaboration avec les principaux acteurs de la formation, en premier lieu les sections, mais aussi les importateurs » : en guise d'introduction à la réunion de la CFP, Olivier Maeder, directeur de la Commission, a présenté des objectifs clairs pour le domaine de la formation, un des piliers de l'association. « Nous voulons rester innovants. En milieu d'année, nous lancerons notamment une newsletter metiersauto.ch pour notre relève professionnelle. Avec les championnats des métiers, les SwissSkills et l'EuroCup, qui se tiendra en Suisse, nous voulons susciter l'enthousiasme et promouvoir le travail manuel. Un nouveau film consacré à l'univers passionnant des métiers de l'automobile s'adressera en outre à la relève potentielle », a poursuivi Olivier Maeder devant la soixantaine de participants à la réunion, venus de toutes les sections. Ceux-ci savent très bien que les objectifs sont importants, mais qu'ils ne peuvent être atteints qu'au prix d'un grand travail.

« Nous accordons également beaucoup d'importance aux formations techniques de base, qui sont actuellement en phase de révision », a ajouté l'intervenant, insistant ainsi d'emblée sur un des grands points à l'ordre du jour de la réunion de la CFP, qui se tient une fois l'an. À côté des examens professionnels de restaurateur de véhicules, qui se

sont tenus pour la première fois il y a un mois, des analyses du champ professionnel sont également prévues cette année en rapport avec les réformes de la formation de base dans le commerce et le commerce de détail « Vente 2022+ ». Au niveau de la formation professionnelle supérieure, la révision des contenus des domaines de compétence Z des diagnosticiens d'automobiles et des coordinateurs d'atelier automobile est au programme, tout comme celle des examens professionnels et des examens professionnels supérieurs. Il est également question de réviser le règlement d'examen de conseiller de service à la clientèle, et les responsables de l'UPSA cherchent à développer la Business Academy (pour les domaines thématiques, voir encadrés).

Dès que la vision de la formation professionnelle 2030 aura été arrêtée par la Confédération, l'UPSA mettra à jour sa propre stratégie en matière de formation professionnelle. « Nous avons pris position et critiqué certains points importants », explique O. Maeder. Sur la base de la décision prise dernièrement par le groupe de pilotage de projet de la Confédération, l'UPSA discutera des lignes directrices détaillées avec les autres organisations du monde du travail et les cantons lors des Journées des partenaires de la formation professionnelle, qui se dérouleront les 20 et 21 mars.

«Nous avons déjà hâte de la prochaine révision»

Les rouages de la politique suisse de la formation sont lents et méticuleux, mais également compliqués : cela a été constaté au plus tard au moment des explications relatives aux révisions des formations techniques de base. Une « immense machine », note Beat Künzi, président du groupe de pilotage Révision de la formation, qui ajoute : « Certes, cela a pris beaucoup de temps, mais il le fallait, c'est pourquoi nous avons déjà hâte de la prochaine révision », déclenchant ainsi des sourires dans l'assistance. Le bilan est donc positif : « Nous sommes prêts pour la mise en œuvre en août 2018. Il ne nous manque que certaines annexes. » Arnold Schöpfer, responsable de projet de la révision, a donné quelques éclairages sur celles-ci.

Dernière ligne droite d'un travail de longue haleine

Le programme de formation des entreprises formatrices, documentation comprise, le programme de formation des cours interentreprises (CI), celui de l'école professionnelle,

de la formation technique avec diplôme, du module didactique de l'UPSA avec diplôme et les critères des compétences MSS sont prêts. Les dispositions d'exécution relatives à la procédure de qualification avec examen final, annexe comprise, et éventuellement le dossier des prestations des CI sont encore en cours d'élaboration quant à eux. Certains détails du règlement d'organisation des CI, ainsi que des données relatives à l'équipement et à l'assortiment minimal des entreprises formatrices, sont également en suspens, tout comme la liste des diplômes de la formation professionnelle supérieure et des certifications de formation. Le règlement sur l'examen professionnel pour la gestion des fluides frigorigènes sera achevé en août 2018. Le site web de l'UPSA propose un aperçu des documents mis à jour en permanence. Les nouveautés ont été présentées en détail aux sections, ou le seront, dans le cadre du « Tour de Suisse des formations » (voir AUTOINSIDE 1, p. 49).

Accepter de l'aide

Il a ensuite été question du règlement d'or-

ganisation des CI, en cours de révision. Arnold Schöpfer : « Nous avons été confrontés au problème suivant : une durée de formation de huit heures par jour peut entraîner trop d'heures supplémentaires pour certains enseignants. » À cet égard, il a souligné que les commissions des cours régionales sont non seulement responsables de la vérification de la mise en œuvre au niveau des CI, mais sont également prêtes à fournir de l'aide pour ce qui est de l'organisation.

Vivre avec son temps, mais comment ?

L'application des procédures de qualification a aussi été évoquée. Les quinze postes de l'examen pratique de 50 minutes des mécaniciens d'automobiles, par exemple, doivent être adaptés à la nouvelle ordonnance sur la formation. Le groupe de travail PQ tente à cet effet d'intégrer les nouvelles compétences opérationnelles requises. Il doit donc adopter une vision à long terme, comme l'a noté Arnold Schöpfer : « Nous pensons déjà à la manière dont ces

(suite en page 112)

Outils didactiques électroniques Aussi pour les CI

Les outils didactiques électroniques seront introduits dans les CI de Suisse alémanique dès la nouvelle rentrée scolaire (été 2018).

À la réunion de la CFP, Daniel Stainhauser, de l'entreprise ionesoft, a présenté l'outil « beook », utilisé par l'ASETA (école professionnelle) et l'UPSA/la VSW (CI). « Dotée d'une présentation flexible convenant aux exigences du matériel pédagogique de la branche automobile, utilisable hors ligne (par ex. à l'atelier ou dans les transports publics) et munie de contenus extensibles, la plate-forme constitue un excellent moyen de commencer l'apprentissage électronique », a indiqué le constructeur de « beook ».

L'assemblée a voulu savoir comment résoudre le problème de la licence lorsqu'un apprenti change de smartphone. Ce problème, tout comme celui des droits d'accès restants à l'issue de la formation, se résout par le principe des coupons, grâce auxquels l'utilisateur peut réactiver sa licence. Ainsi, on assure que les diplômés ont accès à long terme aux supports de cours, et donc au savoir technique de la branche. De plus, « beook » propose un **cloud personnel**, qui facilite la coordination des contenus didactiques, tant pour les élèves que pour les **responsables des CI et les enseignants des écoles professionnelles**.

O. Maeder a fait remarquer à titre complémentaire que l'UPSA est propriétaire des **droits sur les contenus** des outils didactiques.

Formations de base dans le commerce de détail

Faire de la publicité

Le président de la Commission Commerce de détail, **Andreas Billeter**, a annoncé qu'après la démission d'**Egon Watzlaw**, la commission serait à nouveau bientôt au complet : en la personne de **Christin Schmoll**, elle accueille pour la première fois une femme en son sein, qui est par ailleurs experte en véhicules utilitaires. **Stephan Dudler**, responsable du stock chez Amag Kloten, complètera la commission. « Je note qu'il ne devient pas plus facile de trouver des personnes motivées par le travail associatif, car la charge professionnelle croissante ne laisse plus beaucoup de temps pour cela », a fait remarquer le président.

La commission travaille actuellement à la **mise en œuvre de la nouvelle ordonnance sur la formation dans le commerce de détail** : « Le matériel didactique a été revu, mais aussi complété par des contenus issus des nouveaux objectifs évaluateurs. Les métiers s'orientent clairement vers la vente », a révélé A. Billeter. L'examen pratique gagne en importance, puisqu'il comptera triple à partir de 2020 (double actuellement). « Nous avons prévu une manifestation de promotion des métiers du commerce de détail, mais venons de décider d'organiser un congrès ERFA », a ajouté le président. Puis il a insisté sur le fait que, comme Charles-Albert Hediger l'avait souligné, il était nécessaire de faire de la publicité pour les métiers de la branche automobile et de veiller à l'homogénéité des termes. Les documents de base peuvent être consultés sur le site web de l'UPSA. Le congrès ERFA du 23 octobre mettra l'accent sur la sensibilisation des responsables de la formation à l'aide d'informations de première main. Concernant la **réforme « Vente 2020+ »**, des sondages en ligne, des analyses de champ professionnel et des ateliers sont en cours de planification.

Formation commerciale initiale

La relève

Le nouveau directeur de la commission, **Hans Pfister**, a fait part de l'état d'avancement des dossiers : « En 2017, nous avons introduit la révision quinquennale de l'ordonnance sur la formation et du plan de formation. La révision partielle de l'ordonnance s'est parfaitement bien déroulée chez nous. » Il a tenu à remercier, dans ce contexte, le travail de préparation fourni par son prédécesseur, **Erinaldo Basetti**, et par **Brigitte Hostettler**. La réforme de la formation de base d'employé de commerce avec CFC dans le cadre de l'**ordonnance sur la formation 2022** a été lancée le 26 janvier. Les objectifs de l'UPSA sont d'adapter la formation aux tendances internationales, de favoriser une orientation générale des compétences et de chercher une coopération globale des lieux d'apprentissage. En outre, des domaines de compétences commerciaux généraux doivent être élaborés jusqu'en avril, avant de fixer les compétences spécifiques à la branche de mai à septembre. Hans Pfister : « J'ai retenu plusieurs mots-clés de la **Journée des garagistes suisses** : connectivité, carsharing, conduite autonome et électrification : des tendances qui requièrent que nous modernisons notre formation professionnelle. » Le président a souligné l'importance pour la branche de former elle-même des employés de commerce. « Demian, nous aurons besoin de plus d'employés de commerce dans la branche automobile. Des personnes motivées et dynamiques, mais qui ont aussi le virus de l'automobile », a souligné H. Pfister, en précisant que la commission était prête à répondre à toutes les questions sur la formation et sur la manière d'optimiser les tâches des employés de commerce dans leur quotidien professionnel au garage. Sur ce point, il a insisté sur l'importance de suivre le cours de l'UPSA pour les formateurs professionnels, qui traite notamment de l'utilisation de l'outil « **time2learn** ».

compétences pourront être examinées dans la partie écrite du dossier». La discussion sur l'utilisation des outils électroniques modernes pendant les examens finaux pourrait s'avérer bien plus ardue. Tandis que les candidats peuvent clairement utiliser, sous leur forme imprimée, de la littérature spécialisée, des ouvrages de référence, des documents des CI, de l'école professionnelle et d'autres, les choses se compliquent depuis l'apparition du matériel didactique électronique. Après avoir présenté les recommandations de la CD&Q, Arnold Schöpfer a laissé libre cours à la discussion et a demandé aux sections de rapporter les problèmes rencontrés dans l'utilisation de ces outils.

Utiliser les outils didactiques électroniques

De son côté, Rolf Künzle a souligné que le matériel pédagogique électronique qui sera introduit à l'échelle nationale dès l'été 2018 n'était pas une catastrophe, mais plutôt une bénédiction pour les élèves, et une nécessité d'adaptation à la modernité pour les responsables. Le président de l'Association suisse des enseignants de la technique automobile a annoncé qu'un outil didactique électronique serait également proposé pour les assistants en maintenance d'automobiles à compter de l'été pro-

chain. « Il serait regrettable que les sections ne demandent pas aux apprentis d'avoir un ordinateur portable et ne les équiper pas des logiciels et de la licence nécessaires », a-t-il insisté.

Ce plaidoyer en faveur des outils électroniques a été complété par Richard Kägi, président de l'Association suisse des maîtres d'atelier, qui a encadré pendant deux ans les essais pilotes avec le nouvel outil didactique.

R. Kägi a souligné que la capacité d'adaptation va de pair avec le matériel électronique, moins statique, et que les sites de formation pourraient de surcroît économiser ainsi des ressources (voir encadré). « Le manuel spécialisé peut être complété en permanence sous la forme électronique. C'est vraiment l'occasion ou jamais d'utiliser cette nouveauté, dans les CI aussi », a-t-il martelé.

Après quatre heures d'informations sur toutes les instances de formation de l'UPSA, les progrès et l'ouverture à la discussion sont apparus clairement, tout comme le fait que les responsables des commissions ont encore du pain sur la planche. « La branche automobile ne dort pas, et nous travaillons ardemment à la relève », a souligné O. Maeder. La prochaine réunion de la CFP aura lieu le jeudi 24 janvier 2019. <

Commission assurance qualité des diagnosticiens d'automobiles et coordinateurs d'atelier automobile

Le vent en poupe

Arnold Schöpfer a indiqué que **194 brevets de diagnosticiens d'automobiles** ont été décernés en 2017. Le record de 2016 (218 brevets) n'a donc pas été battu, mais le bilan qualitatif de la formation est satisfaisant, avec un **taux de réussite de 60,3 %**. Le cursus de **coordinateur d'atelier automobile** a lui aussi toujours le vent en poupe. 21 brevets ont été décernés en 2017, et 84 % des élèves ont réussi leurs examens finaux. « Comme les années précédentes, les deux formations ont attiré le même nombre d'élèves en 2017. » A. Schöpfer a appelé les sections à encourager les jeunes à envisager une formation continue : « L'UPSA espère avoir davantage de diplômés plus jeunes, surtout dans la formation de coordinateur d'atelier ».

Werner Bieli a expliqué qu'une échelle d'évaluation homogène avait pu être mise en place en 2017 chez les diagnosticiens d'automobiles, et que le code d'honneur des experts avait été adapté. Il a laissé entrevoir que les catalogues des systèmes Z1 à Z4 devraient être revus en 2018, et de nouveaux experts recrutés. En 2017, les mesures de communication en faveur de la formation de coordinateur d'atelier automobile ont été renforcées dans les écoles et les cours. De plus, l'exécution du travail de projet a été adaptée, et le Tessin a décerné ses sept premiers diplômes de coordinateur d'atelier. Parmi les autres jalons atteints, la coopération avec les importateurs a été renforcée.

Identifier les opportunités des nouveaux outils didactiques électroniques : l'UPSA recommande aussi d'utiliser les nouvelles offres pour les CI.



Commission de l'examen professionnel supérieur

Niveau considérable

Le président de la commission, **Peter Baschnagel**, a commencé son discours en disant : « Les choses ne sont plus ce qu'elles étaient ». Sa voix n'était pas teintée de ressentiment, mais de joie. « Concernant l'examen professionnel supérieur, une telle affirmation a été très rare jusqu'en 2016, mais des résultats très prometteurs sont à présent en vue », a-t-il annoncé.

L'évolution notée dans l'examen professionnel de gestionnaire d'entreprise de la branche automobile est particulièrement réjouissante. « Les candidats ont atteint un niveau considérable, les exigences examinatoires n'ayant pas été revues à la baisse ». Peter Baschnagel tire ainsi un bilan très positif de l'année de formation écoulée, lors de laquelle les élèves issus des rangs du site d'Aarau ont brillé par leurs performances.

Le taux d'échec a diminué de manière proportionnelle à l'amélioration constante des résultats des candidats en termes de points. La commission de l'examen professionnel supérieur prévoit à nouveau 62 candidats à l'examen en 2018, ce qui montre que l'intérêt pour la formation et la volonté de prendre des responsabilités dans la gestion de l'entreprise augmentent, mais aussi que les jalons de la succession sont posés.

Commission assurance qualité des conseillers de service à la clientèle

Promouvoir les cours

En l'absence de son président, c'est O. Maeder, directeur de la CFP, qui a présenté les nouveautés de la commission, relatant par exemple qu'une grille d'évaluation homogène avait pu être introduite pour les jeux de rôle. « **L'évolution du nombre de classes nous inquiète** », a-t-il en revanche confié, en indiquant que tous les cours n'avaient pas pu être remplis. Les opérations de marketing seront renforcées en 2018.

Les responsables ont pris en main la révision du règlement d'examen. Ils ont passé à la loupe, d'un œil critique, les contenus des formations, mais se sont également demandé à qui celles-ci doivent s'adresser. « Ce sont d'une part les concessionnaires et les garagistes indépendants, mais d'autre part aussi les membres de l'UPSA et les importateurs, qui proposent eux-mêmes des cours dans ce domaine. » La décision de redéfinir le service à la clientèle a été prise. « Sans collaboration avec les importateurs, on court le danger d'un manque de main-d'œuvre qualifiée. Ce problème a été abordé avec les importateurs au congrès annuel ERFA, et ceux-ci l'ont confirmé », a souligné O. Maeder. Une rencontre avec des représentants de l'UPSA et des importateurs sera organisée dans les mois qui viennent pour pouvoir entreprendre, cette année, les premiers travaux de révision.

Commission assurance qualité des conseillers de vente automobile

Harmonisation nécessaire

Le président de la commission, **Patrick Garnière**, a informé de la décision de communiquer à l'avance aux candidats les véhicules à traiter au vu de la complexité de la discussion relative aux examens professionnels de 2017. « Ainsi, tous ont pu se préparer de la même manière aux spécificités des véhicules d'examen, indépendamment de leur entreprise formatrice et de la marque représentée » : c'est ainsi qu'il a motivé cette décision, qui permet aussi de protéger les examinateurs.

Dans l'ensemble, les examens professionnels se sont déroulés de manière régulière, « mais les résultats sont plutôt modestes », a rapporté Patrick Garnière. Il est apparu qu'une **harmonisation avec les importateurs était nécessaire**. « Trois candidats n'ont pas obtenu leur brevet fédéral, ce qui est décevant compte tenu du niveau de l'examen », a poursuivi le président. Autre constatation : les candidats à l'examen possèdent souvent peu d'expérience pratique.



Plus d'informations sur : www.metiersauto.ch

CP MOBIL, la caisse de pensions pour UPSA ASTAG 2roues Suisse USIC

Noël prolongé pour les clients de la CP MOBIL.

Cotisations de risque 2018

Réduction d'environ **15%**

Taux d'intérêt 2018

CP MOBIL	1.25%
Obligatoire	1%



PK MOBIL
CP

CP MOBIL Tél. +41 (0)31 326 20 19 pkmobil.ch

En route vers un avenir sûr

FIGAS – Votre professionnel de la branche
professionnel – discret – personnel



Le Professionnel de la Branche

- Tenue de comptabilités
- Conseil lors de la clôture des comptes
- Révisions ordinaires et restreintes
- Conseil en matière de TVA, impôts directs, déclarations fiscales
- Evaluations d'entreprises et assistance en cas de successions
- Evaluation d'équipements et de biens immobiliers de la branche
- Médiation et suivi (achat/vente) de biens immobiliers du secteur automobile
- Etablissement d'analyses de rentabilité, études de faisabilité, budgets et business plans
- Assistance en gestion d'entreprises
- Conseil en matière de business management

FIGAS Fiduciaire de la branche automobile suisse SA

Mühlestrasse 20 | 3173 Oberwangen
Téléphone +41 31 980 40 50 | www.igas.ch

Une entreprise du groupe OBT

La vente de parcs de véhicules

« De nombreuses opportunités inexploitées »

Comment gérer le parc de véhicules d'une entreprise de manière économique et adaptée aux besoins actuels? Quelles sont les particularités du marché suisse et les tendances? Balz Eggenberger, Managing Partner et fondateur de fleetcompetence Europe, traitera de ces questions dans le nouveau cours de l'UPSA « Les bases de la vente de parcs de véhicules ». Le second intervenant de cette formation continue d'une journée, qui se tiendra le 25 avril, est Ralf Käser, directeur de l'Association suisse des propriétaires de parcs de véhicules. **Tatjana Kistler, rédaction**



Nouveau cours UPSA : fleetcompetence

Balz Eggenberger revient sur les raisons de la création de son entreprise : « Nous avons créé fleetcompetence dans le but d'aider les gestionnaires de parcs de véhicules ainsi que les prestataires de mobilité et les spécialistes des flottes à mettre sur pied une gestion économique et durable. » Diplômé de la HSG avec une spécialisation dans la gestion des risques et l'assurance, il transmettra aux membres de l'UPSA sa longue expertise dans la gestion de parcs de véhicules. Fort de **plus de 20 ans d'expérience dans la branche automobile**, où il a occupé des postes de direction, B. Eggenberger est responsable de la filière « Gestion des flottes et de la mobilité » à la Haute école des sciences appliquées de St-Gall, où il enseigne par ailleurs. Le cours de l'UPSA, qui se déroulera le **25 avril à Mobilcity**, portera, entre autres, sur les thèmes suivants : importance, chiffres-clés et acteurs du marché des flottes pour la vente de véhicules, tailles des parcs, organisations et structures typiques des flottes, caractéristiques distinctives, formes de gestion, mobilité économique et transparence des coûts.

■ **Monsieur Eggenberger, où le bât blesse-t-il les garagistes en ce qui concerne la vente de parcs ?**

Balz Eggenberger : Pour de nombreux garagistes, vente de parcs de véhicules rime avec rabais de flotte et mauvaise rentabilité. Je m'en rends compte à chaque fois que je parle avec des garagistes ou des vendeurs spécialisés dans les parcs de véhicules. Cette peur des gros rabais est sans aucun doute l'une des principales raisons à l'origine du grand respect éprouvé par de nombreux garagistes vis-à-vis de la gestion de flottes. De plus, la vente de véhicules d'entreprise est beaucoup plus complexe et exigeante que celle de véhicules individuels à des particuliers. Les gestionnaires de flottes ou les responsables des achats des entreprises ayant des parcs de véhicules exigent la rentabilité et la transparence au niveau

du coût global des véhicules lors de leur acquisition de véhicules de service. Malheureusement toutefois, le coût global du véhicule n'apparaît ni dans le prix du véhicule ni dans la réduction accordée. Pour en avoir une idée, il faut des offres tout à fait différentes. Or, de nombreux garagistes ne les connaissent pas ou peu, de même qu'ils ignorent souvent l'existence des différents prestataires de solutions intéressantes pour les véhicules de flotte. En conséquence, ils peuvent passer à côté d'opportunités de vente intéressantes.

Qui sont en Suisse les acteurs du marché des flottes et quelles sont ses particularités ?

L'une de ses particularités est que la part de véhicules de flotte y reste relativement faible en comparaison avec d'autres pays européens. En l'absence de chiffres officiels, des

estimations crédibles tablent actuellement sur une part représentant entre 25 et 30% des nouvelles immatriculations. On se rend donc compte que, même en Suisse, il s'agit d'un segment très intéressant. Différents acteurs occupent le marché des flottes : d'une part, les importateurs disposent quasiment tous d'un service spécialisé dans les parcs, qui s'occupe en priorité des gros clients. On trouve, d'autre part, de nombreux prestataires indépendants

qui proposent les solutions les plus diverses d'externalisation et de gestion des flottes, quelle que soit la marque.

Selon quelle tendance le marché domestique évoluera-t-il à l'avenir ?

Sur certains marchés étrangers, le débat s'anime de plus en plus autour d'un concept attrayant appelé le budget mobilité des collaborateurs. Au lieu d'un concept de véhicules d'entreprise défini hiérarchiquement, le collaborateur dispose avec cette nouvelle solution d'un certain budget mobilité, en général mensuel, selon son échelon hiérarchique. Il décide seul de sa répartition entre un véhicule d'entreprise et d'autres solutions de mobilité. Il peut ainsi prendre un véhicule d'entreprise un peu plus économique et bénéficier de la contrepartie pour utiliser les TP, un taxi ou les services de Mobility. Vu les embouteillages sur nos routes, de tels concepts ont un vrai potentiel. L'offre « Green Class », que les CFF ont lancée l'année passée avec leurs

partenaires de mobilité BMW, Mobility et PubliBike, va dans ce sens.

L'une des priorités du cours sera de « laisser de côté la question des rabais pour évoquer l'optimisation du coût global ». Quelle est la recette ?

Un rabais est peu révélateur du coût effectif d'un véhicule d'entreprise. Si la valeur résiduelle est faible et que les frais d'entretien sont élevés, le coût global d'un tel véhicule n'est pas intéressant en termes de gestion d'entreprise, malgré le rabais considérable. Car tel est bien l'enjeu : les garagistes qui ont peu de marge de manœuvre avec leur marque au niveau des rabais devraient précisément essayer de faire valoir d'autres arguments pour susciter l'intérêt.

En quoi les garages assez petits et indépendants peuvent-ils s'améliorer ?

En Suisse, les grandes flottes ne sont pas légion. Leur taille est en général petite ou moyenne. Elles ont souvent un grand potentiel d'optimisation, à de nombreux égards. Pour conseiller les clients de flotte avec compétence, il faut toutefois avoir des connaissances en la matière. C'est tout l'objectif de ce cours : permettre aux participants d'exploiter les nouvelles opportunités dans la gestion de flottes et de la clientèle commerciale. Et ces opportunités sont nombreuses! <

« Le concept appelé budget mobilité des collaborateurs est attrayant. »

Balz Eggenberger, Managing Partner et fondateur de fleetcompetence



Rendez-nous visite à



Halle 6.1 Gang C039
Köln, 29.05.-01.06.2018

PLATIN
★★★ WHEELS

TECHNOLOGIE
ENDURANCE
PERFORMANCE

SwissSkills 2018

Le voyage vers les WorldSkills à Kazan débute maintenant !

Les mécatroniciens et mécatroniciennes automobiles suisses comptent parmi les meilleurs au monde. On le voit à leurs succès aux championnats internationaux des métiers. La nouvelle génération a désormais l'opportunité de suivre les traces de Flavio Helfenstein, Lukas Hediger, Jean Trotti ou encore Riet Bulfoni. **Sandro Compagno**, rédaction



WorldSkills 2017 : Riet Bulfoni est à la tête de la délégation suisse à la cérémonie d'ouverture.

■ Ils incarnent la fierté de la branche automobile et le succès du système dual de formation professionnelle que nous envie le monde entier : les mécatroniciens automobiles comme Flavio Helfenstein, champion du monde 2011, Lukas Hediger, troisième aux WorldSkills 2013, Jean Trotti, gagnant de la Coupe des 5 pays 2014 et neuvième aux WorldSkills 2015, ou encore Riet Bulfoni, gagnant de l'Eurocup et huitième aux World

Skills 2017, qui ont eu lieu en octobre à Abou Dhabi. « Ces journées ont été les plus dures de ma vie », a expliqué ce natif d'Engadine de 22 ans après avoir décroché un diplôme face à une concurrence féroce, venue en particulier d'Extrême-Orient.

On recherche : des mécatroniciens automobiles nés à partir de 1997

Les WorldSkills se succèdent indéfini-

ment. C'est pourquoi l'UPSA est à nouveau à la recherche des mécatroniciennes et mécatroniciens automobiles les plus talentueux et ambitieux de Suisse. Vous avez la possibilité, à partir du 30 juin, de vous qualifier pour les championnats du monde des métiers à Kazan (Russie) en passant par les épreuves préliminaires, les SwissSkills et l'Eurocup.

L'appel à candidatures (voir encadré) s'adresse aux mécatroniciennes et mécatroni-

Tout pour transporter les chiens en toute sécurité.

4paws kleinmetall®



CHEMUWA



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

ciens automobiles nés à partir de 1997. Les candidats doivent au plus tard avoir terminé la procédure de qualification (examens de fin d'apprentissage) à l'été 2018 et obtenu la note de 4.8 au moins dans les connaissances professionnelles et les travaux pratiques. Pour pouvoir déposer leur candidature, les apprentis qui vont terminer la procédure de qualification à l'été 2018 doivent également avoir une moyenne d'au moins 4.8 pour les notes d'école des cours interentreprises et des connaissances professionnelles.

Ils auront l'opportunité de se mesurer aux meilleurs du monde dans 18 mois. « Pour tous les participants, c'est une occasion unique de se développer, tant sur le plan professionnel que personnel », explique Olivier Maeder, responsable de la formation à l'UPSA. « Les championnats des métiers permettent aux jeunes professionnels d'acquérir de l'expérience, de présenter leurs compétences et de les approfondir. »

Plus de 75 métiers représentés aux SwissSkills

Pour la deuxième fois seulement dans l'histoire des SwissSkills, la manifestation aura lieu de manière centralisée à Berne, avec plus de 75 métiers représentés. Cette compétition de portée nationale sera non seulement une rencontre de jeunes professionnels de toute la Suisse, mais aussi une superbe fête pour tous. Les candidats seront accompagnés et suivis par des responsables de la formation professionnelle, des experts, des enseignants des écoles professionnelles et des anciens participants. Les employeurs de ces jeunes profiteront aussi du concours : pour eux, les championnats professionnels représentent une plate-forme publicitaire qui leur permet de se distinguer en tant qu'entreprise formatrice et de se mesurer à d'autres entreprises. « Il ne faut pas non plus sous-estimer l'impact du championnat sur la motivation des jeunes talents performants », explique Olivier Maeder, qui ajoute : « Globalement, ces championnats des métiers représentent une grande opportunité de présenter les avantages de notre système dual de formation professionnelle aux parents et aux enseignants, ainsi qu'aux milieux politiques et aux autorités ».

Et une chose est certaine : le mécanicien ou la mécanicienne automobile qui accomplira tout le parcours jusqu'à Kazan vivra un événement tout simplement inoubliable. Il ou elle recevra une préparation professionnelle par les experts de l'UPSA et Flavio Helfenstein. Le champion du monde 2011 et les experts aux WorldSkills 2017. <

Le parcours vers les WorldSkills 2019

Épreuves préliminaires des SwissSkills : Le samedi 30 juin 2018 à Mobilcity à Berne.

SwissSkills : du 12 au 16 septembre 2018 à Bernexpo à Berne

Eurocup : le samedi 8 décembre 2018 à Mobilcity à Berne

WorldSkills : du 29 août au 3 septembre 2019 à Kazan (Russie)

Procédure à suivre :

1. Remplir le formulaire de candidature pour les épreuves préliminaires sur www.metiersauto.ch et le renvoyer d'ici au 18 mai 2018 à : UPSA, Formation, Arjeta Berisha, Wölflistrasse 5, case postale 64, 3000 Berne 22.
2. 20 candidates et candidats se qualifieront probablement pour les SwissSkills lors des épreuves préliminaires.
3. Les trois médaillés des SwissSkills se qualifieront pour l'Eurocup, où ils affronteront des candidats venus d'Allemagne, d'Autriche, d'Italie et peut-être du Luxembourg et du Liechtenstein.
4. Le meilleur participant de Suisse se rendra, aux frais de l'UPSA, aux WorldSkills 2019 à Kazan (Russie), où il va concourir pour le titre de champion du monde en technologie automobile.



Ne faites qu'un avec vos pneus
et la route ne fera qu'un avec vous.

Ne faites qu'un avec Hankook





AGVS Business Academy

MARS

AGVS-Didaktikmodule

Der Besuch dieser Weiterbildung ist für alle Berufsbildner der technischen Grundbildungen in den Betrieben, die über keinen tertiären Abschluss verfügen, **bis Ende 2020 obligatorisch**. Die Berufsbildnerinnen und Berufsbildner können entsprechend ihren Bedürfnissen frei wählen, welches der jeweils eintägigen Module sie besuchen. Der AGVS empfiehlt den Besuch weiterer Module.

- > **Modul «Die Instrumente der neuen BiVo kompetent einsetzen»:**
28. März 2018, Bern
- > **Modul «Lernende selektieren»:**
11. April 2018, Bern

NEU

Teilnehmern einen Überblick über die Mehrwertsteuer verschaffen. Es werden die wichtigsten Elemente der Mehrwertsteuer behandelt, damit in der Praxis die korrekte Anwendung gesichert ist.

- > 21. März 2018, Winterthur
- > 22. August 2018, Bern

Facebook, Xing, Twitter und WhatsApp im Autoverkauf

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

- > 27. März 2018, Bern

Videotraining im Autoverkauf – wie Sie dieses praktisch und einfach umsetzen

Dieser Workshop ist speziell für die Automobilbranche konzipiert. Im Fokus stehen die Ideen zu Videos, deren Produktion und Einsatz im Automobilverkauf.

- > 28. März 2018, Bern

Sie die möglichen steuerlichen Nachteile resultierend aus der Fabi-Abstimmung für Mitarbeiter mit Firmenfahrzeugen und kennen die diesbezüglich bestehenden Lösungsmöglichkeiten. Zusätzlich wissen Sie über die Situation für Grenzgänger und Optimierungsmöglichkeiten Bescheid.

- > 24. April 2018, Bern

Grundlagen Flottenverkauf

Fahrzeugflotten in Unternehmen zu bewirtschaften, erfordert von den Verantwortlichen umfassende Kenntnisse und Fähigkeiten. Lernziele: Der Teilnehmende kennt den Flottenmarkt und die Flottenbewirtschaftungsformen und versteht die möglichen Bedürfnisse der Flottenbesitzer. Er ist nach dem Kursbesuch in der Lage, eine auf Flottengesamtkosten basierende Argumentation zu führen – weg von der Rabattdiskussion hin zur Gesamtkostenoptimierung.

- > 25. April 2018, Bern

NEU

Berufs- und Praxisbildnerschulung Kaufmann/-frau EFZ (BiVo 2012)

Einführung in die kaufmännische Grundbildung der Branche Automobilgewerbe für Ausbildungsverantwortliche von Lehrbetrieben, Berufs- und Praxisbildner.

- > 7. März 2018, Winterthur

MwSt.-Grundkurs

Der Grundkurs ist eine aktuelle, praxisnahe Einführung in die Mehrwertsteuer im Automobilgewerbe unter Anwendung von Fallbeispielen. Der Tageskurs soll den

AVRIL

Fabi und Grenzgänger – diese Lösungen haben wir für Sie!

Nach dem Besuch dieses Halbtagesseminars verstehen

NEU

MAI

Elektroinstruktion für Hochvoltssysteme in Elektro- und Hybridfahrzeugen

Dank des zweitägigen Kurses in Zusammenarbeit mit Electrosuisse und dem AGVS werden die Absolventen bereits heute auf sichere Voraussetzungen für Arbeiten an

der elektrischen Anlage solcher Fahrzeuge geschult.

> **Im Mai 2018, Bern**

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

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.

> **en mai 2018, Berne**

MwSt.-Fortsetzungs- und -Vertiefungskurs: Fit für die Neuerungen ab 2018

Der Fortsetzungs- und Vertiefungskurs MwSt. soll bei den Teilnehmern die korrekte Anwendung der MwSt. fördern. Anhand von praxisbezogenen Fallbeispielen und im Dialog mit dem Referenten kann das Wissen vertieft werden. Voraussetzung ist der Grundkurs.

> **15. Mai 2018, Winterthur**

> **19. September 2018, Bern**

Occasionsmanagement

Für Automobilverkaufsberater, Geschäftsführer und Inhaber: Der Kurs behandelt die Ausstellung sowie Präsentation von Occasionen und beleuchtet den gesamten Eintauchprozess vom Bestandsmanagement von Occasionen über das Gewinnen von CRM-Kunden, die Kundenbindung bis hin zum Aufzeigen und Erarbeiten dynamischer Preisstrategien anhand von Beispielen auf den Internetplattformen.

> **15. Mai 2018, Bern**

Séminaire de gestion des occasions

Groupes cibles: Propriétaires, Directeurs, Vendeurs automobiles. Contenu: Exposition

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

> **17 mai 2018 à Berne**

JUIN

Chefsache: Workshop

Mitarbeitergespräche

Wie laufen Mitarbeitergespräche bei Ihnen ab? Wollen Sie diese noch effizienter und erfolgreicher gestalten? Sind Sie als Führungsverantwortliche dazu bereit, sich intensiv mit der wirksamen Mitarbeiterentwicklung auseinanderzusetzen? Dann sind Sie in diesem Workshop genau richtig!

> **7. Juni 2018, Bern**

Steigerung der Produktivität und Rentabilität im Aftersales-Geschäft

Am Ende dieses Kurses sind die Teilnehmer in der Lage, mit den wichtigsten Kennzahlen zu arbeiten und Massnahmen zur Steigerung der Produktivität umzusetzen. Umsätze und Erträge sollen durch mehr Effizienz und somit verrechenbaren Stunden im Aftersales-Geschäft erhöht werden. Zur Unterstützung erhalten die Teilnehmer Checklisten, Beispiele und ein einfaches Excel-Sheet zur Berechnung und Überwachung der Kennzahlen.

> **20. Juni 2018, Bern**

Basisseminar 2018 für Automobilverkäufer/innen

Dauer: 10 Tage

> **Start: August 2018, Bern**

Automobilv-Verkaufsberater/in mit eidgenössischem Fachausweis

Der Lehrgang umfasst acht Module, die einzeln abgeschlossen werden. Sind alle erfolgreich bestanden, steht der Weg zum eidgenössischen Fachausweis offen.

> **Start Lehrgang: August 2018, Bern**

Dauer: drei Semester, berufsbegleitend

Facebook, Xing, Twitter et WhatsApp dans la vente automobile

L'atelier « Facebook, Xing, Twitter et WhatsApp dans la vente automobile » montre de nouvelles possibilités pour utiliser ces différentes plateformes afin de vendre encore plus efficacement. Cet atelier est spécialement conçu pour la branche automobile.

> **10 septembre 2018, Paudex**

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-ups.ch.



www.agvs-ups.ch, Rubrik: Berufsbildung/AGVS Business Academy



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 Wankdorf. Contact: téléphone 031 307 15 70, info@mobilcity.ch, www.mobilcity.ch

mobilcity.ch



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

AARGAU

Automobildiagnostiker

Informationsabende:

Donnerstag, 8. März 2018, und

Mittwoch, 2. Mai 2018, 18 Uhr

Start: Mittwoch, 5. September 2018

Ort: Weiterbildungszentrum Lenzburg

> www.wbzlenzburg.ch

Betriebswirt im Automobilgewerbe

Kursstart: 17. August 2018

Ort: Handelsschule KV Aarau

> www.hkvaarau.ch

BERN

Automobil-Verkaufsberater

Informationsanlass:

1. März 2018 und 11. April 2018, 18 Uhr

Start Lehrgang: August 2018

Ort: Mobilcity Bern

> www.agvs-upsa.ch

FutureDay 2018

18. bis 22. Juni 2018

Ort: Berner Fachhochschule, 2537 Vauffelin

> www.ti.bfh.ch/futureday

Automobildiagnostiker

Kursstart: Mittwoch, 15. August 2018

Ort: GIBB Bern

Betriebswirt im Automobilgewerbe

Kursstart: Freitag, 17. August 2018

Ort: GIBB Bern

Automobil-Werkstattkoordinator

Kursstart: Freitag, 17. August 2018

Ort: GIBB Bern

> www.gibb.ch

CHUR / ZIEGELBRÜCKE

Automobildiagnostiker

Anmeldeschluss: 29. März 2018

Lehrgangstart: 24. August 2018

Ort: ibW Höhere Fachschule Südostschweiz, Chur

Informationsabende:

15. März 2018, 19 Uhr

Ort: Berufsschule Ziegelbrücke

16. März 2018, 19 Uhr

Ort: AGVS-Ausbildungszentrum, Chur

> www.ibw.ch

HORW

Automobildiagnostiker und Automobil-Werkstattkoordinator

Start: August 2018

Ort: AGVS-Ausbildungszentrum Horw

> www.agvs-zs.ch

ST. GALLEN**Automobildiagnostiker**

Lehrgangstart: August 2018
 Neu mit Einführungstagen
 Ort: AGVS-Ausbildungszentrum
 St. Gallen
 Informationsabend -> siehe
 Homepage
 > www.agvs-abz.ch

THURGAU**Automobildiagnostiker**

Lehrgangstart: August 2018
 Ort: Gewerbliches Bildungszentrum Weinfelden
 > eb.gbww.ch

WINTERTHUR**Informationsanlass Weiterbildungen im Automobilgewerbe**

Montag, 9. April 2018, 19 Uhr
 Ort: Schweizerische Technische Fachschule Winterthur (STFW)
 > www.stfw.ch/info

Automobil-Verkaufsberater

Start Lehrgang: 21. August 2018
 Ort: STFW
 > www.stfw.ch/aavb

Betriebswirt im Automobilgewerbe

Start Lehrgang: 22. August 2018
 Ort: STFW
 > www.stfw.ch/abwa

Automobildiagnostiker**Automobil-Werkstattkoordinator**

Start Lehrgang: 5./6. September 2018
 Ort: STFW
 > www.stfw.ch/ad
 > www.stfw.ch/adwo

ZÜRICH**Informationsanlass Weiterbildungen im Automobilgewerbe:**

Mittwoch, 21. März 2018,
 18.30 Uhr
 Ort: Technische Berufsschule
 Zürich (TBZ)

Karriereabend

Donnerstag, 17. Mai 2018,
 18.30 Uhr
 Ort: TBZ Zürich

Betriebswirt im Automobilgewerbe

Start: Montag, 20. August 2018
 Ort: TBZ Zürich

Automobildiagnostiker BP/ Automobil-Werkstattkoordinator BP

Start: Montag, 20. August 2018
 Ort: TBZ Zürich

Automobil-Werkstattkoordinator mit Zertifikat AGVS

Start: 17. September 2018
 Ort: TBZ Zürich

> www.tbz.ch

ZUG**Lehrgang Automobildiagnostiker/-in mit eidg. Fachausweis**

Informationsabend:
 29. Juni 2018, 18 Uhr, GIBZ
 Start: 26. Oktober 2018
 Ort: Gewerblich-industrielles Bildungszentrum Zug (GIBZ)
 > www.kursprogramm.info/ad

ROMANDIE**Brevet fédéral de coordinateur de d'atelier automobile UPSA**

Séance d'information:
 20.03.2018, 18 h
 Prochaine session:
 10.09.2018 – 30.06.2019
 Localité: Centre Patronal de Paudex

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

Séance d'information:
 18.04.2018, 18 h
 Prochaine session:
 Printemps 2018
 Localité: Centre Patronal de Paudex

Brevet fédéral de conseiller de vente en automobile

Prochaine session:
 25.04.2018 – 27.11.2019
 Localité: Centre Patronal de Paudex

> www.romandieformation.ch

VALAIS**Diagnosticien d'automobiles**

Prochaine session: Automne 2018
 Localité: Ecole Professionnelle Technique et des Métiers, Sion

Coordinateur d'atelier automobile

Prochaine session: Automne 2018
 Localité: Ecole Professionnelle Technique et des Métiers, Sion

> formationcontinuevalais.ch

FAHRZEUGRESTAURATOR/IN

Fachrichtung Automobiltechnik
 Fachrichtung
 Carrosseriespenglerei
 Fachrichtung
 Carrosserielackiererei
 > www.fahrzeugrestaurator.ch

Aus den Sektionen

Für eine Publikation im AUTOINSIDE melden Sie uns bitte jeweils Ihre Daten zu den aktuellen Infoveranstaltungen und Lehrgängen im Automobilgewerbe an myfuture@agvs-upsa.ch. Informationen zu allen Weiterbildungen erhalten Sie unter www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/hoehereberufsbildung.

**STOP!**

**ASSUREZ VOTRE PROTECTION
 ET CELLE DE VOS APPRENTIS
 GRÂCE AU SAFETY BAG**



AutoScout24

Nous vous aidons à commercer

Connaissez-vous le prix correct du marché pour votre véhicule ? Et le nombre de vos annonces actives qui apparaissent dans l'annonce ? Dans ce guide, nous vous donnons des trucs et astuces qui vous aideront à commercialiser votre voiture.

■ L'objectif de votre activité est de vendre rapidement et simplement des véhicules au bon prix. Pour ce faire, AutoScout24 vous offre la plus grande place de marché en ligne, ainsi que des données utiles que vous pouvez utiliser pour réussir votre vente. Dans l'espace membre « Mon AutoScout24 », vous trouverez, sous Gérer les véhicules, l'espace cockpit qui vous fournit de précieuses informations sur l'exploitation des données des 30 derniers jours :

de votre véhicule, vous pouvez utiliser l'arrière-plan virtuel Picdesigner d'AutoScout24 (<https://as24.picdesigner.ch>).

Le fond neutre peut contenir un lettrage discret du nom de votre entreprise et du logo de la marque. C'est le seul traitement d'image autorisé. Astuce : des photos expressives augmentent vos chances de vente. L'acheteur s'intéresse à l'extérieur, mais aussi à l'intérieur du véhicule.

Évitez les invendus grâce à un marketing stratégique des prix. Conseil : vérifiez tous les 30 jours si le prix de votre annonce correspond encore à la situation actuelle du marché.

Remarque sur les règles des annonces : le prix de vente au consommateur final est le prix que le consommateur doit payer à la fin. Notamment la TVA (pour les commerçants) et les éventuelles taxes doivent être incluses dans le prix. Les éventuels frais de leasing ou prix de location ne doivent pas figurer dans ce champ. Les directives de l'Ordonnance sur l'indication des prix doivent être appliquées dans leur intégralité.

Autres analyses disponibles pour vous dans le cockpit :

- Énumération dans des listes lors de la recherche : indique le nombre de fois que l'une de vos annonces a figuré dans un résultat de recherche.
- Appels des annonces : indique le nombre de fois que votre annonce a été vue.
- Appels téléphoniques et e-mails de contact : indique le nombre d'appels téléphoniques qui ont été effectués via le lien téléphonique et le nombre d'e-mails de contact envoyés.
- Appels de l'InfoPage et appels de votre page Internet : indique le nombre de fois où un client s'est informé sur votre garage via l'Infopage ou a cliqué sur le lien vers votre page Internet.
- Impressions de vos annonces : indique le nombre de fois que l'une de vos annonces a été imprimée.
- Appel de votre emplacement : indique le nombre de fois où un client s'est informé sur votre emplacement.

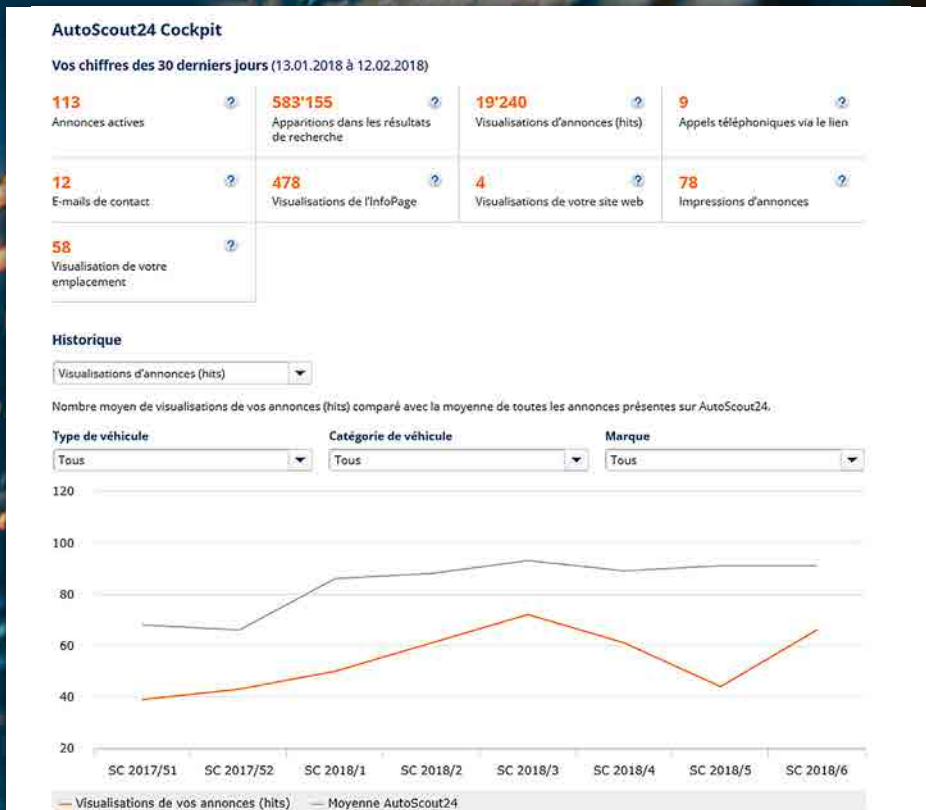


Outre le nombre d'annonces actives au cours des 30 derniers jours, le parc de véhicules donne des informations complémentaires importantes qui vous aident pour réaliser la vente. Par exemple, pour les photos originales, vous pouvez voir de combien de photos disposent vos annonces. Saisissez l'opportunité de charger jusqu'à 16 photos. Remarque sur les règles des annonces : seuls les PDF, les photos originales et les vidéos représentant le véhicule sur lequel porte effectivement l'annonce sont autorisés. Si vous souhaitez améliorer la présentation

Les jours d'immobilisation sont synonymes de pertes. Pour les durées d'immobilisation supérieures à 90 jours, vérifiez l'attractivité de votre annonce et valorisez-la avec des photos originales attrayantes ou une description détaillée. Conseil : la confiance que l'on vous accordera sera notamment renforcée par une adresse valable. Veillez à ce que l'adresse publiée soit correcte.

Specialiser votre voiture

Les résultats de la recherche? Ou l'importance des données du véhicule pour la qualité de votre



Comparez vos offres avec la concurrence

Dans l'historique, choisissez entre les deux possibilités « Appels des annonces » ou « Énumération dans des listes lors de la recherche ». Dans le diagramme s'affiche la comparaison entre vos annonces et la moyenne de toutes les annonces d'AutoScout24. Vous souhaitez une comparaison plus détaillée? Avec le type de véhicule, vous pouvez restreindre votre recherche aux modèles neufs, d'occasion, de collection ou de démonstration. En utilisant le choix de la marque, l'évolution du diagramme vous donne des informations sur les marques que vous avez insérées. Conseil: si l'évolu-

tion du diagramme reste relativement identique, vos annonces sont idéalement paramétrées. Si vous vous situez en dessous de la valeur moyenne d'AutoScout24, vérifiez l'attractivité de votre annonce concernant le prix, les photos et la description

TopListing: voici comment mieux positionner votre annonce

Utilisez le TopListing à votre avantage: vous obtiendrez ainsi une visibilité jusqu'à 3x supérieure à une annonce normale pour chaque réservation. Comment ça fonctionne? Parmi tous les véhicules correspondant aux critères de recherche d'un utilisateur, ceux pour lesquels l'option TopListing a été choisie sont af-

fichés tout en haut et portent la mention « Top! ». Dans le cas de plusieurs réservations TopListing, la plus récente s'affiche toujours en premier. Si la personne effectuant une recherche modifie l'ordre de tri, cela prévaut sur le tri par TopListing et le véhicule sera classé en fonction du critère choisi, par exemple le prix.

Le TopListing peut être réservé avec une durée de 14 jours et est toujours associé à un véhicule. Autre avantage pour vous: les prix varient en fonction du modèle. Pour les modèles rares notamment, le TopListing est donc une bonne manière de diriger les personnes intéressées vers votre offre. <

Dans la prochaine édition, apprenez-en plus sur le remarketing de véhicules présenté au 88^e Salon de l'auto.

www.autoscout24.ch

AUTO SCOUT 24

AutoScout24 est la plus grande place de marché en ligne pour les véhicules en Suisse. Votre confiance nous importe et nous souhaitons vous aider en tant que partenaire. Nous espérons que les astuces concernant votre espace membre vous aideront à réaliser de bonnes affaires. Du 6 au 18 mars, nous serons au cœur du Salon de l'auto, dans la halle 5, pour échanger personnellement.

Continental

www.contitech.fr

> Contitech élargit son portefeuille

pd. En plus de l'habituelle courroie de distribution qui commande l'arbre à cames dans le moteur, certains moteurs ont besoin d'une autre courroie d'entraînement. Cette dernière actionne par exemple l'arbre d'équilibrage ou la pompe à injection, une application usuelle pour de nombreux modèles de véhicule. Cela a longtemps contraint les ateliers à acheter individuellement plusieurs composants à la fois, en cas de réparation ou de remplacement. Les kits PRO de Continental, avec lesquels les clients reçoivent les deux courroies nécessaires dans un seul paquet, offrent une solution plus efficace et mieux

adaptée aux besoins individuels. « Jusqu'ici, pour changer la courroie de distribution, le client devait acheter un kit de courroies crantées ou le complément avec une pompe à eau, de même qu'une autre courroie crantée individuelle. C'était compliqué et fastidieux. Les nouveaux kits sont très commodes : tout dans un seul paquet », affirme Adrian Rothschild, gestionnaire de produits. Continental poursuit ainsi sa philosophie d'entreprise de plusieurs décennies, avec des solutions individuelles et un service fiable. Les anciennes variantes de kit bien implantées connaissent déjà un grand succès. <



Kit de courroies de distribution de Continental.

Federal-Mogul Motorparts

www.fmmotorparts.eu

> Gagner du temps et de l'argent

pd. Federal-Mogul Motorparts, un domaine de l'entreprise Federal-Mogul LLC, présente la nouvelle gamme Pro-Fit de Payen. Elle propose des produits de services professionnels d'une seule et même marque. Elle garantit des outils et matériaux exceptionnels pour un montage propre et avantageux de qualité première monte.

Étanchéité universelle

Le produit d'étanchéité universel fait ses preuves sur la plupart des surfaces d'étanchéité de toutes les marques de moteurs et de véhicules. Il rend étanches les chemises de cylindres, boîtiers en plastique et la plupart des surfaces d'étanchéité dans les moteurs, transmissions et axes.

Snap-ups

Les snap-ups déjà lancés servent à installer les carters d'huile ou joints d'étanchéité de carters d'huile. Ils se vissent tout simplement dans l'angle et maintiennent le carter d'huile et le joint pendant que le collaborateur de l'atelier place les vis et les serre. C'est simple et rapide !

Boîte de rangement de bagues d'étanchéité

Avec sa boîte de rangement, Payen permet un choix simple et rapide des bagues d'étanchéité pour la vis de vidange. La boîte contient 14 articles différents de 10 à 22 mm, c'est-à-dire 210 bagues d'étanchéité et deux vis de vidange. <



Boîte de bagues d'étanchéité de Federal-Mogul Motorparts.

NOUVEAUTÉ

AutoRadar

LA POLE POSITION POUR VOS ACHATS DE VÉHICULES

www.autoscout24.ch

AUTO
SCOUT 24

Autocomp AG

www.autocomp.ch

> Le logiciel de garage WSCAR : complet mais simple

Autocomp AG commercialise son logiciel de garage sous le nom WSCAR. L'application existe aussi dans une variante minimale avec une licence annuelle de CHF 900.–. Ce logiciel, dont sont équipés environ 550 établissements de toute la Suisse alémanique, a été constamment optimisé au cours de ces 30 dernières années. Il englobe aujourd'hui l'ensemble des applications nécessaires

pour gérer un garage. Voici ses principales fonctions : gestion de la clientèle (avec véhicules des clients), gestion du matériel (avec commandes, lecture des listes de prix des fournisseurs), catalogue des postes de travail (avec heures fixes, modules de texte), commerce de véhicules (avec achat/vente de véhicules, carnet de véhicules), facturation (avec ordre, offre, bulletin de livraison,

confirmation, facture d'acompte, bonifications et factures, interfaces avec les webshops), débiteurs (avec traitement électronique des paiements, rappels), créanciers (avec le soutien du lecteur de pièces justificatives, virements électroniques), comptabilité financière (avec décompte TVA automatisé), gestion du personnel (avec contrôle des absences, décompte de salaire/certificat de salaire, comptabilisation automatique), planificateur de rendez-vous/capacité (avec planification collective, gestion des véhicules de location ou de remplacement, stockage de pneus), gestion des documents (avec fonction lettres en série), listes (avec possibilité d'affichage à l'écran, d'impression ou d'export, impression d'étiquettes), gestion des utilisateurs (avec autorisations d'accès). Les op-

tions suivantes sont disponibles : module de saisie des heures (avec scanner de codes-barres), module de caisse (avec scanner de codes-barres), connexion au distributeur automatique de carburant, interfaces avec d'autres programmes (ESA, Derendinger, Technomag, Hostettler, auto-i-dat, Eurotax, ETOS, etc.), connexion aux applications des constructeurs et des importateurs (Opel, Volkswagen, Peugeot ou Citroën).

Autocomp propose régulièrement des démonstrations du programme, sans aucun engagement. Les dates correspondantes sont publiées sur son site Internet. Les clients peuvent acheter l'ensemble du matériel informatique (ordinateur, imprimante, etc.) et l'infrastructure réseau chez Autocomp AG ou lui confier la maintenance. <

Carex Autozubehör AG

www.carex.ch

> Catalogue 2018 et 35^e anniversaire

À côté du nouveau webshop très complet avec configurateur de jantes en 3D, le catalogue « Carex Tuning & Racing » reste un instrument de vente pratique et convoité. Il paraît chaque année pour l'ouverture du Salon de l'auto de Genève, en allemand et en français. Il est envoyé à tous les garagistes, boutiques automobiles, importateurs d'automobiles et distributeurs de Suisse.

Sur plus de 300 pages en couleur dans le format A4 habituel, les passionnés de voiture, les individualistes et les coureurs de course retrouveront l'ensemble de leurs accessoires exclusifs, sportifs et pratiques des meilleures marques telles que BBS, Borbet, Breyton, H&R, Bilstein, Brembo, Supersprint, Sparco, Foliatec ou Swiss Klick.

La vaste gamme se compose de produits de tuning dans les domaines jantes en alliage léger, trains roulants, élargisseurs de voie, pare-chocs, systèmes d'échappement sport et sorties d'échappement, systèmes de freinage, embrayages, filtres à air, tenues de cours et accessoires de course, carstyling intérieur et extérieur, articles de sécurité et accessoires tout-terrain.

Les dispositifs d'échappement sport d'Eisenmann Exhaust Systems ainsi que RGM Rearguards (protection de seuil de chargement) complètent avec succès le vaste assortiment, à côté d'autres nouveautés intéressantes.

Tous les passionnés du tuning et du racing, ainsi que les amoureux de l'automobile, trou-

veront parmi cet ensemble varié d'accessoires tout ce qu'il faut pour personnaliser et optimiser leurs véhicules et contribuer à une conduite sportive.

Le catalogue peut directement être commandé auprès de Carex et consulté sur son site Internet. <



Stieger Software AG

www.stieger.ch

> **Le service de réservation 24h/24 sur Internet**

pd. Le calendrier en ligne fonctionne comme un petit site Internet autonome hébergé directement par Stieger. Les garagistes qui ne possèdent pas leur propre site Internet peuvent aussi utiliser le calendrier en ligne. Les garages disposant d'un

site ne sont tenus de mettre à disposition aucune donnée. Le garagiste décide seul de l'offre clients sur le calendrier en ligne. Diverses modalités de sélection sont à sa disposition. À l'aide du calendrier en ligne, les clients peuvent prendre rendez-vous à

l'atelier à tout moment de n'importe où. Le garagiste gagne du temps, qu'il peut investir dans la relation clientèle pour accroître ses bénéfices. Les prises de rendez-vous par téléphone accaparent le personnel, déjà fortement sollicité, notamment aux périodes de pointe comme les changements de pneus saisonniers. Le calendrier en ligne contrôle lui-même en quelques secondes les rendez-vous d'atelier disponibles en se synchronisant automatiquement avec le calendrier de l'atelier Stieger et en l'affichant au client pendant la réservation. Les rendez-vous pris en ligne sont automatiquement saisis dans le calendrier de l'ate-

lier et le garagiste reçoit une notification ou une confirmation par e-mail. La possibilité de générer des ventes additionnelles grâce à des offres variées représente un autre avantage pour le garagiste. Le design peut lui aussi être adapté individuellement. En bref: le calendrier en ligne destiné à la prise de rendez-vous permet de gagner du temps et de l'argent, allège les tâches quotidiennes au téléphone et améliore la satisfaction de la clientèle. L'outil est entièrement intégré au calendrier d'atelier Visual-Plan/Easy-Plan. Les DMS Visual-Drive/Easy-Drive/Compact-Drive ou Europlus supportent également cet outil. <



D'un seul clic, les clients prennent eux-mêmes dès à présent leurs rendez-vous d'atelier grâce au calendrier en ligne.

BASF Coatings Services AG

www.basf.com

> **Gamme de produits élargie par des filtres de cabine révolutionnaires**

pd. BASF Coatings Services AG, filiale de BASF Coatings présente dans le monde entier, élargit son portefeuille d'accessoires en introduisant le séparateur de brume de peinture synthétique BASF SPA490 Premium. Ce produit est unique sur le marché de la carrosserie.

installer individuellement le préfiltre et le postfiltre dans les cabines de peinture. Avec la nouveauté, la charge de travail diminue de moitié, permettant aux carrossiers et aux garagistes de gagner du temps et d'économiser de l'argent. Francesco Cirillo, chef de produits Paint Related Products, récapitule les autres vertus du produit fabriqué en Suisse: « Grâce aux propriétés de la nouvelle matière synthétique, les irritations cuta-

nées appartiennent au passé. Le séparateur de brume de peinture synthétique est essentiellement avantageux parce que le nouveau filtre prévient les dégâts sur les moteurs et les conduits d'évacuation. »

Le produit est disponible auprès de BASF Coatings sous forme de rouleau ou à la coupe. Avec cette nouveauté, le fournisseur de peinture de retouche automobile élargit sa gamme d'accessoires de peinture. <

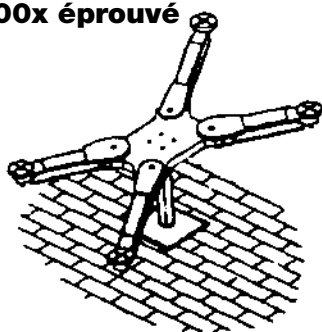


Le nouveau filtre de cabine BASF prévient les dégâts sur les moteurs et les conduits d'évacuation.

Santé préservée grâce à la matière synthétique

Jusqu'à présent, les peintres-carrossiers devaient

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



Gouchertweg 2
3252 Worben bei Biel
Tél. 032 384 39 17
Fax 032 384 03 69
info@gesag.ch
www.gesag.ch

depuis 1964 **CORTELLINI & MARCHAND AG** 061 312 40 40
Rheinfelderstrass 6
4127 Birsfelden

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

Rhiag Group Ltd

www.rhiag.ch

> Le nouveau concept de garage «just drive» démarre

tki. Le travail régional de marketing et de communication est décisif pour les partenaires du concept dès la phase de test. « En tant que prestataire de concept, nous valorisons, d'une part, une communication claire et transparente avec les garages et nous voulons, d'autre part, aborder directement les clients finaux avec «just drive», déclare Roger Hunziker, responsable marketing de Rhiag. Le spécialiste zougais des pièces détachées et de la distribution a expédié des brochures à 60 000 foyers dans les environs des garages participants. Il importe à Rhiag que ses partenaires de concept puissent attirer l'attention en

tant que prestataires complets. M. Hunziker: « Avec «just drive», nous avons développé le premier concept clients pour le commerce indépendant de gros dans toute la Suisse. La focalisation sur l'automobiliste profite aussi au garagiste. Celui-ci marque des points par l'excellent service et l'approche clientèle charmante et personnelle «just drive». L'automobiliste profite lui aussi de coûts réduits grâce aux pièces de rechange automobiles moins onéreuses en qualité première monte. Pour la clientèle, «just drive» et sa sympathique mascotte «Justin» offrent un profil clair auquel les collaborateurs et les clients peuvent s'identifier. Le bouquet

de communication du concept de garage comprend un site Internet, du courrier à en-tête, des inscriptions pour voitures, des publipostages aux clients finaux et bien plus encore.

« Nous soutenons aussi les garagistes lors de la mise en œuvre de promotions tels que le panettone de Noël ou la carte postale pour la communication de suivi. Tous les services sont inclus dans le bouquet de base », ajoute M. Hunziker. Une présence uniforme est décisive pour le succès du concept à caractère national. « Nous sommes toutefois en contact avec chaque garage et nous décidons conjointement de la mise en œuvre pas à pas. Les particularités du garage sont ainsi prises en compte », promet l'expert en marketing en faisant allusion à la possibilité de prendre contact par e-mail à l'adresse auto@just-drive.ch. Le service clientèle est une valeur cardinale chez les garages «just drive». C'est pourquoi des formations au service clientèle sont obligatoires pour tous les franchisés et sont pérennisées par des cours de suivi. C'est ainsi que la qualité du service peut être garantie à long terme. <



L'équipe du garage «just drive» de Holziken: (de g. à d.) Tobia Huber, Guido Bösigler et Géraldine Wanner.

APERÇU D'AUTOINSIDE 4 – AVRIL 2018

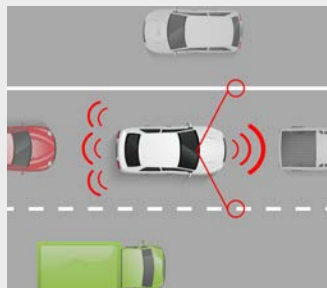
La prochaine édition paraîtra le 4 avril 2018 et portera sur les thèmes suivants:

**Dans les coulisses du Salon de l'auto**

L'édition d'avril présentera une rétrospective du Salon de Genève, notamment les produits phares, les nouveautés et les tendances de la sous-traitance. Quel bilan tirer des exposants de la halle 7 et de ses visiteurs ?

**Batteries, tableaux de bord et systèmes multimédias**

Les innovations sont de plus en plus liées à l'électronique. La mécanique, le système Motronic et le savoir-faire en matière d'architecture des systèmes automobiles sont toujours plus décisifs pour la vente et le service après-vente.

**Assistance et systèmes de sécurité**

Il n'y a pas que les moteurs, les freins et le châssis qui doivent être entretenus et réparés. De plus en plus de véhicules, équipés de systèmes de sécurité et d'assistance, nécessitent à leur tour entretien, réparation et changement de pièces.

AUTO INSIDE

91^e année, 11 numéros en allemand et en français

Tirage septembre 2017 certifié REMP: 12 289 exemplaires dont 9172 en allemand et 3117 en français

Le magazine spécialisé au plus fort tirage de la branche automobile suisse

Éditeur
Union professionnelle suisse de l'automobile (UPSA)
www.agvs-upsa.ch

Éditions
AUTOINSIDE, Wöflistrasse 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

S'abonner maintenant!
www.agvs-upsa.ch/fr/abo

Rédaction
Supports médiatiques de l'UPSA
Flurstrasse 50, CH-8048 Zurich
Téléphone: +41 (0)43 499 19 81
newsdesk@agvs-upsa.ch

Rédaction: Tatjana Kistler (tki, rédactrice mobilité en chef), Sandro Compagno (sco, responsable Gestion du contenu), Reinhard Kronenberg (kro, responsable Jwournalisme), Sascha Rhyner (srh, rédacteur mobilité), Jean-Pierre Pasche (jpp, correspondant Suisse romande), Bruno Sinzig (si, domaine spécial Formation), Dr. Raoul Studer (rst, domaine spécial Politique)

Autres articles de: Arjeta Berisha, Reto Blättler, René Degen, Andreas Senger.

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
Flurstrasse 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 renvoient 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

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 8 au 12 mars 2018
Halle 7, stand 7240

TECHNOMAG

Technomag SA
www.technomag.ch

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