

ÉDITION 9 - SEPTEMBRE 2017

AUTO INSIDE

Le magazine spécialisé pour les garagistes suisses

Pour que l'activité pneus tourne rond

Pages 10 à 61

Pourquoi la réforme de la prévoyance vieillesse
donne lieu à une AVS à deux vitesses

Pages 92 à 93

Comment gagner de l'argent en réparant des
pare-brises

Pages 100 à 101



POUR QUE LA SÉCURITÉ TRIOMPHE EN HIVER

ESA-Tecar Super Grip 9 | 9 HP | SUV
monpneu.ch | esashop.ch

avec
ESA+ TECAR
pour être plus forts

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**



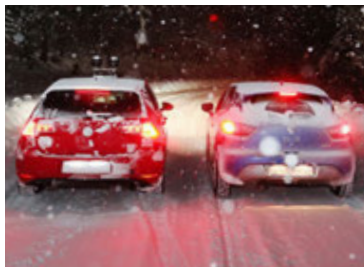
La gamme complète
de pneumatiques
chez Technomag.

TECHNOMAG

Technomag SA
www.technomag.ch

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

Septembre 2017



10 Les essais de pneus TCS sont parmi les plus consultés par les consommateurs. Ils influencent le choix des pneus et donc l'activité pneus des garagistes et des fournisseurs.



70 Les 15 et 16 septembre, SAG organise le salon Swiss Automotive Show. Plus de 70 fournisseurs et fabricants présentent plus de 120 marques sur 2500 m². Nous nous sommes entretenus avec Sandro Piffaretti (d.), CEO de SAG, et Olivier Métraux, président du CA.



En couverture:
ESA Tecar:
pour qu'en
hiver la sécurité
l'emporte.

UPSA | AGVS
Union professionnelle suisse de l'automobile
Unione professionale svizzera dell'automobile
Auto Gewerbe Verband Schweiz

Éditorial

5 L'opportunité d'un prestataire de mobilité

En bref

Pneus, roues, châssis

- 10 Test TCS de pneus d'hiver
- 16 Pirelli: pneus homologués
- 18 Michelin: jusqu'à la limite d'usure
- 20 Cooper: pas de conseil sur Internet
- 22 ESA Tecar: sur mesure pour la Suisse
- 25 Apollo/Vredestein: le cercle intime
- 26 Bridgestone: durabilité
- 27 Yokohama: Romana Möckli en interview
- 29 Continental: les 50 ans du Contidrom
- 30 Nokian: au moins trois innovations
- 33 Amag: prêt pour l'activité pneus d'hiver
- 34 Abt: roues propres, affaire propre
- 35 KW Automotive: nouveau pilier
- 36 Gassner: bâcler le travail, c'est risquer des vies
- 39 KSU: activité supplémentaire
- 41 Autotechnik: croissance effrénée
- 42 SAG: de la place pour 45000 pneus
- 43 Motorex: Tyre Mounting Fluid
- 44 Ronal: roues produites durablement
- 47 Nouveautés du monde du pneu
- 59 POP: aucune raison de ne pas participer

Atelier et service après-vente

- 62 RTS: le CEA à la télévision
- 63 Nouveaux garages CEA en juin et juillet
- 64 DAB+: le temps s'écoule
- 66 Petit-déjeuner des garagistes: GP Garage

Swiss Automotive Show

- 70 Interview avec O. Métraux et S. Piffaretti
- 74 Derendinger: des concepts solides
- 75 Technomag: TechnoStore
- 77 Matik: temps d'immobilisation courts
- 78 Les nouveautés des plus de 70 exposants

Véhicules utilitaires

- 90 En route avec la «Trucker Lady»
- 91 transport-CH: les préparations sont en cours

Politique

- 92 Prévoyance vieillesse 2020: l'UPSA dit non
- 94 Contrôles des gaz d'échappement?
- 95 Initiative «anti-embouteillages»

Association

- 97 90 ans de l'UPSA: on vise le futur
- 98 Thématique du diesel: rester calme

Auto et savoir

- 100 Chutes de pierres, source de revenus

Profession et carrière

- 102 Portail d'offres d'emplois Gateway
- 104 FutureDays: la vie après la PQ
- 106 Business Academy
- 108 Métiers de l'automobile: nouveau visuel clé
- 110 Formation continue dans les régions
- 111 Camp marketing pour garages: première
- 112 Formation pro supérieure+ forte

Management et droit

- 113 FIGAS: gestion financière d'entreprise

Sections

- 114 Cérémonies de fin d'apprentissage

Garages

119 Mentions légales



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

Derendinger matik  **TECHNOMAG**

présentent

SWISS AUTO MOTIVE SHOW

15.-16.09.2017
NIEDERBIPP

Les meilleures marques de pièces de rechange, d'équipements et de consommables pour l'atelier

De nombreuses nouveautés des principaux fournisseurs de l'industrie automobile

Des offres exclusives – à ne pas laisser passer



www.swiss-automotive-show.ch

Avis aux prestataires de services de mobilité !

Chère lectrice, cher lecteur,

D'ordinaire un peu désœuvrés l'été, les médias ont tout de même trouvé quelque chose à se mettre sous la dent en reprenant la thématique du diesel pour la faire mousser encore un peu dans la chaleur estivale. Un journal suisse bien connu a même trouvé le moyen d'affirmer que le moteur à combustion appartenait déjà au passé. Une analyse précautionneuse des avantages et des inconvénients du diesel déboucherait sur d'autres conclusions. Le moteur diesel reste une technologie de motorisation extrêmement efficiente. Le moteur à combustion demeurera encore longtemps la source motrice la plus répandue.

Il est intéressant d'observer que si les véhicules purement électriques grignotent quelques parts de marché, ils ne parviennent pas réellement à s'imposer. Le futur pourrait appartenir aux motorisations hybrides. À long terme, les différents concepts de motorisation s'égaliseront au niveau des coûts, du confort et de la portée.

Pour les garagistes, la tempête médiatique autour du diesel est une opportunité à saisir, en tant que prestataires de services de mobilité. Les automobilistes attendent d'être bien conseillés et bien encadrés par « leur » garagiste. C'est là que nous pouvons mettre en valeur nos compétences pointues en ce qui concerne les modifications tech-



« Le moteur diesel reste une technologie de motorisation extrêmement efficiente. »

niques et pour toute question concernant l'acquisition d'une voiture. Et donc conseiller encore mieux nos clients dans le choix du véhicule idéal par rapport à leurs besoins en mobilité.

Cela paraît banal, mais c'est loin de l'être. En général, tous nos clients sont très bien informés sur les prix et les équipements. En revanche, ils peuvent avoir des questions sur l'utilisation quotidienne de la voiture ou sur les bornes de recharge électriques: nos réponses les aideront à bien choisir leur motorisation et leur système de propulsion.

Efficience énergétique et confort, dans la mobilité, doivent aller de pair avec le plus grand respect possible de l'environnement: la société et les décideurs politiques y seront de plus en plus sensibles à l'avenir. L'acceptation de la stratégie énergétique 2050 l'a très clairement montré. Ainsi, les émissions de CO₂ d'un véhicule au kilomètre devront passer de 130 grammes à 95 grammes dès 2020. Pour pouvoir respecter cette exigence et éviter des amendes salées, il s'agit de mettre en œuvre tous les moyens pour réduire les émissions.

Un de ces moyens, à côté d'une maintenance soignée et d'une conduite économique, est le choix des bons pneus. Dans ce numéro d'AUTOINSIDE, vous trouverez des informations utiles sur les principaux prestataires de pneus et de roues et découvrirez les nouveautés les plus intéressantes du secteur. Je vous souhaite plein succès dans vos activités, et de nombreux échanges intéressants avec vos clients au sujet de la mobilité et de l'efficience énergétique.

Avec nos salutations les meilleures,

Urs Wernli
Président central

Tout pour présenter son look en vogue.

AEROLIFT pelex LAMPA



CHEMUWA



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

D. Battiston, nouveau directeur Fleet & Business Sales

Diego Battiston reprend dès à présent la fonction de directeur Fleet & Business Sales de FCA Switzerland. Le Suisse de 52 ans aux racines italiennes occupait jusqu'à présent la fonction de Managing Director chez Hyundai Suisse et dispose d'une longue expérience dans la branche suisse de l'automobile.

Maria Grazia Davino, Managing Director FCA Switzerland SA, souligne : « Avec Diego Battiston, nous pouvons compter sur un cadre expérimenté et un spécialiste chevronné qui renforcera la présence de FCA dans le secteur Fleet & Business



Diego Battiston passe de Hyundai à Fiat Chrysler.

Sales. » L'ancien responsable, **Tobias Dilsch**, a quitté l'entreprise pour relever un nouveau défi professionnel.

Distinction pour les meilleurs concessionnaires Ford

Les meilleurs n'ont eu droit qu'au meilleur : Ford a invité les meilleurs concessionnaires de l'année 2016 à participer à une aventure exclusive à Athènes. Quatre concessionnaires Ford de toute la Suisse ont remporté



Ces concessionnaires Ford ont profité d'un voyage à Athènes (de gauche à droite) : Marina Reichmuth et Hans Küng (Autohaus Imholz AG), Claudia et David Frey (Ford Motor Company (Switzerland) SA), Vincent Martin (Garage Bel-Air SA), Nadine et Laurent Schmitt (Garage Schmitt SA), Suzanne et Georges Bovet (Garage Carrosserie Georges Bovet SA).

le « Chairman's Award », la distinction Ford pour les meilleures performances. Il s'agit, dans l'ordre alphabétique, d'**Imholz Autohaus AG** (Cham), de **Garage Bel-Air SA** (Yverdon-Les-Bains), de **Garage Carrosserie Georges Bovet SA** (Grolley) et de **Garage Schmitt SA** (Clarens). Des performances exceptionnelles de vente ne suffisent pas pour décrocher le Chairman's Award. La satisfaction de la clientèle joue aussi un rôle central. Seuls les concessionnaires dont les clients attribuent les meilleures notes aux performances suite à un achat de véhicule ou à un service sont admis sur la liste restreinte des candidats à ces trophées. **David Frey**, Director Sales Ford Motor Company (Switzerland) SA, a voyagé avec les lauréats du Chairman's à Athènes où ils ont fêté leur réussite avec les vainqueurs d'autres pays européens et des cadres de Ford Motor Company et Ford Europe. Le séjour a été ponctué d'un dîner de gala, de trajets à bord de la nouvelle Ford Fiesta et d'essais des véhicules Ford Performance sur circuit.

André Koch SA, nouvel importateur général DeBeer

Dans le cadre de sa stratégie de croissance, **André Koch SA** devient dès le 1^{er} septembre 2017 l'importateur général de Valspar Corporation, titulaire de la marque DeBeer. Leader mondial des revêtements, Valspar appartient à Sherwin-Williams Company depuis le 1^{er} juin 2017. Avec les marques de peinture DeBeer et Valspar, le groupe propose à ses clients des produits innovants et de qualité affichant un rapport qualité/prix optimal. Grâce aux synergies au sein des marques

de peinture, l'entreprise peut continuer à investir dans le développement du centre de formation d'Urdorf, étoffer les compétences en coloristique et en techniques d'applications et garantir une meilleure disponibilité du service commercial. DeBeer et Valspar réalisent essentiellement leurs ventes par l'intermédiaire des revendeurs Pro-Market GmbH et Hänni Autoteile GmbH. **Ezio Braggio**, président EMEA Valspar, déclare : « Avec André Koch SA, nous avons trouvé un partenaire expérimenté et performant et nous nous réjouissons d'un partenariat fructueux. »



André Koch se développe (de gauche à droite) : Florian Stähli (CFO André Koch SA), Theo Wemmers (responsable commercial DACH Valspar), Ezio Braggio (président EMEA Valspar), Heike Arnold (Business Development Manager André Koch SA), Enzo Santarsiero (CEO André Koch SA), Zvonimir Simunovic (Market Manager DACH Valspar).

Liberté d'entreprise

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

Nouveau responsable marketing chez Nissan

Le successeur de Claudia Meyer, promue Country Director le 1^{er} mars, au poste de directeur marketing de Nissan Suisse s'appelle **Tobias Dilsch**. Le dirigeant de 42 ans est un fin connaisseur de la branche: pour sa nouvelle activité de directeur



Tobias Dilsch, le nouveau responsable marketing de Nissan, est un fin connaisseur de la branche.

marketing au sein de Nissan Suisse, il apporte une expertise complète de l'automobile compte tenu de son expérience professionnelle de plus de 15 ans dans la branche. Tobias Dilsch a tout d'abord décroché un diplôme d'ingénieur à l'Université technique de Darmstadt. Il a ensuite commencé sa carrière dans l'automobile qui



Le lutteur Remo Käser à côté de sa nouvelle Suzuki Vitara.

l'a conduit en Italie, en Autriche, en Allemagne et en Suisse pour le groupe Fiat. Tobias Dilsch prendra ses nouvelles fonctions à Urdorf le 1^{er} septembre 2017.

Un lutteur chez Suzuki

Le lutteur suisse de haut niveau **Remo Käser**, 20 ans, est le nouvel ambassadeur de la marque Suzuki. Il se déplace désormais à bord d'une Suzuki Vitara Boosterjet: «La Suzuki Vitara me va comme un gant. La dernière technologie multimédia, l'assistance à la conduite, le 4x4, de l'espace, sans oublier le dynamisme et le style. C'est à la fois une grande fierté et une motivation de pouvoir compter sur la compacte n° 1 en tant que partenaire grâce à Suzuki», explique R. Käser. «Suzuki est fière d'accompagner Remo Käser, une personnalité autochtone et à la fois jeune et moderne. Il allie les valeurs rurales et urbaines comme personne d'autre avec son attitude rafraîchissante et ouverte, ce qui correspond parfaitement à Suzuki», affirme **Stefan Gass**, directeur de Suzuki Automobiles Suisse SA.

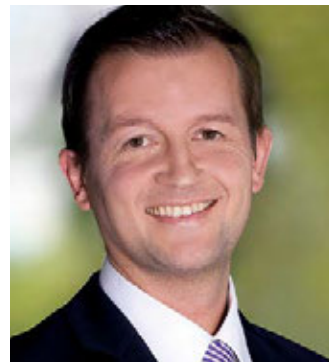
Eurotax Suisse en mutation

Eurotax Suisse, une unité du groupe Autovista Group, se réorganise pour répondre aux exigences de l'avenir numérique des entreprises. Des changements ont lieu au sein de l'équipe de direction dans le cadre des processus de transformation stratégiques. En plus de diriger la filiale autrichienne, **Martin Novak**, 49 ans, reprend également la direction d'Eurotax en Suisse en tant que nouveau Managing Director.



Martin Novak reprend également la Suisse en tant que Managing Director.

Il remplace **Eric Sagarra**. E. Sagarra a occupé divers postes de direction chez Eurotax pendant de nombreuses années. À ce titre, il a marqué l'entreprise de manière déterminante. Eurotax l'en remercie chaleureusement. Eric Sagarra quitte Eurotax de sa propre initiative pour relever un nouveau défi. **Matthias Bischof** dirige la distribution et les ventes en tant que nouveau Sales Director depuis le 1^{er} juillet 2017.



Matthias Bischof est le nouveau Sales Director du secteur distribution/vente.

Mauro Carlucci devient Sales Director de Maserati Suisse

Mauro Carlucci, responsable commercial avec diplôme fédéral, remplace à son nouveau poste chez Maserati Suisse **Sandro Campisi**, qui quitte l'entreprise après deux ans et demi pour relever un nouveau défi dans la branche. À son ancien poste de District Manager chez Seat, M. Carlucci était responsable de l'encadrement, du coaching et du développement des partenaires de distribution. «Nous sommes ravis de compter un commercial expérimenté et chevronné parmi nous en la personne de Mauro Carlucci», déclare **Piergiorgio Cecco**, CEO Maserati Suisse.



Mauro Carlucci passe de Seat à Maserati.

le GARAGE,
le concept de garage
partenarial de votre ESA



le GARAGE

La marque de votre choix



Les départs chez Hostettler (en partant de la gauche) : Severin Kollros et Gianfranco Hirschi lors de leur apparition commune sur le Salon de l'auto 2017 de Genève.

Nouveau directeur chez Hostettler

En septembre, **Martin Schmied** reprendra la direction de Hostettler Autotechnik AG et succèdera ainsi à **Gianfranco Hirschi** qui était entré en poste en qualité de directeur de Hostettler Autotechnik AG en mars 2016. Monsieur Schmied était responsable depuis avril 2016 de Tesla Suisse. Il avait auparavant œuvré en qualité de directeur chez Harley-Davidson en Suisse et en Autriche. **Severin Kollros**, directeur marketing, a également quitté l'entreprise.



Martin Schmied quitte Tesla pour Hostettler.

Un manager passe d'Opel à Nissan Suisse

Changement de personnel au sein du management de Nissan Suisse : **Herbert Konrad** devient directeur « Dealer Network Development and Customer Quality ». Ce cadre de 52 ans travaille depuis 33 ans chez des concessionnaires et des importateurs dans la branche automobile. Au cours de sa carrière, il a notamment été « Product

and Division Manager » chez Harley-Davidson et dans les sociétés suisses d'importation des utilitaires Seat et VW où il était chargé de la distribution en tant que « Sales Manager ». Pendant



Herbert Konrad quitte Opel pour Nissan. les trois dernières années, Herbert Konrad était responsable de la « Distribution Fleet & Key Accounts » chez Opel Suisse.

Marco Göbel est le nouveau directeur de Michelin Suisse

Marco Göbel, 52 ans, a repris la fonction de directeur de Michelin en Suisse le 1^{er} juillet 2017. Il a pris la succession de **Philip Cordes**, 38 ans, qui assume une nouvelle mission au sein du groupe Michelin.



Marco Göbel succède à Philip Cordes.



L'équipe et le gagnant (en partant de la gauche) : Hanspeter Flückiger, Service Manager, Andreas Hartmann, responsable formation (tous deux chez Suzuki Suisse), Premtim Berisha, Leader Service Flammer Glaris et Shinji Ishikawa, General Manager Service, SMC.

Après des études en sciences économiques à l'université de Paderborn, M. Göbel a débuté sa carrière dans le secteur des crédits et des finances. Il est entré chez Michelin en 2011 en tant que responsable du département Gestion des crédits et comptabilité débiteurs pour l'Allemagne, l'Autriche et la Suisse. Puis il a occupé le poste de responsable commercial régional de la division pneus pour véhicules utilitaires.

Un Suisse décroche le bronze

Premtim Berisha, chef d'atelier du garage K. Flammer à Glaris, décroche la médaille de bronze lors de la Suzuki Service Skill Competition 2017 européenne. Du 27 au 29 juillet 2017, Suzuki Motor Corporation a organisé la compétition européenne au Gut Brandlhof, un hôtel idyllique à Saalfelden (Autriche). Premtim Berisha, qui s'est qualifié pour la participation en tant que champion suisse, a réalisé un résultat remarquable. Les épreuves pratiques de travail nécessitaient des connaissances théoriques, une utilisation de la documentation d'atelier et la manipulation du testeur SDTII Suzuki. **Andreas Hartmann**, responsable formation chez Suzuki Automobiles Suisse SA, a accompagné Premtim Berisha pendant la compétition et a déclaré : « P. Berisha a fourni un résultat remarquable dans

chaque domaine et a bien mérité la médaille de bronze. »

Nouveau visage chez les médias de l'UPSA

Le 7 août 2017, **Tatjana Kistler** (27 ans) est entrée dans l'équipe des médias de l'UPSA. Madame Kistler détient un Master d'histoire et de germanistique de l'université de Zurich, un Bachelor en sciences politiques



Tatjana Kistler apporte un vent frais au sein de l'équipe des médias de l'UPSA.

ainsi qu'un diplôme CAS en journalisme et RP. Elle a travaillé pendant plus de dix ans comme rédactrice et journaliste indépendante. Rédactrice en chef du département mobilité, elle remplace **Mario Borri**, qui quitte l'équipe de son plein gré.



Une formation quotidienne : www.agvs-upsa.ch



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

Le test de pneus du TCS

Test de pneus hiver : le TCS

Les tests de pneus effectués par le TCS comptent parmi ceux que les consommateurs consultent le plus. Ils influencent le choix des pneus et donc les affaires des garagistes et des fournisseurs. AUTOINSIDE jette un coup d'œil dans les coulisses pour montrer comment les tests sont organisés et pourquoi ils sont si fiables. Reinhard Kronenberg, rédaction

■ « Le pneu parfait n'existe pas. » Pascal Berchtold, responsable Technique & Économie du Touring Club Suisse (TCS), tempère ainsi les éventuelles attentes. Il s'agit toujours de trouver une combinaison optimale entre les principaux critères de performance tels que le comportement sur route sèche et mouillée, la procédure de test sur la neige et le verglas, les émissions de bruit, la consommation de carburant et l'usure. Des pneus équilibrés fourniraient des performances qui satisferaient au mieux à tous les critères. « Si on attache une importance particulière à un certain critère, par exemple à la résistance à l'usure, un pneu 3 étoiles peut très bien faire l'affaire. »

Lors du dernier test TCS de pneus d'hiver, pas un des pneus ne s'est d'ailleurs révélé parfait. L'appréciation la plus élevée, « excellent », n'a pas non plus été attribuée, car en raison de la pondération des différents critères, aucun pneu n'atteignait plus de 80 pour cent de l'évaluation globale maximale. Les résultats des tests

font parfois apparaître de grandes différences : « Nous testons régulièrement des pneus très équilibrés, que nous notons pour cette raison « très recommandables ». Mais certains présentent aussi des défauts criants », dit M. Berchtold. Le spectre est donc large. C'est pourquoi il est si important que le garagiste fournisse une information détaillée au client final.

18 critères décisifs

Le TCS fait partie d'un consortium du pneu composé des principaux clubs de mobilité d'Europe. Ce cadre permet de bénéficier de précieuses synergies, également en matière de finances. Conçu et mis en œuvre avec l'ADAC (Allgemeiner Deutscher Automobil Club), l'ÖAMTC (Österreichischer Automobil-, Motorrad-, und Touringclub) et d'autres partenaires, le test de pneus mis en œuvre évalue pas moins de 18 critères pour les pneus d'hiver, et 13 pour les pneus d'été. C'est ainsi que le test de pneus est devenu une

fait la lumière

Depuis 120 ans au service de la sécurité routière

Le TCS est de loin le plus grand club de mobilité de Suisse ; il s'engage à différents niveaux depuis maintenant 120 ans pour la prévention des accidents et la sécurité routière. Une partie de ce vaste engagement consiste à tester régulièrement les véhicules et leurs équipements. Dans ce domaine, les tests de pneus sont parmi les séries de tests les plus consultées, ce qui est certainement lié au fait que les pneus sont l'un des équipements les plus importants pour la sécurité routière. L'objectif final du TCS est de mettre à disposition de ses membres et de tous les consommateurs une base objective et fiable pour une décision d'achat optimale. « En tant que club, nous soutenons nos membres et nous leur offrons conseils, protection et assistance », affirme l'expert du TCS Pascal Berchtold.



Au banc d'essai : les pneus d'hiver doivent satisfaire aux 18 critères du TCS.





Plus d'informations sur:
www.tcs.ch

référence qui fait autorité auprès des constructeurs, des garagistes et des fournisseurs, mais aussi des consommateurs. Beaucoup de gens attendent chaque fois avec impatience le test de pneus du TCS et ses résultats. Les articles qui leur sont consacrés sur UPSA-En ligne sont parmi ceux qui recueillent le plus de clics. La procédure de test, qui se base sur un très large échantillon et est toujours mise en œuvre de façon transparente, permet de fournir des résultats compréhensibles, fiables et reconnus en conséquence. Selon M. Berchthold, « le test a fait ses preuves et les échos sont la plupart du temps très positifs. »

« C'est en raison de la grande fiabilité de nos tests que les étoiles du TCS sont pour beaucoup de clients un critère de choix déterminant », affirme M. Berchthold. Le code couleurs qui présente dans les brochures les résultats des tests permet aux clients de les filtrer selon certains critères et de choisir les pneus qui correspondent le mieux à leurs besoins individuels.

Près d'un million de francs par test

Mais un test d'un si haut niveau a son prix : « Pour l'ensemble du projet, qui comprend les tests d'été et d'hiver, la dépense annuelle avoisine 1 million d'euros », révèle M. Berchthold. Ces coûts sont répartis entre les clubs participants en fonction de leur taille et du nombre de leurs membres. « Cet argent est un excellent investissement, compte tenu du gain que représente pour la sécurité routière une meilleure information sur un élément aussi crucial que les pneus. » <



Situées dans plusieurs pays européens, les pistes d'essai du TCS sont semées d'embûches.



Focus : le TCS examine les pneus d'hiver sous toutes leurs coutures.

Le déroulement des tests

kro. Le TCS effectue des tests sur les pneus d'hiver et d'été depuis 44 ans. Durant toute cette période, il a pu développer des expériences et des compétences précieuses. Les tests ont lieu dans plusieurs pays d'Europe sur des pistes d'essai sélectionnées ou dans des centres de test adéquats.

La plupart des installations de test se trouvent en Allemagne, en Finlande ou en Italie. Depuis l'année dernière, plus aucun test n'est effectué en Suisse en raison des conditions météorologiques défavorables, qui obligeaient souvent à les interrompre. Les testeurs devaient alors systématiquement se rabattre sur la Finlande.

Des produits anonymisés

L'ensemble du processus de test des pneus se déroule en gros de la manière suivante : le consortium international commence par déterminer les pneus qui seront testés en fonction de leur importance sur le marché. Suit l'achat des pneus sur le marché libre. Préalablement aux tests, tous les pneus à tester sont rodés sur route sèche. À chaque fois, une distance d'environ 500 kilomètres est parcourue.

Puis, lors des tests proprement dits, des essais de conduite sont effectués sur différents types de terrain pour déterminer et évaluer le comportement des pneus sur route sèche et mouillée ; en hiver s'y ajoutent bien évidemment des

revêtements routiers enneigés et verglacés. Ce sont en premier lieu les émissions de bruit, la consommation de carburant, l'usure et les grandes vitesses qui sont évaluées lors des tests. À l'exception des mesures de l'usure, tous ces examens s'effectuent sur des circuits d'essai non accessibles au public. Chaque produit reçoit un numéro attribué au hasard, ce qui permet de le tester de manière anonyme. Les conducteurs ne savent donc pas quelle marque de pneus ils sont en train de tester. Jusqu'à la clôture du test de pneus, tous les résultats des mesures et des évaluations sont enregistrés sous les numéros de référence correspondants. Après les tests, les résultats sont communiqués et publiés à travers différents canaux.

Un chef de projet à plein temps

Rien qu'au TCS, un chef de projet est engagé à plein temps pour les tests de pneus. D'autres collaborateurs des départements Marketing, Communication et Administration veillent, grâce notamment à des services de traduction, à ce que les résultats soient traités, communiqués et publiés à temps dans toute la Suisse.

Le chef de projet entretient des contacts étroits avec le consortium ; outre des tâches interdisciplinaires, il a la responsabilité de certaines parties du test, comme les mesures objectives. Et en raison de ce travail au sein d'un réseau international, il voyage beaucoup, en Europe et ailleurs.

2017 NEW PRODUCT

WINGUARD *Sport 2*

ULTRA-HIGH PERFORMANCE ALPINE



NEXEN TIRE



En nous choisissant comme partenaire pneus, vous serez gagnant!



Profitez sans attendre d'avantages uniques en leur genre:

- Prix attrayants
- Commandes initiales à partir de 20 pneus
- Conditions CI au top
- Paiement à la date de valeur*
- 4 pneus gratuits si les objectifs CI sont atteints

Pour en savoir plus:
044 846 14 00 ou ib@amag.ch

EN CE MOMENT

Concours

Plus de 40 voyages
événementiels
à gagner.

amag

* Pour toute commande initiale de 20 pneus au minimum passée entre le 17.8 et le 19.10.2017.



Entretien avec Pascal Berchtold, responsable Technique & Économie au TCS

Le conseil à la clientèle ne doit pas se fonder que sur les étoiles

La prise en compte des résultats du test n'est qu'un des aspects du processus de vente. Pascal Berchtold, responsable Technique & Économie au TCS, recommande aux membres de l'UPSA de déterminer soigneusement avec le client ses besoins et ses exigences. Reinhard Kronenberg, rédaction

■ **Monsieur Berchtold, que recommandez vous au garagiste qui conseille son client final en matière de pneus ?**

Pascal Berchtold : Pour offrir des conseils ciblés, il est essentiel de déterminer avec le client ses besoins précis et de définir les exigences que doivent remplir les pneus. C'est indispensable pour s'assurer que le client achète des pneus adéquats. Le garagiste trouve notamment dans nos brochures d'information des conseils et des renseignements qui peuvent s'avérer très utiles pour son activité de conseiller.

Quelle est l'appréciation du TCS sur l'évolution qualitative des pneus durant la dernière décennie ?

Les divers départements Recherche et Développement travaillent constamment à la mise au point de nouvelles technologies et à des produits toujours meilleurs. Nous le constatons entre autres aux pneus toujours mieux adaptés aux besoins et aux pneus toutes saisons plus performants. Nous sommes très attentifs à ces évolutions et donnons des conseils pour le maniement approprié des nouveaux produits.

Certains fabricants ont-ils tenté d'influencer les résultats ?

Il est pratiquement impossible d'influencer les résultats de nos tests. En effet, les quelque 1200 pneus utilisés pour chaque test ne sont pas fournis par les fabricants, mais achetés dans le commerce. Les résultats sont par ailleurs comparés en permanence avec des pneus de référence correspondants. En cas d'écarts trop importants, les candidats sont écartés du test. <



Pascal Berchtold, responsable
Technique & Économie au TCS.

Pirelli

« Les homologations sont un bon argument de vente »

Depuis plus de 30 ans, Pirelli développe des pneus pour les constructeurs automobiles : ils doivent faire l'objet d'une approbation pour chaque modèle. AUTOINSIDE s'est entretenu avec le directeur de Pirelli Suisse, Dieter Jermann, au sujet de l'importance des pneus homologués. **Mario Borri**, rédaction



Le directeur de Pirelli Suisse, Dieter Jermann, dans son bureau au quartier général de Pirelli, à Bâle.

■ On appelle homologation le processus d'approbation technique d'un pneu pour un modèle de véhicule précis par son constructeur. Avant que le pneu soit approuvé et porte la marque propre au constructeur, il doit cependant remplir de nombreux critères testés. L'avantage des pneus homologués OE (Original Equipment) est qu'ils sont parfaitement ajustés à la carrosserie et aux systèmes électroniques du véhicule. Aussitôt fabriqués, ils font partie de la première monte d'usine de la voiture.

Des pneus sur mesure perfectionnent les performances du véhicule

Le fabricant de pneus italien Pirelli fait partie des pionniers dans le domaine de la première monte. Dans les années 1980, le premier pneu à être homologué fut un P Zero, pour la Ferrari F40. Depuis, plusieurs milliers

d'homologations ont suivi. « C'était le début de notre stratégie « Perfect Fit ». L'interaction entre le véhicule et les pneus est améliorée lorsque ceux-ci sont faits sur mesure. Ils sont spécialement conçus pour optimiser les performances du véhicule et, parallèlement, offrir une expérience de conduite unique dans les meilleures conditions de sécurité », explique le directeur de Pirelli Suisse, Dieter Jermann.

Pirelli travaille aujourd'hui aux voitures de demain

Le processus de développement d'un nouveau pneu de première monte commence des années avant que la voiture arrive sur le marché. Dieter Jermann : « Nous travaillons aujourd'hui déjà sur les véhicules de 2019 et de 2020. » Le processus qui englobe le design, le développement de prototypes, les tests et l'industrialisation dure en tout

près de trois ans. Ce n'est qu'ensuite que le processus d'homologation débute. Pour être approuvé, un pneu doit remplir plus de 40 critères testés. « C'est une procédure très stricte. Sur le système d'étiquetage européen des pneus, par exemple, seuls trois critères sont représentés. Et les magazines spécialisés indépendants ou le TCS vérifient quant à eux dix critères dans leurs tests de pneus », complète le directeur de Pirelli.

300 homologations de pneus d'hiver par an

Ainsi, chez Pirelli, il y a près de 300 nouvelles homologations par an rien que pour les pneus d'hiver, et la tendance est à la hausse. Car à côté des pneus de première monte pour Ferrari et compagnie, de plus en plus de pneus homologués apparaissent dans le segment Premium pour Audi, BMW

et Mercedes. Dieter Jermann : « Avec ces marques connues et appréciées, nous nous renforçons et gagnons de l'expérience. Cela nous permet de prendre une longueur technologique d'avance sur nos concurrents. »

Le garagiste, un partenaire compétent en matière de pneus

Les produits aussi apportent une valeur ajoutée. Un pneu homologué est une pièce de rechange originale et coûte plus cher. Les détaillants et les garagistes réalisent ainsi une marge plus importante. Naturellement, avec le nombre croissant de pneus homologués, la vente de pneus devient plus complexe. « Pour une seule dimension, il y a parfois dix modèles différents. Le garagiste doit bien s'y connaître et prévoir quels produits il va prendre en stock », explique Dieter Jermann. Pirelli y voit cependant une opportunité pour les garagistes, qui peuvent développer des compétences en matière de pneus et conseiller les clients au cas par cas.

Une affichette d'homologation pour aider les garagistes

Dieter Jermann : « Pour aider les garagistes à conseiller de manière profession-



Avec l'affichette d'homologation, le garagiste peut montrer très simplement à son client les avantages d'un pneu homologué.

nelle leurs clients et leur offrir ainsi une plus-value, nous avons développé une affichette d'homologation. Grâce à celle-ci, le garagiste peut montrer très simplement à son client les différences entre un pneu homologué et non homologué. » Jusqu'ici, près de 500 concessionnaires et garagistes ont été formés pour utiliser correctement l'affichette. « La Suisse est le premier pays dans lequel nous avons introduit l'affichette d'homologation », expose fièrement le directeur. <



Plus d'informations sur : www.pirelli.ch

Promotion Pirelli Winter

Un autre instrument de fidélisation de la clientèle est l'action Winter de Pirelli. Lorsqu'un client achète quatre pneus Pirelli chez un garagiste ou un concessionnaire participant et s'inscrit sur « P-Zero-Club » (www.pzeroclub.ch), il reçoit gratuitement la vignette autoroutière 2018. Cette promotion est valable du 15 septembre au 31 octobre 2017. Elle permet à Pirelli de récompenser les consommateurs finaux qui pensent à changer leurs pneus d'hiver suffisamment tôt.



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



Be different, be better!

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

Christ
 WASH SYSTEMS

Entretien avec Marco Goebel, directeur de Michelin Suisse

« À long terme, la sincérité paye »

Michelin communique un nouveau message à ses clients : « Nos pneus premium offrent une performance maximale jusqu'à la limite d'usure, aucun remplacement anticipé n'est nécessaire. » Marco Goebel, directeur de Michelin Suisse, explique cette stratégie audacieuse à AUTOINSIDE. **Mario Borri**, rédaction

■ Conserver ses pneus jusqu'à la limite d'usure légale de 1,6 mm au lieu des limites recommandées par les experts (4 mm de profil pour les pneus d'hiver et 3 mm pour les pneus d'été) : avec cette nouvelle stratégie, Michelin semble prendre une mauvaise option commerciale. Le fabricant ne vendra-t-il ainsi pas moins de pneus et ne gagnera-t-il pas moins d'argent ? D'après Marco Goebel, directeur de Michelin Suisse depuis le 1^{er} juillet 2017, cette nouvelle stratégie améliorera la satisfaction des clients, qui est la clé du succès.

Monsieur Goebel, Michelin est le premier fabricant de pneus qui semble vouloir en vendre moins... Comment expliquez-vous cela à vos actionnaires ?

Marco Goebel : Le client est au cœur de notre stratégie. Sur la durée, seul celui qui propose au client le meilleur produit vendra des pneus. Notre message est le suivant : les pneus de fabricants de renom, comme Michelin, conservent leur performance de très haut niveau pendant toute leur durée de vie et peuvent ainsi être utilisés sans pro-



En fonction depuis le 1^{er} juillet: Marco Goebel, directeur de Michelin Suisse

blème jusqu'à la limite d'usure. C'est un réel avantage, que le client saura reconnaître. En revanche, le client n'acceptera pas, à long terme, de devoir se débarrasser d'un pneu de manière anticipée parce que sa performance en matière de sécurité laisse très rapidement à désirer. La conscience écologique ne cesse de grandir, en particulier en Suisse.

D'autres fabricants de pneus sont-ils du même avis que vous ?

Demandez-leur ! Depuis plusieurs décennies, nous avons pour objectif de proposer une mobilité et des produits aussi respectueux de l'environnement que possible. La durée d'utilisation et le rendement kilométrique du pneu jouent un rôle majeur à cet égard.

Moins de profil, c'est aussi moins de résistance au roulement, moins de bruit, moins de carburant consommé, des bandes de roulement plus stables et une meilleure adhérence. Les faits qui étayent votre point de vue paraissent logiques. Pourquoi n'opter pour cette nouvelle approche que maintenant ?

Michelin veut promouvoir une mobilité respectueuse de l'environnement depuis les années 1990 déjà, avec la présentation du premier pneu vert. À l'époque, personne ne pensait à la résistance au roulement. Aujourd'hui, plus aucun fabricant ne souhaite pas l'améliorer et les pneus Energy de Michelin pour les voitures particulières se sont vendus à plusieurs centaines de millions d'exemplaires dans le monde. Aujourd'hui, les technologies



La distance de freinage sur route mouillée est plus longue avec des pneus usagés qu'avec des pneus neufs. Cependant, la différence entre les deux s'amenuise nettement avec les pneus premium (voitures blanche et grise).

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'hiver.

Chez nous vous recevez des pneus d'hiver 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 -

développées dans le domaine des composés font qu'il est possible de rouler en toute sécurité jusqu'à limite d'usure.

Les associations d'automobilistes ADAC et TCS recommandent à leurs membres de changer leurs pneus à partir de 3 ou 4 mm de profil. Pourquoi pensez-vous qu'elles le font ? Elles ne vendent pas de pneus et n'ont donc aucun intérêt financier à défendre.

Il existe à ce sujet un échange entre les fabricants de pneus et les clubs d'automobilistes. Les recommandations de l'ADAC ou du TCS englobent un grand nombre de fac-

Michelin a testé les propriétés des pneus avec usure croissante

Les propriétés des pneus changent à mesure qu'ils s'usent. Les blocs de profil s'amincissant, la distance de freinage se raccourcit. La résistance au roulement, le bruit et la consommation de carburant se réduisent également et le confort de suspension s'améliore. Lorsque le profil est neuf et les blocs épais, ils se tordent sous l'effet de la traction sur la surface de roulement et le pneu perd en adhérence. D'après le test de Michelin, sur chaussée sèche, le pneu atteint en réalité sa meilleure performance juste avant la limite d'usure légale.

Étonnamment, seules les propriétés contre l'aquaplaning d'un pneu usagé diminuent sur chaussée mouillée, étant donné qu'un profil aminci peut éliminer moins d'eau. Cela a des répercussions négatives sur les premiers mètres d'un freinage complet, la distance de freinage s'allongeant. Cependant, les autres paramètres s'améliorent, tout comme les propriétés de roulage sur chaussée sèche.

teurs. Leurs experts prennent en compte une certaine négligence de la part du conducteur lorsqu'il s'agit de mesurer le profil d'un pneu. C'est compréhensible et cela augmente la marge de sécurité. Mais celle-ci est-elle vraiment encore nécessaire pour les pneus premium modernes ? Ce sont les tests de pneus usagés qui doivent le déterminer.

Les tests Michelin ont montré que des pneus usagés dans la limite légale n'offrent des propriétés réduites que pour ce qui est de l'aquaplaning sur route mouillée. Or, dans les pays d'Europe centrale, comme la Suisse, il pleut souvent. Les risques pour la sécurité ne sont-ils pas trop élevés ?

Il pleut tout autant en Allemagne et il y a été établi que les risques ne sont pas si importants que cela. Les experts en accidents du VUFO, à Dresde, ont constaté que plus de 60% des accidents entraînant des dommages corporels se produisent sur route sèche. Le freinage sur chaussée mouillée compte bien plus pour éviter les accidents : or là, les performances des pneus Michelin usagés sont toujours très bonnes, même lorsqu'ils sont proches de la limite d'usure.

Comment expliquez-vous à un garagiste ou à un détaillant en pneus qu'il va devoir vendre moins de pneus et réduire ainsi son chiffre d'affaires ?

Là aussi, c'est le client qui doit être au cœur des priorités, pour les détaillants comme pour Michelin. La satisfaction des clients est la clé du succès. Nous pensons que le client a

droit à de la sincérité. Cette sincérité aidera aussi les garagistes à fidéliser le client vis-à-vis de son entreprise et de la marque. À long terme, c'est la clé pour réaliser de bons chiffres de vente et de bonnes marges.

Et comment le garagiste expliquera-t-il cela à son client ?

Le message pour le client est clair : les pneus premium de Michelin offrent une performance maximale jusqu'à la limite d'usure, il est donc inutile de les changer de manière anticipée. En outre, en utilisant ses pneus Michelin plus longtemps, le client contribue également à protéger l'environnement. Avec nos prochaines nouveautés, nous mettrons à la disposition des garagistes du matériel pour qu'ils puissent expliquer clairement aux clients notre stratégie à long terme et les motifs qui la sous-tendent.

Les économies en termes de consommation de matières premières et d'électricité, d'émissions de CO₂ et de déchets sont énormes. Si l'on octroyait un genre de prime aux automobilistes qui conservent plus longtemps leurs pneus, on pourrait peut-être les convaincre : ne serait-il pas judicieux de réfléchir à une solution de ce type ?

Le client comprendra rapidement où se situe son intérêt, parce qu'il utilisera ses pneus plus longtemps et contribuera ainsi à protéger l'environnement. <



Plus d'informations sur : www.michelin.ch/fr



Procédure de test : afin de ne pas pouvoir identifier le type de pneu testé, les côtés des pneus ont été recouverts.

Photos : Michelin

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



Commandez maintenant:

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

FIBAG
Fibag SA
 Lischmatt 17
 4624 Härkingen

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



« Nous ne bradons pas nos pneus sur Internet »: Cetin Demirciler, directeur général de Cooper Tire & Rubber Company Suisse SA.

Interview avec Cetin Demirciler, directeur général de Cooper Tire & Rubber Company Suisse SA

« Pas de conseils sur Internet »

Cetin Demirciler a appris le métier du pneu chez Pike. L'ancien mécanicien automobile dirige aujourd'hui l'activité de Cooper Tire & Rubber Company Suisse SA en tant que directeur général. Sandro Compagno et Tatjana Kistler, rédaction

■ Cetin Demirciler, pourquoi un garagiste devrait-il proposer des pneus Cooper à ses clients ?

Nos produits affichent un rapport qualité/prix exceptionnel. Sans oublier le conseil et le service après-vente. Nous sommes une équipe jeune et dynamique et nous nous maintenons en permanence au fait de l'état le plus récent de la technologie et des nouveautés. Nous sommes là pour aider les clients.

Sur quoi se concentre Cooper Tire en développement de produits ?

La sécurité est primordiale à nos yeux. Dans un emploi précédent, j'ai dû expertiser de nombreux accidents avec la police. Il y avait des accidents avec des blessés graves qui n'auraient jamais dû l'être. J'en ai été marqué. Avec Cooper Tire, vous avez toujours une adhérence sur sol mouillé assortie de la note A. C'est important car il s'agit de la distance de freinage et donc de la sécurité. Cette année, nous bénéficions de l'évaluation « très recommandé » dans le test de pneus du TCS. Nous devançons ainsi des marques haut de gamme de renom. Nous avons en outre des pneus qui émettent très peu de bruit.

Quelle est la situation des marges pour les garagistes ?

Les marges ne sont plus ce qu'elles étaient, soyons honnêtes. C'est le cas dans la vente de voitures mais aussi pour les pneus. Mais le garagiste gagne sa marge avec Cooper Tire et il peut s'imposer par rapport à Internet. Nous maîtrisons la concurrence issue d'Internet. C'est un aspect important : nous ne bradons pas nos pneus sur Internet !

Comment un garagiste peut-il expliquer à son client que ce dernier devrait acheter ses pneus chez un commerçant et non sur Internet ?

De nombreux clients cherchent malheureusement à faire pression sur les prix via Internet. Les pneus de voitures sont toutefois devenus si complexes de nos jours au point que le client a besoin d'un interlocuteur qui le soutienne. Vous ne les trouverez pas sur Internet. Un exemple : les pneus d'une Porsche Cayenne ou d'une Audi Q7 ont les mêmes dimensions mais la Cayenne est bien plus sportive. Ses pneus possèdent un mélange de gomme différent, plus souple mais cela ne se voit pas. Si vous montez des pneus de Cayenne sur une Q7, le kilométrage en souffrira. Personne ne vous le dira sur Internet. Ce n'est pas la faute du garagiste si des pneus incorrects ou chers sont vendus sur Internet. Si le client l'exige, libre à lui. Regardez combien de pneus vous trouvez sur Internet : vous pouvez saisir une dimension de pneu et vous obtenez une liste gigantesque dans laquelle le client ne se retrouvera pas...

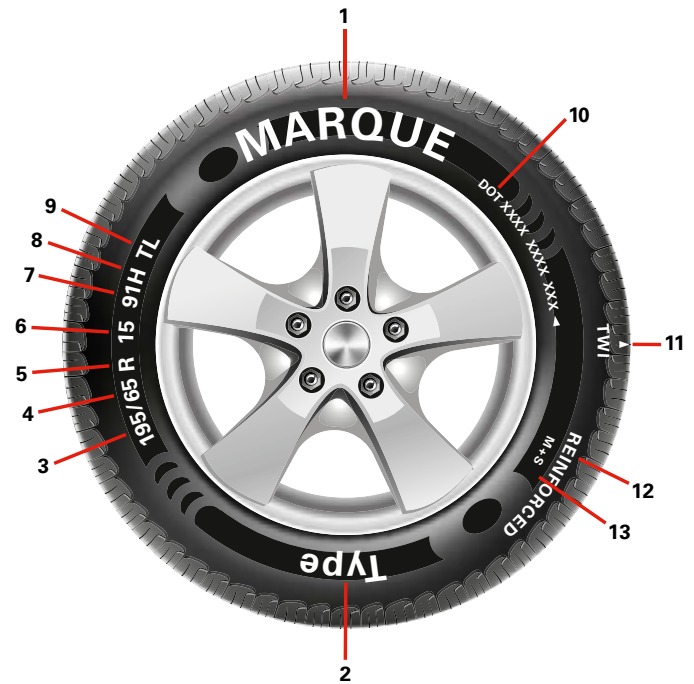
Et pourtant, le client trouve à la fois des pneus bon marché et des pneus haut de gamme sur Internet, et à des conditions avantageuses.

Le franc fort a en effet permis aux propriétaires de voitures de s'approvisionner à l'étranger ces dernières années. Ces boutiques Internet ont également une toute autre infrastructure que le garagiste local. Toutefois, la période où vous pouviez trouver des pneus haut de gamme bien moins chers sur la toile que chez le garagiste est révolue. Chez Cooper Tire, nous sommes positionnés de telle sorte que nos clients peuvent bénéficier des prix d'Internet. <

Les codes et leur signification

Tout est clair ?

- 1 Fabricant du pneu (marque)
- 2 Désignation du profil/type du pneu
- 3 Largeur du pneu en mm
- 4 Rapport hauteur/largeur du pneu en %
- 5 Désignation du type de structure (ici « R » pour pneu radial)
- 6 Diamètre de la jante en pouces
- 7 Indicateur de la capacité de charge du pneu
- 8 Indice de vitesse
- 9 Tubeless (pneu sans chambre à air)
- 10 Date de fabrication (par ex. DOT XXXX-XXXX-XXXX)
- 11 Indicateur d'usure (1,6 mm)
- 12 Désignation complémentaire pour les pneus affichant une capacité de charge accrue
- 13 Indication de l'aptitude hivernale pour les pneus d'hiver et toutes saisons



■ Chaque garagiste connaît cette liste sur le bout des doigts. Que signifient les champs « Treadwear », « Traction » et « Temperature » (photo de droite) ? Il s'agit de caractéristiques de classification du ministère américain des transports. Elles s'appliquent aux pneus dès 13 pouces (hors pneus d'hiver).

« Treadwear » est une valeur comparative de l'usure du pneu : un pneu dont cette valeur est de 150 s'use une fois et demie plus lentement qu'un pneu 100.

« Traction » renseigne sur les propriétés d'adhérence sur chaussée mouillée de AA (très bonne) à A, B et C.

« Temperature » indique la résistance du pneu à la température et sa capacité à la dissiper, également de AA jusqu'à C, par ordre décroissant. <



POUR VOS GRANDS PROJETS.

Si vous aimez relever des défis, vous avez besoin d'un partenaire solide et fiable. C'est pourquoi MOTOREX permet aux véhicules de donner leur meilleur, même dans les situations difficiles, grâce à un assortiment complet de lubrifiants et produits d'entretien ainsi qu'à un excellent support. Faites confiance à un partenaire complètement engagé depuis 100 ans. www.motorex.com



ESA-Tecar : le succès depuis 40 ans

Taillé pour les routes suisses

Avec le pneu Tecar, ESA dotte sa gamme d'une exclusivité réservée aux garagistes. AUTOINSIDE a questionné Martin Schütz, category manager biens de consommation et d'investissement, et Daniel Steinauer, responsable achats pneus, sur les avantages pour les garagistes et a même tenté de savoir où sera produit ce pneumatique. *Sascha Rhyner, rédaction*

■ *L'ESA-Tecar réussit régulièrement le test de pneumatiques du TCS. En quoi ce test est-il important pour le succès du produit ?*

Martin Schütz : L'ESA-Tecar obtient de bons résultats à chaque saison depuis deux générations de la marque. Le TCS confirme en toute neutralité aux garagistes qu'ils ont choisi le bon produit. Et le consommateur intègre le nom ESA-Tecar, tout du moins de manière passive.

Daniel Steinauer : Le test TCS a moins de sens pour le consommateur final que pour les revendeurs, car ils sont sans cesse à la recherche d'informations. Et c'est sans conteste l'une des principales sources.

La qualité est donc au rendez-vous sur l'ESA-Tecar. Mais est-il difficile de se démarquer au milieu de cette jungle des grandes marques ?

D. Steinauer : Attention, il ne faut pas surestimer la notoriété des marques : des sondages de notoriété spontanée révèlent, pour les grandes marques connues, un taux de popularité étonnamment bas (moins de 5%).

M. Schütz : Cela ne fait pas vraiment de différence que la marque soit connue ou non. Ce qui compte bien plus, c'est précisément quels pneus le garagiste recommande. En matière d'entretien et de service auto, l'automobiliste suisse fait confiance au garagiste, c'est lui son interlocuteur.

D. Steinauer : En fait, le choix d'une marque joue un rôle pour celui qui achète sur Internet, mais uniquement dans le secteur premium. Celui qui fait attention au prix regarde moins la marque.

Quels intérêts pour le garagiste de recommander au client l'ESA-Tecar ?

M. Schütz : C'est pour lui un moyen de proposer ce produit en exclusivité puisque nous ne le vendons que par le biais des garages. Il se distingue ainsi des spécialistes de pneus et des boutiques en ligne. En Suisse, les pneus sont toujours vendus majoritairement via les garagistes. Avec l'ESA-Tecar, l'offre de ces professionnels comporte un pneu adapté aux conditions de la Suisse et vendu essentiellement ici.

D. Steinauer : J'ajouterais l'argument suivant : l'ESA-Tecar est toujours disponible tout au long de la saison. Par ailleurs, le garagiste renforce son organisation d'achat et lui offre une meilleure posture dans les négociations avec le fabricant grâce aux ventes florissantes. Pour le fournisseur, c'est la quantité de pneus vendue par an qui est pertinente. Nos partenaires Tecar en Europe nous permettent ainsi d'améliorer nos ventes.

Des appels d'offres paraissent régulièrement pour la fabrication de l'ESA-Tecar. Quelles sont les exigences tant pour le pneu que pour son fabricant ?

D. Steinauer : En moyenne, il y a un appel d'offres tous les cinq ans parce qu'en cas de changement de fournisseur, il faudrait près de trois ans pour mettre le produit sur le marché et le laisser s'établir.

M. Schütz : Le catalogue d'exigences est très technique, avec plus de 100 critères spécifiquement définis en fonction des conditions climatiques de la Suisse ainsi que de ses infrastructures routières. La qualité doit être assurée à tous points de vue. Pour ESA, il est d'autant plus important que les pneus soient produits en Europe.

D. Steinauer : Le fournisseur doit innover et être à la pointe des dernières évolutions, tout en étant fabricant d'équipements d'origine. C'est ainsi qu'il saura surfer sur les tendances du segment du pneu premium. Il importe également de faire preuve d'une certaine flexibilité en termes de logistique pour garantir une bonne disponibilité.

Alors, on se demande bien quel est le secret : qui est en mesure d'apporter tout cela pour l'ESA-Tecar ?

M. Schütz : On ne peut pas dévoiler le secret, mais nous pouvons vous dire qu'ESA fait confiance au même fabricant depuis 1977. Et c'est ce juste choix à l'époque qui permet à la génération actuelle d'obtenir



ces excellents résultats aux tests. Avec l'ESA-Tecar, chaque année est une bonne année pour nous.

Quelle est donc l'évolution des ventes de l'ESA-Tecar ?

M. Schütz : Le succès est plus que florissant et la demande ne cesse d'augmenter. Nous avons atteint un niveau élevé constant, et c'est notamment grâce aux garagistes.

D. Steinauer : Au total, nous avons vendu jusque-là 8,1 millions de pneus ESA et ESA-Tecar.

Vous comptez sur les garagistes pour la vente et pour le contact avec le consommateur. En quoi ESA peut-elle les aider dans ces tâches ?

M. Schütz : Nous leur fournissons les bons arguments de vente et, sur ce produit, un bon rapport qualité-prix. Nous avons aussi des affiches et des autocollants qu'ils peuvent utiliser. À cet égard, il faut bien tenir compte du fait qu'un garagiste à Zurich n'a pas le même contexte qu'un garagiste à Berthoud. L'exclusivité est un argument central et en plus, l'ESA-Tecar est un produit de qualité à un prix juste.

Existe-t-il d'autres moyens de soutenir les garagistes dans leur activité autour du pneumatique ?

M. Schütz : Oui, avec SafePneu, nous proposons une garantie qui va au-delà de la responsabilité du fait des produits. Cela fait près de deux ans que nous avons créé cette assurance et elle marche très bien. Aussi, Garagino est la solution que nous avons développée pour le marché en ligne : sur cette plate-forme, le client final peut choisir ses pneus et prendre rendez-vous dans un garage pour les faire monter.

D. Steinauer : J'ajouterais que le garagiste doit préparer à l'avance

la saison du pneu d'hiver : durant l'été, comme c'est calme, c'est le moment de faire le point dans l'hôtel pour pneus. Enfin, il est également essentiel de fixer à l'avance les rendez-vous avec les clients afin qu'ils ne se présentent pas tous en même temps à la première chute de neige.

Et, avec l'ESA-Tecar, qu'apportez-vous aux garagistes pour cette nouvelle saison ?

M. Schütz : Pour la première fois, nous proposons un pneu pour les nombreux adeptes de SUV : l'ESA-Tecar Super Grip 9 SUV. Conçu pour la route, il est disponible en cinq dimensions. Le fabricant l'a développé selon ses toutes dernières connaissances en matière de pneus SUV dernière génération.

Et pour cet hiver, que demanderiez-vous à la météo si vous pouviez l'influencer ?

M. Schütz (rires) : En ce qui me concerne, j'aimerais un automne ensoleillé qui laisse lentement place à un bel hiver. Pas besoin de neige pour utiliser les pneus d'hiver puisque c'est par temps froid qu'ils sont les plus performants.

D. Steinauer : Ces deux dernières années dans le Mittelland, nous n'avons pas vraiment eu de neige, mais ce fut pourtant une saison réussie pour le pneu. Les garagistes et les clients savent déjà que les pneus hiver offrent la sécurité même s'il n'y a pas de neige. Et si la neige a de l'avance, ce n'est plus une bonne, mais une très bonne saison pour le marché du pneumatique. Donc ça ne me dérangerait pas qu'on ait quelques flocons à l'automne! <



Martin Schütz (à g.) et Daniel Steinauer présentent le nouveau pneu ESA-Tecar Super Grip 9 SUV.

Continental 
The Future in Motion



Mobilité

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



Apollo Vredestein : The Innercircle

« Le partenaire ne doit pas renoncer à son individualité »

Le groupe Apollo-Vredestein lance un programme de partenariat baptisé « The Innercircle ». Il vise à promouvoir les ventes, mais aussi à aider les garagistes et vendeurs de pneus à faire valoir leur expertise auprès de leurs clients. AUTOINSIDE a rendu visite au premier partenaire Innercircle suisse, Aregger Pneuhaus + Garage AG à Willisau (LU).

Mario Borri, rédaction

■ Lorsqu'on arrive à Willisau par la route de Dagmersellen, on ne manque pas de remarquer le nouveau siège d'Aregger Pneuhaus + Garage AG. À côté de l'impressionnante façade en brique du bâtiment inauguré en 2015, l'œil est immédiatement attiré par les roues exposées en vitrine et le logo de Vredestein. « L'emplacement privilégié et la publicité bien visible depuis l'extérieur s'avèrent payants. En plus de notre fidèle clientèle, nous servons régulièrement des clients de passage », explique le propriétaire de l'entreprise, Franz Aregger.

Aregger a bénéficié de l'assistance d'Apollo-Vredestein pour les mesures publicitaires et l'aménagement du showroom. Aregger Pneuhaus + Garage AG est le premier partenaire suisse du programme Innercircle du fabricant indo-néerlandais. Comme l'explique Markus Brunner, Country Manager d'Apollo-Vredestein Suisse, « Innercircle est ce qu'on appelle un programme de soft franchising, avec lequel nous voulons soutenir nos partenaires. Soft signifie que les partenaires peuvent aussi vendre d'autres produits. Ils ne doivent en aucun cas renoncer à leur individualité. »

Laisser sa liberté au client

Pour Franz Aregger, c'est là l'un des principaux avantages d'Innercircle. « Le client doit rester libre de sa décision. Lorsqu'on cherche à lui imposer quelque chose, il s'en va », martèle le vendeur de pneus et garagiste avec conviction. La qualité du produit est un critère important dans le choix d'un partenaire en matière de pneus. Avec Vredestein, Franz Aregger est bien servi : « Dans une région vallonnée comme celle de Willisau, nos clients doivent pouvoir compter sur des bons pneus d'hiver. Jusqu'à présent, ils ont tous été conquis

par ceux de Vredestein. » Un autre avantage des pneus Vredestein est qu'ils sont fabriqués en Europe. Franz Aregger le confirme : « Nos clients sont nombreux à refuser le « Made in China ». Lorsqu'ils lisent « Made in The Netherlands », ils ont pleinement confiance. »

Devenir un partenaire compétent en matière de pneus

Avec Innercircle, le but premier d'Apollo-Vredestein est évidemment d'augmenter son chiffre d'affaires et celui des partenaires du programme. Mais chaque participant bénéficie aussi d'une formation gratuite qui lui permet de s'établir auprès de ses clients comme un expert du pneu. Pour Markus Brunner, « le facteur humain est toujours plus important dans le secteur du pneu. Offrir à ses clients un service compétent et fiable devient primordial. C'est ce que nous cherchons à transmettre à nos partenaires d'Innercircle par le biais des formations que nous dispensons en collaboration avec des organisations nationales européennes. »

Recherche de nouveaux partenaires

Outre Aregger Pneuhaus + Garage AG à Willisau, Innercircle compte trois autres partenaires en Suisse, à Genève, Einsiedeln et Soleure. Markus Brunner : « Nous souhaitons évidemment trouver de nouveaux partenaires. Nous prévoyons de conclure environ 700 partenariats dans toute l'Europe. Nous sommes convaincus que nous y parviendrons. Car Innercircle n'a que des avantages, tant pour les automobilistes que pour les partenaires. » <



Plus d'informations sur :
www.vredestein.ch



De gauche à droite : Markus Brunner (Country Manager d'Apollo-Vredestein Suisse), Franz, Eveline et Thomas Aregger ainsi que leur collaborateur Toni Bieri.



Aussi beau dehors que dedans : le bâtiment en briques de la Ettiswilerstrasse 23. À l'intérieur du showroom, un stand produits informe les clients.

Ecopia et DriveGuard

Bridgestone mise sur la durabilité

Bridgestone équipe des véhicules électriques avec des pneus à faible résistance au roulement de la gamme Ecopia depuis 1991. Néanmoins, le fabricant japonais entend également miser sur la durabilité dans sa production. **Sandro Compagno**, rédaction



Marco Schwarzenbach

■ « Ologic » est le nom que Bridgestone a donné à la technologie employée par ex. sur le véhicule électrique BMW i3. « De façon générale, le pneu doit relever le défi de réunir les critères réduisant les émissions, tels que la forme aérodynamique ou la faible résistance au roulement, tout en répondant parfaitement aux exigences d'un pneu premium en matière de sécurité, de traction et de tenue de route », explique Marco Schwarzenbach, responsable des divisions Sales Operations et Marketing chez Bridgestone Suisse. Et pour prouver que le fabricant japonais est parvenu à le faire, il précise que « la technologie Ologic a notamment valu à Bridgestone le « Tire Technology of the Year Award » ». Cette technologie tire profit de la combinaison entre grand diamètre et profil de bande de roulement étroit. Résultat : un pneu nettement meilleur en termes d'aérodynamique et de résistance au roulement, qui dispose aussi d'une adhérence exceptionnelle.

80 kilomètres après une crevaison

Le pneu Ecopia avec technologie Ologic est non seulement utilisé sur la voiture électrique BMW i3, mais aussi sur la Toyota Prius avec motorisation hybride. Lui aussi présente l'avantage d'associer une faible résistance au roulement et un niveau élevé de fiabilité et de précision. La résistance au

roulement du caoutchouc représente 20 à 30 % de la résistance totale à l'avancement d'un véhicule.

Par ailleurs, Bridgestone a réussi une autre innovation ayant des effets sur l'environnement avec le pneu DriveGuard, qui peut être monté sur pratiquement toutes les voitures de tourisme équipées d'un système de contrôle de la pression des pneus (TPMS). La technologie Run Flat permet de parcourir 80 kilomètres supplémentaires à une vitesse pouvant atteindre 80 km/h après une crevaison. Elle augmente la sécurité en cas de panne et s'avère judicieuse sur le plan écologique : il n'est plus nécessaire de disposer d'un pneu de réserve, ce qui économise des ressources et réduit le poids du véhicule. « Le DriveGuard est le seul pneu à rouler à plat entièrement recyclable », mentionne M. Schwarzenbach pour citer un avantage supplémentaire.

Un substitut de l'hévéa

Outre la technologie de pneumatiques, Bridgestone cherche à renforcer son développement durable dans un autre domaine : les Japonais ont développé le premier pneu pour voiture de tourisme dont la part de caoutchouc naturel est entièrement remplacée par de la gomme naturelle issue du guayule. Il s'agit là d'une avancée importante, car l'hévéa, à ce jour indispensable dans la fabrication des pneus, est cultivé en monoculture en Asie du Sud-Est. Deux milliards de pneus sont produits chaque année à partir du caoutchouc. Conséquences : en Chine, au Vietnam, au Laos, en Thaïlande, au Cambodge et en Birmanie, les paysans défrichent

des forêts pour les remplacer par des hévéas.

L'industrie cherche des solutions alternatives depuis des années. Le guayule pousse dans les zones désertiques du Mexique ainsi qu'aux États-Unis, au Texas et au Nouveau-Mexique. Le caoutchouc de cet arbuste est comparable à celui de l'hévéa en termes de qualité et de propriétés. Mais contrairement à l'hévéa, le guayule exige très peu d'eau et ne fait concurrence à aucune autre espèce végétale dans son milieu naturel.

À l'été 2015, Bridgestone a testé pour la première fois un pneu dont tous les composants en caoutchouc naturel étaient issus du guayule sur sa piste d'essai, à Rome. « La recherche en vue d'améliorer la récolte et de développer les possibilités d'utilisation est en bonne voie », déclare M. Schwarzenbach. Selon lui, il est encore impossible de dire quand les pneus à base de caoutchouc de guayule seront produits en série. « Néanmoins, nous mettons tout en œuvre pour atteindre notre objectif et pour produire tous les pneus Bridgestone exclusivement avec des matériaux durables d'ici à 2050 », conclut-il. <



Plus d'informations sur :
www.bridgestone.ch



Le guayule est une plante peu exigeante.



La technologie Ologic de Bridgestone est également utilisée sur la BMW i3.

Miss Yokohama

« Si c'était à refaire, je n'hésiterais pas »

Le 23 septembre aura lieu l'élection de Miss Yokohama, dont c'est déjà la 16^{ème} édition. Ce jour-là s'achèvera aussi l'année de règne de Romana Möckli, 20 ans. La belle Zurichoise se remémore une année riche en événements. Sandro Compagno, rédaction

■ AUTOINSIDE a pu joindre Romana Möckli sur son portable pendant la pause de midi. Originaire de l'Oberland zurichois, la jeune femme de 20 ans travaille à 100% au service clientèle du fabricant de chaussures de course « On », tout en remplissant ses engagements en tant que Miss Yokohama. « Difficile en ce moment de décider spontanément de sortir avec des amis le week-end », dit-elle en riant. Durant les onze derniers mois, alors que ses copines se plongeaient dans la vie nocturne zurichoise, cette blonde élancée était souvent en mission pour Yokohama.

Son règne se terminera fin septembre. Romana Möckli dit avoir passé une année très amusante, pleine de nouvelles expériences et de rencontres passionnantes. « C'était vraiment cool. J'ai vécu des choses qui n'auraient sans doute pas été possibles autrement. » Elle cite une journée VIP en hélicoptère lors du Rallye du Valais, la participation à un slalom automobile sur l'aéroport d'Interlaken ou le Salon de l'auto à Genève. Elle y a travaillé pendant une semaine sur le stand de Yokohama et a présenté les nouveaux produits du fabricant de pneus japonais lors des journées de la presse.

« De la benzine dans le sang »

Pour devenir Miss Yokohama, il faut remplir une série de critères. Les candidates doivent avoir entre 18 et 27 ans, être domiciliées en Suisse, disposer d'un permis de conduire et avoir « de la benzine dans le sang ». « Il faut avoir un minimum d'intérêt pour la branche automobile », précise Carola Barth, coordinatrice marketing chez Yokohama (Suisse) SA : « Durant toute une année, notre miss sera en permanence entourée de passionnés de sport auto et moto. Ce serait vraiment dommage qu'elle n'ait rien à leur dire. » Enfin, en tant qu'ambassadrice de la marque, Miss Yokohama doit représenter la fabricant japonais de façon crédible. Parmi les must, Carola Barth mentionne une aura positive, une aisance dans les contacts et une certaine dose de culot. « Nous attachons beaucoup d'importance à la personnalité et au charisme. » Outre un shooting photo professionnel, le prix principal est une Fiat 500 cabriolet que Miss Yokohama peut conduire gratuitement pendant un an.



Le 23 septembre, Romana Möckli remettra sa couronne à la nouvelle élue. Elle ne sait pas encore si elle continuera à poser pour des photographes. « Je n'avais jamais travaillé comme mannequin auparavant, mais j'ai pu nouer des contacts durant cette année. » Elle ne serait pas la première à utiliser le titre du fabricant de pneus comme un tremplin. Nicole Homola, Miss Yokohama 2013, a posé peu de temps après pour le magazine Lifestyle « Maxim ».

Canaux numériques et bouche à oreille

Les candidates au titre ne manquent pas. « Depuis trois ans, nous misons surtout sur les canaux numériques et le marketing viral pour recruter des candidates », explique Carola Barth. « Rien de tel que les réseaux sociaux pour toucher les enfants du millénaire et la génération Z. »

Romana Möckli effectuera sa dernière apparition officielle le 23 septembre, lors de l'élection de la nouvelle Miss Yokohama au Soho Club de Wangen an der Aare. Elle fera partie du jury qui désignera celle qui lui succèdera. « Encore une nouvelle expérience dont je me réjouis beaucoup ! » Elle confesse tout de même un peu de nostalgie à l'idée de rendre sa couronne : « Si c'était à refaire, je n'hésiterais pas une seconde. » <



Plus d'informations sur :
www.miss-yokohama.ch

Romana Möckli,
Miss Yokohama 2016/17.



TOTAL

COMMITTED TO BETTER ENERGY



Votre moteur est plus endurant.

TOTAL (SUISSE) SA

Ruessenstrasse 18
CH-6340 Baar (ZG)

www.totalsuisse.ch

Département Lubrifiants

Infoline: 0800 011 011
rm.ch-lubs@total.com

Pour un moteur plus jeune, plus longtemps



Les 50 ans du Contidrom

Le circuit d'essai de pneus est plus important que jamais

Continental teste son premier pneu sur le Contidrom en 1967. Depuis, près de 1,3 million de pneus ont été testés au centre d'essai situé à 50 km au nord d'Hanovre, en Allemagne.



■ pd. Le Contidrom a 50 ans. Lors de son inauguration, il n'est composé que de l'imposant circuit ovale grande vitesse de 2,8 km de long. Les autres pistes telles que le parcours de maniabilité sur chaussée mouillée et le circuit de maniabilité sur route sèche, respectivement de 1,8 et de 3,8 km, ont été ajoutées lors de phases d'agrandissement ultérieures de l'installation d'essai. Depuis 2012, il est également possible de réaliser automatiquement des essais importants sur les pistes de test dans la halle AIBA indépendamment de la météo. Depuis les premiers essais de pneus, Continental a testé près de 1,3 million de pneus à Jeveresen, en Basse-Saxe (Allemagne).

Essais de pneus dans la halle

L'AIBA (Automated Indoor Braking Analyzer), mis en service en 2012, est l'installation d'essai la plus récente. Jusqu'à 100 000 essais de freinage sont réalisés chaque année sur une piste sèche, mouillée, voire gelée dans le centre d'essai indépendant de la météo. Grâce à l'installation capable d'effectuer des mesures extrêmement précises, Continental a accompli de nouveaux progrès dans le développement de pneus d'été et d'hiver. L'installation est implantée dans une halle de 300 mètres de long et dont la largeur peut atteindre 30 mètres par endroits.

Plus de pilote depuis les années 1970

Depuis le début, les ingénieurs d'essai développent des normes em-

ployées lors d'essais de pneus Continental dans le monde entier pour que l'interprétation des résultats soit homogène et pour qu'ils puissent être échangés à l'interne. De nouveaux procédés révolutionnaires sont constamment utilisés. C'est ainsi qu'une Mercedes sans pilote de type «/8» parcourt l'ovale en boucle au milieu des années 1970 pour réaliser différents essais. Ce stade préliminaire de l'AIBA ne rend pas pour autant superflues les impressions personnelles des ingénieurs. Nombre d'essais tels que les manœuvres aux limites de l'enveloppe du pneu, le comportement sur sol mouillé, les caractéristiques de direction et le confort nécessitent toujours la présence d'un pilote d'essai.

Depuis 2003, le Contidrom comporte une piste tout-terrain. Équipée de diverses pentes, d'un circuit raide d'entrelacement et d'un bassin à eau, elle convient parfaitement aux essais de pneus tout-terrain montés sur des véhicules à transmission intégrale.

Rôle dans la sécurité routière

À l'avenir, Continental prévoit une nouvelle piste d'essai de maniabilité sur surface mouillée. Environ 100 personnes travaillent actuellement au centre. Au fil des ans, le circuit d'essai est devenu plus important que jamais grâce à ses caractéristiques diverses. Il permet en effet de développer des pneus dans le cadre de la R&D et d'évaluer leurs performances en conditions réelles. Continental joue ainsi un rôle important en faveur d'une sécurité routière accrue. <



Nokian Pneus SA : interview avec Olli Seppälä, responsable du développement

« Chaque nouveau produit doit être un vrai pas en avant »

Les différentes exigences qui pèsent sur un pneu ne cessent de progresser. Les fabricants subissent donc une pression maximale en termes d'innovation. Celle-ci est particulièrement forte chez Nokian : chaque nouveau pneu doit comporter au moins trois innovations techniques, faute de quoi il n'est pas commercialisé. AUTOINSIDE a demandé à Olli Seppälä, responsable du développement, comment il gère cette pression. Reinhard Kronenberg, rédaction



« Nous attachons une grande importance aux essais sans compromis de nos pneus » : le centre d'essais Nokian en Finlande.

■ **M. Seppälä, en tant que concepteur de pneus, vous êtes obligatoirement confronté à un conflit d'objectifs découlant de différentes exigences : comportement sur route sèche et humide, sur glace et sur neige, consommation d'énergie, usure, roulage rapide, bruit. Comment le gérez-vous ?**

Olli Seppälä : Vous avez très bien identifié les défis que doit relever le développement moderne de pneus. Il est très simple de se concentrer sur l'une de ces propriétés et de l'optimiser, en particulier lorsque nous parlons d'adhérence sur sol mouillé, d'aptitude à surmonter l'hiver, de résistance au roulement et de tenue à l'usure. Dans le même temps, il est possible qu'un ou plusieurs autres facteurs entrent en ligne de compte de manière inégale. Nous nous

efforçons constamment de développer de nouvelles méthodes et de nouveaux matériaux nous permettant d'améliorer les performances globales des pneus ou toutes leurs propriétés. Lorsque nous lançons un nouveau modèle de pneu, nous ne négligeons naturellement aucune de ces propriétés et nous ne nous contentons pas de nos connaissances actuelles. Chaque nouveau produit doit être un vrai pas en avant. Ce processus nécessite une planification et un développement de plusieurs années ainsi que des essais de pneus sans compromis maintes fois répétés.

Quelles sont les principales exigences pesant sur un pneu moderne et qu'est-ce qui fait un pneu moderne ?

À l'heure actuelle, il existe tant de caté-

gories de pneus différentes qu'il est difficile d'évoquer une seule propriété principale.

Il est toutefois vrai que le développement tend de plus en plus à réduire la résistance au roulement. Notre philosophie de développement met essentiellement l'accent sur deux facteurs : la sécurité et la protection de l'environnement.

Chez Nokian, chaque nouveau pneu doit comporter au moins trois innovations techniques. Comment agissez-vous face à un objectif si ambitieux ?

Pour être précis, chacun de nos pneus affiche même bien plus de trois innovations techniques. Je ne peux malheureusement m'épancher sur les détails de notre processus de développement d'innovations. Mais je peux vous assurer que nous nous concentrons minutieusement sur les exigences spécifiques au produit. Et j'insiste : nous attachons une grande importance aux essais sans compromis de nos pneus.

Quelles sont les étapes du développement d'un pneu avant qu'il ne soit testé en conditions réelles puis lancé sur le marché ?

En premier lieu, le pneu doit se comporter d'une manière sûre et prévisible lors de tous les tests de maniabilité. Nous voulons que nos clients arrivent à bon port sans accident. Le pneu doit également afficher des performances significativement meilleures que celles de son prédécesseur et de produits concurrents de même catégorie. Enfin, nos pneus doivent conserver leurs propriétés exceptionnelles pendant toute leur durée de vie. Ils sont constamment testés de manière impitoyable, sur route et sur des rouleaux d'essai, pour nous assurer qu'ils présentent une résistance structurale adéquate, une stabilité mécanique suffisante,



Olli Seppälä, responsable du développement Nokian.

mais aussi une bonne tenue à l'usure et une excellente résistance au roulement.

Estimez-vous qu'il sera un jour possible que des pneus de grandes séries puissent produire de l'électricité ?

Tout est possible et cette thématique figure assurément sur notre liste de tâches. Cependant, personne n'a encore lancé un tel prototype vraiment fonctionnel capable

de réaliser ce rêve. Nous devons également clarifier la forme de l'énergie que le pneu produirait. Il s'agit de l'énergie que le pneu dissipe par le phénomène dit de l'hystérésis élastique issue des déformations de la gomme et du pneu. Nous cherchons constamment à développer des pneus et des mélanges de gomme pour éviter de dissiper davantage cette énergie, c'est-à-dire pour diminuer la résistance au roulement, et ce, avec un succès considérable, je tiens à le souligner. Mais des possibilités existent certainement. Je suis également convaincu que divers systèmes électriques capables de travailler avec cette énergie seront intégrés aux pneus à l'avenir.

D'après vous, quels sont les plus grands défis qu'un fabricant de pneus tel que Nokian doit relever ?

Tous les fabricants de pneus doivent naturellement relever de nombreux défis. L'industrie automobile évolue actuellement très vite. Ces évolutions au rythme soutenu ont aussi un impact sur la production de pneus et obligent les fabricants à s'adapter continuellement. Mais je suis aussi persuadé que cette flexibilité est justement notre grande

force. Nous sommes face à une opportunité importante.

Quelles sont les perspectives en matière de fabrication durable de pneus chez Nokian ? Quels matériaux utilisez-vous pour remplacer le caoutchouc naturel ? Est-il même possible de remplacer ce dernier à tel ou tel horizon ?

Comme je l'ai déjà évoqué, la protection de l'environnement et le développement durable constituent des composantes centrales de notre philosophie de développement. Nous voulons être des précurseurs de la conception de pneus et de méthodes de production plus respectueux de l'environnement. Concernant le remplacement du caoutchouc naturel, nous nous trouvons actuellement dans une phase de recherche active. Je suis sûr que des nouveautés dans ce domaine seront dévoilées dans un futur proche.

Combien de temps dure le processus qui mène de l'idée d'un nouveau pneu à sa disponibilité chez le garagiste ?

Cela dépend du projet. Mais de nombreuses années de recherche et des milliers d'heures d'essais de pneus sont systématiquement nécessaires. <

WORKSHOP SOLUTIONS

Des outils à valeur ajoutée, des clients satisfaits

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



www.hella-gutmann.com



S O L U T I O N S

BRIDGESTONE

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

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

80 KM AVEC JUSQU'A 80 KM/H

DRIVEGUARD WINTER



*Les pneus Bridgestone DriveGuard vous permettent de rouler encore 80 kilomètres à max. 80 km/h. 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 et peut aussi varier en fonction du type et de la gravité de la panne de pneus. 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 (TPMS). ¹⁾Lauréat du Prix de l'Innovation 2016 «REIFEN Essen» dans la catégorie «Technologie et produits - Voiture» • ²⁾Lors de ses «Product Awards 2016», le magazine britannique Auto Express a récompensé Bridgestone DriveGuard avec le prix «produit de l'année».

Bridgestone Europe NV/SA, Zaventem
Bureau Spreitenbach • Suisse

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



AMAG

« Avec AMAG comme partenaire pneus, assurez-vous le meilleur service »

AMAG fait partie des principaux acteurs du commerce du pneu. Marc Stalder, directeur Category Manager, nous explique quels sont les points forts d'AMAG et nous dévoile des astuces pour développer un commerce du pneu florissant. **Sascha Rhyner**, rédaction

■ « Nous sommes prêts pour le commerce du pneu hiver », déclare Marc Stalder, directeur Category Management chez AMAG, le regard fixé sur les étagères remplies jusqu'au plafond de pneus du centre logistique de pièces détachées d'AMAG, à Buchs. Si AMAG est connu pour être l'importateur suisse le plus important, le groupe n'en est pas moins un acteur majeur du commerce de gros de la branche automobile suisse. Concernant le commerce du pneu, Stalder estime qu'AMAG est l'égal de SAG.

Parallèlement aux ateliers partenaires du groupe, les ateliers indépendants comptent parmi les clients principaux d'AMAG. « Nous entretenons des contacts réguliers avec eux par le biais de nos commerciaux et de notre newsletter », explique Stalder. « Les ateliers indépendants représentent une part significative de notre commerce du pneu. »

Marc Stalder affirme cependant qu'il n'existe en principe aucune restriction concernant les garagistes : « Chacun peut profiter des avantages de notre service. » Grâce à ses produits novateurs et les prestations qu'il propose, AMAG est en phase avec son temps.

Outre ses propres marques Continental, Pirelli, Michelin et Dunlop, Stalder évoque

Gislaved : « Euro Frost 6 est un nouveau pneu de qualité. Comparé à son prédécesseur, il fait preuve d'une meilleure stabilité. Mais c'est surtout sa marge qui le rend attrayant auprès des garagistes. » Pour le client final, les prix se situent sur le segment médian. « Nous proposons en outre des gammes de roues complètes pour nos modèles », ajoute Stalder. « Nous gérons notre propre marque, Gamaparts, afin d'offrir une alternative tarifaire intéressante sur les roues complètes d'hiver d'origine. »

Utiliser les points de contact pour éviter de devoir faire face aux manques de capacité

Stalder cite d'autres avantages faisant d'AMAG un partenaire attractif dans le commerce du pneu : « Nous disposons des pneus primordiaux tout au long de la saison et d'une logistique performante. » AMAG profite de la phase de commande initiale pour accomplir de nombreuses tâches. « Si un garagiste a une question, il lui suffit de s'adresser à notre Parts Competence Center. »

Stalder est néanmoins convaincu que le téléphone va perdre à l'avenir de son importance auprès des garagistes : « Les garages se

doivent de se mettre à la page du numérique et de proposer par exemple de prendre rendez-vous en ligne. Les clients ne veulent plus être contraints de téléphoner. Ils veulent fixer leur rendez-vous en quelques clics, si possible via Smartphone. »

Marc Stalder se rend bien compte de l'érosion des marges du commerce du pneu, en particulier des avantages : « D'un point de vue financier, le commerce du pneu va perdre de son intérêt mais il n'en restera pas moins un créneau stratégique majeur grâce auquel les garagistes, et donc nous-même de façon indirecte, prendrons contact deux fois par ans avec le client final. » D'après Stalder, il est impératif d'utiliser au mieux ces points de contact : « Le garagiste pourra profiter de l'occasion pour contrôler les essuie-glaces, la batterie et les freins et convenir le cas échéant d'un nouveau rendez-vous. » L'art va consister à savoir gérer le commerce du pneu simultanément aux affaires courantes. Il faudra planifier les capacités correspondantes. Stalder recommande également d'implanter des « samedis du pneu » réservés à toute la famille avec des attractions et un stand de saucisses grillées. « Le garagiste pourra ainsi faire face aux manques de capacité. » <

Stations de lavage de roues

Les roues propres profitent à tous, y compris au client

Les pneus font partie des principaux équipements de sécurité d'un véhicule. Il est donc surprenant qu'en général, ce soit justement dans ce domaine qu'on lésine doublement, sur le prix d'achat et sur l'entretien. Des économies qui nuisent à la sécurité, presque davantage quand il s'agit d'entretien. C'est particulièrement vrai en ce qui concerne le nettoyage des roues. **Reinhard Kronenberg**, rédaction

■ Chaque année, le même scénario se répète : à un moment donné, courant octobre, l'automne laisse soudain place à l'hiver. Les garagistes bénissent cette période autant qu'ils la redoutent. À peine Monsieur Météo a-t-il prononcé la phrase fatale « chutes de neige probables jusqu'en plaine », que le téléphone se met à sonner dans les garages. Tout le monde veut un rendez-vous pour faire changer ses pneus. Et naturellement tout de suite. Les garagistes n'ont alors qu'un souci : accomplir l'impossible. Ils ne comptent plus leurs heures et changent les pneus quasi non-stop.

Dans ces conditions, difficile de prendre en compte tous les aspects d'un changement de roue effectué dans les règles de l'art. Une chose est pourtant trop souvent négligée, même quand le stress n'y est pour rien : le nettoyage des roues. Personne ne le sait mieux que Carlo Ledermann, président du conseil d'administration et directeur du département commercial d'Abt AG. « Nous vendons des machines lave-roues depuis 25 ans, mais ce n'est que depuis une dizaine d'années que les garagistes ont pris conscience de l'enjeu », dit-il. Selon lui, il reste encore beaucoup à faire : « Une roue propre n'a que des avantages, que ce soit pour les clients, les garagistes ou celui qui la monte ».

Moins de risque de blessure lors du montage

Le client en profite, car s'il ne laisse pas ses pneus hiberner dans l'« hôtel » du garagiste, il les ramène tout propres chez lui. Pour le garagiste, c'est l'occasion de faire bonne impression. Il n'hésitera pas à souligner le soin qu'il a mis à s'occuper des roues, qui donne une idée de celui avec lequel il traitera l'ensemble du véhicule. Il en résulte un gain d'image et un approfondissement de la relation au client. Par ailleurs, comme la



Carlo Ledermann, directeur d'Abt AG.

roue et la jante ne renferment pas d'autres pièces, un équilibrage n'est généralement pas nécessaire. Pour le monteur, il est également beaucoup plus agréable de manipuler des roues propres. Autre point non négligeable : dans le bain d'eau chaude, le pneu atteint une température idéale pour le montage et le démontage ; il se laisse ainsi plus facilement monter, ce qui diminue fortement le risque de blessure.

Pas plus d'un litre par roue

Tous ces avantages exigent certes un investissement. Mais, selon Carlo Ledermann, « en nettoyant systématiquement les roues de tous les clients moyennant un prix forfaitaire, la machine peut être amortie en un temps relativement court ».

À l'appui de ce calcul, il faut noter que

ces dernières années, les stations de lavage de roues ont énormément gagné en efficacité : grâce à des thermostats intelligents et à un chauffage de l'eau peu gourmand en énergie, alliés à une bonne isolation thermique du réservoir et à un système en circuit fermé pour le mélange eau et granulés, la consommation de ressources est minime. Carlo Ledermann la résume en un chiffre : « Nos Drester nécessitent moins d'un litre d'eau par roue lavée ». Notamment parce que ces machines sont les seules sur le marché à disposer d'un bras pulvérisant dynamique, qui permet un nettoyage efficace et rapide, y compris dans les endroits problématiques. De plus, les machines fonctionnent sans aucun additif chimique. Pour Carlo Ledermann, leur atout principal est cependant que « l'ensemble du processus de changement de pneus se déroule plus harmonieusement quand on y intègre le nettoyage des roues. » <



Machines lave-roues d'Abt : Drester Silverstone.

KW automotive

« Un nouveau pilier »

De nombreux garagistes craignent de perdre la garantie du constructeur s'ils modifient la suspension d'une voiture. « Ces craintes ne sont pas fondées », affirme Peter Banz, directeur de KW automotive. **Sandro Compagno**, rédaction



Peter Banz, le directeur de KW, au Salon de l'automobile de Genève cette année.

■ M. Banz, quel est l'intérêt d'une collaboration avec KW pour un garagiste ?

Peter Banz : Outre leur activité ordinaire, les garagistes peuvent construire un deuxième pilier leur permettant d'aborder de manière ciblée une nouvelle clientèle telle que les conducteurs de voitures de sport ou classiques ainsi que les fans de tuning.

■ Ce marché est-il suffisamment grand ?

Près de cinq millions de voitures particulières circulent en Suisse. Beaucoup d'entre elles ont plus de 20 ans. Il ne faut pas oublier que les amortisseurs et les ressorts sont eux aussi des pièces d'usure. Il s'agit là d'une opportunité pour le garagiste : les revendeurs spécialisés de pneus proposent depuis longtemps de petits travaux d'entretien tels que les « Smart Repair », la vidange d'huile ou la révision de la climatisation. Comme nous disposons de la bonne suspension quelle que soit l'exigence du client et que nos collaborateurs de longue date affichent d'excellentes compétences de conseil, les garagistes peuvent marquer des points auprès de leurs clients avec nos produits.

■ De nombreux garagistes craignent des problèmes de garantie du constructeur s'ils modifient la suspension d'une voiture.

Ces craintes ne sont pas fondées, car nous

travaillons depuis plusieurs années dans la première monte de voiture de sport et de course de divers constructeurs automobiles. Notre expérience montre que l'importateur statue sur chaque cas individuel. En Suisse, nous collaborons avec différents importateurs généraux tels qu'Amag, Honda, Renault et Suzuki.

■ Pour quelles marques KW automotive propose-t-elle des suspensions et des châssis homologués ?

Nous sommes l'équipementier d'usine de plusieurs voitures de course des divisions sports mécaniques de BMW, d'Opel, de Kia et de Porsche. Sur le marché de la deuxième monte, nous proposons par ailleurs des composants de suspension pour presque toutes les marques courantes de voitures. La fonction de recherche de produit sur notre site Internet conduit en quelques clics au bon produit via la marque ou la fiche d'homologation du véhicule. Nous étouffons actuellement notre gamme d'amortisseurs et de suspensions complètes pour automobiles classiques et nous proposons même des fabrications individuelles. Cette dernière option est très intéressante pour les garagistes.

■ Dans quelle mesure ?

Sur notre site de Rotkreuz, nous pouvons

prendre en charge des commandes individuelles grâce à notre philosophie « Build to order » et ainsi garantir une excellente disponibilité. Nous n'importons des suspensions complètes directement d'Allemagne qu'à titre exceptionnel.

■ Que doit faire le garagiste pour que la garantie soit maintenue ?

Il doit toujours effectuer le montage conformément à nos consignes et à l'aide de nos instructions. Pour cela, nous recommandons vivement notre formation KW en plusieurs parties successives qui se tient dans notre usine historique de Fichtenberg, en Souabe.

■ Quelles sont les dernières tendances dans le domaine des suspensions ?

Ces dernières années, la technologie conventionnelle des suspensions s'est développée au point que le confort de roulement est à peine altéré au quotidien dans le cas de suspensions à corps fileté comme dans celui de nos applications KW destinées à une utilisation quotidienne sur route, pour autant que des pneus Run Flat ne soient pas utilisés. L'époque où les suspensions à corps fileté étaient souvent plus raides qu'une suspension de série est révolue depuis longtemps. Paradoxalement, la demande de surbaissements de SUV augmente d'année en année. Nous offrons dans ce segment aussi de nombreuses suspensions avec KW et ST et nous ne nous limitons dans ce cas pas aux modèles des constructeurs haut de gamme typiques.

■ Surbaisser des SUV à l'air absurde.

Seulement de prime abord. Il suffit de regarder comment et où ces véhicules sont utilisés. Les gens qui conduisent des SUV sont en grande partie des citoyens. Le design du véhicule compte pour eux plus que ses capacités tout-terrain. <



Plus d'informations sur :
www.kwsuspensions.ch

Montage de pneus : bâcler le travail, c'est risquer des vies

Les erreurs récurrentes... et comment les éviter

« J'entends souvent dire que tout le monde peut monter des pneus », affirme Thomas Küderli, directeur de Gassner AG. « C'est en fait l'une des erreurs les plus répandues dans notre branche. » T. Küderli sait de quoi il parle puisque lui et son équipe organisent régulièrement des formations sur le changement de pneus. « Et ce que nous y voyons est parfois catastrophique. »

Reinhard Kronenberg, rédaction



« Vu et revu » : Thomas Küderli connaît bien les erreurs récurrentes liées au montage de pneus.

■ Thomas Küderli estime que 70 à 80 % de l'ensemble des pneus UHP et runflat endommagés le sont à la suite d'un montage inapproprié : des outils inadaptés, l'emploi de la force, une préparation insuffisante des pneus avant le montage ou l'application trop économe de pâte de montage. « Tout cela a été vu et revu », déplore le directeur de l'entreprise Gassner AG de Zweidlen (ZH) en haussant les épaules, avant d'ajouter avoir parfois l'impression de prêcher dans le désert car personne ne l'entend.

Les erreurs récurrentes

« **Débrancher** » le cerveau : Même les machines de montage de pneus les plus modernes ne sont d'aucune utilité si l'on ne réfléchit pas au cours du montage, explique T. Küderli. Le montage des pneus de roulage à plat, notamment, demande plus de réflexion que de muscles. La force pure ne sert à rien, sauf à endommager le pneu, voire à occasionner des accidents du travail.

Le « test du gorille » est donc devenu l'un des points phares des sessions de formation de T. Küderli. Pour commencer, il demande au plus fort du groupe de retirer un pneu de roulage à plat. Évidemment, celui-ci cherche généralement à montrer qu'il est assez fort, et n'y parvient que très difficilement. Le problème : lors du montage, la pression appliquée au point le plus sollicité (point de traction) peut être assez élevée pour entraîner une combustion au niveau du talon. « En principe, il faut éviter tant que possible de générer des tensions sur le pneu », explique T. Küderli. À la fin du cours, il demande la même chose au moins costaud du groupe, qui y parvient en utilisant presque deux doigts seulement. Pour T. Küderli, c'est le plus beau moment de tout le cours : « Il n'y a plus rien à ajouter, car tout le monde a compris. »

Outils inappropriés : Thomas Küderli et son responsable de la formation, Jesus Garcia, ont passé deux ans à bricoler le démonte-pneu idéal. T. Küderli est fier que les monteurs disposent

enfin d'un instrument « qui réponde entièrement aux hautes exigences de cette opération, après plus d'un siècle d'histoire du changement de pneus ».

Pas de réchauffage : Le pneu à monter (ou à démonter) doit présenter une température interne d'au moins 15 degrés. C'est à cette température que le mélange de gomme commence à développer la flexibilité requise. « On se préoccupe bien trop peu de la température interne », explique T. Küderli en renvoyant au cas d'une soudaine incursion hivernale. Si la première neige tombe sans crier gare dans la vallée, les pneus d'hiver sont presque montés à la pièce dans les garages. Souvent, le véhicule passe du froid extérieur à l'atelier. Les pneus sont alors démontés avant d'avoir eu le temps de se réchauffer, et le mal est fait.

Économies de pâte à pneus : Lorsque Thomas Küderli monte un pneu runflat, il graisse non seulement les flancs du pneu, mais aussi toute la base de la jante afin que le talon du pneu puisse glisser le plus aisément possible. Il utilise ici une pâte de grande qualité. « Si la pâte de montage noire populaire est utilisée si volontiers, c'est uniquement parce que le pneu n'a ainsi pas besoin d'être nettoyé », précise-t-il. Pourtant, elle est totalement inappropriée puisqu'elle est produite par ajout de poussière de charbon, ce qui nuit considérablement au glissement. Par ailleurs, T. Küderli recommande d'utiliser aussi de la pâte à pneu lors du démontage. Enfin, un graissage satisfaisant du pneu épargne également la machine de montage.

En principe, Thomas Küderli conseille de vérifier le bon fonctionnement mécanique des capteurs de pression à chaque chan-

gement de pneu. Quant aux valves en caoutchouc, il les change « à chaque fois » dans tous les cas.

Bâcler le travail, c'est risquer des vies

Le propriétaire du véhicule n'a vent d'aucune de ces erreurs commises lors du montage des pneus : les dégâts provoqués sur le pneu sont généralement cachés à la base de la jante, où ils font l'effet d'une bombe à retardement. Une enquête de Dekra, l'organisme de contrôle le plus important d'Allemagne, montre la gravité potentielle des conséquences d'un montage incorrect en concluant qu'une multitude d'accidents, notamment lorsqu'un véhicule équipé de pneus runflat est en cause, sont les suites tardives d'erreurs de montage. Autrement dit, quiconque bâcle le travail peut risquer la vie de son client.

Voilà une autre raison pour laquelle Thomas Küderli recommande à chaque entreprise de mieux former son personnel au montage des pneus. « À vrai dire, toute personne ayant affaire aux pneus dans une entreprise devrait suivre une formation », suggère-t-il en mentionnant AMAG comme exemple : chez elle, la formation au montage de pneus de Gassner AG fait partie intégrante de la formation des apprentis.

Maintenant en vidéo sur upsa-agvs.ch : Comment monter correctement des pneus runflat. <



Plus d'informations sur :
www.gassnerag.ch

WINTER HAS ITS CHAMPIONS

PIRELLI EST SPONSOR OFFICIEL DES CHAMPIONNATS DU MONDE DE SKI ALPIN FIS ET DES CHAMPIONNATS DU MONDE DE HOCKEY SUR GLACE IIHF 2017-2021.



VIGNETTE 2018 OFFERTE

PROMOTION VALABLE
DU 15.9. AU 31.10.2017*

*à l'achat de 4 pneus Pirelli tourisme ou SUV hiver dès 16 pouces ou été dès 17 pouces auprès d'un revendeur participant du 15.9. au 31.10.2017 et inscription jusqu'au 31.12.2017 sur www.pzeroclub.ch.

WWW.PIRELLI.CH



swisski
OFFICIAL SUPPLIER

d.g.à.d: Lara Gut,
Luca Aerni, Michelle Gislin

Actualités

Tout pour les pneus chez ESA!

■ ESA vous fournit tout ce qu'il vous faut en matière de pneus: des pneus de première monte de toutes les marques importantes, naturellement, pour les voitures, les camionnettes et les SUV, ainsi que le pneu exclusif des garagistes, ESA-Tecar. Ce à quoi s'ajoutent des valves pour les systèmes de surveillance de pression des pneus (SSPP) ainsi que l'outil de montage et de programmation utilisé sur de nombreux véhicules récents. Grâce au système de recherche facile de l'e-shop d'ESA, les garagistes trouvent rapidement la bonne valve pour les pneus d'hiver de leurs clients.

Avec le configurateur de roues proposé en ligne, ils peuvent assembler des roues d'hiver complètes: jantes adaptées au véhicule, SSPP et pneus d'hiver adéquats peuvent être ajoutés en quelques clics au panier d'achat.

« Dans l'e-shop d'ESA, nos clients trouvent rapidement le véhicule recherché au moyen du certificat d'homologation ou du numéro d'immatriculation et peuvent ainsi comman-



der la bonne pièce de rechange dans notre vaste gamme», explique Martin Schütz, category manager biens de consommation et d'investissement. Et il ajoute: « Grâce à nos agences dans toute la Suisse, nous pouvons effectuer jusqu'à trois livraisons par jour à nos clients ».

Pour pouvoir utiliser correctement toutes les pièces relatives aux pneus, ESA propose un riche assortiment d'équipements de garage. Montage des roues ou géométrie sont

des domaines dans lesquels ESA, à côté des appareils, offre également le montage et les services adéquats afin d'aider au mieux le garagiste dans son travail quotidien. <

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

nokian
TYRES

**FAÇONNÉS PAR LE NORD.
 ILS VOUS ARRÊTENT À TEMPS.**

NOKIAN WR A4

Dans la nature, c'est l'évolution qui permet de s'adapter aux conditions climatiques en perpétuel changement. Sur la route, c'est Nokian Tyres.

nokiantyres.ch



Appareil de contrôle de géométrie Hunter Hawk Eye Elite de KSU A-Technik AG

« La nouvelle machine nous offre une activité supplémentaire »

Jürgen Leisinger a découvert le nouvel appareil de contrôle de géométrie Hunter au stand KSU du Salon de l'automobile. L'appareil est en service dans son Tal-Garage à Niederdorf (BL) depuis trois mois. Le partenaire de service VW partage ses premières expériences avec AUTOINSIDE. **Mario Borri**, rédaction

■ Des jeunes sont en train de faire le plein de leurs mobylettes lorsqu'AUTOINSIDE arrive au garage de Niederdorf, dans le canton de Bâle-Campagne. « Nous sommes la seule station-service dans toute la vallée qui vende de l'essence deux-temps », déclare J. Leisinger. Depuis trois mois, la pompe à essence pour cyclomoteurs n'est plus la seule caractéristique de différenciation du partenaire de service VW dans la pittoresque vallée de Waldenburg. Depuis le mois d'avril, le garage dispose en effet d'un appareil de contrôle de géométrie Hunter Hawk Eye muni d'un système de mesure de la profondeur des rainures de pneus et d'un pont de levage à quatre colonnes. Grâce à cet outil, les clients profitent d'une prestation supplémentaire qu'ils n'obtiennent nulle part ailleurs dans la région.

Contrôles gratuits de géométrie et de pneus

« Nous réalisons un contrôle rapide de géométrie à chaque révision. La géométrie de direction et la profondeur des rainures sont mesurées et la pression des pneus est automatiquement réglée en fonction des consignes. L'opération dure deux à trois minutes grâce à la technique intelligente du dispositif. Il nous fallait autrefois une demi-heure pour la seule préparation des mesures », affirme J. Leisinger.

Si des irrégularités sont détectées, M. Leisinger contacte le client et lui conseille une optimisation de la géométrie des essieux ou de nouveaux pneus. Le garagiste : « Un autre avantage de l'appareil se manifeste pendant le travail. Les plaques coulissantes et rotatives fixées pour les mesures sont automatiquement verrouillées et déverrouillées. »

Les clients sont étonnés et reconnaissants

M. Leisinger et ses mécaniciens se mettent en relation avec le client pour lui présenter les résultats des mesures et lui expliquer l'importance d'une suspension bien réglée. « Les automobilistes s'étonnent pas mal lorsqu'ils apprennent qu'ils peuvent économiser jusqu'à un demi-litre de carburant sur 100 km grâce à une géométrie d'essieux bien réglée et à de bons pneus. Ils sont naturellement très contents de l'information et reconnaissants des améliorations », explique J. Leisinger.



Manfred Stucki (à gauche, responsable régional équipements de garage KSU A-Technik AG), Jürgen Leisinger (au milieu, Tal-Garage Leisinger GmbH) et Marc Meier (chef de produits équipements de garage KSU A-Technik AG) avec le Hunter Hawk Eye Elite.

L'achat doit être bien réfléchi

Les clients ne sont toutefois pas les seuls à se montrer satisfaits. Les collaborateurs du garage ne sont en effet pas en reste. Le patron : « Mes salariés et moi-même sommes des fans du Hunter Hawk Eye. Nous prenons du plaisir à travailler avec ce système sophistiqué. » J. Leisinger conseille aux autres garagistes de réfléchir à l'achat d'un tel système, car cela vaut le coup. « Nous facturons CHF 150.- pour une optimisation de suspension. Un amortissement rapide est garanti compte tenu du peu de temps passé sur les contrôles », renchérit J. Leisinger. Le Tal-Garage ne se contente naturellement pas de parler purement chiffres. Et d'ajouter : « Nous offrons à nos clients quelque chose qu'ils ne trouvent pas ailleurs. Ils en gardent un bon souvenir et ils reviennent. » <



Plus d'informations sur : www.ksu.ch



Fixer l'adaptateur, vérifier le profil des pneus et initialiser les mesures : le Hawk Eye est facile à utiliser et le résultat est disponible en quelques secondes.



PETRO-LUBRICANTS



VOTRE PARTENAIRE POUR LUBRIFIANTS

PETRO-LUBRICANTS-MINERALÖL (SCHWEIZ) AG • RIETSTRASSE 11 • CH-8317 TAGELSWANGEN

TEL +41 (0)52 355 30 00 • INFO@PETRO-LUBRICANTS.CH • WWW.PETRO-LUBRICANTS.CH



Centres de freinage ATE

Pas de frein à la croissance

Hostettler Autotechnik AG gère 109 centres de freinage ATE de l'équipementier international Continental dans toute la Suisse. Pour Markus Abegglen, du fournisseur Hostettler Autotechnik AG, la poursuite de la croissance est bienvenue, mais pas prioritaire. **Sandro Compagno**, rédaction

■ Aucune limite n'a été fixée au nombre de centres de freinage ATE en Suisse, mais il y a plusieurs restrictions. « Avant de conclure de nouveaux partenariats, nous veillons à ce qu'il n'y ait pas de concurrence avec les centres de freinages ATE existants », explique Markus Abegglen, du fournisseur suisse Hostettler Autotechnik AG.

Près d'un tiers des réparations effectuées sur les véhicules concernent la technologie de freinage et les systèmes toujours plus complexes qui y sont liés, ABS, ESP ou ASR. C'est pourquoi le service des freins continue à être l'une des principales sources de revenu des garages indépendants. De plus, à l'échéance de la garantie du fabricant, de nombreux propriétaires de véhicules cherchent des alternatives sur le marché libre.

Pour Abegglen, en optant pour une certification en tant que spécialiste du freinage ATE, le garagiste bénéficie d'un partenaire compétent. Le système d'atelier des centres de freinage ATE offre tout ce dont les garages et les ateliers ont besoin pour se spécialiser avec succès dans la maintenance des freins : des savoir-faire en matière de freinage et de réparation acquis directement auprès des experts lors des formations, des pièces de rechange des grandes marques aux prix du marché ainsi que des outils et appareils adaptés. S'y ajoutent l'utilisation illimitée du service de dépannage par téléphone d'ATE et une inscription dans le moteur de recherche de centres de freinage ATE. Un appui sur place dans l'atelier est également possible.

Présent et futur

Voilà pour le présent, dit Markus Abegglen : « Mais nous réfléchissons aussi au futur, par exemple aux changements que la conduite automatisée et la mobilité électrique impliqueront pour le freinage. Les centres de freinage ATE disposent suffisamment tôt des connaissances requises en fonction de leurs besoins. »

Les conditions pour rejoindre le système d'ateliers sont clairement définies. Un centre de freinage ATE doit employer au moins deux collaborateurs et bénéficier d'un emplacement favorable ; l'atelier doit être lumineux et agréable, doté d'un banc d'essai de freinage à rouleaux, de deux ponts élévateurs, d'appareils de diagnostic appropriés et des outils spéciaux recommandés par ATE pour le contrôle, la maintenance et la réparation des systèmes de freinage.

« Un client satisfait est un client fidèle »

Pour autant que l'atelier dispose de l'équipement nécessaire, aucun investissement n'est demandé de la part du garagiste. Bien sûr, la formation est un aspect fondamental. Comme le dit Markus Abegglen, « le garagiste et ses collaborateurs doivent se tenir au courant de l'état actuel de la technique. Nous exigeons au moins deux jours de formation par an et par atelier. Il est toujours possible d'en faire plus, et cela est recommandé. »

Et la marge ? Selon Abegglen, « ATE garantit une qualité optimale. Cette qualité aide l'atelier à satisfaire ses clients. Et les clients satisfaits reviennent. Dans un atelier, le conseil à la clientèle joue un rôle décisif. Lorsqu'on est bien conseillé, le prix devient secondaire. » <

Entrepôt national du Swiss Automotive Group (SAG)

De la place pour 45 000 pneus

Depuis un an, le Swiss Automotive Group à Niederbipp a ouvert son entrepôt national de plus de 23 000 m². Le centre logistique a fait ses preuves, tout comme le stock de pneus de 45 000 places. Sandro Compagno et Reinhard Kronenberg, rédaction

■ Le Swiss Automotive Group (SAG) se prépare à l'hiver. Des dizaines de milliers de pneus sont actuellement livrés dans la halle 1 du centre logistique du SAG. Avec le déménagement d'Oensingen (SO) dans la commune voisine de Niederbipp (BE) à l'été 2016, SAG a largement agrandi son stock de pneus. « Nous disposons de presque quatre fois plus de surface qu'à Oensingen », confirme Sébastien Moix, directeur marketing. Davantage de surface, c'est davantage de pneus et donc des délais de livraison raccourcis.

Mais dans ce cas précis, une surface multipliée par quatre ne signifie pas quatre fois plus de pneus. Leur stock n'a pas augmenté de façon proportionnelle, à cause des prescriptions de la police du feu, plus strictes à Berne que dans le canton de Soleure à une centaine de mètres de là... Ainsi, en traversant l'entrepôt, on remarque les barrières rouge vif érigées autour des hauts rayonnages. En cas d'incendie, une fois que le système sprinkler

se met en route, ces barrières absorbent l'eau d'extinction et empêchent toute pollution environnementale.

Trois à six fois par jour, des véhicules de livraison des marques SAG Derendinger, Technomag ou Matik s'arrêtent chez les garagistes avec des pièces de remplacement et d'usure. « De cette façon, il n'est pas nécessaire d'augmenter le rythme de livraison des pneus », explique Sébastien Moix. Deux livraisons par jour suffisent ici.

40 emplacements dans toute la Suisse

Les pneus de 16 marques sont stockés dans la halle 1 et, depuis cette année, le fournisseur coréen Kumho a intégré l'assortiment. Les garagistes ne sont pas les seuls à être livrés depuis Niederbipp et les quatre autres entrepôts régionaux d'Etagnières (VD), de Dietlikon (ZH), de St-Gall et de Barbengo (TI) puisque 70 autres emplacements SAG à travers la Suisse le sont également. « Cette proximité avec les



Sébastien Moix, directeur marketing SAG (à g.) et Sandro Compagno, rédacteur d'AUTOINSIDE.

garagistes est un avantage », fait remarquer Sébastien Moix. « Cette décentralisation nous permet d'augmenter notre rythme et notre mobilité. »

Sur le marché très compétitif des fournisseurs, une seule chose est sûre pour les garagistes suisses : ils peuvent compter sur la rapidité de livraison inégalée de SAG. <



On sort les pneus été, on rentre les pneus hiver : à Niederbipp on est prêt pour l'hiver.

Langwiesenstrasse 2 | CH-8108 Dällikon | Téléphone 044 847 64 64 | www.baumgartnerag.ch | garagen@baumgartnerag.ch

GRAND SERVICE

BAUMGARTNER SA – APPAREILS DE GARAGE ET D'ATELIER



Le Centre automobile Elite AG opte pour le Tyre Mounting Fluid de Motorex

Pour une procédure fluide

Un liquide plutôt que de la pâte. Depuis près d'une année, le Centre automobile Elite AG utilise le Tyre Mountain Fluid pour le changement des pneus. Les mécaniciens sont conquis. **Sascha Rhyner**, rédaction



Le Tyre Mounting Fluid de Motorex passe le test pratique : simple à doser, facilement applicable au pinceau même dans les recoins difficilement accessibles.

■ Le bâtiment du Centre automobile Elite AG occupe un emplacement de choix entre l'étroit défilé menant au Lauterbrunnental et la plaine qui relie les lacs de Thoun et de Brienz. L'ancien aérodrome est situé juste derrière le concessionnaire Ford et Mercedes-Benz. Une activité intense règne aujourd'hui dans le garage, car Elite AG intervient ce soir au cinéma en plein air d'Interlaken, dont il est l'un des principaux sponsors. D'où le regard critique que le directeur, Sandro Jörg, jette au ciel couvert de sombres nuages. En cette journée d'août, on pense déjà davantage à l'hiver et aux pneus à changer plutôt qu'à l'agréable soirée programmée sur la place de l'Hôtel de Ville.

Doté d'un équipement moderne, l'atelier dispose d'une nouvelle machine à monter les pneus entièrement automatisée de la

marque Hunter. « Nous l'avons achetée car nous changeons souvent les roues de 22 pouces des voitures AMG », raconte Sandro Jörg. « Au moment de l'acquérir, nous avons réfléchi à la pâte qui conviendrait le mieux. Le collaborateur du service externe de Motorex, Andi Schindler, nous a signalé le nouveau produit. » S'il y avait un certain scepticisme au début, celui-ci s'est très vite dissipé.

Une meilleure conservation

« Si le chef décidait de revenir à la pâte, nous protesterions immédiatement », dit Stefan Blatter, qui utilise tous les jours le Tyre Mounting Fluid. « Le pinceau permet très bien d'atteindre les espaces entre la jante et le pneu : le fluide s'applique facilement », décrit-il l'un des atouts du produit. « Il se laisse bien doser et il y a moins de pertes qu'avec la

pâte. C'est ainsi plus propre ». De plus, le produit Motorex garde la même consistance été comme hiver. Mais les avantages du fluide ne concernent pas seulement le travail quotidien. « Contrairement à la pâte, il ne sèche pas, et se conserve donc plus longtemps. »

Il y a très peu de risque que Jörg ne tienne pas compte des souhaits de ses mécaniciens : « Le matériel consommable doit surtout bien convenir aux mécaniciens qui l'utilisent quotidiennement, et aucun ne veut revenir à la pâte. Ils vantent la meilleure prise en main. Pour moi, c'est une raison suffisante de continuer à travailler avec le Tyre Mounting Fluid. » Le scepticisme des débuts a disparu aussi rapidement que l'eau de la Lütschine dans le lac de Brienz. <

BAUMGARTNER AG



Ronal Group

Les roues produites de façon durable suscitent un intérêt croissant

En commercialisant la première roue conçue selon des principes de durabilité prenant en compte l'ensemble du cycle de production et d'utilisation, Ronal Group ne fait pas que suivre la tendance, il répond aussi à une demande croissante. Le garagiste a désormais un nouvel atout pour séduire les clients soucieux de l'environnement. **Reinhard Kronenberg**, rédaction

■ L'influence que la tendance du développement durable exerce sur l'industrie automobile se mesure à l'amélioration constante de l'efficacité des moteurs à combustion interne. Mais cette thématique n'est plus l'apanage des constructeurs, et les fournisseurs les ont aujourd'hui largement rattrapés. Ronal Group, pionnier du marché mondial des roues en métal léger en est un parfait exemple.

Le respect de l'environnement est solidement ancré dans la charte de la société, et son importance va croissant. « Dans une entreprise moderne, active dans le monde entier, l'écologie et le développement durable font partie intégrante des affaires », déclare Judith Pietschmann, chargée des questions environnementales au sein de

Ronal Group. La jante R60-blue en est la preuve. Novatrice, la société a commercialisé avec succès la première jante pour voiture de tourisme conçue et réalisée selon des principes de durabilité prenant en compte l'ensemble du cycle de production et d'utilisation. Elle est fabriquée en Allemagne avec du courant provenant à 100% de sources renouvelables, dans des conditions de travail optimales. La jante a valeur de symbole du concept de développement durable « Planblue » développé par l'entreprise, tout en constituant une étape décisive de sa mise en œuvre.

La réussite du projet donne raison à ses concepteurs. Selon Pietschmann, les réactions sont « entièrement positives ». La

jante intéresse aussi bien les consommateurs finaux que les constructeurs automobiles. Elle ne cible pas uniquement les conducteurs de voitures électriques ; elle se combine idéalement avec des pneus à faible résistance et sa taille de 6,5 x 16 pouces convient aussi bien aux véhicules hybrides qu'aux voitures à propulsion classique de marques telles que VW, Audi, Seat, Skoda, Opel, Nissan, Hyundai, Honda, Mitsubishi, etc.

Pas un « gadget marketing »

La jante n'est pas un « gadget marketing » ; la preuve en est que le commerce durable confère en effet un réel avantage économique à l'entreprise. « Chaque ressource que nous ne consommons ou ne transformons pas se traduit par une réduction

Les R60-blue de Ronal permettent de réduire le poids, la consommation d'essence et les émissions de CO₂.



des coûts», explique Judith Pietschmann. Le groupe allie intelligemment économie et développement durable, ce qui lui procure un gain d'image. « Pour rester performant, il faut dès aujourd'hui se préoccuper de l'avenir. » C'est ainsi que Judith Pietschmann résume la stratégie qui fonde la démarche.

S'y ajoutent des raisons purement pratiques : dans le secteur de l'automobile, les réglementations légales stimulent le développement de nouveaux produits, innovants et durables. Judith Pietschmann rappelle que dès 2021, les émissions de CO₂ des voitures de tourisme seront imitées à 95 g/km : « Pour atteindre cet objectif, le poids et l'aérodynamisme joueront un rôle encore plus important. » Les roues sont les premières concernées. La conséquence pour Ronal Group : « Nous devons et voulons contribuer au développement durable dans le secteur des jantes ».

Neutralité carbone sur 3300 kilomètres

Concrètement, la jante aide à diminuer les émissions de CO₂. Dans le bilan écolo-

gique réalisé par Ronal Group, la quantité de CO₂ économisée durant les phases de production et d'utilisation a été convertie en kilomètres. Grâce au poids réduit de la jante R60-blue (qui pèse tout de même 600 g), le CO₂ non émis durant la fabrication et la conduite sur 150 000 km correspond à environ 83 km. Une voiture de tourisme équipée de roues R60-Blue peut ainsi circuler sur près de 3300 km et présenter un bilan CO₂ neutre (base de calcul : émission de CO₂ de 100 g/km).

Pour Ronal Group, cette capacité d'innover s'avère payante à plus d'un titre. Elle lui vaut notamment d'obtenir des prix, comme le « Green Excellence Award », décerné par Ford en 2017. C'est un aspect de plus en plus important pour le recrutement du personnel. Judith Pietschmann : « Nous avons constaté que nos nouveaux collaborateurs préfèrent travailler pour une entreprise durable, qu'ils considèrent comme un meilleur employeur. »

Ronal Group bénéficie d'un intérêt croissant pour les roues de première monte produites de façon durable. Selon la chargée

des questions environnementales, l'entreprise va donc certainement s'engager encore davantage dans cette direction : « Nous allons développer d'autres produits sur cette base. C'est surtout dans le domaine de nos roues de deuxième monte que nous mettrons systématiquement en œuvre le principe d'une nouvelle génération de jantes écologiques. » <



Judith Pietschmann est chargée des questions environnementales au sein de Ronal Group.

VOILÀ 15 ANS QUE DURE NOTRE FRUCTUEUSE COLLABORATION.



Visitez nous à notre stand!

Auto Basel

14. - 17.09.2017



Pour nous, la réussite est synonyme de collaboration de longue date et de loyauté. Après 100'000 visites de clients et de partenaires, 1'000'000 polices et 350'000 sinistres réglés, nous fêtons nos 15 ans d'existence. Nous vous remercions chaleureusement de la confiance que vous accordez à nos produits et à nos services. C'est avec plaisir que nous vous assisterons pendant longtemps encore avec des services diversifiés!

© Quality1 AG, Bubikon, 8/2017



Par principe, Stieger Software propose un « Full Service »

La qualité d'une solution informatique se mesure aussi à l'assistance apportée

Numérisation ou pas : cela n'en est pas moins un commerce géré par des personnes s'adressant à d'autres personnes. Stieger Software combine donc ses solutions informatiques leaders à un service d'excellence. Les clients apprécient les prestations complètes offertes avant et après l'achat.

■ pd. « Nos clients savent qu'ils peuvent en permanence compter sur un excellent service », affirme Stephan Rissi, directeur des départements marketing et ventes de la firme de logiciels située au bord du lac de Constance. « Nous ne faisons aucun compromis sur la qualité. Qu'il s'agisse du produit ou du service. » Comme preuve de sa proximité avec ses clients, l'entreprise propose une gestion de projets de grande envergure et son service s'étend à l'assistance professionnelle.

Profiter du savoir-faire d'experts

Conseiller avant de vendre : c'est pourquoi nous conseillons intensément nos clients et les personnes intéressées bien avant un possible achat. Ce conseil est basé sur une analyse professionnelle effectuée au préalable en fonction de la situation actuelle, sur les conditions existantes, sur les directives du client et sur les possibilités d'utilisation prévues. On mise ici sur des collaborateurs de longue date possédant un savoir-faire en matière de gestion d'entreprise, qui proposent sur place des solutions sur mesure et des possibilités d'améliorer l'efficacité et les processus.

Une fois le projet défini, des chefs de projets possédant de vastes connaissances informatiques approfondies ainsi qu'une grande expérience de la branche automobile et opérationnelle prennent en charge l'installation du logiciel pour garages directement chez le client. Ce sont des collaborateurs de longue date de Stieger, qui connaissent souvent par expérience les procédures de travail des garages.

La garantie d'un excellent service

Le service d'assistance propre à l'entreprise garantit notamment un service sans anicroche et immédiat. Plusieurs possibilités s'offrent aux clients lorsque des conseils et une aide des spécialistes Stieger sont demandés : ils peuvent le faire par téléphone, en appelant la hotline dans l'une des trois langues nationales, par Internet avec la maintenance à distance, ou par e-mail, grâce à une fonction intégrée au logiciel. Dans tous les cas, le client trouve une aide professionnelle immédiate. « Nos clients ont l'assurance que cette prise en charge globale est parfaitement intégrée au service Stieger », affirme Stephan Rissi.

Assistance en live lors des Stieger Days

L'équipe d'assistance prendra également part aux Stieger Days, qui auront lieu en septembre. Tous les invités auront l'occasion de poser leurs questions techniques à nos collaborateurs et de jeter un coup d'œil par-dessus leurs épaules. <



Plus d'informations sur :
www.stieger.ch

Service de pneu professionnel



Rechauffeur de roues



Démonte-pneus avec fonction innovante



Equilibreuse hightech pour service de pneu optimal

Connaissance donne compétence



Machine à nettoyer des roues par bain ultrason

GASSNER AG

BEISSBARTH

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

Bridgestone

www.bridgestone.ch

> Blizzak LM001-Evo : Bridgestone étoffe sa gamme de pneus d'hiver

La sécurité dans toutes les conditions climatiques est la priorité de la plupart des conducteurs, particulièrement en hiver. Aujourd'hui, un pneu ne doit pas simplement permettre de rouler sur la neige. L'hiver peut être humide, froid, sec, enneigé et verglacé: Bridgestone veille à ce que les automobilistes soient parés pour toutes ces situations. Le leader mondial du pneumatique et du caoutchouc s'est fixé pour objectif d'améliorer constamment ses produits afin de renforcer la sécurité sur la route. Après la commercialisation du Blizzak LM001 en septembre 2014, Bridgestone a encore amélioré les performances de ses pneus d'hiver avec le Blizzak LM001-Evo. Sorti en juin 2017, ce pneu à technologie mixte de dernière génération assure une

tenue solide sur chaussée humide et enneigée.

Le nouveau Blizzak LM001-Evo dispose de rainures transversales optimisées et coupées en biais. Les rainures transversales permettent une plus grande compression de la neige, pour une meilleure tenue sur route enneigée. Une forme innovante et un nombre accru de lamelles permettent en outre une meilleure imbrication avec la couche de neige.

Les rainures transversales en forme de corne évacuent parfaitement l'eau vers l'extérieur. Par rapport à son prédécesseur, le Blizzak LM001, l'angle d'inclinaison des lamelles 3D sur la surface de contact a également été amélioré. Hormis une meilleure tenue sur chaussée humide, ces lamelles innovantes offrent éga-

lement une surface de contact accrue pour ouvrir le film d'eau et contribuent à un trajet en toute sécurité, sur chaussée verglacée.

La gamme LM001-Evo est disponible dès maintenant, en 15" à 17". <

**FIBAG SA**

www.fibag.ch

> Falken HS01 : que l'hiver arrive !

Falken étoffe largement sa gamme de pneus d'hiver HS01, lancée en 2016. Le développement de ce pneu innovant a fait appel à de nouvelles technologies. Le résultat se montre convaincant, avec une adhérence et une traction de qualité.

Les nouvelles technologies utilisées par Sumitomo Rubber Industries Ltd., fabricant de la marque Falken, ont permis d'atteindre de très bons résultats. Pour la première fois, les pneus d'hiver Falken HS01 réunissent les quatre technologies du True Circular Profile (qui garantit un flanc circulaire maximum et durable), des lamelles Miura-Ori (permettant aux ingénieurs Falken d'augmenter la surface de contact en cas de contrainte de pression ou de traction tout en utilisant une plus grande densité de lamelles),

des profilés ACP (la technologie Adaptive-Constant-Pressure augmente la tenue, améliore la pression de freinage et la stabilité directionnelle, avec un effet positif sur l'usure) et du 4D Nano Design (qui permet de simuler et d'optimiser, à l'échelle nanométrique, les différents composants de mélange dans leur concaténation en groupes). Le résultat est convaincant : le pneu HS01 permet de passer l'hiver aisément. Les lamelles 3D renforcent l'adhérence sur route enneigée. Les lamelles forment de nombreuses arêtes mordantes qui s'imbriquent avec le sol pour augmenter la traction. Les rainures du profil en V évacuent l'eau rapidement par les épaulements sur la surface d'appui et réduisent ainsi le risque d'aquaplaning. La forme des profilés est conçue pour réduire significativement le

bruit de roulement par rapport au modèle précédent. FIBAG a commercialisé les premières tailles de pneus HS01 en Suisse. Pour la nouvelle saison 2017/18, le HS01 et le HS01 Van seront disponibles respectivement en 72 tailles pour véhicules légers et 19 tailles pour SUV et monospaces. <



Continental

www.continental-pneus.ch

> « Performance glaciale » : Continental WinterContact TS 860 S

pd. Avec le nouveau WinterContact TS 860 S, Continental ajoute à sa gamme une offre spéciale pour répondre aux diverses exigences des constructeurs automobiles et des conducteurs de véhicules sportifs de tourisme. Pour ce nouveau pneu, les constructeurs se sont focalisés sur les courtes distances de freinage et la tenue de route précise sur route sèche, ainsi que sur les caractéristiques de conduite optimales sur la neige. Expert des conditions hivernales, il doit ses courtes distances de freinage à sa dénommée « bande de freinage », une large saignée située au milieu de la bande de roulement garantissant une grande surface, pour une adhérence maximale. Très stables, les larges pavés d'épaulement procurent une adhérence absolue pour répondre précisément aux

manœuvres. Simultanément, de nombreuses saignées et lamelles de traction situées dans les pavés de la bande de roulement agrippent parfaitement la neige afin de permettre de conserver une conduite sportive également sur les routes hivernales. Concernant la fourniture de pneus de rechange, Continental garde sous la main une composition de mélanges qui est tout aussi flexible l'hiver.

Outre le nom du produit et les nombreux étiquetages prescrits par la loi, le nouvel expert hivernal porte sur son flanc le drapeau stylisé du pneu d'été ultra-sport SportContact 6 ainsi que les flocons de neige déjà connus des autres pneus d'hiver Continental.

Le WinterContact TS 860 S sera lancé en septembre sur le marché et produit en 14 dimensions pour le commerce de pneus

de rechange. Le catalogue couvrira les diamètres compris entre 18 et 21 pouces pour des vitesses autorisées de 270 km/h (indice de vitesse « W »). Sur ces 14 dimensions, qui pourraient en compter plus à l'avenir, Continental en propose six équipées du système de roulage à plat SSR et de la technologie ContiSilent pour une conduite particulièrement silencieuse. Le WinterContact TS 860 S sera proposé dans des largeurs comprises entre 225 et 315 millimètres pour des diamètres compris entre 60 et 30 pour cent. <



Hankook Tire Europe GmbH

www.hankooktire.com

> Nouveautés de la maison Hankook pour la saison hivernale 2017/18

pd. **Winter i*cept evo² et Winter i*cept evo² SUV**: Disponible pour véhicules SUV et de tourisme et optimisée spécialement pour les conditions routières hivernales d'Europe centrale et de l'ouest, la gamme de pneus

d'hiver Hankook Ultra-High-Performance va s'élargir pour la prochaine saison froide en affichant de nouvelles dimensions et des modèles runflat.

Les dimensions 255/55R18V XL HRS (Hankook Runflat Sys-

tem) et 255/50R19V XL HRS sont parfaitement adaptées aux besoins des véhicules SUV de sport, lesquels ne demandent qu'à atteindre les 240 km/h en toute sécurité avec des pneus d'hiver.

Même le modèle pour véhicules de tourisme Winter i*cept evo² va recevoir de nouvelles dimensions runflat ainsi que les 20 pouces tant appréciés des véhicules haut de gamme. Les nouvelles dimensions runflat 225/55R16H HRS et 245/45R17V XL HRS garantissent d'atteindre, en cas de crevaison, le prochain atelier sans encombre et sans avoir à faire de compromis en matière de confort ou de tenue de route.

Ventus Prime³: Entre performance, sécurité, confort et écologie, la combinaison d'excellence du Ventus Prime³ continue

son ascension vers le succès. C'est pourquoi Hankook a de nouveau élargi son offre adressée aux berlins grand confort pour la saison actuelle.

Le programme de deuxième monte a été complété de 32 dimensions supplémentaires, allant de 195/60R15H à 225/55R19V. Le pneu convainc en première ligne par son grand confort ainsi que ses excellentes performances de freinage.

Parmi ces nouvelles dimensions, les dimensions 205/60R16V et 205/55R16W sont toutes deux dotées du système Hankook Runflat (HRS). Équipée de pneus runflat, une voiture peut atteindre une vitesse de 80 km/h même si le pneu a subi un dommage (panne) et qu'il s'est dégonflé. <



ESA

www.esashop.ch

> ESA Tecar : success-story de 40 ans, désormais avec des pneus pour SUV

Depuis 40 ans, ESA propose les pneus exclusifs des garagistes, au début sous la désignation de pneus ESA et depuis 1998 sous la marque ESA Tecar. Et la success-story se poursuit: l'ESA Tecar Super Grip 9 SUV sera disponible dès l'automne 2017 !

La famille Super Grip 9 actuelle comprend ainsi trois groupes de produits : le nouveau Super Grip 9 SUV et le Super Grip 9 HP pour les véhicules plus sportifs à partir de la dimension 195/55 R15. Pour les véhicules plus petits, ESA propose le Super Grip 9 et couvre ainsi une grande partie des dimensions les plus vendues. L'adhérence exceptionnelle en conditions routières hivernales, les faibles distances de freinage et une consommation réduite de carburant constituent les caractéristiques principales

de tous les pneus ESA Tecar. Son rapport qualité/prix étant toujours excellent, ESA Tecar reste ainsi le pneu parfait pour les garagistes suisses !

Les pneus ESA Tecar s'imposent comme des produits de haute qualité, notamment grâce à leur fabrication par l'un des plus grands producteurs mondiaux de pneus premium et par le développement régulier de la structure du pneu, de la conception de son profil et de la composition de la bande de roulement.

Toute la famille Super Grip 9 bénéficie d'une conception de profil optimale et reconnaissable. Divers facteurs et propriétés de profils individuels garantissent une conduite sûre quelles que soient les conditions routières hivernales. Des rainures de profil en forme de zigzag assurent une ma-

niabilité hors pair et les lamelles ondulées sont à l'origine d'une excellente traction sur la neige.

Les rainures longitudinales sur tout le pourtour et les rainures coniques du profil servent à évacuer rapidement l'eau et la neige fondante des surfaces d'appui, si bien que le risque d'aquaplaning est activement réduit.

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

Les garagistes suisses s'approvisionnent en pneus ESA Tecar en exclusivité chez ESA ! Grâce à des collaborateurs parfaitement formés et à la longue expérience de l'entreprise dans la gestion de produits, ESA est le partenaire compétent des garagistes suisses et, par

conséquent, l'atout maître des automobilistes suisses. Un stock de jusqu'à 250 000 pneus ESA Tecar garantit la mobilité individuelle ainsi qu'une conduite en toute sécurité. <



SACHS is a
brand of ZF

THE FASTEST TOURING CARS GO

0-60MPH IN 2.6 SECONDS

WITH A SACHS CLUTCH



Official Partner of BMW Motorsport

PROVEN PERFORMANCE

sachsprovenperformance.com


SACHS



Au bénéfice des assurés

Information sur l'exercice 2016

En 2016, la Caisse de compensation MOBIL s'est une fois de plus consacrée, outre les travaux d'adaptation réguliers de fin et de début d'année, à la réalisation compétente et conforme à la loi des tâches quotidiennes du 1^{er} pilier.

Situation financière

Au bénéfice de ses assurés, la CC MOBIL a décidé de réduire ses réserves à partir de 2015 en adaptant le modèle pour le calcul des frais administratifs. Les réserves ont dès lors à nouveau été réduites en 2016. S'élevant à CHF 2 898 959.– au 31 décembre 2016, elles ont diminué de CHF 454 477.– par rapport à l'année précédente.

Les taux de frais administratifs intéressants et transparents étaient parmi les raisons principales pour la nouvelle augmentation de l'effectif des membres. Le taux moyen de frais administratifs s'élève à 0,72% de la somme des cotisations. Affichant une hausse de 205 membres par rapport à l'année d'avant, la CC MOBIL comptait 4701 membres au 31 décembre 2016. Vu que le taux de cotisation inscrit dans le règlement sur les allocations de perte de gain a été réduit à 0,45% au 1^{er} janvier 2016 (taux ancien 0,5%), les cotisations (AVS/AI/APG) ont baissé par rapport à l'an dernier.

Les événements importants de l'exercice 2016:

En vue de répondre à la grande demande de la clientèle, la CC MOBIL a examiné un développement dans le domaine de la caisse d'allocations familiales (CAF). A partir du 1^{er} janvier 2017, la CC MOBIL peut prélever les cotisations de la CAF de tous ses membres dans le canton d'Argovie avec les cotisations AVS/AI/APG/AC.

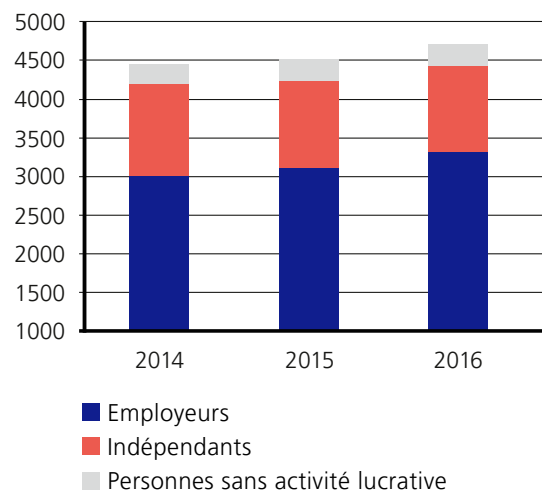
Au vu de la réforme «Prévoyance vieillesse 2020», qui doit entrer en vigueur en 2018 et sur laquelle le peuple se prononcera en septembre 2017, de vastes travaux préparatoires sont déjà en cours afin de pouvoir mettre en application les projets de loi dans les délais prévus lors de leur entrée en vigueur.

Ne cessant de s'accroître, les exigences en matière d'informatique, que ce soit en raison de nouvelles dispositions légales, d'adaptations régulières des processus de travail, ou des besoins des diverses parties prenantes, rendent nécessaire des investissements dans de nouveaux projets. Lors de leur mise en œuvre, la CC MOBIL accorde une grande importance à une qualité élevée et au respect des ressources définies.

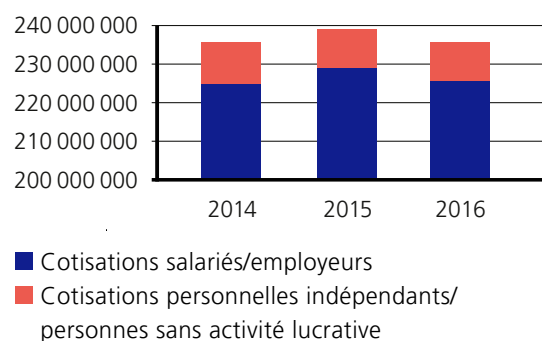
Nous remercions sincèrement nos clients et nos partenaires, le Comité de caisse, les collaboratrices et collaborateurs de la CC MOBIL, et les associations UPSA et 2roues Suisse. Nous nous réjouissons de poursuivre notre coopération couronnée de succès au cours du prochain exercice.

Le rapport d'activité complet sera publié au cours du second semestre 2017 sur le site www.akmobil.ch, dans la rubrique «Actualité».

Evolution des membres:



Evolution des cotisations (AVS/AI/APG):



Derendinger

www.derendinger.ch

> Kumho : partenaire international de nombreux constructeurs automobiles

pd. Kumho peut se targuer d'une longue expérience de la première monte. À titre d'exemple, des pneus homologués (185/65 R15 88H Solus KH15 MO) du premier fabricant de pneus coréen équipaient la Mercedes-Benz Classe A dès 2007 ! À l'heure actuelle, de nombreux modèles des constructeurs premium BMW, Mercedes-Benz et Volkswagen sont équipés à l'usine de pneus Kumho, mais des marques telles que Jeep, Skoda, Renault, Hyundai et Kia misent elles aussi sur des pneus de première monte Kumho Tyre.

Le savoir-faire et l'expérience acquis en tant que partenaire de longue date de l'industrie automobile ont également été intégrés au développement et à la production des profils actuels de pneus d'hiver :

Wintercraft WP51

- Pneu hautes performances
- Nouvelle composition de bande de roulement à base de silice pour des distances de freinage minimales
- Profil intégré au sens de roulement pour d'excellentes propriétés d'aquaplaning
- Lamelles 3D pour une adhérence inégalée sur glace et neige

l'Zen RV KC15

- Pneu d'hiver moderne pour SUV et véhicules tout-terrain
- Conception asymétrique de profil pour une maniabilité remarquable
- Composition de bande de roulement à base de silice de toute dernière génération
- Lamelles spéciales pour une traction exceptionnelle sur glace et neige <

**Michelin**

www.michelin.ch

> Michelin Alpin 5 : excellentes performances d'octobre à avril sur toutes surfaces

pd. Le Michelin Alpin 5 figure parmi les pneus d'hiver premium de choix destinés aux véhicules des gammes compacte et moyenne : le modèle haut de gamme du fabricant français allie des innovations d'avant-garde pour une sécurité inégalée et une excellente adhérence en toutes

conditions hivernales. L'Alpin 5 se comporte à la perfection sur la neige grâce à un profil de bande de roulement inimitable. Il doit ces performances aux blocs spécialement conçus du profil intégré au sens de roulement qui sont à l'origine d'une adhérence remarquable et de marges

de sécurité rassurantes grâce à un grand nombre d'arêtes de contact. L'eau s'écoule particulièrement bien dans les canaux latéraux, ce qui réduit fortement le risque d'aquaplaning.

La densité élevée de lamelles de l'Alpin 5 assure une traction fiable sur la neige. Les technologies innovantes telles que StabiliGrip et Michelin Heli Compound de 4^e génération constituent des caractéristiques supplémentaires du spécialiste de l'hiver signé Michelin. L'ensemble de technologies améliore significativement les propriétés du pneu telles que la traction, l'adhérence et la précision de direction, notamment à basse température et en conditions variables et difficiles. Le Michelin Alpin 5 est disponible en 65 variantes.

La recherche d'une sécurité

maximale quelles que soient les conditions hivernales, c'est-à-dire d'octobre à avril, occupait le devant de la scène lors du développement de l'Alpin 5. Les pneus sont particulièrement sollicités pendant la saison froide, car ils sont exposés à diverses conditions météorologiques. Ils doivent offrir des marges de sécurité fiables sur une surface mouillée ou boueuse comme sur une épaisseur de neige superficiellement gelée ou préalablement aplanie par d'autres voitures.

Unique liaison entre le véhicule et la route, le pneu doit s'acquitter d'une mission cruciale de sécurité. Le Michelin Alpin 5 offre une adhérence inégalée quelles que soient les conditions de conduite hivernales, satisfaisant ainsi au critère décisif du choix d'un pneu. <



Amag

www.amag.ch

> Amag, votre partenaire en matière de commerce de pneus

pd. Amag est prête à affronter l'hiver: les stocks sont pleins. La gamme complète va des pneus Continental, Pirelli, Michelin, Dunlop à Bridgestone, Gislaved, Uniroyal et Nokian et comblera toutes vos envies. Les roues d'origine, homologuées pour la gamme globale de véhicules Amag, ainsi que les roues complètes Gamaparts certifiées VSA et équipées de pneus Continental et Gislaved méritent d'être mises en exergue.

Amag vrombit déjà dans les starting-blocks en exclusivité pour la saison hivernale avec les pneus adhérents Gislaved EuroFrost 6 de la maison Continental. Ce nouveau pneu hiver atteint des valeurs encore plus performantes que celles de son prédécesseur en matière de caractéristiques de conduite sur neige, de tenue sur route sèche et de

confort. Le Gislaved EuroFrost 6 est fabriqué en 51 dimensions, la gamme s'étend de 14 à 20 pouces de diamètre pour une vitesse atteignant 190 à 240 km/h.

Amag conseille de commencer dès à présent à se préparer au prochain commerce hivernal, car l'hiver perce bien souvent plus tôt que prévu. Les collaborateurs compétents du service externe de pièces et le Parts Competence Center se tiennent à votre disposition au +49 (0)844 80 26 24 et vous réservent d'intéressantes offres d'approvisionnement. <

**Cooper Tire & Rubber Company Suisse SA**

www.coopertire.ch

> Nouveau Discoverer Winter

pd. Cooper Tire Europe a développé un tout nouveau pneu complet pour véhicules SUV moyens et grands. Avec le Discoverer Winter prévu pour une vitesse atteignant 240 km/h, l'hiver peut bien arriver.

Développé dans le centre tech-

nique européen de Cooper dans la ville anglaise de Melksham, le nouveau Discoverer Winter est parfaitement adapté aux besoins spécifiques hivernaux des conducteurs de véhicules SUV. « Le Discover Winter de Cooper est un pneu SUV parfaitement

fiable, à l'adhérence et à la tenue de route exceptionnelles et à la puissance de freinage souveraine », explique David Coulthard, ambassadeur de la marque Cooper en matière de sécurité et de dynamique de conduite. L'ancien pilote de Formule 1 a parti-

cipé au développement de cette innovation.

Jamais auparavant on n'avait investi tant d'efforts dans le développement d'un pneu hiver Cooper. La création de ce pneu est due à DC, comme le favori se fait surnommer, mais aussi à l'ensemble de l'expertise 4x4 de Cooper Tire et à l'immense savoir-faire Off Road de l'entreprise. Avant de lancer la série, le Discover Winter a été testé dans les règles de l'art: il lui a fallu faire ses preuves à la fois en situation d'accélération, de freinage, de tenue sur les routes enneigées et en situation de freinage et de traction sur glace, ceci parallèlement à tous les autres tests étant de mise lors de la certification d'un nouveau pneu. Le nouveau Discover Winter est pour le moment disponible en 12 dimensions, de 215/70R16 à 295/35R21 XL. <



CG Car-Garantie Versicherungs AG

www.cargarantie.ch

> Assurance pneus Pneus Online : pour rester gonflé à bloc même en cas de pneus crevés

pd. Crever un pneu n'est pas seulement source d'agacement et de problèmes, mais aussi dans la plupart des cas de charges financières imprévues. Spécialiste international du pneu, Pneus Online s'est penché sur la question en collaboration avec l'expert en garantie Car-Garantie. Résultat: l'assurance Pneus Online, une garantie qui protège les acheteurs de pneus des coûts dus à leur endommagement. Après le lancement réussi du projet en mars 2016 en Suisse, l'assurance pneus est désormais proposée en France, en Autriche, en Belgique, en Allemagne, en Espagne et en Italie.

L'assurance pneus

L'assurance Pneus Online couvre le client sur une période de 24 mois face aux dégâts que pourraient subir ses pneus, ceci quelle qu'en soit la source. Qu'il s'agisse de clous, de collisions aux rebords de trottoirs, de crevaisons ou de dommages dus au vandalisme, cette assurance sécurise l'acheteur face aux dépenses imprévues.

Un dommage? Le client commande son pneu de rechange sur Pneus Online et le fait livrer à l'atelier de réparation. Il fait parvenir toutes les factures à CarGarantie et se fait rembourser les frais. La hauteur finale du remboursement dépend de l'argus du pneu: 80% sont pris en charge la première année, 60% la deuxième année. Les pneus usés présentant une profondeur de profil de moins de 3 mm ne sont pas couverts par la garantie.

Souscrivez directement lors de votre achat en ligne

Les acheteurs de pneus peuvent souscrire à l'assurance de façon simple et rapide en achetant un pneu dans la bou-

Pneus Online™

tique Pneus Online. L'option assurance vous est indiquée en combinaison avec toutes les informations et un lien au portail de l'assurance. En cas d'achat,

l'assurance s'ajoute simplement à votre panier comme tout produit lambda et vous la réglez simultanément au pneu commandé. Les souscripteurs recevront les do-

cuments nécessaires immédiatement après l'achat. Vous pouvez consulter les conditions générales d'assurance à tout moment sur la page d'accueil. <

BOPP.

Des solutions plutôt que des produits

NOUS AVONS
LA BONNE SOLUTION
POUR VOS REMISES
DE CLEFS



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

Würth AG

www.wuerth-ag.ch

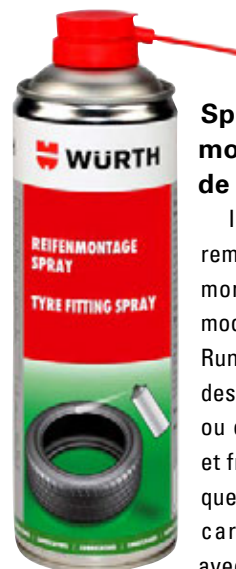
> Prestations globales : du contrôle TPMS au spray de montage

pd. Würth propose la gamme complète d'outils, de machines, de petites pièces et de produits chimiques et techniques pour changer un pneu. Les appareils de diagnostic iQ 50 et de programmation TPMS ainsi que le spray de montage de pneus sont particulièrement utiles.

Appareil de diagnostic iQ 50

iQ 50 effectue facilement et rapidement tous les travaux relatifs au système de contrôle de pression des pneus. Élément primordial en haute saison, la batterie dure toute une journée sans avoir à être rechargée. Son

grand écran tactile garantit une utilisation simple, même en portant des gants. Sélection de véhicule, clonage et création de nouveaux identifiants de capteurs (uniques ou comme essieu complet) : vous effectuez toutes ces opérations par le biais d'un seul élément de menu. Cela vous permet d'économiser du temps et vous garantit un travail efficace. Pratique : la lecture et la programmation du capteur se font par le biais de la radio, ce qui fait d'iQ 50 un appareil rapide et utilisable n'importe où. Connecté à une application PC, vous pouvez enregistrer toutes les données d'iQ 50, attribuer un véhicule ou un client de façon personnalisée et imprimer. Le boîtier est résistant et étanche et donc parfaitement adapté au quotidien en atelier.



Spray de montage de pneus

Il est particulièrement difficile de monter les pneus modernes tels que Run Flat et Pax sur des jantes en acier ou en métal léger et fragile. C'est ici que Würth abat sa carte maîtresse avec son spray de montage de pneus.

Il confère à tous les éléments en caoutchouc un parfait glissement et évite ainsi dans la plupart des cas de rayer ou de faire subir des défauts fâcheux et onéreux aux jantes et aux outils. <



Ronal Group

www.ronalgroup.com

> Ronal Group prend le départ avec deux nouvelles jantes

Ronal R62

pd. Le design Ronal R62 pour voitures de sport de gamme moyenne est disponible aux formats 7,5 x 18 pouces et 8,5 x 20 pouces avec une finition de surface Jetblack mate face polie. Il s'agit de la première jante Ronal à disposer d'une apparence individuelle conférée par les éléments de design. Les passionnés d'au-

tomobile peuvent faire poser des applications en plastique sur les jantes en alu, lesquelles feront de votre véhicule un véritable tape-à-l'œil. La jante Ronal R62 est livrable avec ou sans éléments de design. Vous pouvez également personnaliser votre jante à postériori. Les applications sont actuellement disponibles en rouge, bleu et vert.

SL6 Vettore

Avec le design SL6 Vettore, la gamme Speedline Corse s'est enrichie de nouvelles jantes de prestige. Le design SL6 Vettore cinq doubles branches convainc et enthousiasme aussi bien par son apparence ultra sportive que dynamique. Grâce à la technologie de fluotournage, cette jante répond en outre à toutes les plus

grandes exigences en matière de légèreté et de qualité. Tout comme pour les jantes SL5 Vincitore, la procédure au laser a été utilisée pour mener à bien ce design. Le design SL6 Vettore est disponible aux formats 8,5 x 19 et 9,5 x 19 pouces avec une finition de surface Jetblack face polie. Élégante, cette jante est disponible entre autres pour la Porsche Macan. <



Rema Tip Top

www.rema-tiptop.ch

> Nouvelle machine de montage Promaxx Force 1130i

pd. Grâce au démonte-pneu multifonction à commande entièrement automatique, la nouvelle machine de montage de pneus Promaxx Force 1130i de Rema Tip Top permet une utilisation des plus simples pour une constante perfection de résultats. Une tête de montage brevetée sans levier fait de lui un outil flexible: le montage est possible avec ou sans levier de montage. Le fabricant dispose d'un autre brevet relatif au serrage central Smart Lock. Le lève-pneu ergonomique et le presse-talon apportent un confort supplémentaire aux garagistes: il se soulève automatiquement à la fin du montage, stoppe la pression sur le talon et enclenche la position de repos. L'utilisateur n'a donc pas à modifier sa position de travail. Rema Tip Top met particulièrement en exergue la

certification wdk de la machine en Allemagne, celle-ci lui permettant d'opérer sur les pneus UHP et Run Flat.

Promaxx Force 1130i apporte de nombreuses fonctions supplémentaires pour le montage quotidien de pneus. Son adaptation aux roues de 12 à 30 pouces permet une utilisation flexible sur un large éventail de roues. Le bras de montage breveté agit en parallèle. Un détalonneur multifonctions, un moteur électrique avec inverter, une unité de contrôle ergonomique, le gonflage avec commande à pédale, un détalonneur avec système de mémoire et un lève-pneu ergonomique complètent la machine. Afin de pouvoir utiliser directement la machine de montage, les éléments suivants sont compris dans la livraison: un anneau de réduction

pour le centrage, un étrier, trois protections en caoutchouc pour le rebord de la jante, un levier de montage et un mini levier en plastique ainsi que deux protections en plastique pour la tête de montage, le serrage et la palette du détalonneur et une protection de bord de jante. <



LES MÉTIERS DE L'AUTO- MOBILE ONT DE L'AVENIR

**UPSA | AGVS**

Union professionnelle suisse de l'automobile

Bienvenue dans le monde fascinant de l'automobile! La branche automobile recherche des talents amateurs de technique ultramoderne. Tous les jours, tu trouveras dans un garage des activités stimulantes et d'une grande diversité ainsi que des collègues partageant ta passion pour les voitures. Une formation professionnelle initiale dans l'une des six professions automobiles proposées sera un véritable tremplin pour ta carrière dans une branche polyvalente et passionnante. Les professions automobiles ont de l'avenir. www.metiersauto.ch

Nokian

www.nokiantyres.ch

> Expertise hivernale légendaire: Nokian WR A4 et WR SUV 3

pd. Le finlandais Nokian Pneus SA est le fabricant de pneus le plus septentrional au monde. Depuis son « Hakkapeliitta », le premier pneu d'hiver,

il a breveté plus de 100 innovations. Avec le Nokian WRA4, les experts de la neige et de la glace disposent d'un pneu idéal pour les conducteurs qui souhaitent bénéficier d'un comportement de conduite sportif même en hiver. Le pneu se distingue par un comportement de conduite étudié aussi bien sur chaussée sèche que sur route mouillée recouverte de neige. Le Nokian WR A4 est en outre le pneu le plus silencieux de la série WR. Avec le WR SUV 3, la marque propose également un pneu d'hiver SUV pour une adhérence optimale sur routes enneigées et mouillées. Il prévient efficacement l'aquaplaning et les dérapages sur la boue et assure

un comportement de conduite exceptionnel quelle que soit la situation. Affichant une résistance au roulement très faible, il est le premier pneu d'hiver SUV au monde pour l'adhérence sur sol mouillé de la classe d'identification de pneus A qui minimise également la consommation de carburant. En version 265/50R19 110V XL, il appartient à la classe AA, la meilleure classe européenne d'étiquetage de pneus. Le WR SUV3 est muni de parois latérales renforcées par de l'aramide qui confèrent au pneu une protection accrue contre le poinçonnement et les lacérations, améliorant ainsi son endurance. Sur les pneus renforcés par de l'aramide, Nokian Pneus offre à une sélection de revendeurs une

garantie d'endurance et remplace gratuitement les pneus endommagés par inadvertance par un produit Nokian Pneus neuf équivalent. <



Technomag

www.technomag.ch

> Kumho Tyre: partenaire international de nombreux constructeurs automobiles

pd. Kumho peut se targuer d'une longue expérience de la première monte. À titre d'exemple, des pneus homologués (185/65 R15 88H Solus KH15 MO) du premier fabricant de pneus coréen équipaient la Mercedes-Benz Classe A dès 2007 ! À l'heure actuelle, de nombreux modèles des constructeurs premium BMW, Mercedes-Benz et Volkswagen sont équipés à l'usine de pneus Kumho, mais des marques telles que Jeep, Skoda, Renault, Hyundai et Kia misent elles aussi sur des pneus de première monte Kumho Tyre.

Le savoir-faire et l'expérience acquis en tant que partenaire de longue date de l'industrie automobile ont également été intégrés au développement et à la production des profils actuels de pneus d'hiver :

Winter Protran CW51

- Pneu d'hiver moderne pour les camionnettes et les camping-cars
- Lamelles innovantes pour une adhérence parfaite sur glace et sur neige
- Propriétés exceptionnelles de maniabilité sur sol mouillé
- Kilométrage élevé et usure uniforme grâce à la conception symétrique du profil.

Wintercraft WP71

- Pneu d'hiver Ultra High Performance nouvellement développé
- Technologie de mélange améliorée pour de faibles distances de freinage sur chaussée mouillée, enneigée ou verglacée
- Nouvelle conception de bandes de roulement et de lamelles 3D pour une traction

- inégale sur glace et neige
- Structure de pneu optimisée pour une stabilité de conduite remarquable quelle que soit la météo. <



Pirelli

www.pirelli.ch

> Pirelli Cinturato Winter: le spécialiste de l'hiver

Le dernier membre de la famille de pneus Pirelli Cinturato, le Cinturato Winter, bénéficie de l'énorme expérience du développement de pneus d'hivers hautes performances acquise par Pirelli. Le pneu d'hiver destiné aux citadines et aux SUV compacts offre le confort de pneus d'été, des émissions réduites de bruit, la sécurité et de hautes performances, un risque minimal d'aquaplaning et un kilométrage accru.

Les pneus d'hiver Pirelli pour la deuxième monte ont été développés pour les VP de gamme moyenne que leurs conducteurs utilisent intensivement. Les voitures de pendulaires ou les véhicules de fonction font typiquement partie de cette catégorie.

Grâce au design innovant du profil de sa bande de roulement, ce nouveau pneu d'hiver limite

considérablement les émissions de bruit. Cela vaut à la fois pour le bruit extérieur du pneu sur la chaussée et pour le niveau sonore mesuré à l'intérieur du véhicule. Ce pneu constitue donc également un choix de premier ordre pour les véhicules électriques et hybrides, pour lesquels le volume sonore mesuré dans l'habitacle est un des critères clés. Le profil sophistiqué de la bande de roulement du pneu contribue à capturer la neige et à la guider vers le centre du profil, de manière à assurer, par un contact de la neige sur la neige, un maximum de stabilité et de tenue en cas de freinage. Le Cinturato Winter offre une sécurité maximale quelles que soient les conditions d'utilisation ainsi qu'un confort et un plaisir de conduite rarement ressentis jusqu'à présent avec un pneu d'hiver.

Le Pirelli Cinturato Winter est disponible depuis un an en 36 dimensions allant de 14 à 17 pouces et en largeurs de 155 à 215 mm. <



Notre passion au service de votre succès!



Nous sommes là pour vous!

Avec la marque Premium Standox, nous sommes le leader de la peinture de réparation automobile en Suisse. Nous proposons dans notre assortiment, aux carrosseries et aux ateliers de peinture, une large gamme d'accessoires pour la réparation de peinture automobile dont une entreprise peut avoir besoin. Un succès à long terme exige plus que de bons produits. Grâce à notre service partenaire notre soutien et nos services sont toujours en rotation.



Nous vous propulsons en avant!

La condition préalable d'un client satisfait c'est une équipe de peintres qui maîtrisent la profession parfaitement. Nos offres de séminaires et cours de formation continue permettent à vos collaborateurs d'être toujours au top des nouveautés. Pour vous permettre de jouer dans la cour des grands nous avons mis au point notre réseau Repanet Suisse englobant de nombreuses offres telles que conseils, représentation auprès des assurances et des sociétés de leasing.



Nous donnons tout!

Ce qui nous anime au quotidien à faire de notre mieux c'est de savoir que nos clients prospèrent grâce à notre travail. Tous nos collaborateurs, les conseillers de vente, les professionnels de la Color-Hotline ainsi que nos collaborateurs à la manutention ou la direction tirent tous à la même corde, avec le même plaisir et le même engagement et c'est cet esprit d'entreprise que les clients ressentent et apprécient.

ak
André Koch SA

www.andrekoch.ch

Hostettler Autotechnik AG

www.autotechnik.ch

> Nexen Winguard Sport 2: la nouvelle génération de pneus d'hiver UHP premium

pd. Successeur du Winguard éprouvé, le Winguard Sport 2 est le nouveau pneu d'hiver UHP dont le profil est intégré au sens de roulement. En Suisse, le pneu entame la saison hivernale en 25 nouvelles dimensions allant de 17 à 19 pouces.

Le Winguard Sport 2 a été développé sur la base de propriétés équilibrées sur chaussée sèche, mouillée et enneigée. La conception du profil en V intégré au sens de roulement maximise la stabilité de conduite de ce pneu en conditions routières hivernales.

Le nombre optimisé de lamelles 3D et les blocs de profil à cinq pas permettent au produit de se distinguer par sa maniabilité et par sa traction particulièrement stables sur la neige et sur la glace.

L'augmentation du nombre de

blocs de profil de 17 % améliore ses performances sur la neige et sur la glace.

Une nouvelle composition innovante de la gomme du pneu à base de silice garantit des caractéristiques sûres de conduite quelles que soient l'état de la chaussée ainsi qu'un kilométrage généreux.

Le symbole du flocon de neige et le marquage M+S sont présents de série sur tous les pneus d'hiver Nexen Tire. Outre l'excellent rapport qualité/prix, une garantie d'un an supplémentaire constitue un argument de plus en faveur du nouveau Winguard Sport 2.

Fondée en 1942, Nexen Tire fait partie des principaux fabricants mondiaux de pneus. Ses produits sont commercialisés dans 141 pays (en juillet 2015).

L'industriel coréen fabrique d'ores et déjà plus de 40 millions de pneus par an sur ses trois sites de production.

En 2018, la production sera multipliée par deux grâce au nouveau site européen de production de Zatec qui mettra l'accent sur la fabrication de pneus plus respectueux de l'environnement et de pneus hautes performances. Nexen Tire est également un fournisseur actuel de première monte de plusieurs constructeurs automobiles présents dans le monde entier. <

**Interpneu Handelsgesellschaft**

www.interpneu.ch

> Nouveau pneu hiver Platin RP 60

pd. Avec le pneu hiver Platin RP 60, le grossiste allemand Interpneu lance un modèle entièrement revisité pour l'hiver 2017. Les 16 nouvelles tailles de 13 à 18 pouces visent un marché large, y compris les SUV tels que l'Audi Q3 ou l'Opel Mokka. « Les 50 dimensions du RP 60 Winter couvrent 80 % des VL actuels », explique Dominique Perreau, directeur des ventes Suisse. « Grâce au nouvel indice de vitesse V jusqu'à 240 km/h et aux modèles XL, encore plus d'automobilistes pourront choisir Platin à l'avenir. »

Le flocon de neige indique que le RP 60 est un pneu hiver « pur ». « Sur neige et sur glace, en cas d'aquaplaning et sur chaussée sèche, le profil unidirectionnel offre des performances supérieures au modèle précédent », affirme Dominique Perreau. La marque distributeur Platin a pour objectif de proposer l'innovation technologique à un rapport qualité-prix exceptionnel : « Pour la production, nous choisissons exclusivement des premières montes de renom. »

Les actions de lancement et le matériel d'information favorisent la commercialisation. En Suisse, Interpneu livre pneus, jantes et roues complètes dédouanées et avec facture en

francs suisses, généralement sous 24 heures. Le Platin RP610 Winter existe en 9 tailles supplémentaires en 15 et 16 pouces pour les monospaces et les camionnettes. De même, les 40 dimensions (13 à 17 pouces) du nouveau pneu toutes saisons Platin RP 100, lancé en 2017, sont entièrement adaptées à l'hiver, comme en atteste le flocon de neige.

Enfin, 70 tailles de pneus été viennent compléter la gamme Platin, ainsi que plus de 30 jantes alu dont beaucoup conviennent aux roues hiver. Le nouveau site Internet de la marque, www.platin-wheels.de, propose des informations et des conseils d'expert, ainsi qu'un configurateur de roues. <



Optimisation de la pression des pneus lors de leur remplacement

Aucune raison de ne pas être présent

Plus la consommation de carburant d'une voiture est réduite, moins celle-ci émet de CO₂. Cette information triviale forme la base du Programme d'optimisation de la pression des pneus (POP). Lors de son interview, Markus Peter, responsable Technique et Environnement à l'UPSA, explique en quoi le garagiste profite du POP. *Sascha Rhyner, rédaction*



Markus Peter fait état de la situation favorable pour toutes les parties : le garagiste est dédommagé pour chaque optimisation de la pression des pneus et l'automobiliste économise du carburant.

■ **M. Peter, la grande saison de changement de pneus s'annonce à nouveau.**

Les garagistes auraient-ils une bonne raison de ne pas participer au POP?

Markus Peter : Non, car le POP a été délibérément conçu de telle sorte qu'il s'intègre aux processus d'atelier existants. Le surcroît de travail se limite donc à la formation des collaborateurs et à une inscription des optimisations de pression des pneus effectuées dans le tableau Excel fourni par l'UPSA.

Comment se déroule le POP à l'atelier ?

La pression des pneus est d'abord contrôlée comme à l'accoutumée, par exemple dans le cadre d'une révision ou d'un changement de pneus. Elle doit être corrigée si elle est inférieure à la valeur recommandée par le constructeur. Contrairement à la procédure habituelle, la pression est réglée pour dépasser cette valeur de 0,3 bar. Il faut ensuite inscrire la date et le numéro d'immatriculation du véhicule ayant subi l'optimisation de ses pneus dans le tableau Excel qui doit être renvoyé à l'UPSA à la fin de chaque trimestre.

L'effort lié au POP est limité, mais quel est son impact en réalité ?

L'impact reconnu par l'Office fédéral de l'environnement (OFEV) s'élève à une économie de carburant de 1,3% pendant quatre mois et demi, soit près de cinq litres d'essence pour un kilomètre moyen.

Le garagiste ne s'enrichit pas, mais il peut remplir sa caisse de menue monnaie pour le café...

En fait, plutôt qu'un contrôle individuel isolé, c'est la somme de très nombreux contrôles qui permet au programme de se révéler considérablement efficace. Avec la contribution aux frais d'un franc par optimisation de la pression des pneus, le garagiste bénéficie au moins d'un défraiement de ses dépenses administratives.

Comment devenir un garagiste POP ?

C'est très simple : les garagistes intéressés peuvent remplir le formulaire d'inscription POP et le renvoyer à l'UPSA.

Chaque pression de pneus peut-elle être augmentée de 0,3 bar ?

En principe oui. Si la pression dépasse déjà la valeur du constructeur de 0,3 bar lorsque le véhicule arrive à l'atelier, le POP n'a aucun impact supplémentaire et ce véhicule ne doit naturellement pas être signalé dans la catégorie « pression des pneus optimisée au garage ».

Des contrôles aléatoires peuvent être effectués. Qui s'en charge ?

Une entreprise qui connaît bien le secteur suisse des garages est mandatée pour réaliser les contrôles aléatoires.

Une communication avec le client est-elle judicieuse ? Faut-il demander au client s'il souhaite que la pression de ses pneus soit augmentée ?

Chaque garagiste peut décider lui-même s'il doit ou non communiquer l'ajustement de pression et comment. L'expérience indique toutefois que de nombreux clients ne s'intéressent pas à la pression des pneus et qu'ils font confiance au garagiste pour faire le nécessaire.

Voici une question qui devrait intéresser les clients : pourquoi la pression des pneus recommandée par le constructeur peut-elle être si facilement augmentée ?

Seule une minorité de clients se rend compte d'une hausse de 0,3 bar, qui n'a d'ailleurs aucun effet délétère sur la sécurité. Comme la pression des pneus baisse d'environ 0,1 bar par mois, une augmentation de 0,3 bar se révèle encore plus judicieuse. Après trois mois, le client circule avec la pression des pneus ordinaire et après six mois, lors de son prochain changement de pneus, le défaut de pression n'est « que » de 0,3 bar au lieu de 0,6 bar.

Dois-je être membre de l'UPSA pour participer au POP ?

Oui, ce service est exclusivement réservé aux membres de l'UPSA. <



Plus d'informations sur :
www.agvs-upsa.ch/de/pop



WINTER XTREME S

MAX LOAD: 750 kg/1654 lb
MAX PRESS: 800 kPa/116 psi

USE TO MOUNT THIS TYRE





#ROCKTHEROAD

FEEL THE FREEDOM. EXPERIENCE THE DRIVE.

PERFORMANCES EXCEPTIONNELLES EN HIVER POUR LES VOITURES PUISSANTES

Manoeuvrabilité et freinage exceptionnels par temps hivernal

Très bonne réponse directionnelle à haute vitesse

Premier pneu hiver certifié pour des vitesses allant jusqu'à 300km/h



VREDESTEIN

YOUR PERFORMANCE TYRES SINCE 1909

Le CEA à l'honneur sur la RTS

« Aujourd'hui » : des projets durables à l'honneur

Le garage Moderne, à Bulle, est habitué depuis quelque temps aux premières places du classement du CEA en Suisse. Une étape de plus vient d'être franchie. La TSR, en effet, a choisi le garage Moderne pour être la vedette d'un épisode de son émission « Aujourd'hui ». Rappelons que ce programme, présenté par Marc Muller et Jonas Schneiter, a pour vocation de partir à la rencontre d'initiateurs de projets durables. **Jean-Pierre Pasche**, rédaction



Tout spécialiste du CEA doit s'équiper avant le début des contrôles. Marc et Jonas enfilent la blouse du contrôleur CEA.

■ Nous avons participé à l'enregistrement de l'émission tournée au garage Moderne. Marc Muller et Jonas Schneiter tenaient les rôles des spécialistes du contrôle CEA. Juliette, cliente du garage, a accepté de laisser son véhicule entre les mains des deux animateurs. Ceux-ci étaient chaperonnés par Dragan Petrovic, directeur du service après-vente, et Frédéric Corsano, mécanicien spécialiste du CEA.

Dragan Petrovic a rappelé que le CEA comporte onze points de contrôle. Dans le cadre de l'émission, six points ont été choisis pour permettre à Marc et Jonas de sensibiliser les téléspectateurs sur les économies potentielles. Outre Marc et Jonas, l'équipe comptait deux réalisateurs, Jérôme et Raphaël, un preneur de son, Wassim, un coordinateur, Benoît, et une productrice exécutive, Julie. C'est elle qui écrit les scénarios de l'émission, les construit sur papier, guide les réalisateurs et encadre les animateurs. Lourde tâche. Sans oublier la voix de Pauline, sur la Première dans l'émission On en parle.

Comment se déroule une émission de la série Aujourd'hui

Le guide : c'est Julie. Le scénario est suivi à la lettre. Tout le monde se règle sur ce que dit Julie. Ainsi, pas d'oubli, pas de scène manquée, tout est dans la boîte. Ensuite, Marc et Jonas entrent dans la peau de leur personnage. Marc et ses questions liées à la durabilité du projet, et Jonas, qui se glisse dans le costume du Candidide. Dragan et Frédéric, les techniciens qui répondent aux questions.

- La première étape du contrôle est la pression des pneus. Comme le souligne Dragan, c'est l'élément le plus important. Contrôler sa pression permet d'économiser du carburant. Jonas s'étonne et demande pourquoi. Grâce à une pression idéale, les pneus offrent une plus faible résistance au roulement, explique Dragan. Tous les véhicules sont concernés. Y compris les véhicules électriques.
- Le second point contrôlé est l'inventaire

du coffre de la voiture. Nos deux animateurs demandent la raison de ce contrôle. Inventorier votre coffre, explique Frédéric, permet de constater quelles charges inutiles l'encombrent. Alléger votre véhicule permet aussi des économies de carburant.

- Troisième point de contrôle, les barres de toit et coffres de toit. En dehors des périodes où ceux-ci sont nécessaires, démontez-les et remisez-les au garage ou à la cave. Ces objets ont un effet négatif sur le coefficient de pénétration du véhicule et occasionnent des augmentations non négligeables de la consommation de carburant.
- Quatrième point de contrôle : le filtre à air. Pourquoi contrôler le filtre à air ? demandent Marc et Jonas. Son rôle est de filtrer l'air qui entre dans le moteur, afin d'éviter que des corps étrangers (insectes, poussières, etc.) n'entrent dans le moteur et perturbent son fonctionnement. Nettoyer régulièrement ce filtre permet un apport d'air constant et donc un bon fonction-



Accueil des animateurs Marc et Jonas par Dragan et Frédéric au garage Moderne, Bulle.



Frédéric explique à Marc et Jonas ce que comporte la fiche des onze points du contrôle CEA.



La photo finale en présence de tous les membres du garage Moderne.

nement du moteur. Encrassé, il ne laisse plus pénétrer suffisamment d'air. Le moteur doit compenser pour conserver la même puissance. Et il consomme davantage.

- Cinquième point de contrôle: le test via l'ordinateur. Un ordinateur se branche sur la prise du véhicule. Il permet de contrôler l'électronique et de voir si quelques défaillances apparaissent. Celles-ci peuvent engendrer une consommation de quelques litres supplémentaires. Un rapide contrôle offre une vue globale de l'état du véhicule. Il renseigne sur les améliorations à apporter. Et donc sur les économies à réaliser.

- Sixième et dernier point de contrôle: les phares. Marc et Jonas ne voient pas comment les phares peuvent diminuer la consommation d'essence. Dragan leur explique que les ampoules traditionnelles peuvent être remplacées par des LED. Les LED consomment moins d'énergie que les ampoules standards. Ainsi, elles sollicitent moins la batterie et donc l'alternateur. En conséquence, la consommation diminue.
- Le CEA est terminé. Marc et Jonas vont remettre à Juliette le certificat et la vignette ainsi que les recommandations qui lui permettront de réaliser

des économies substantielles de carburant grâce à de petits gestes simples.

L'émission Aujourd'hui est diffusée tous les jours après le journal de 12 h 45. Ce sont dix minutes pendant lesquelles Marc et Jonas vous font découvrir les astuces pour être éco-responsable. Ils parcourent la Suisse romande à bord d'un bus T2 converti à l'électrique et doté d'une autonomie de 120 à 180 km. Cette transformation est l'œuvre de la société Auto Energies à Vernier. Lien vers le site de l'émission: www.nous-aujourdhui.ch <

Nouveaux garages CEA en juin/juillet: garage Forellensee, Zweisimmen/Garage Winter AG, Muttenz

Au service des clients

■ mbo. Le garage Forellensee à Zweisimmen fait partie des pionniers du CEA. La concession Skoda et VW effectue ce contrôle environnemental depuis près de cinq ans. Les affaires étaient toutefois plutôt calmes ces derniers temps. Beat Salzmann et son équipe sont passés à la vitesse supérieure en juin.

« Nous réalisons le CEA sur chaque véhicule amené dans notre atelier car nous sommes convaincus de sa valeur. Selon le mandat, nous n'avons pas toujours le temps de saisir les données dans le système », affirme B. Salzmann pour expliquer les fluctuations du CEA. « D'une manière générale, les clients apprécient que nous nous occupions sérieusement de leur véhicule et qu'avec le CEA, nous faisons un geste pour l'environnement et leur porte-monnaie », poursuit-il. La remise du certificat constitue toujours une occasion de mener des discussions intéressantes qui, pour certaines, ont conduit à l'achat de pneus à faible résistance au roulement. <

■ tki. « Nous sommes convaincus depuis le début de la philosophie environnementale du CheckEnergieAuto », déclare Rolf Winter. L'équipe de trois personnes du Garage Winter de Muttenz a ainsi effectué 30 CEA en juillet. Jetons un coup d'œil dans l'atelier du nouveau garage CEA du mois de juillet.

Des véhicules franchissent plusieurs fois par semaine les portes de l'atelier du spécialiste de l'occasion chez qui le CheckEnergieAuto vaut le déplacement: « Si les voitures ont au moins huit ans, les propriétaires ne s'occupent plus de l'entretien avec sérieux. » R. Winter et son équipe en profitent et proposent gratuitement le CEA à leurs clients à chaque révision, si bien que le nombre de contrôles varie d'un mois à l'autre. « En juillet, aucune visite au garage pour un changement de pneus n'était prévue et le nombre de convocations pour un contrôle technique était peu élevé, mais nous avons tout de même réalisé un bon score avec 30 CEA », affirme le patron avec satisfaction. <



L'équipe du garage Forellensee à Zweisimmen.



Paul Winter du Garage Winter à Muttenz.

Passage à DAB+

Chaque année, jusqu'à 800 000 véhicules doivent être mis à niveau

Si la radio FM a fait son temps, la majorité des six millions de véhicules roulant en Suisse continue à circuler avec une radio analogique. **Sascha Rhyner**, rédaction



La numérisation à bord du véhicule: les personnes souhaitant écouter la radio à bord de leur véhicule devront bientôt passer au DAB+.

■ Côté radiophonique, la Suisse est en route vers l'avenir. À la maison, plus de la moitié de la population suisse écoute la radio via les canaux numériques. Mais cette évolution n'a pas encore franchi le pas de leur portière de voiture. Seulement deux tiers des véhicules neufs immatriculés l'année passée étaient équipés d'un appareil DAB+. Quant au pourcentage des véhicules mis à niveau, il est loin des 10 %. Moins d'un million de véhicules capte actuellement la radio numérique.

Une activité lucrative complémentaire

Cela signifie que près de cinq millions de véhicules circulent sur les routes suisses avec une technologie qui ne captera plus tous les programmes radio en 2019 au plus tard. À cette date, Radio Energy, une des radios privées les plus écoutées de Suisse, cessera d'émettre sur les ondes FM pour ne diffuser plus que sur les ondes numériques.

Ce passage au numérique pourrait représenter une activité lucrative complémentaire pour les garagistes ainsi qu'un moyen idéal de fidéliser la clientèle. Leurs connaissances en la matière permettent de sensi-

liser les clients sur le passage au DAB+ et de leur recommander le rétro-équipement qui convient. Flavio Zani, directeur de Krautli Schweiz AG, estime qu'il faudra mettre à jour entre 600 000 et 800 000 véhicules par an (voir l'interview de droite).

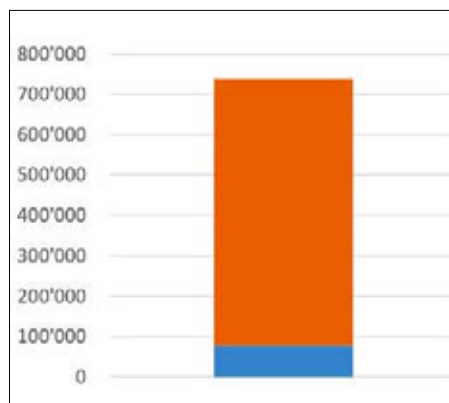
La meilleure couverture de réseau au monde

En matière de couverture de réseau DAB+ sur les routes, la Suisse est aujourd'hui déjà

n° 1 mondial. S'il subsiste des interférences dans les tunnels, elles se font de plus en plus rares. L'Office fédéral des routes (OFROU) équipera d'ici à la fin de l'année 2018 la majorité des tunnels autoroutiers avec le DAB+.

Pour ce faire, plusieurs possibilités :

- un emplacement simple DIN représente la solution la plus simple: l'ancienne radio est tout simplement remplacée par un appareil DAB+. Pour la réception numérique, la mise en place d'une antenne, par exemple une antenne de vitre autoadhésive, reste cependant inéluctable.
- Pour les radios intégrées ou les systèmes d'infodivertissement, il existe la possibilité de transmettre le signal audio par le biais d'un dénommé émetteur FM. Dans ce cas, le signal est transmis par une fréquence FM à l'émetteur intégré. Mais l'excellente qualité de son qui caractérise le DAB+ disparaît complètement.
- Grâce à l'intégration FM, l'adaptateur envoie directement le signal au câble de réception de la radio installée. La qualité de son est légèrement meilleure que pour la transmission FM sans fil.



Fin 2016, 740 000 véhicules étaient équipés d'un appareil DAB+, le pourcentage de mise à niveau étant minime. (source: OFCOM)

- Le signal peut sinon être transmis par le biais de la prise AUX de la radio intégrée. La qualité audio est alors intacte, les câbles sont par contre plus nombreux.
- Un petit nombre de fabricants proposent la transmission via Bluetooth.
- Certains fabricants offrent même leur mise à jour sous forme de nouvelles versions intégrales. Cette solution reste cependant la plus onéreuse.

Prouver aux clients les avantages

Les garagistes peuvent avant tout mar-

quer des points en matière d'installation de l'antenne, un film de la grandeur de la paume d'une main avec un fil d'antenne intégré à coller en hauteur du côté passager. Il faut pour cela démonter le revêtement du montant A, l'antenne étant fixée à la carrosserie et le câblage étant caché en dessous du revêtement. Le câble est relié soit à l'adaptateur, soit à la console centrale en passant derrière la boîte à gants.

Président de la section Zurich de l'UPSA et propriétaire du garage Wehntal, Christian Müller explique qu'une grande partie

des clients ne savent pas encore ce qu'est le DAB+. « Il est recommandé d'équiper les véhicules de démonstration et les voitures de remplacement du DAB+ afin de leur montrer la différence existant entre la FM et le DAB+ », dit le garagiste Ford et Peugeot. Les commerciaux se doivent de sensibiliser les clients au sujet du DAB+. <



Plus d'informations sur :
www.dabplus.ch

« Le DAB+ peut encore rapporter de l'argent au garagiste »

Monsieur Zani, pourquoi est-ce le moment idéal pour aborder la thématique du DAB+ pour le garagiste ?

Flavio Zani : Le passage au DAB+ est fixé pour 2019/2020, soit dans un avenir proche et les stations radio s'y attèlent déjà. Les garagistes ont maintenant la possibilité de glaner de précieuses expériences qu'ils ne pourront plus faire s'ils attendent le dernier moment. Le DAB+ est un vaste sujet. Une des questions centrales consiste à savoir quelle antenne convient le mieux à quel type de véhicule. Il existe plusieurs possibilités. Le DAB+ peut en outre encore rapporter de l'argent au garagiste. Il est fort probable que les prix des appareils flambent à l'avenir. Qui prend les devants dès maintenant a donc les bonnes cartes en main. Et espérons que le scénario de TPMS, lors duquel les détaillants en pneus prirent en partie le commerce des garagistes, ne se reproduira pas.

Les automobilistes en ont-ils déjà conscience ?

C'est aux garagistes d'aborder activement les clients. Le DAB+ est non seulement parfaitement répandu en Suisse, mais la couverture est également très bonne dans les pays voisins, ce qui permet de profiter au-delà de nos frontières d'une excellente qualité de son. Rien qu'en Suisse, 121 stations sont déjà recevables sur le DAB+. En outre, les fournisseurs ne seront pas prêts si les garagistes ne se penchent pas à temps sur le sujet. Il ne pourront donc pas assumer la livraison si la demande augmente de façon significative peu avant le passage au DAB+.

Comment estimez-vous le potentiel du commerce DAB+ ?

Près de deux tiers des véhicules nouvellement immatriculés sont équipés du DAB+, ce qui signifie que sur les 4,5 millions de voitures circulant sur les routes suisses, 3 à 3,5 millions ne sont pas encore équipées du DAB+. Pour que tous les véhicules le soient d'ici à 2020, il faudrait que près de 600 000 à 800 000 véhicules, utilitaires compris, soient mis à niveau. Le marché est actuellement configuré



Avec le directeur Flavio Zani, Krautli AG, leader du marché suisse en matière de DAB+, offre plusieurs options pour la mise à niveau DAB+ et une hotline technique pour venir en aide aux garagistes.

de sorte que le garagiste puisse avoir une bonne marge sur l'appareil et gagner de l'argent sur l'installation, le client souhaitant une finition de bonne qualité. C'est surtout le montage de l'antenne qui requiert des connaissances. Cela n'est pas seulement une question de finition. En effectuant des mesures, le garagiste peut placer l'antenne de sorte que la réception soit parfaite. Il a donc la possibilité de se démarquer par son savoir-faire et devrait aborder ses clients de sa propre initiative.

Quel aide Krautli propose-t-il aux garagistes ?

Nous proposons des formations adressées aux ateliers. La première partie constitue la phase informative sur le DAB+. Lors de la deuxième partie, nous informons sur les produits, sur leurs avantages et inconvénients ainsi que sur les

points à prendre en compte. Nous remettons ensuite une brochure. Nous gérons de plus une hotline technique en trois langues et proposerons dans un avenir proche davantage de formations spécifiques.

Pouvez-vous nous en dire plus sur le concept de partenariat DAB+ ?

Il est actuellement en phase de conception et nous souhaitons le lancer au cours du premier trimestre 2018, au plus tard au cours du second. Nous prendrons alors contact avec les ateliers et mettrons du matériel à leur disposition pour leur permettre de présenter de façon visible le DAB+ dans leur atelier. Nous effectuerons des démonstrations de nos produits sur place. Les garagistes formés et certifiés recevront un paquet pour leur atelier.

Carrosse familiale +  = feeling camping

Le N° 1 des dispositifs d'attelage qui vous mènent plus loin. www.hirschi.com

HIRSCHI AG
Ça tient.

Petit-déjeuner des garagistes au garage GP de Niederglatt (ZH)

Avant il exécutait, à présent il entreprend en toute liberté

Il y a deux ans, Gianfranco de Palma a réalisé son rêve d'ouvrir son propre garage. Avant cela, il a travaillé pendant de nombreuses années au sein de la direction d'une société d'informatique japonaise: «là-bas, je me sentais comme télécommandé.» Aujourd'hui, il profite de sa liberté d'entreprendre dans l'Unterland zurichois. **Sandro Compagno**, rédaction

■ Niederglatt est une commune rurale typiquement zurichoise: l'ancien village paysan s'est fortement développé ces dernières décennies. Depuis les années 60, la proximité de l'aéroport et de la ville de Zurich ainsi que le cadre naturel ont fait plus que tripler le nombre d'habitants, qui avoisine aujourd'hui les 5000. La proportion d'étrangers s'élève à 26,9% et aux dernières élections, l'UDC a remporté 46,6% des voix.

Lorsqu'on emprunte la route principale allant du Neeracher Ried à Niederglatt, on remarque tout de suite les panneaux: le plus petit des deux porte l'inscription «GP Garage» et en-dessous, on voit une affiche avec les offres actuelles. 20 mètres plus loin, on aperçoit le grand logo Nissan. Et sur le show-room situé derrière, l'inscription «Garage Plus». «La situation est extrêmement importante. Un garage doit être visible», explique Gianfranco de Palma avant de se précipiter vers le mât pour remettre en place quelques drapeaux Nissan enchevêtrés à cause du vent.

Bien visible: le logo Nissan sur la route principale qui conduit à Niederglatt.



« Les mains sales, mais peu d'argent »

G. de Palma est mécanicien automobile de formation. Mais, peu après son apprentissage, il quitta l'atelier pour se diriger vers la vente. « Quand j'avais 20 ans, j'avais toujours les mains sales le week-end et je manquais d'argent. Je pensais que je pourrais gagner plus dans la vente », se souvient G. de Palma avec le sourire. C'était une illusion : « À 22 ans, j'étais trop jeune. » G. de Palma quitta le secteur automobile et devint technicien de services externe. « C'était chouette. J'avais une voiture de société et en hiver, je faisais beaucoup d'heures supplémentaires, que je pouvais récupérer en été, essentiellement pour profiter de la baignade. » Pourtant, en examinant le CV du chef d'entreprise, on constate qu'il n'a pas seulement passé du temps à la piscine mais bel et bien sur les bancs d'école. Parallèlement à son travail, il a suivi diverses formations continues : d'abord celle d'électricien diplômé, ensuite celle de technicien des services de communication avec diplôme fédéral. Plus tard, il est passé du service externe au marketing et a continué à se former jusqu'à l'obtention de son MBA en économie d'entreprise. « En théorie, j'ai un bon bagage », dit-il au sujet de son parcours.

Des responsabilités mais aussi des compétences

En tant que cadre dans un groupe technologique japonais, Gianfranco de Palma dirigeait parfois 80 collaborateurs et était responsable de budgets de plusieurs millions de francs, mais les décisions étaient prises par d'autres personnes : « Je devais tout justifier, même lorsque mes coûts opérationnels étaient inférieurs aux prévisions. Je me sentais comme télécommandé. » Gianfranco de Palma est un homme d'action, pas un gestionnaire. Lui, qui aime prendre

Thème clé Le garagiste — un entrepreneur qui a de l'avenir 2017



Vue du show-room avec une Nissan 370Z à l'honneur.

des décisions, se sentait de plus en plus à l'étroit.

En tant que manager, il voulait non seulement des responsabilités, mais aussi des compétences. Il recherchait de la liberté d'action : « Au début, j'ai envisagé de reprendre la direction d'une PME. » Un ancien collègue, qui travaille aujourd'hui dans le domaine des cessions d'entreprises, lui proposa d'acheter un garage. « Ça m'a tenté évidemment. Mais l'emplacement, la localité et la marque devaient convenir. Car les investissements, et par conséquent les risques, sont énormes. »

FIGAS – Votre professionnel de la branche
professionnel – discret – personnel



L'Auditeur d'entreprise

évalue l'équipement mobilier et les biens immobiliers de la branche automobile



établit des évaluations d'entreprise



accompagne les discussions lors de processus de succession



sert d'intermédiaire entre les exploitations de la branche automobile au niveau national

FIGAS Fiduciaire de la branche automobile suisse SA
Mühlestrasse 20 | 3173 Oberwangen
Téléphone +41 31 980 40 50 | www.figas.ch

Une entreprise du groupe OBT

Problème avec le montage du pneu?
Nous avons la solution!

ABT AG

CORGHI

Nous vous offrons:

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

Notre conseil pour un montage sans contact:

antigolio
Master JOLLY



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



« L'emplacement, la localité et la marque doivent convenir » : Gianfranco de Palma.

Touché par le virus automobile

Le garage que son ancien collègue lui proposa ne plut pas à Gianfranco de Palma. Mais il sa passion pour l'automobile était ravivée. Plus de 20 ans après avoir quitté la branche, Gianfranco de Palma chercha le moyen d'y remettre le pied. En décembre 2014, il vit une annonce pour un garage chez OBT. Un garagiste Hyundai installé à Niederglatt cherchait un successeur. En même temps, Nissan

recherchait un représentant dans l'Unterland zurichois. Ensuite, tout alla très vite : il démissionna en janvier et le 1er avril 2015, il possédait son garage !

Son prédécesseur envisageait en fait de vendre le garage ainsi que l'immeuble. Mais G. de Palma ne pouvait pas se le permettre. Il loua le bâtiment avec un bail de cinq ans et un droit de préemption. Il investit un montant à six chiffres dans l'équipement de l'atelier et le show-room. G. de Palma est ce que l'on appelle un « sous-revendeur » de Nissan. Cela signifie que son show-room doit avoir une surface d'au moins 150 mètres carrés, soit permettre d'exposer trois véhicules.

Enfin dans le vert

L'atelier a suffisamment de travail, notamment parce que beaucoup d'anciens clients Hyundai continuent de lui confier leurs services et réparations. Mais la vente peine à décoller et les marges sont faibles. G. de Palma s'exprime sans langue de bois : « Aujourd'hui, bon nombre de garages survivent uniquement parce que le bâtiment leur appartient. » G. de Palma améliore son bénéfice grâce à un hôtel pour pneus, un service de navette pour l'aéroport et quelques importations directes.

À présent, le garage GP compte cinq collaborateurs. Après deux ans, l'entreprise est maintenant dans le vert. « Je parviens à payer les salaires, et il me reste encore quelque chose », relate G. de Palma. Il profite de sa liberté d'entreprendre : « Aujourd'hui, je peux décider moi-même d'engager du personnel, d'augmenter le salaire d'un collaborateur ou encore de faire le pont pour l'Ascension. » <

Dossier UPSA « Relève »

sco. Chaque année, quelque 3000 entreprises sont liquidées en Suisse faute d'une organisation efficace de la succession. C'est pourquoi le dernier dossier UPSA est consacré au thème de la relève.

La « Journée des garagistes suisses », qui s'est déroulée le 17 janvier 2017 à Berne, et les interventions des chefs d'entreprises et hommes politiques Christoph Blocher et Ulrich Giezendanner sont à l'origine de ce quatrième dossier UPSA. Tandis que C. Blocher, ancien Conseiller fédéral, a relaté la transmission sans heurt d'Ems-Chemie Holding à sa fille aînée Magdalena Martullo-Blocher, U. Giezendanner a rencontré des difficultés lorsqu'il a confié sa société de transport à ses deux fils. Le problème venait d'U. Giezendanner lui-même : « À 60 ans, je voulais encore travailler à mi-temps », a expliqué le Conseiller national UDC du canton d'Argovie. « C'était complètement absurde. On ne peut pas travailler à mi-temps dans une entreprise que l'on a fondée soi-même. » La transmission de la société à ses fils a engendré un litige relatif aux compétences et aux responsabilités auquel seule une médiation a pu mettre fin. U. Giezendanner s'est retiré de la présidence du CA et de la direction opérationnelle. Aujourd'hui, ses fils Benjamin et Stefan dirigent la société, qui compte 110 collaborateurs.

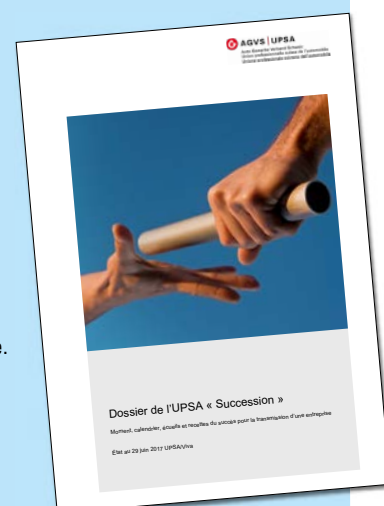
Comme la création et l'expansion, la relève fait partie des phases décisives dans le cycle de vie d'une entreprise. Un changement de génération réussi est un processus complexe, extrêmement exigeant pour les chefs d'entreprises concernés et leur entourage. En effet, l'organisation de la relève n'est pas seulement une question financière, c'est aussi une question d'idéaux et de valeurs dans la majorité des cas. L'entreprise représente plus qu'une source de revenus. Pour beaucoup de chefs d'entreprises, elle est l'œuvre d'une vie. Cela s'applique aussi aux garages en Suisse qui, pour la plupart, sont des entreprises familiales. Plus de la moitié des dirigeants ou propriétaires de PME ont aujourd'hui entre 50 et 65 ans. Le départ à la retraite de cette génération de chefs d'entreprise engendrera un nombre croissant de relèves au cours des prochaines années. À cet égard, Toni von Dach de chez FIGAS constate qu'« étant donné les nombreuses

successions irrésolues, le marché des PME est un marché acheteur ». D'après les estimations actuelles du Credit Suisse, entre 70 000 et 80 000 entreprises connaîtront un changement de génération d'ici à 2021. Si le transfert échoue, il faut craindre dans le pire des cas la liquidation et donc l'anéantissement de l'œuvre d'une vie ainsi que de valeurs économiques telles que des emplois, des places de formation, de la valeur ajoutée et de la substance fiscale.

Le dossier « Relève » aborde les questions du moment adéquat et de la durée nécessaire d'un changement de génération. Il dévoile les pièges susceptibles de faire échouer une succession et constitue un mode d'emploi pour réussir un transfert d'entreprise.

De nombreux entretiens ont été menés dans le cadre des recherches pour le dossier : avec FIGAS, le fiduciaire de la branche automobile suisse, avec le centre de conseils financiers VermögensZentrum, avec différentes banques et bien sûr avec des garagistes. Leurs expériences et leur expertise ont été intégrées dans un dossier compact de 23 pages, dont le fondement théorique enrichi par bon nombre d'exemples pratiques et de conseils promet une lecture instructive.

Le dossier sera publié au quatrième trimestre 2017.



Swica

Partenaire d'assurance UPSA pour entreprises et particuliers

Grâce au partenariat qui unit l'UPSA et Swica, vous profitez, en tant que membre de l'UPSA, de solutions attractives pour votre entreprise, et vous bénéficiez, en tant que particulier, de rabais exclusifs sur les primes d'assurance hospitalisation. Les membres de votre famille peuvent eux aussi en profiter.

■ Grâce à un contrat collectif conclu avec Swica, vous bénéficiez, en tant que membre de l'UPSA, d'un rabais de 15 % sur les assurances hospitalisation Swica. En participant au système de bonus Benevita, vous pouvez augmenter jusqu'à 30 % le rabais sur l'assurance hospitalisation. Les nouveaux clients mais aussi les clients Swica existants et les membres de leur famille peuvent en profiter.

En tant qu'entrepreneur, vous avez besoin de collaborateurs en bonne santé, garants du succès de l'entreprise. C'est pourquoi l'UPSA mise sur l'organisation de santé Swica en matière d'assurances. En tant que membre, vous profitez de divers avantages :

- Sécurité financière et solutions sur mesure : assurance indemnités journalières, accidents et soins
- Gestion de la santé en entreprise : nos spécialistes analysent les risques sanitaires dans votre entreprise et vous proposent des mesures individuelles pour prévenir les causes d'absence.
- Encadrement des collaborateurs malades ou accidentés : plus de 85 Care Managers expérimentés veillent à un traitement médical optimal de vos collaborateurs ainsi qu'à leur réinsertion au travail.
- Solution d'assurance collective de personnes globale et attractive

Pour entretenir votre image d'employeur moderne, la gestion de la santé en entreprise (GSE) est également devenue pratiquement incontournable pour les PME. La GSE n'est toutefois pas seulement attractive pour les collaborateurs. Elle présente en effet aussi un intérêt sur le plan économique en permettant de réduire les absences, d'accroître la productivité et de comprimer les dépenses de santé. Swica définit la GSE comme des mesures susceptibles de minimiser les absences liées aux maladies ou aux accidents, voire de les prévenir totalement. Marco Scalabrin, responsable Key Accounts



chez Swica, explique : « Avec la GSE, les entreprises promeuvent la santé de leurs collaborateurs de manière ciblée et enregistrent ainsi des absences plus courtes. La productivité dans l'entreprise s'en trouve améliorée et les dépenses directes et indirectes de santé, notamment les primes d'assurance, baissent. » Swica propose la GSE sous forme de service : « Nous aidons nos clients à aborder la thématique de manière aussi globale que possible. Tout le monde profite de cette approche : le client, ses collaborateurs et nous-mêmes, en tant qu'assureur. »

Care Management, un élément important

Chez Swica, le Care Management fait lui aussi partie de l'ensemble de prestations des activités Entreprises. En cas de maladie ou d'accident, plus de 85 Care Managers expérimentés soutiennent les collaborateurs dans leurs démarches sociales, médicales, professionnelles et assurantielles afin de les réintégrer au monde du travail et de prévenir toute invalidité. Si une entreprise est amenée à licencier un collaborateur et à rechercher un remplaçant, elle doit prendre en charge des surcoûts directs et indirects de différents types et elle subit une perte de savoir-faire.

Plate-forme de santé Benevita

La plate-forme de santé Benevita est en ligne depuis l'an dernier. Elle est disponible gratuitement pour les assurés Swica mais aussi pour toutes les personnes intéressées. Elle accompagne et encourage les utilisateurs à adopter un style de vie sain grâce à des contenus personnalisés consacrés au mouvement, à la nutrition et au bien-être. Des sondages et des concours servent de divertissement et permettent de se mesurer aux autres utilisateurs. <

Avantages pour les membres de l'UPSA

- Permanence téléphonique gratuite sante24 – joignable 24 heures sur 24, 7 jours sur 7. Téléphone : 044 404 86 86
- Remises attractives sur les primes d'assurance hospitalisation
- Généreuses contributions pour la prévention et le fitness
- Meilleure des médecines et traitement de premier ordre
- Conseils compétents dans votre région
- Service clientèle SWICA 7x24h – à votre écoute 24 heures sur 24




Plus d'informations sur :
www.swica.ch/fr/upsa

Interview avec Olivier Métraux et Sandro Piffaretti, Swiss Automotive Group

« Nous sommes aujourd'hui mieux implantés et encore plus proches du client »

Cet automne, Niederbipp (BE) devient le nombril du monde automobile suisse grâce au Swiss Automotive Group (SAG). Le salon spécialisé Swiss Automotive Show s'y tiendra en effet les 15 et 16 septembre. Plus de 70 fournisseurs et fabricants présenteront plus de 120 marques sur 2500 m². AUTOINSIDE s'est entretenu avec Sandro Piffaretti, le CEO du SAG; et avec Olivier Métraux, le président du conseil d'administration. Reinhard Kronenberg et Sandro Compagno, rédaction



Prêts pour les défis de l'avenir: Olivier Métraux (à gauche) et Sandro Piffaretti ont fusionné leurs entreprises Métraux Services SA et Derendinger AG en 2009 pour former Swiss Automotive Group. Les anciennes marques, leur présence indépendante et le réseau de succursales ont été maintenus.

■ **M. Piffaretti, M. Métraux, votre salon interne de cette année est déjà deux fois plus grand que le salon spécialisé SAA dans la halle 7 du Salon de l'auto 2017. S'agit-il d'un dernier test avant de débarquer à Genève ?**

Métraux : Non, ce n'est ni un test ni un signe que nous voulons débarquer à Genève. Pour nous, notre salon interne est une offre complémentaire.

Piffaretti : Le Salon de l'auto de Genève est une institution de la branche automobile. L'affaire est conclue.

Quelles sont pour vous les principales différences entre le salon spécialisé SAA à Genève et votre propre salon ?

Métraux : La surface d'exposition est limitée à Genève. Avoir notre propre salon nous offre des possibilités très différentes. Grâce aux stands d'exposition de nos fournisseurs, nous pouvons présenter notre offre en détail. Nous pouvons aborder les aspects techniques et mieux illustrer nos prestations. Autant dire que Genève est une vitrine mais que notre salon interne nous permet d'approfondir les choses.

Pourquoi vos clients devraient-ils se rendre aux deux salons ?

Métraux : Les clients ne viennent pas à Genève à cause de nous. Ce serait certes très plaisant, mais la plupart viennent pour les voitures. Cela nous permet de rencontrer des clients qui n'aiment pas se rendre à un salon interne. En revanche, les gens viennent au salon interne pour mieux nous connaître. Ce sont deux motivations distinctes.

Piffaretti : Le salon interne se focalise sur les services. À Genève, c'est moins le cas. Quelqu'un qui viendrait le matin à Genève de Saint-Gall et qui n'aurait que quelques heures sur place avant de rentrer chez lui ne pourrait pas étudier nos offres à tête reposée par manque de calme.

Quels sont actuellement les plus grands défis pour les fournisseurs ? Et quels seront-ils à l'avenir ?

Piffaretti : Le plus grand défi, c'est la formation continue. Le métier de mécanicien évolue. Nous constatons qu'il y a des ateliers qui emploient d'excellents professionnels et qui les forment aussi très bien au diagnostic. Les garages monomarkets sont naturellement avantagés. Les garages multimarkets devraient en revanche investir encore plus de temps dans la formation continue et recourir aux offres de notre Techpool. Chez les ateliers indépendants, la situation est très hétérogène. Nous voyons malheureusement aussi des garages qui n'investissent presque pas dans la formation continue, ce qui peut conduire les clients à aller voir ailleurs. Toutefois, nous ne pouvons obliger personne à se former.

Métraux : Nous nous considérons ici aussi comme d'importants partenaires des garagistes. Les voitures deviennent de plus en plus complexes et la gamme de produits s'élargit et s'approfondit. Accompagner, voire anticiper ces évolutions fait aussi partie des défis selon moi.

L'électrification de la propulsion des voitures gagne en dynamisme. Les voitures électriques font toutefois état d'un besoin en entretien bien plus faible que les voitures équipées d'un moteur à combustion. Cette perspective n'est pas très bonne pour vous en tant que fournisseurs, mais aussi pour les garagistes...

Piffaretti : Si tel était le cas, je serais d'accord avec vous. Mais n'oubliez pas une chose : le nombre de véhicules électriques n'augmentera pas aussi vite qu'on nous le dit. Un exemple : si 10% des véhicules neufs vendus cette année sont purement électriques, cela ne représente guère que 1% du parc total. Il faudra des années pour que le nombre de voitures électriques en circulation dépasse celui des voitures à essence. Sans oublier que le parc total continue de croître.

Vous relativisez cette mutation.

Piffaretti : Oui. Il est vrai qu'un véhicule purement électrique n'a pas besoin d'isolation phonique par exemple. Mais les véhicules électriques sont lourds et affichent de fortes accélérations, ce qui conduit à une

usure accrue de composants tels que la direction ou les pneus. Je conduis moi-même une hybride et je note que le voyant de service s'allume souvent. Il est même possible que les fréquences des visites à l'atelier augmentent avec l'électromobilité, que ce soit pour remplacer une pièce ou pour mettre à jour un logiciel.

Métraux : Dans ce contexte, il importe d'assimiler le fait que l'électromobilité est très liée à la stratégie marketing et à l'image de l'industrie automobile. Les constructeurs veulent se positionner de la sorte. Mais il ne faut pas perdre de vue que le moteur à essence poursuit son développement. Les progrès de ces dernières années ont été gigantesques.

Vos concepts de garage sont en réalité des ateliers de réparation multimarkets. Comment obtenez-vous l'accès illimité aux données de véhicules nécessaires aux réparations si les constructeurs s'efforcent dans le même temps de ne plus en permettre l'accès qu'à leurs concessions ?

Piffaretti : C'est un important travail que nous réalisons à différents endroits : dans les comités spécialisés ou encore avec le consortium de pièces automobiles ATR, où nous menons trois projets de front. Concernant les données, nous voyons clairement une ouverture. On parle de « Right to repair ». Il s'agit d'empêcher les constructeurs ou les importateurs de détenir un monopole. Les consommateurs n'en veulent certainement pas. D'après nous, l'évolution va dans la bonne direction. La question de savoir si nous recevons les données a été clarifiée. Il ne reste plus qu'à parler du prix.

C'est aussi une très bonne nouvelle pour tous ceux qui souhaitent adopter un concept de garage et qui ne sont pas sûrs de bénéficier des données de véhicules nécessaires.

Piffaretti : Absolument. Il est crucial que nos concepts de garage disposent de ces données techniques. Nous les soutenons avec des appareils permettant d'identifier le problème, avec notre programme de formation complet et avec une hotline. Nos techniciens assistent les garagistes à la recherche de conseils.



Une gamme de valeur
pour plus de revenus !

SWF et SAG – un partenariat d'avenir.

Profitez de nos 95 ans d'expérience et de passion.

L'expert allemand des essuie-glaces



Messieurs Piffaretti et Métraux en privé

Quel est votre film préféré dans lequel une voiture joue un rôle central ?

Métraux : « Le Corniaud », une comédie française des années 1960 avec Louis de Funès.

Piffaretti : J'aime les films de James Bond. Les voitures y jouent toujours un rôle important.

Qu'est-ce qui vous met de mauvaise humeur ?

Piffaretti : La bureaucratie.

Métraux : L'arrogance et l'injustice.

Que préférez-vous ? Un repas lors d'un rendez-vous d'affaires ou de l'eau minérale dans une salle de réunion ?

Piffaretti : De l'eau minérale. C'est notre approche.

Métraux : En Suisse romande aussi. Les temps ont changé...

Votre première pensée le matin, le travail ou la famille ?

Piffaretti : C'est une question délicate. Ma femme va lire cette interview et mes salariés aussi...

Métraux : Mettons-nous d'accord : ça dépend du matin.

Un regard dans le passé : quelle a été votre meilleure décision ?

Métraux : Dans ma vie privée, le mariage avec ma femme en 1993 et la décision de fonder une famille. Professionnellement, assurément la fusion avec Derendinger.

Piffaretti : Je vous ferai exactement les mêmes réponses. Je suis reconnaissant que ma femme m'ait épousé et je suis aussi reconnaissant d'avoir pu discuter avec Olivier en 2008 avant de fonder SAG ensemble.

Qu'est-ce qui vous a fait rire pour la dernière fois ?

Piffaretti : À la maison, nous avons un chiot de 12 semaines qui a creusé un énorme trou dans le jardin. C'était très rigolo.

Métraux : Il y a peu, j'ai eu une semaine militaire avec mon escadrille de chasse. Nous avons parlé du bon vieux temps et beaucoup ri.

Lorsqu'on assume comme vous deux de lourdes responsabilités très jeune, est-il tout de même possible de bien dormir ?

Métraux : Pas toujours. Ne pas toujours bien dormir ne signifie pas que nous ne prenons pas de plaisir à nous acquitter de nos responsabilités. Nous ne l'aurions pas fait sinon.

Piffaretti : Au risque de sembler naïf : oui. Nous avons d'excellents collaborateurs et les meilleurs clients. Il va de soi que nous avons également eu des moments difficiles. Mais l'histoire a montré que nous avons toujours pu résoudre nos problèmes et j'en ressens une grande assurance.



Sandro Piffaretti

Olivier Métraux

Lors d'un premier entretien suite à la fusion de vos deux entreprises au printemps 2009, vous aviez tous les deux souligné que le rapprochement de Derendinger et de Métraux Services SA était un investissement pour l'avenir de vos clients. En quoi cet avenir est-il meilleur ?

Piffaretti : Grâce à notre gamme de produits, nous sommes aujourd'hui mieux implantés et encore plus proches du client. Une gamme plus large équivaut aussi à une disponibilité accrue car elle contient aujourd'hui des produits que nous ne stockions pas auparavant.

Métraux : Et la logistique des deux entreprises s'est développée. Nous avons investi beaucoup d'argent en ce sens. Nous n'en avons été capables que grâce à la fusion.

Piffaretti : À titre d'exemple, notre catalogue de pièces est un très gros investissement. Chez Technomag et Derendinger, nous avons de nouvelles boutiques en ligne avec une recherche basée sur le VIN et des graphiques. Nous aurions pu acheter des versions standard de ces technologies, mais de nombreuses marques nous auraient fait défaut. De telles solutions standard ne contiennent pas toutes les marques. La fusion nous a permis d'investir dans ces boutiques et de présenter une solution sur mesure sur un marché relativement petit.

La disponibilité des pièces de rechange et la rapidité de livraison sont absolument déterminantes pour la compétitivité des fournisseurs. Votre gamme recèle plus de 370 000 articles. Un cauchemar logistique ?

Piffaretti : Bien au contraire, un rêve ! Et c'est notre métier. (Rire) Sérieusement, c'est pire que cela. Notre catalogue contient même des millions de pièces. Cette chaîne d'offres doit être maîtrisée, mais c'est notre métier. Si cinq pièces devaient suffire, nous n'aurions pas de raison d'être.

Métraux : Cette logistique est au cœur de notre savoir-faire et de nos capacités. Nous nous en acquittons avec plaisir, ce n'est nullement un cauchemar.

Pour livrer les pièces de rechange à vos clients, vous faites circuler le bus Derendinger suivi de celui de Technomag. Sur le plan économique et écologique, cela n'a pas de sens vu de l'extérieur. Pourquoi persistez-vous ?

Métraux : Nous persistons sans pour autant renoncer à rechercher des synergies. Nous avons d'autres priorités lors de la fu-

sion en 2009. Il n'en reste pas moins que les véhicules de livraison font doublon, sans oublier que Matik livre par exemple la plupart des pièces avec un véhicule logistique Derendinger ou Technomag.

Vos collaborateurs « pensent, décident et agissent comme des entrepreneurs ». C'est l'une de vos valeurs. Comment stimuler l'esprit d'entreprise chez ses collaborateurs ?

Piffaretti : Il faut avant tout déplacer la compétence décisionnelle au plus près du client. Les commerciaux, les chefs de succursale et les directeurs régionaux doivent prendre autant de décisions eux-mêmes qu'ils le peuvent, au bénéfice du client mais aussi de l'entreprise. Deuxième point, nous devons définir des objectifs et non pas des instructions. Il faut laisser les gens décider de la manière d'atteindre l'objectif. Troisième point, nous devons avoir une culture saine du feed-back. Travailler, c'est aussi faire des erreurs. Le système de sanctions ne doit pas être tel que les salariés n'ont plus l'assurance de prendre leurs décisions sans crainte. Il s'agit de mélanger ces trois principes.

Métraux : Un petit complément : sur les grands projets, nous impliquons non seulement les cadres supérieurs, mais aussi nos collaborateurs. Cela engendre du dévouement et de la fidélisation, ce qui est très important pour la mise en œuvre. Il ne s'agit alors pas du projet du chef, mais du projet de toute l'entreprise. C'est très utile pour la mise en œuvre. <

Le Swiss Automotive Show avec AUTOINSIDE

Les médias de l'UPSA sont les partenaires médiatiques officiels du Swiss Automotive Show des 15 et 16 septembre à Niederbipp. Dans ses numéros de septembre et d'octobre, AUTOINSIDE relatera cette importante manifestation de la branche sur plus de 30 pages. Dans ce numéro, nous présentons sur les 16 pages qui suivent les marques du Swiss Automotive Group ainsi que les exposants Platinum et Gold. Les exposants Silver auront leur plate-forme dans AUTOINSIDE 10/17.

Tous les portraits d'exposants sont déjà disponibles sur une page spécialement dédiée à la manifestation sur agvs-upsa.ch.

Des concepts solides et des services de toute portée chez Derendinger

« Pour des garages solides », un slogan qui a du sens



■ pd. Les concepts de garage renforcent la cohésion, l'image de marque et la perception d'une entreprise aux yeux des automobilistes. Depuis de nombreuses années, Derendinger propose des solutions convaincantes qui soutiennent les garages indépendants sans restreindre leur marge de manœuvre.

Avec trois concepts différents, Derendinger s'adresse aux garages indépendants et couvre les diverses facettes du secteur :

- **Garage plus** est le concept de garage haut de gamme de Derendinger. Garage plus est représenté dans toute la Suisse par des garages indépendants et des concessionnaires, et offre à ses membres de nombreux avantages, en particulier dans le domaine du marketing.
- **Unicar** a été développé pour des garages avec ou sans représentation de marque.
- **Carrosserie plus** propose un concept soigné de marketing pour tous les ateliers de carrosserie et véhicule un message clair : votre carrosserie est entre de bonnes mains.

Nouvelle boutique en ligne

Tout devrait être plus simple, plus rapide et plus précis au quotidien. D-Store de Derendinger répond exactement à ces besoins. Il allie efficacité, rapidité et précision sur une nouvelle plate-forme moderne et confortable, et bénéficie d'une attention méritée lors du Swiss Automotive Show.

Voici une liste détaillée des avantages : recherche graphique, recherche d'articles OE et IAM, recherche par numéro de châssis (VIN), informations détaillées et photos variées, sans oublier un design moderne et clair.

Outre la commande de pièces, D-Store permet également d'accéder à une multitude de catalogues universels. D-Store recèle en effet des catalogues spécifiques de pneus, de batteries, de systèmes d'éclairage, d'accessoires, de lubrifiants, de produits chimiques et de consommables, d'outils, d'équipements d'atelier ainsi que de pièces de rechange pour motos et scooters. D-Store facilite aussi l'accès à des promotions saisonnières et à l'atrayante boutique Outlet.

Grande entreprise familiale à l'attitude moderne

Entreprise familiale fondée en 1930 à Zurich, Derendinger est l'un des principaux fournisseurs indépendants de pièces de rechange automobiles en Suisse, avec 500 salariés et 230 véhicules de livraison. Les 33 succursales proposent plus de 250 000 pièces à plus de 30 000 clients sous un seul et même toit. L'offre comprend les pièces de service et d'usure pour toutes les marques et tous les types courants de véhicules ainsi que des pneus, des lubrifiants et des équipements d'atelier. Grâce à un grand savoir-faire et à une longue expérience, Derendinger est également en mesure de proposer des services variés.

L'entreprise est-elle en passe de prendre des décisions importantes ? À l'occasion du Swiss Automotive Show, Derendinger prodigue des conseils exhaustifs, présente ses concepts ainsi que son offre complète de produits et de services. <

Le TechnoStore annonce l'avenir de la commande de pièces

L'univers de Technomag en mouvement perpétuel

■ pd. Plus que jamais, Technomag mise sur une présence palpable. Il ne suffit pas de faire de la publicité avec des slogans et de vouloir attirer les clients avec des prix bas. Le client veut des détails, des informations, il a besoin de conseils, de données techniques et de soutien en matière d'électronique, sans cesse plus complexe. Un clic en ligne suffit parfois, mais pas toujours. C'est pourquoi Technomag attache de l'importance au service au client : au comptoir de la succursale, au téléphone ou à toute heure dans la boutique en ligne.

Pour que les clients reçoivent à tout moment les informations dont ils ont besoin, Technomag a créé le TechnoStore. La boutique en ligne confortable est assortie d'une multitude de données facilement localisables. Elle constitue l'un des temps forts du Swiss Automotive Show de cette année.

Le second grand sujet place les besoins individuels des clients sur le devant de la scène et expose les dernières étapes du développement des concepts d'atelier Technomag. Le succès de carXpert et de carXpert

carrosserie, d'AutoCoach et de myGarage donne raison à l'entreprise : les clients s'identifient aux concepts Technomag et se tiennent aux côtés de l'entreprise tout comme Technomag se tient à leurs côtés lorsqu'il s'agit de servir au mieux le marché. Technomag est en effet au service du premier employeur suisse, la mobilité.

Quelques faits et chiffres permettent de résumer l'importance de Technomag aux yeux des garages :

Les produits

- Technomag propose tout sous un seul et même toit. En plus de pièces de rechange, d'accessoires et de pneus automobiles, le client trouvera également une gamme complète de lubrifiants, de produits chimiques, d'équipements d'atelier, d'outils et de consommables pour atelier. Avec plus de 250 000 articles des meilleurs fabricants, Technomag diffuse la gamme de produits la plus large pour les réparations et l'entretien de voitures de tourisme, d'utilitaires légers et de motos.

Les prestations de services

- Technomag soutient ses clients avec des prestations attractives et des conseils professionnels pour qu'ils puissent relever les grands défis de la technique automobile et du marché de la réparation. Cinq centres de distribution régionaux desservent les 27 succursales Technomag jusqu'à quatre fois par jour. 180 véhicules de livraison assurent des livraisons extrêmement rapides.

Les collaborateurs

- Près de 500 professionnels et apprentis de divers métiers travaillent sur les sites Technomag dans toute la Suisse. La main d'œuvre relève majoritairement des métiers de l'automobile. Les collaborateurs Technomag conseillent toujours les clients d'égal à égal, avec professionnalisme et fiabilité, qu'il s'agisse d'achat, de vente, de diagnostic ou de conception d'atelier. <



ECO-FRICTION®

PLUS VERTE, PLUS SÛRE



TECHNOLOGIE DE PREMIÈRE
MONTE ÉCOLOGIQUE



AVEC NOTRE TECHNOLOGIE VERTE, VOUS
AVEZ TOUT À GAGNER:

- Plus verte : réduction des émissions et des métaux lourds avec des plaquettes à faible teneur en cuivre
- Plus sûre : des performances inégalées en freinage grâce à nos plaquettes de frein premium
- Equipe en 1ère monte l'Audi A4 et la Mercedes Classe C
- Un packaging encore amélioré



FERODO®

YOU'RE IN CONTROL



L'outil qui permet de minimiser les temps d'immobilisation des véhicules utilitaires

Matik : le partenaire pour les pièces de rechange et services

■ pd. Déplacer des camions nécessite de l'énergie jour après jour. Matik savait depuis le début qu'une apparition au Swiss Automotive Show devait mettre en lumière ces déplacements de producteur à producteur. Pour rester au plus près du marché et des garages pour utilitaires, et surtout des camionneurs, l'entreprise accueille ses principaux fournisseurs, qui présenteront leurs produits au stand 3 de manière optimale.

- Conti-Tech : fabricant de composants de suspensions, d'amortisseurs et de systèmes d'entraînement
- Haco Tail Lift Parts : leader des pièces de rechange pour hayons élévateurs
- Hengst : fabricant de solutions de filtrations disposant d'une compétence en première monte

Rechercher, trouver, se faire livrer avec la nouvelle boutique Matik

Que serait un atelier sans pièces de rechange au bon moment ? La nouvelle boutique Matik permet d'obtenir très rapide-

ment les pièces requises pour qu'elles ne soient pas seulement visibles dans la vitrine mais installées aussi rapidement que possible dans les utilitaires des clients. Les pièces et les données techniques sont localisables immédiatement dans la boutique. Grâce à une logistique au millimètre, Matik garantit en outre les livraisons les plus rapides de Suisse.

Matik, le fournisseur compétent

La gamme Matik contient des pièces de rechange et d'usure pour remorques et poids lourds, machines agricoles et de chantier, véhicules de livraison légers et remorques pour utilitaires. Des produits pour la sécurité au travail, les ateliers et l'investissement ainsi que de nombreux accessoires et des prestations sur mesure viennent compléter tout l'assortiment de maintenance et de réparation d'utilitaires. Pièces de service et d'usure : avec plus de 38 000 références dans le domaine des freins, des amortisseurs, des suspensions, des essieux, des roulements de roues, des

joint, des embrayages, des turbos, des injections et des pièces de service, Matik propose l'une des gammes les plus riches pour les véhicules tracteurs et remorques courants.

Hotline : Truck Phone

Une équipe chevronnée de spécialistes des utilitaires s'assure que les clients reçoivent les pièces souhaitées rapidement et en toute fiabilité. Sur demande, Matik dépêche un spécialiste expérimenté chez le client pour des conseils sur place. Les experts Matik travaillent chaque jour dans le même but : minimiser les temps d'immobilisation des utilitaires des clients.

Conseil et vente

Sur divers sites Matik en Suisse, les 35 spécialistes des utilitaires et les commerciaux accueillent les clients dans leur région pour les conseiller avec professionnalisme.

La gamme variée de Matik est présentée au stand 016. <

Federal-Mogul

Partenaire pour l'atelier et le commerce

■ pd. Niederbipp accueillera Federal Mogul, partenaire de longue date du Swiss Automotive Group, ainsi que toutes ses marques. Le domaine des freins a beaucoup évolué ces dernières années. Avec EcoFriction, la

marque Ferodo s'est imposée comme la pionnière des plaquettes de frein sans cuivre, qui deviendront la norme pour tous les véhicules automobiles dans un futur proche. Plus respectueuse de l'environnement, la gamme

EcoFriction promet également une amélioration sensible du freinage, confirmée par de nombreux tests comparatifs.

Federal-Mogul a bien d'autres choses à offrir, et pas seulement en ce qui concerne la technologie des freins. Avec des marques telles que Beru, Moog, Beral, Payen et Champion, l'entreprise est un partenaire incontournable dans de nombreux secteurs de la technologie automobile, et peut se targuer d'une histoire longue et prospère.

Rendez-nous visite et découvrez comment, par de petits détails, nous ferons toute la différence pour vous et vos clients. <



Kumho Tyre

Les pneus forts de l'Asie

■ pd. Fondée en 1960, la société Kumho Tyre dont le siège social est basé à Séoul en Corée du Sud, est un des leaders de l'industrie du pneumatique avec un chiffre d'affaires de plus de deux milliards d'euros. Chaque année, elle vend plus de 60 millions de pneus à travers le monde. Le manufacturier fait partie du groupe Kumho Asiana, un des groupes les plus connus et les plus importants de Corée du Sud auquel appartient également, par exemple, la compagnie Asiana Airlines, membre de Star Alliance.

Avec près de 11 000 salariés dans le monde, Kumho Tyre conçoit, fabrique et vend des pneus pour véhicules particuliers, camionnettes, SUV, 4x4, poids-lourds et

même avions. Ses usines de fabrication sont implantées en Corée du Sud, en Chine, au Vietnam et aux États-Unis. Le groupe dirige également plusieurs Centres de Recherche et Développement à travers le monde dont un dans la région de Francfort, en Allemagne, pour les produits destinés à l'Europe.

Kumho Tyre est un fournisseur de premier rang des constructeurs automobiles mondiaux comme Volkswagen,

Mercedes-Benz, BMW, Renault ou encore les coréens Hyundai et Kia. Kumho Tyre est sponsor du FC Schalke 04 en Allemagne, de Tottenham Hotspur en Angleterre et de l'Olympique Lyonnais en France. <



KYB Europe

Le spécialiste du train d'atterrissage passe à la vitesse supérieure

■ pd. KYB Europe participera également au SAS. L'entreprise est l'un des leaders de la fabrication des amortisseurs, ressorts et accessoires pour le marché de la première monte et celui de la rechange. Ses produits équipent déjà un véhicule sur cinq en première monte (OE). KYB propose aux commerces et aux ateliers plus de 3400 types d'amortisseurs, plus de 2700 ressorts et près de 900 kits de

suspensions et kits de service, des produits prêts à être installés, avec la garantie de qualité d'un partenaire de premier plan de l'OE.

Une particularité sur le marché: l'entreprise KYB ne fabrique pas seulement ses amortisseurs à gaz et ses amortisseurs hydrauliques de types mono- et bi-tube, mais produit également tous ses ressorts dans son usine européenne.

À Niederbipp, KYB ne se contentera pas de présenter sa gamme de produits. À l'occasion du salon, l'entreprise et son partenaire commercial Swiss Automotive Group proposeront des amortisseurs, des kits de protection et des ressorts à des conditions avantageuses durant tout le mois de septembre. <



Mahle Aftermarket

Le partenaire des ateliers dans le monde entier



des conseils techniques détaillés, rendez-vous sur le site www.mahle-aftermarket.com et inscrivez-vous pour recevoir le Technical Messenger.

Venez nous rendre visite à notre stand, et vous laisser convaincre par notre gamme de produits complète et nos produits phares.

N'oubliez pas: un sac isotherme Mahle est offert aux 100 premiers visiteurs! <



■ pd. Le pôle d'activité Mahle Aftermarket propose à ses partenaires de la réparation et de la distribution dans le monde entier des pièces de rechange de qualité première monte et des équipements spéciaux haut de gamme pour l'entretien et le service. Mahle

Aftermarket est présent sur 22 sites dans le monde avec 1582 collaborateurs, et a réalisé un chiffre d'affaires de 835 millions d'euros en 2015.

Pour en savoir plus sur Mahle Aftermarket GmbH et obtenir des informations et



E. Klaus AG

Le partenaire compétent pour les réparations compliquées

■ pd. E. Klaus AG est le premier partenaire suisse pour les solutions en matière de révision, contrôle et réparation des modules diesel, turbo et électriques, des chauffages et des climatiseurs. Il est expert du traitement des semelles et des étriers de freins, des refroidisseurs et des embrayages.

Nous vous proposons des solutions de réparation avantageuses pour économiser jusqu'à 50% du prix des pièces neuves. Pour les réparations complexes sur les freins et le moteur des véhicules, nous vous offrons en tout temps une assistance téléphonique. Il va de soi que nous effectuons également



des travaux dans vos locaux.

Notre vaste éventail de services est à votre disposition à Niederbipp et dans plusieurs ateliers régionaux.

Pour vous donner une première impression de nos activités, nous vous invitons à visiter l'atelier de E. Klaus AG lors du Swiss Automotive Show. C'est juste à côté! <

KLAUS
FAHRZEUGTECHNIK

Moins de tracas pour les indépendants.

L'assurance des chefs d'entreprise de la Suva offre une protection financière unique en son genre aux personnes exerçant une activité lucrative indépendante en cas de maladies professionnelles et d'accidents du travail ou durant les loisirs. Les membres de la famille travaillant dans l'entreprise sans percevoir de salaire soumis à l'AVS peuvent également en bénéficier. Infos complémentaires: www.suva.ch/afc.

suvarisk
Couverture à toute épreuve

Demandez une offre:
0848 820 820





Normauto

La garantie de l'original

Normauto OE-Teile AG est une entreprise commerciale spécialisée dans la distribution des pièces détachées originales pour l'industrie automobile. En tant que partenaire distributeur d'équipementiers automobiles renommés, nous sommes en mesure de livrer exclusivement des pièces

détachées originales à nos clients. Notre stand au Swiss Automotive Show est une plateforme idéale pour vous présenter plus en détail notre gamme de services. Ce qui nous caractérise :

- des pièces de rechange originales : nous distribuons exclusivement des pièces de

rechange de 17 marques : VW, Audi, Seat, Skoda, Fiat, Alfa Romeo, Lancia, Fiat Professional, Dodge, Abarth, Chrysler, Jeep, Mercedes-Benz, Smart, BMW, Mini et Opel ; - des délais de livraison très courts : nous proposons un service de livraison rapide, adapté aux besoins de nos clients.

Nous nous réjouissons de vous accueillir sur notre stand du SAS et nous ferons un plaisir de vous conseiller. <



normauto

«Pour traverser l'hiver sans problème.»

RONAL

Spécialement adapté aux utilitaires.



R55 SUV MB



R58 B/LC

Les jantes sont disponibles en différentes couleurs.

Plus d'infos sous: ronal-wheels.com

RONALGROUP

Valeo

Sécurité, confort, durabilité

■ pd. Valeo est un groupe indépendant spécialisé dans le développement, la production et la vente de composants, de systèmes et de modules intégrés pour l'industrie de l'automobile et des véhicules utilitaires, visant notamment à réduire les émissions de CO₂.

Valeo se compose de quatre secteurs d'activité et du marché de deuxième monte avec ValeoService. Le secteur d'activité confort et systèmes d'assistance à la conduite développe des systèmes d'interface entre le conducteur, le véhicule et son environnement. Ces systèmes visent à améliorer le confort et la sécurité.

Le secteur d'activité systèmes d'entraînement développe des systèmes d'entraînement novateurs afin de réduire la consommation de carburant et les émissions de CO₂.

Le secteur d'activité systèmes thermiques développe et produit des systèmes, des modules et des composants pour la gestion de l'énergie thermique du système d'entraîne-



ment ainsi que des solutions visant au confort offert dans l'habitacle.

Le secteur d'activité systèmes de vision développe et produit des systèmes novateurs offrant au conducteur une excellente vue, augmentant de la sorte à la fois la sécurité du conducteur et celle des passagers.

Valeo Service fournit les fabricants automobiles et de véhicules utilitaires en pièces de rechange d'origine et les met à disposi-

tion du marché indépendant de pièces de rechange. Au niveau mondial, Valeo offre une large gamme de produits et de prestations qui s'adressent à l'ensemble des secteurs de pièces de rechange. <



TechPool automotive support

Academy, Hotline, Équipement



■ pd. TechPool présentera son assortiment à travers des animations du plus bel effet. Durant le Swiss Automotive Show, trois stands d'information accueilleront le TechLive. Les experts de TechPool effectueront des démonstrations et répondront à vos questions sur le TPMS, le concept de gestion des batteries et la climatisation des véhicules.

Découvrez les 3 piliers de notre concept :

TECHPOOL
■■■ automotive support



1. Academy

Avec nous, vous n'apprenez pas pour emmagasiner des connaissances, mais en fonction d'un but précis et selon un concept axé sur la pratique. Le programme de formation comprend des cours spécialisés et dispense les connaissances nécessaires pour l'obtention des permis et l'utilisation des appareils de diagnostic.

2. Hotline

Que vous cherchiez des informations de réparation, des données techniques ou la cause d'une panne dans un véhicule, vous trouvez facilement chez nous le soutien dont vous avez besoin.

3. Equipment

En acquérant un appareil de diagnostic ou des équipements d'atelier, vous bénéficiez d'un pack de service complet auprès de TechPool. <

Exide Technologies

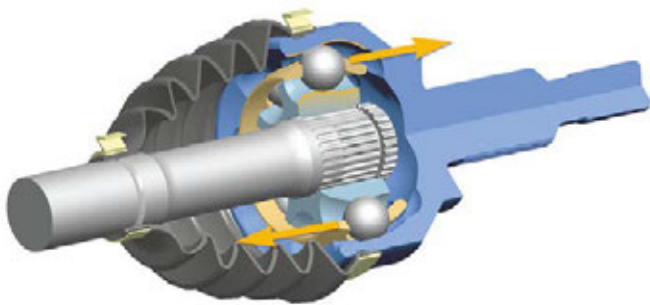
StrongPRO : batteries résistantes aux vibrations

■ pd. Exide Technologies est l'un des principaux fabricants d'accumulateurs d'énergie pour l'automobile et l'industrie. Les batteries Exide « Made in Europe » pour les VP, les camions, les motos, les bateaux et les camping-cars sont développées en étroite collaboration avec les constructeurs automobiles et produites en qualité première monte. Dans le cadre du Swiss Automotive Show, Exide se réjouit de présenter la génération actuelle de batteries Start/Stop ainsi que la nouvelle StrongPRO HVR pour camions Euro 6 résistante aux vibrations. Exide se ferait un plaisir de soutenir les grossistes et les détaillants par des formations et du matériel publicitaire actuel. <



GKN

Ça roule mieux en sens inverse



■ Les nombreux équipements de sécurité et de confort des véhicules modernes réduisent constamment la place disponible pour le groupe motopulseur. Pour les plates-formes modernes, GKN a donc développé l'articulation Countertrack, qui transmet la même puissance avec un diamètre fortement réduit (la réduction moyenne est de l'ordre de 10%).

Ceci est rendu possible par le profil en S caractéristique du chemin de roulement (voir contour orange sur l'illustration) et les chemins de billes placés en sens inverse (voir flèches opposées sur l'illustration) – d'où le nom « Countertrack ». Cette conception nouvelle permet de réduire la friction interne, le niveau de température et les dimensions ainsi que d'accroître le couple transmissible et l'angle de courbure maximal. <



Sortimo[®]
AMÉNAGEMENTS DE VÉHICULES

| | |
|--|------------------------------|
| | ÉCONOMISEZ DES FRAIS |
| | ÉCONOMISEZ DU TEMPS |
| | BREF TEMPS DE MONTAGE |
| | CHARGEMENT SÉCURISÉ |
| | FLEXIBILITÉ |
| | INNOVATION |

Hella Gutmann

Amis des garagistes Suisses

■ pd. En tant qu'amis des garagistes et des carrossiers, Hella Gutmann présente aux visiteurs du SAS des solutions et des technologies innovantes pour faire face aux défis de demain. En effet, l'expérience et le savoir-faire, des composants de qualité et des équipements d'atelier efficaces constituent des facteurs principaux de réussite et sont fortement complémentaires. Par exemple, on mentionnera les nouvelles technologies d'éclairage qui rendent indispensable de disposer d'un rétroviseur approprié. Ou encore, les systèmes électroniques/capteurs qui rendent indispensable de disposer d'une solution de diagnostic adaptée telle que nos mega macs. D'une utilisation simple et efficace tout en offrant l'accès PassThru, la communication DoIP, la possibilité de calibrer des systèmes ADAS sur une large gamme de marques et de modèles. <



Tenneco avec Monroe et Walker

Une offre complète

■ pd. Le groupe Tenneco est l'un des plus grands équipementiers automobiles du monde. Il est présent aussi bien en première monte que sur le marché des pièces de rechange au travers de ses marques Walker et Monroe.

Monroe offre au garagiste un pack véritablement complet. Le portefeuille de produits Monroe comprend :

- des amortisseurs couvrant 95 % des véhicules*
- des pièces de direction et de suspension couvrant 96 % des véhicules*
- des ressorts couvrant 88 % des véhicules*
- des tampons de butée, des caches anti-poussière, des paliers pour jambes de suspension et d'autres pièces de montage

- 2 à 5 ans de garantie pour chaque produit
- (* = pour les véhicules de plus de 4 ans).

Le portefeuille de produits Walker comprend :

- des catalyseurs
- des silencieux
- des filtres à particules (DPF)
- des pièces d'accessoires
- 3 ans de garantie sur tous les produits
- Homologué d'après ECE R103 <



Osram

Le spécialiste de l'éclairage

■ pd. En deuxième monte automobile, Osram adapte ses produits aux besoins individuels des conducteurs et propose un vaste portefeuille de produits quelle que soit la préoccupation du client : performance, design, confort ou lampes automobiles d'origine de qualité de première monte fiable. Le portefeuille inclut également des phares LED et des lampes de phares à technologie xénon ou halogène avancée tels que les Night Breaker Laser offrant jusqu'à 130 % de lumière en plus par rapport à des lampes standard.

Point d'orgue du stand, le monde mobile de la découverte, un Sprinter praticable, permet aux visiteurs de manipuler les produits Osram sur place.

Osram propose en outre des offres de salon passionnantes tant en 12 V qu'en 24 V. <



Schaeffler

Démonstrations en direct au stand 221

■ pd. Cette année, Schaeffler est représenté pour la première fois au Swiss Automotive Show par son activité Automotive Aftermarket. Le spécialiste de la deuxième monte présente son vaste portefeuille avec des produits et des solutions de réparation pour les systèmes d'embrayage et de déconnexion d'embrayage ainsi que pour les applications de moteurs, de transmissions et de suspensions. Au stand 221, les visiteurs peuvent non seulement se laisser séduire par les compétences en motorisation d'INA mais également découvrir l'ensemble de l'offre liée aux entraînements par chaîne. En testant eux-mêmes un modèle, ils se font une idée de la différence entre un embrayage auto-réglable et un embrayage traditionnel. Lors d'une démonstration en direct, les formateurs techniques montrent en outre à quel point la réparation d'un double embrayage à sec est aisée à l'aide du LuK RepSet 2CT.

Schaeffler est l'un des principaux fabricants de pièces d'origine pour les systèmes et les composants d'entraînements à chaîne. Les kits d'entraînement à chaîne INA sont parfaitement endentés pour éviter les dommages consécutifs. <



Le Luk RepSet 2CT permet de réparer rapidement et professionnellement des doubles embrayages à sec.

Thur Metall AG

De pro à pro

■ pd. De l'armoire à tiroirs au rollboy, de l'établi au poste de montage, de l'armoire informatique aux systèmes à commande numérique, Thur Metall aménage des postes de travail complets dans les ateliers et les entreprises. Le contrôle qualité permanent et des collaborateurs motivés garantissent la longévité dans un design attrayant et intemporel pour un rapport qualité/prix impressionnant. Une expérience de plusieurs décennies ainsi qu'une forte capacité d'innovation engendrent stabilité, résistance et construction fonctionnelle.

Les armoires à tiroirs Thur Metall en tôle d'acier de qualité et les établis associés font partie des éléments les plus prisés dans l'industrie et l'artisanat. Dans la halle de montage, à l'atelier, au laboratoire de recherche, au musée ou à l'hôpital, à la quincaillerie ou dans le



showroom, Thur Metall séduit partout où des outils, des marchandises et des petites pièces doivent être à portée de main en toute sécurité et sans encombrer. <

30 ANS
PLATIN
1987-2017



PLATIN
★★★ TYRES

RESTE FIDÈLE
À SA TRACE

LE NOUVEAU PLATIN HIVER RP 60

50 dimensions de 13 à 18 pouces
pour VL et SUV

Mobil1

Huiles moteur Mobil dans un nouvel emballage

pd. À l'occasion du Swiss Automotive Show, Mobil1 présente la Mobil Boxx. Le récipient pratique de 20 litres pour le stockage de lubrifiants pour moteurs se compose d'un conteneur en plastique stable dans un carton cubique qui garantit une forme et un stockage pratiques et peu encombrants. Le liquide peut être prélevé au moyen d'un robinet de vidange sur le conteneur. La Mobil Boxx permet un stockage économique et efficace dans le rayonnage adapté même dans des espaces exigus (l'étagère peut accueillir 6 récipients Mobil de 20 litres). Grâce à cette solution, il n'est plus nécessaire d'investir dans des réserves d'huile sous la forme de fûts de 208 l. À découvrir au stand Mobil1 no 101. <



Varta

Les ateliers, experts des batteries

■ pd. La technologie Start/Stop est incontournable et équipe déjà plus de 80% des véhicules neufs immatriculés. En tant que partenaire de service compétent, Varta propose les produits et les services adaptés pour que les ateliers soient également couronnés de succès à l'avenir. L'électronique du véhicule devient de plus en plus complexe mais le contrôle et le remplacement de batteries nécessitent eux aussi un surcroît de travail de la part des ateliers.

Le portail pour partenaires Varta est un nouveau service en ligne pratique et simplement accessible qui permet à tous les collaborateurs d'un atelier de remplacer des batteries aussi rapidement et précisément que possible.

Au stand Varta, les visiteurs intéressés découvriront tout ce qu'il faut savoir sur les batteries. <



Thule

Des solutions de transport marquées par la passion

■ pd. Thule a été fondée en 1942 en Suède. Depuis, l'entreprise s'est donnée pour mission de rapprocher la planète de ses clients et de veiller à ce qu'ils prennent du plaisir à vivre. Tous les collaborateurs de Thule s'efforcent d'assister les familles actives et les passionnés de plein air dans leurs activités.

Thule facilite la vie des automobilistes en leur permettant de transporter leur matériel en toute sécurité, en toute simplicité et en toute élégance pour qu'ils soient en mesure de vivre une vie active sans restriction. Et Thule est fermement convaincu de la valeur d'une vie active, que ce soit en ville

ou dans la nature : de sa valeur pour la santé et la satisfaction en tant qu'être humain mais aussi pour le respect et l'attention portés à l'environnement.

Quelle que soit la passion et la motivation, quel que soit l'objectif et le matériel, Thule permet de vivre pleinement une vie active. <



Le porte-vélos Velocompact 924 de Thule.

Sidem

Leader grâce à une optimisation constante



Sidem: spécialiste des pièces de direction et de suspension.

■ pd. Sidem est l'un des principaux concepteurs, fabricants et distributeurs européens de pièces de direction et de suspension automobiles aussi bien en première monte qu'en deuxième monte grâce à ses propres installations de fabrication, aux connaissances techniques les plus modernes, à une longue expérience et à une optimisation constante. Sidem est un spécialiste disposant d'une large palette de pièces de direction et de suspension de la meilleure qualité européenne et jouit d'une expérience du secteur et d'un savoir-faire de plus de 80 ans. La marque est la plus ancienne du secteur des pièces de suspension, source de grande fierté pour Sidem.

Sidem a été fondée en 1933. L'entreprise telle qu'elle existe aujourd'hui a été marquée par Walter Verfaillie qui a repris la direction en 1986. Il a veillé à ce que la petite entreprise familiale devienne un fabricant européen modèle de composants de direction et de suspension. <

André Koch AG

Performance et orientation clientèle

■ pd. Le jeune entrepreneur André Koch fonde une petite entreprise unipersonnelle d'import de peinture automobile en 1948 au cœur de Zurich. Le pari est risqué car il n'a presque pas d'expérience de la branche à cette époque. Le jeune homme n'aurait pas imaginé qu'André Koch AG deviendrait plus tard le principal fournisseur suisse de peintures pour réparations automobiles avec sa marque Standox. L'entreprise est implantée depuis 1972 à Urdorf, près de Zurich, une banlieue parfaitement desservie par les transports, et elle emploie aujourd'hui 51 personnes au siège d'Urdorf et dans la succursale de Saint-Sulpice. En 2015, André Koch AG et Standox ont fêté leurs 60 ans de collaboration. André Koch AG est une entreprise performante et tournée vers la clientèle. En tant que partenaire fiable proposant une vaste gamme d'accessoires, André Koch AG offre aux ateliers de carrosserie et de peinture de toute la Suisse tout ce dont ils ont besoin pour leurs réparations de peinture. <



Die André Koch AG à Urdorf.

Lesjöfors

150 ans d'expérience

■ pd. La fabrication de ressorts fait appel à de nombreuses branches de la science, au premier rang desquelles figurent la mécanique et les hypothèses d'efforts. Des connaissances exhaustives de l'application de normes et de particularités sont également nécessaires pour une conception optimale de ressorts. Lesjöfors les maîtrise.

Les dimensions de ressorts peuvent être calculées avec grande précision grâce à des modèles théoriques. Lesjöfors utilise un logiciel maison pour tous les types de ressorts traditionnels ainsi qu'un code de calcul en éléments finis spécialement configuré pour les géométries complexes. <



Castrol

Pour une performance maximale

■ pd. Castrol est le leader mondial de la fabrication d'huiles et de graisses de lubrification de qualité et de la fourniture des services connexes pour des clients impliqués dans la technique des véhicules motorisés, l'industrie, la navigation maritime, l'aéronautique, du pétrole et la production aux quatre coins de la planète. À l'aide de techniques parmi les plus modernes, Castrol développe et teste chaque année des centaines de nouveaux produits dans ses sept centres de R&D dans le monde. De nombreux produits Castrol sont recommandés par des OEM renommés tels qu'Audi, Ford, Honda, Jaguar Land-Rover, Volvo, Seat, Skoda ainsi que Volkswagen, et développés avec leur concours.

Castrol EDGE est l'huile moteur Castrol la plus développée. L'épaisseur du film d'huile a doublé grâce aux ajouts uniques de Titanium FST™, empêchant ainsi sa rupture et réduisant sensiblement les frottements entre les surfaces métalliques, faute de quoi le moteur subirait des dégâts importants. <



Eni

Huiles synthétiques depuis plus de 40 ans

■ pd. Eni fait partie des fournisseurs d'énergie qui raffinent eux-mêmes leur gamme de lubrifiants et qui contrôlent toute leur production en interne, des premières huiles synthétiques, qui furent lancées il y a plus de 40 ans, jusqu'aux produits de qualité actuels. Eni a toujours misé sur la recherche et sur la fabrication de lubrifiants de qualité pour tous types de moteurs, des lubrifiants qui répondent tant aux exigences des fabricants de moteurs qu'aux directives internationales les plus rigoureuses. Eni dispose d'une large palette de lubrifiants industriels



pour des applications les plus diverses telles que l'usinage du métal, la construction de machines, la construction hydraulique et l'industrie alimentaire. Des professionnels de la branche accompagnent l'utilisation de ces produits et offrent le support nécessaire sur place. Nous sommes par ailleurs en mesure de fournir diverses huiles de base de qualité, notamment SN80, SN90, SN150, SN500, BS150 et BS200. <

Gates Corporation

Systemes d'entraînement en qualité OE



■ pd. Gates Corporation, dont le siège est à Denver (USA), est le leader mondial de la fabrication de courroies d'entraînement et de conduites à l'avant-garde technologique destinées aux applications industrielles, hydrauliques, agricoles et de véhicules.

Grâce à l'étroite collaboration avec les équipementiers de première monte, Gates a pu obtenir une position de leader dans les technologies de conception et de fabrication. Chaque produit Gates se distingue par une grande durée de vie et une fiabilité remarquable.

Dans l'automobile, les produits Gates sont synonymes de qualité et de service inégalé. Gates est le fournisseur de la plupart des constructeurs automobiles de la planète. Gates est ainsi en mesure de fournir des produits de qualité première monte au marché des pièces de rechange. <



La halle 7 du Salon de l'auto de Genève se trouve à la veille de grands changements.

Salon de l'auto 2018

Swiss Automotive Group abrège son Salon !

Salon court ou Salon long ? Sandro Piffaretti, CEO du Swiss Automotive Group (SAG), et Olivier Métraux, président du conseil d'administration, ont livré un scoop à AUTOINSIDE : au Salon de l'auto 2018, le Swiss Automotive Group exposera au salon de courte durée, l'Expo SAA ! **Sandro Compagno et Reinhard Kronenberg, rédaction**

■ La question agite toutes les cervelles de la branche depuis des années : le Salon de l'auto est-il trop long ? Pour de nombreux exposants, un salon spécialisé de deux semaines est un tour de force difficile à maîtriser. Des PME, en particulier, se plaignent de l'importance du personnel mobilisé par une présence de treize jours à Genève, et se sont prononcées en faveur d'un salon raccourci. Face à elles, ESA, poids lourd du secteur, a toujours laissé entendre que la durée de l'exposition n'était pas négociable, argumentant qu'il a besoin de ces treize jours (y compris ceux réservés à la presse) pour pouvoir inviter ses 7000 associés à Genève.

Un compromis a été trouvé en 2017 avec la première tenue de l'Expo SAA, un salon de sept jours qui s'est tenu dans la halle 7, et qu'ont choisi une bonne douzaine d'exposants. L'Expo SAA est aussi au programme de 2018. Au mois de juillet, la présidente de SAA, Bernadette Langenick, confirmait à agvs-upsa.ch que l'Expo SAA serait deux fois plus importante que cette année.

SAG et ESA sur des voies distinctes

On connaît à présent la raison de cette croissance : le Swiss Automotive Group (SAG), avec ses marques principales Derendinger et

Technomag, exposera lui aussi au salon de courte durée en 2018. Explications du CEO du groupe, Sandro Piffaretti : « C'est un fait : nous nous trouvons sur un marché très fragmenté, avec d'excellents participants, très spécialisés, mais aussi souvent de très petite taille. Ces petites entreprises ne peuvent pas fermer deux semaines pour garantir une présence à Genève. » Le SAG s'est demandé à quoi devait ressembler le salon dans la halle 7 : « Voulons-nous, oui ou non, un salon dans lequel ces petits acteurs sont présents ? Oui, le SAG le souhaite en tous cas. Nous voulons nous mesurer à nos concurrents. Si nous préférons une manifestation ne réunissant que deux grandes entreprises, nous pouvons tout aussi bien faire durer le Salon un mois. Mais ce n'est pas l'idée de la chose. »

C'est ainsi qu'ESA et le SAG, les numéros un et deux du marché suisse des équipements, empruntent des voies séparées. Hostettler, le numéro trois, restera comme ESA à Genève pendant toute la durée du prochain Salon. Au SAG, on ne craint pas d'abandonner le terrain à la concurrence, explique le président du conseil d'administration, Olivier Métraux : « Cela ne devrait pas être un problème. En sept jours, les garagistes ont suffisamment de temps pour nous rendre visite. » Quelqu'un devait bien faire le premier pas. <

ACTUALITÉS
pour les garagistes

**Rendez-vous sur le portail
des garagistes suisses
www.agvs-upsa.ch**



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

Rendez-vous avec la Trucker Lady Sandra Leibundgut

La tournée d'une pro

Même si Sandra Leibundgut (37 ans), Trucker Lady 2017 pour le compte de l'ASTAG, est habituée à conduire des engins plus gros, elle se réjouit de conduire pendant son année de Trucker Lady la nouvelle Polo VW qu'elle a remportée. Le petit bolide est sponsorisé par le Garage Hofmann d'Oberburg près de Berthoud. **Peter Studer**, ASTAG



En tournée sous les couleurs de l'ASTAG: Sandra Leibundgut, Trucker Lady 2017, se réjouit de sa nouvelle Polo VW.

■ Un vendredi après-midi sur la route Ementalstrasse d'Oberburg (BE). Le trafic est fluide, tout le monde est détendu et roule vers un week-end bien mérité. Sandra Leibundgut est quant à elle encore de service. Couronnée quelques jours auparavant Trucker Lady 2017 au Trucker & Country-Festival d'Interlaken, la sympathique Bernoise peut aller chercher son lot au Garage Hofmann: une Polo VW blanche, 1,2 litre TSI BMT Sound. En réalité, le véhicule n'est plus tout à fait blanc depuis que les spécialistes design de Calag, situés à Langenthal, l'ont terminé: dans le chic design de l'ASTAG, Sandra Leibundgut va avoir

le privilège de rouler durant un an en qualité d'ambassadrice de l'industrie du transport routier. Elle dispose librement du petit bolide pendant son année de Trucker Lady. Seule l'essence est à ses frais.

Polyvalente et intéressée

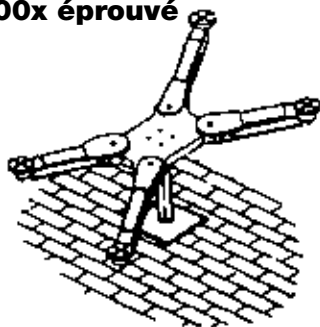
Thomas Schilt du Garage Hofmann remet la clé à l'heureuse propriétaire sans avoir besoin d'expliquer grand chose sur le mode de fonctionnement du véhicule à cette Lady dont le diesel coule dans les veines. Mais Sandra n'a pas toujours été conductrice de poids lourds. Elle a bien d'autres ta-

lents et a effectué un apprentissage de cuisinière avant d'opter pour le volant. Elle passe son temps libre dans la nature, que ce soit en randonnée ou à vélo. Elle a de plus une faiblesse pour les italiennes qui ont pris de la bouteille: elle entretient avec ardeur sa vieille Vespa et une Fiat 500. Et s'il lui reste une minute de libre, elle se repose en se plongeant dans un bon livre.

Une année bien remplie

Il ne devrait cependant pas lui rester énormément de temps libre lors de son année de Trucker Lady car celle-ci lui réserve des expériences captivantes. Notre Lady sait bien évidemment que son titre ne lui rapportera pas uniquement le droit à porter la couronne, à poser pour de jolies photos et à conduire des voitures. Elle va devoir, ou plutôt avoir l'honneur de remplir des fonctions d'ambassadrice riches et variées lors de l'année à venir, ce qui représente pour ainsi dire la tâche principale de la Trucker Lady. Elle prendra, entre autre, part à la Berner Ausbildungsmesse BAM (salon de la formation de Berne), à l'action «Frohe Herzen» du groupement professionnel Car Tourisme Suisse et à l'assemblée des délégués 2018 de l'ASTAG. Un beau panel de missions que Sandra Leibundgut accomplira en véhiculant au grand public une image sympathique et compétente de l'industrie du transport routier. <

Assainissement de votre élévateur à une colonne 500x éprouvé



Est-ce que votre pont élévateur pneumatique – hydraulique vous pose des problèmes?

Nous vous proposons la solution idéale et économique

gesag

Gouchertweg 2
3252 Worben bei Biel
Tél. 032 384 39 17
Fax 032 384 03 69
info@gesag.ch
www.gesag.ch

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

Entretien avec le directeur du salon Jean-Daniel Goetschi

« transport-CH sur la ligne de départ »



Le salon transport-CH du 16 au 19 novembre 2017 à Berne se prépare à prendre le départ. Les organisateurs réunis autour de Jean-Daniel Goetschi, le directeur d'Expotrans SA, étoffent davantage l'offre en halles à cause de la demande en hausse de surfaces et de la ruée constante des exposants. Un circuit d'essai attrayant sur lequel des véhicules utilitaires munis d'un moteur alternatif peuvent être testés en direct sera par ailleurs construit dans l'enceinte de l'exposition Bernexpo.



Jean-Daniel Goetschi.

■ **pd. Jean-Daniel Goetschi, transport-CH ouvrira bientôt ses portes.**

Passez-vous déjà des nuits blanches ?

Jean-Daniel Goetschi : Nous n'avons en fait que des problèmes d'amélioration relevant du luxe, et aucune des difficultés n'est insurmontable. Pour l'édition à venir, nous devons construire pour la première fois une halle-tente supplémentaire capable de résister aux conditions hivernales dans l'espace extérieur existant. Il s'agit là de notre principal défi.

Les attentes sont tout de même grandes...

Nous pourrions les satisfaire. Nous avons plus d'exposants, plus de surface et plus d'innovations.

Qu'entendez-vous par innovations ?

L'innovation la plus importante nous conduit à mettre un circuit d'essai à la disposition des exposants sur lequel ces derniers pourront faire circuler des véhicules utilitaires légers et lourds équipés d'un système de propulsion alternatif. Tout ce qui ne fonctionne ni à l'essence ni au gazole pourra être testé sur place. Les visiteurs du salon devront toutefois être titulaires du permis de conduire correspondant. Nous développons par ailleurs l'activité de deuxième monte, c'est-à-dire le marché des accessoires, des

composants et des consommables, avec SAA, notre partenaire. Comme cette activité est en plein essor, nous proposons une halle dédiée aux exposants.

L'innovation est à l'honneur, mais ne reléguez-vous pas ainsi vos anciens partenaires à l'arrière-plan ?

Pas du tout. Bien au contraire. Avec les associations partenaires, nous avons en effet veillé à ce qu'une attraction spéciale rayonne dans tout le salon. Cinq des sept partenaires mèneront une opération commune sur un site.

Du reste, les visiteuses et les visiteurs peuvent-ils compter sur autant d'exposants qu'en 2015 ?

Comme je vous l'ai dit, nous avons déjà atteint le niveau de 2015. Mais surtout, les exposants ayant fait leurs preuves ont presque tous exigé une surface accrue, si bien que transport-CH 2017 offrira encore plus aux visiteurs. C'est justement pourquoi nous érigeons une halle-tente à l'extérieur. Nos capacités s'en trouvent soudainement augmentées. En d'autres termes, nous pouvons admettre des exposants supplémentaires sous certaines conditions.

Ne courez-vous pas le risque que transport-CH perde son caractère de salon principal de la branche des véhicules utilitaires ?

Bien au contraire. Lors des dernières éditions, nous avons buté sur de plus en plus de restrictions qui nous ont conduits à exclure de nombreux exposants. Nous disposons désormais de davantage de flexibilité. Les exposants peuvent encore mieux se faire connaître grâce à de bons concepts d'exposition et ainsi mettre en évidence la diversité de la branche. Conclusion : avec ces mesures de développement, nous

rassemblons encore plus d'individus qui se concentrent clairement sur la branche des véhicules utilitaires.

Vous ne négligez pas pour autant les recettes éprouvées, n'est-ce pas ?

Non, pas du tout. Nous ne changeons rien au concept de base de transport-CH. Le cœur du salon est intact. En 2017, nous pouvons en effet également compter sur la présence de tous les exposants importants du secteur des véhicules utilitaires légers et lourds, y compris de tous les carrossiers. Et la convivialité demeure un aspect essentiel, comme par le passé. Mais ce n'est pas tout : à la demande de plusieurs exposants, nous prolongerons les journées de salon au-delà de l'heure de fermeture officielle. Quelques exposants prévoient déjà de tenir des séances dites privées sur le stand en guise de manifestations du soir. transport-CH n'en sera que plus vivant. Et nous préparerons un programme du soir assorti de découvertes culinaires allant de la fondue si prisée au menu d'affaires dans le village pour tous les visiteurs qui ne sont pas invités à ces stands.

Pour conclure, de quoi vous réjouissez-vous le plus ?

Honnêtement, c'est le circuit d'essai qui me tient le plus en haleine. transport-CH sera ainsi littéralement sur la ligne de départ. <



Prévoyance vieillesse 2020

Affiner l'AVS sans hausse des prestations

Plus de pensionnaires, une perception de rente plus longue : la prévoyance vieillesse fait face à des déficits. Après 20 ans, un ensemble de réformes aux critères d'évaluation disparates sera mis au vote le 24 septembre. L'UPSA appelle à voter non. Urs Wernli, président central de l'UPSA, explique pourquoi. Sandro Compagno et Tatjana Kistler, rédaction

■ **M. Wernli, l'UPSA se prononce de manière résolue contre la Prévoyance vieillesse 2020. Pourquoi ne voulez-vous pas que les pensionnaires touchent 70 francs de plus par mois ?**

On ne saurait parler de jalousie. Cette réforme introduit une AVS à deux vitesses car les pensionnaires actuels ne bénéficieront pas de ces 70 francs sur leur rente AVS. C'est injustifié et cela dilue le principe de l'AVS selon lequel tous les assurés sont traités de façon identique. Les retraités actuels sont de plus priés de passer à la caisse car la réforme doit être financée par une hausse de la TVA.



Urs Wernli.

La réforme comprend toute une série de mesures. Lesquelles privilégie l'UPSA, lesquelles rejette-t-elle ? Y a-t-il une hiérarchie ?

La réforme ne peut être vue que comme un tout. Il serait absurde de hiérarchiser ou de rejeter certains points. La réforme doit être rejetée dans sa totalité. Il est incontestable que quelque chose doit être fait, cela dit. Il est bien possible qu'une baisse du taux de conversion et une aug-

mentation de l'âge de départ à la retraite soient nécessaires dans un futur proche. D'après l'UPSA, de tels changements doivent toutefois se produire dans le cadre d'une réforme équitable, équilibrée et de long terme.

Où sont les risques du projet pour les garagistes ?

Les garages et leurs collaborateurs exposés à une pression concurrentielle et à une pression sur les marges extrêmement fortes connaîtront des temps difficiles si le projet est adopté. La nouvelle réglementation de la déduction de coordination rend le système encore moins intelligible pour les assurés. En outre, la réforme engendre un

monstre bureaucratique et pose un important défi notamment aux petites et moyennes entreprises et donc également à nos membres. L'UPSA s'engage depuis des années en faveur d'une réduction de la bureaucratie et elle poursuit ici aussi cet objectif.

Un rejet du projet ne change rien aux problèmes de notre prévoyance vieillesse : quelles seraient les prochaines étapes suite à un non le 24 septembre ?

Un non à la réforme crée les conditions d'une vraie réforme qui garantirait durablement la prévoyance vieillesse. Un développement à l'arrosoir est alors exclu. Les mesures centrales et pratiques restent au demeurant incontestées : l'harmonisation de l'âge de départ à la retraite des femmes, un financement complémentaire modeste pour l'AVS et la baisse du taux minimal de conversion avec une compensation en droit social. Tout cela peut être mis en œuvre rapidement en portions digestes, sans amalgame des différents systèmes de piliers au sein d'un ensemble global complexe.

Les employeurs semblent divisés : les associations d'employeurs romands sont derrière la réforme alors que les fédérations allemandes la rejettent. Quelle est la situation à l'UPSA ? Êtes-vous tous fermement décidés à rejeter la réforme ?

Les présidents des sections UPSA se sont prononcés unanimement contre la réforme. L'UPSA est donc vent debout contre la réforme. Il va de soi que chacun est libre de voter comme bon lui semble.

Comment s'engage l'UPSA dans le débat sur la votation ?

L'objectif du projet « Prévoyance vieillesse 2020 » consistait à assurer financièrement la prévoyance vieillesse et à l'adapter aux conditions sociales globales en évolution. Ce train a désormais été raté. L'UPSA soutient le camp du non grâce à des articles et à des explications dans ses médias internes et, au besoin, elle s'exprimera également devant un public plus large.

Sur le principe, devons-nous nous positionner en Suisse pour faire reculer la pauvreté au troisième âge ?

La Suisse connaît malheureusement elle aussi la pauvreté au troisième âge en dépit de l'AVS et des prestations complémentaires. C'est ce que montre notamment une étude de Pro Senectute sur le thème de la pauvreté au troisième âge. Il importe toutefois de reconnaître que cette pauvreté ne peut être éliminée avec la réforme

qui fera l'objet de la votation. Cette réforme pourrait se transformer en boomerang pour celles et ceux qui perçoivent des prestations complémentaires. Chaque franc qu'ils reçoivent en plus de l'AVS leur sera à nouveau retiré dans les prestations complémentaires. Comme l'AVS supplémentaire est imposable contrairement aux PC, ils auront quelques francs de moins dans le portefeuille en fin de mois. <

Prévoyance professionnelle 2020 : le contenu

■ Notre prévoyance vieillesse 2020 souffre d'un problème de financement. La réforme « Prévoyance vieillesse 2020 » mise à la votation le 24 septembre 2017 est censée juguler ce dernier. Concrètement, le peuple suisse est appelé à se prononcer sur deux réformes :

L'arrêté fédéral du 17 mars 2017 sur le financement complémentaire de l'AVS par une hausse de la TVA. Cette réforme exige une modification constitutionnelle pour laquelle une majorité du peuple mais aussi une majorité des cantons sont nécessaires.

La loi fédérale sur la réforme de la prévoyance vieillesse 2020 qui doit recueillir les suffrages de la majorité.

Alors que les diatribes sur la réforme ont déclenché une énorme controverse au Parlement fédéral, force est de constater que la Prévoyance vieillesse 2020 voulue par le conseiller fédéral Alain Berset n'entrera en vigueur que si les deux projets sont adoptés, un scénario que l'UPSA (voir l'interview), l'Union suisse des arts et métiers et les milieux bourgeois souhaitent éviter.

Le tigre de papier des mesures

La réforme « Prévoyance vieillesse 2020 » est un ensemble composé de diverses mesures. L'AVS doit d'une part être soulagée et de nouvelles sources de financement doivent d'autre part être trouvées. Concrètement, la TVA sera relevée de 0,3 point le 1^{er} janvier 2018 puis à nouveau de 0,3 point en 2021. Les fonds supplémentaires proviennent de l'enveloppe AVS.

- L'âge de départ à la retraite des femmes doit passer à 65 ans en quatre étapes et jusqu'à 1,3 milliard de francs doivent aboutir dans les caisses de la prévoyance vieillesse.
- Le taux minimal de conversion de la prévoyance professionnelle obligatoire passera progressivement de 6,8 à 6,0% en quatre phases à partir de 2019. Environ un assuré sur cinq est touché.
- Les cotisations d'épargne du 2^e pilier augmenteront de 0,3 point à partir de 2021.
- Les avoirs de vieillesse des personnes âgées de 35 à 44 ans et de celles de 45 à 54 ans seront bonifiés d'un point de pourcentage dans l'AVS.
- Chaque nouveau bénéficiaire de l'AVS touchera 70 francs de plus par mois à partir de 2019.

Exemple de calcul

Le site Internet www.calculateur-avs.ch expose les conséquences de l'adoption de la réforme « Prévoyance vieillesse 2020 » pour les uns et les autres. Un exemple : un mécanicien d'automobiles de 35 ans avec un salaire annuel de 60 000 francs devra payer 683 francs de plus par an après la réforme de l'AVS. Son employeur devra s'acquitter de 503 francs de plus par an.

- La perception de rente entre 62 et 70 ans doit être plus flexible dès 2018.
- Les couples fraîchement retraités recevront une rente majorée de 5 % dès 2019.

Diatribes et perfidie

La réforme souhaite sauver l'AVS par des recettes issues d'une hausse de la TVA et allèche le chaland par une friandise habilement emballée : 70 francs d'AVS de plus par mois, soit 840 francs par an, ainsi que des versements plus élevés pour les couples de retraités. Le principe originel de la prévoyance vieillesse suisse, le contrat entre les générations, passe toutefois à la trappe. Les avantages de la réforme ne se manifesteront en effet que pendant les prochaines années et excluent les bénéficiaires actuels. <

CP MOBIL, la caisse de pensions pour UPSA ASTAG Zrues Suisse USIC

Un été plein d'avantages pour les clients de la CP MOBIL

Taux d'intérêt LPP 2017 **+1%**

| | |
|-------------|----|
| CP MOBIL | 2% |
| Obligatoire | 1% |

Cotisations de risque 2018

Réduction de **15%**

PK MOBIL
CP

CP MOBIL Tél. +41 (0)31 326 20 19 pkmobil.ch En route vers un avenir sûr

Conseil national

Une chance pour le moteur à combustion ?

Les contrôles périodiques des gaz d'échappement seront-ils bientôt réintroduits ? C'est ce que souhaite une motion de la conseillère nationale PVL de Zurich Tiana Angelina Moser. L'UPSAs soutient la requête pour diverses raisons. **Sandro Compagno**, rédaction



Les gaz d'échappement seront-ils à nouveau contrôlés en Suisse ?



Tiana Angelina Moser.

■ Bien sûr, une des raisons concerne la protection de la santé. À l'heure où les garagistes suisses se positionnent dans l'opinion publique comme des prestataires de mobilité, les contrôles périodiques des gaz d'échappement représentent une excellente opportunité pour renforcer leur image de partenaires de confiance et fiables auprès des automobilistes. Depuis le fameux « dieselgate », les élus planchent à nouveau sur le sujet de politique environnementale des émissions polluantes des voitures. « Le taux de particules fines dans l'air cause environ 3000 décès prématurés en Suisse par an. », écrit Tiana Moser dans le texte de sa motion. Et, « en comparaison avec les victimes d'accidents, environ dix fois plus de personnes meurent chaque année prématurément des suites de la pollution de l'air. » Le diesel n'est pas le seul à produire des particules fines, comme l'explique Markus Peter,

responsable Technique et Environnement à l'UPSAs. « Les véhicules à essence à injection directe génèrent eux aussi de la suie. » Selon lui, en supprimant les contrôles réguliers des gaz d'échappement il y a quatre ans, on a fait confiance à la responsabilité individuelle des propriétaires de voitures : « Mais souvent, les automobilistes ne peuvent pas assumer cette responsabilité. » La raison est simple : le diagnostic embarqué n'indique pas toujours les anomalies du système de combustion. Markus Peter ajoute : « Tant qu'aucun voyant ne s'allume sur mon tableau de bord et que rien n'indique que ma voiture émet trop de substances toxiques et de suie, je n'ai aucune raison de me rendre chez mon garagiste. »

Soutien politique de tous bords

C'est exactement l'objectif poursuivi par Tiana Moser avec sa motion déposée le 17 mars. La conseillère nationale zurichoise des Verlibéraux invite le Conseil fédéral à « mettre en place un contrôle périodique des gaz d'échappement en Suisse, afin que les véhicules respectent les valeurs limites d'émission tout au

long de leur durée de vie. Ce contrôle devra être opéré auprès de tous les véhicules motorisés, y compris ceux satisfaisant à la norme Euro 6 grâce à une gestion électronique. » La motion trouve un large consensus auprès de signataires politiques de tous bords : Viola Amherd (PDC), Duri Campell (PBD), Ulrich Giezendanner (UDC), Jürg Grossen (PVL), Thomas Hardegger (PS), Regula Rytz (Verts) et Thomas Weibel (PVL).

Hormis la protection de la santé, Markus Peter voit d'autres aspects positifs à la motion : « En concevant correctement les contrôles de gaz d'échappement, on pourra également améliorer la réputation du moteur à combustion. » Selon lui, c'est très important à l'heure actuelle, alors que le diesel est interdit dans les centres-villes ou menace de l'être : « La motion est aussi une chance pour le moteur à combustion. » L'UPSAs propose de participer à la définition des méthodes de mesure et de contrôle. La motion demande notamment « d'examiner quelles méthodes de mesures seraient adaptées pour faire observer les valeurs limites d'émissions ». Tiana Moser pense ici à des mesures à la sortie du pot d'échappement et non à celles données par le diagnostic embarqué comme c'était habituellement le cas et prescrit par la loi jusqu'en 2013, « c'était insuffisant », selon Markus Peter.

Le Conseil fédéral invite au rejet

Le Conseil fédéral invite au rejet de la motion. Son argument principal étant que les falsifications ne pourraient pas être détectées même avec des contrôles périodiques des émissions. Selon lui, les voitures ne peuvent être propres qu'au moyen de prescriptions relatives à la réception par type de véhicules et il renvoie pour cela aux nouvelles ordonnances européennes. Toutefois, celles-ci ne s'appliquent qu'aux nouvelles voitures et non à celles qui circulent déjà. La motion sera désormais examinée par le Conseil national. <

Initiative « anti-embouteillages »

Le canton de Zurich envoie-t-il un signal fort pour la politique des transports ?

Il ne s'agit « que » d'un projet cantonal. Pourtant, le contre-projet à l'initiative « anti-embouteillages » du canton de Zurich pourrait bien avoir des répercussions dans toute la Suisse. **Sandro Compagno**, rédaction

■ Les chiffres sont alarmants : un automobiliste suisse moyen passe près de 27 heures par an dans les embouteillages, voire 54 à Zurich. Cela est non seulement agaçant, mais aussi onéreux et dangereux. Onéreux, car dans le canton le plus peuplé de Suisse, les nombreux bouchons provoquent des dommages importants pour l'économie, de l'ordre de 200 à 300 millions de francs par an. Ces coûts sont pris en charge en grande partie par l'économie, c'est-à-dire par la profession qui perd un temps de travail précieux dans le trafic. Dangereux, car le stress engendré par les embouteillages augmente le risque d'accident et entravent le passage des véhicules de secours.

C'est pour cela que la section zurichoise de l'UDC a lancé l'initiative populaire « Stop à l'encombrement de la circulation (initiative anti-embouteillages) », dont le contre-projet sera soumis à votation le 24 septembre. L'initiative n'exigeait rien moins que la synergie des capacités des routes supracommunales à la demande des usagers et réclamait, pour ce faire, un changement de la Constitution cantonale. Pour le Conseil d'État, cela allait trop loin. Les membres de l'exécutif ont craint des

conflits avec les directives de la Confédération et ont formulé un contre-projet répondant à la plupart des demandes de l'initiative tout en renonçant aux formulations trop restrictives et sources de malentendus.

Égalité de traitement avec les transports publics (TP)

L'UDC a ensuite retiré son initiative à la faveur du contre-projet qui a pour but d'ancrer dans la Constitution le transport individuel motorisé en tant que moyen de transport le plus important du canton de Zurich au même titre que les TP. « Il s'agit de mettre la voiture sur un même pied d'égalité avec les TP », explique Christian Müller, conseiller cantonal PLR et président de la section zurichoise de l'UPS. De plus, le contre-projet demande que les capacités actuelles soient déplacées et non supprimées. Selon Christian Müller : « Cela concerne surtout les villes. Si des voies de circulation doivent être supprimées, par exemple des voies de bus ou pour vélo, elles doivent être compensées ailleurs. »

Le projet n'engendrerait « pas de changement de paradigme dans la politique des transports de Zurich », ajoute Carmen-Wal-



Le comité soutient le contre-projet de l'initiative « anti-embouteillages ».

ker Späh, conseillère d'État et directrice de l'économie publique (PLR) : « Cependant, il envoie un signal fort pour le transport individuel qui a pu faire l'objet de critiques par le passé. » Pour Christian Müller, il ne faut pas sous-estimer son effet psychologique : « Un oui nous sera utile pour faire progresser des projets de politique des transports. Et même en cas d'opposition, car il influence les équilibres des intérêts. »

Le garagiste et membre du PLR est confiant et pense que les Zurichois adopteront le contre-projet le 24 septembre : « Si les électeurs verront que le gouvernement et le conseil cantonal recommandent de voter oui, je pense que c'est possible. » Les villes de Zurich et de Winterthur, traditionnellement à gauche, devraient probablement le rejeter, tandis que la population des campagnes, plus conservatrice, devrait l'accepter, selon Christian Müller. Dans tous les cas, le résultat de la votation aura des répercussions à travers tout le pays. <



Nous passons 27 heures par an dans les embouteillages, les Zurichois 54 heures.

Conseiller

Qu'est-ce qu'une offre d'emploi réussie ?

■ ms. Afin de soutenir les garagistes dans leur gestion du personnel, nous avons résumé dans le dernier numéro d'Autoinside les mesures à appliquer pour trouver des collaborateurs qualifiés. Ce mois-ci, nous donnons des conseils sur la structure et le contenu des offres d'emploi.



Se positionner en tant qu'employeur et commercialiser le poste

Une bonne offre d'emploi, c'est comme une carte de visite. Il faut donc présenter brièvement l'entreprise, souligner ce qui la démarque des autres et expliquer pourquoi il y fait bon travailler. Ainsi, elle convaincra plus rapidement les candidats. En effet, une offre d'emploi, c'est aussi une publicité. Il peut également être utile de se demander ce que les candidats attendent de leur employeur. Il est donc d'autant plus important de présenter le poste à pourvoir de façon particulièrement positive et de créer un lien émotionnel avec les candidats. Ce n'est qu'ainsi que l'offre d'emploi peut sortir du lot.

Quels éléments doivent figurer dans une offre d'emploi ?

- ✓ **Titre de l'emploi :** Désigner l'emploi de façon moderne, précise et neutre en termes de genre. Ex. : *Personnel de nettoyage* plutôt que *femme de ménage*, *Mécatronicien/ne d'automobiles*, *Chef d'atelier (h/f)*.
- ✓ **Description de l'emploi :** Présenter les tâches principales et les domaines de compétence. Ex. : *Pour ce poste, vous vous occuperez du soutien opérationnel de l'équipe de vente.*
- ✓ **Durée du contrat :** Contrat à durée déterminée ou indéterminée
- ✓ **Date d'entrée en fonction :** De suite ou à une date ultérieure
- ✓ **Qualifications indispensables :** Qualifications et formations requises pour le poste. Ex. : *Vous avez récemment terminé un apprentissage de mécanicien(ne) d'automobiles.*

✓ **Qualifications supplémentaires :** Connaissances qui ne sont pas indispensables mais qui peuvent être utiles.

Ex. : *De bonnes connaissances en anglais sont un atout.*

✓ **Description de l'entreprise :** Présenter brièvement dans quel domaine l'entreprise est active (présentation des produits ou services) et ce qui la démarque des autres. Ex. : *Avec plus de 20 succursales en Suisse romande, nous comptons parmi les garagistes leaders du marché en Suisse.*

✓ **Quels sont les avantages pour les collaborateurs ?** Formations continues, conditions de travail, réductions et autres avantages

✓ **Processus de candidature :** Documents nécessaires (CV, lettre de motivation, certificats de travail, références) et modalités d'envoi

✓ **Informations de contact :** Nom et adresse de l'entreprise, numéro de téléphone, nom de la personne de contact et son adresse e-mail

Et voici 6 conseils pour une annonce d'emploi efficace et prometteuse

#1 **Commencer par le plus important :** Les informations les plus importantes doivent se trouver en début de phrase.

Vos tâches consistent à ... au lieu de : ... constituent vos tâches

#2 **Utiliser des phrases courtes :** Pour plus de clarté, préférer plusieurs phrases de maximum 20 mots. Utiliser des formulations qui facilitent la lecture.

#3 **Laisser de côté ce qui n'est pas utile :** Les répétitions et les informations évidentes ou non pertinentes sont inutiles. Aller à l'essentiel.

#4 **Éviter d'alourdir :** Les offres d'emploi doivent être précises et aller droit au but. Les explétifs et les verbes de modalité comme *pouvoir* et *devoir* sont à éviter.

Vous participerez à la réalisation de projets complexes au lieu de : Vous aurez la possibilité de participer à la réalisation de projets complexes

#5 **Ne pas allonger inutilement :** Les phrases à rallonge, les relatives trop nombreuses, les figures de style et les formulations complexes sont à éviter.

#6 **Pimenter le texte, mais avec parcimonie :** Les adjectifs imagés peuvent être utilisés pour insister sur un point, mais il ne faut pas en abuser. De trop nombreux adjectifs tels que *dynamique*, *énergique* et *performant* n'apportent que peu de substance. <



Leader sur le marché de l'emploi en ligne suisse, JobCloud, forte d'une expérience de plus de 20 ans, exploite entre autres jobup.ch et jobs.ch, les plateformes d'emploi préférées en Suisse romande et en Suisse alémanique. Rendez-vous sur www.jobcloud.ch pour de plus amples informations, des conseils, des check-lists et des articles sur les thèmes du recrutement et de la politique RH.

90 ans de l'UPSA

Quelle mobilité à l'avenir ?

Un anniversaire n'est pas seulement l'occasion de faire une rétrospective. En cette année particulière, l'UPSA se concentre également sur son avenir, notamment avec la mise en place du projet « Vision 2025 pour les garages ». **Sandro Compagno**, rédaction



Le meilleur des mondes ? Une visualisation des véhicules autonomes.

■ Le document a été élaboré par une équipe d'étudiants de la haute école de Saint-Gall (HSG). Kurt Aeschlimann était responsable du projet au sein du comité central de l'UPSA, assisté par Markus Aegerter et Olivier Maeder dans leurs domaines de compétence respectifs, la représentation de la branche et la formation.

L'élaboration du document d'environ 20 pages est maintenant terminée. Les tendances identifiées par le groupe de projet peuvent être résumées par le concept de « Smart Mobility ». Depuis que des esprits ingénieux inventèrent la roue simultanément en Mésopotamie et en Europe il y a 5500 ans, notre mobilité n'a cessé de gagner en intelligence. Néanmoins, la dynamique en cours est du même ordre que le remplacement des chevaux par le moteur à essence il y a 120 ans, même si, à l'époque, des doutes subsistaient : « Je crois au cheval, l'automobile est un phénomène passager » : ces propos étranges au sujet du nouveau moyen de locomotion à la mode de l'époque sont ceux du dernier empereur allemand Guillaume II.

Malgré ces réserves, les cent dernières années ont été dominées par la voiture. À présent, il convient de trouver des réponses aux défis de la prochaine décennie. Au cours de leur projet, les étudiants de la HSG ont non seulement identifié les futures tendances, mais ils ont aussi formulé des pistes de solutions pour que les garagistes puissent faire face à cette évolution et en tirer profit.

1. Les centres de service

Ce volet concerne les services destinés aux prestataires de mobilité tels que les sociétés d'autopartage. L'utilisation du véhicule par plusieurs personnes accroît les besoins en travaux de nettoyage, de réparation et d'entretien. Les voitures sont connectées au centre de service, tandis que la centrale est informée de leur utilisation et de leur état, et peut les convoquer lorsque c'est nécessaire.

2. Les prestataires de mobilité

Le garage, doté d'une flotte de véhicules, devient lui-même un prestataire de services de mobilité. Les particuliers, mais aussi les

entreprises, les hôpitaux, les personnes âgées, les écoles ou encore les restaurants constituent leurs groupes cibles. Tous sont susceptibles d'être intéressés par des services de mobilité.

3. Le garage numérique

L'intégration de données sur les clients et les véhicules permet aux garages de s'adresser à leurs clients de façon ciblée. Le garage sait quand le véhicule nécessite un service ou une réparation et peut automatiquement soumettre une proposition de rendez-vous au client. Lors de petites réparations, le client peut s'installer confortablement dans une salle d'attente, ce qui fournit une occasion d'entretenir la relation et de vendre des prestations complémentaires.

Pour reprendre les mots de Markus Aegerter, responsable du domaine Représentation de la branche, « interconnexion, partage et propulsions alternatives » sont les trois thèmes prioritaires que l'UPSA entend maintenant approfondir. En effet, lors de sa prochaine réunion, le groupe de travail devra transformer les pistes des étudiants de la HSG en solutions concrètes. Markus Aegerter : « Lors de cette réunion, notre tâche consistera à classer les pistes par ordre de priorité et à déterminer les idées à poursuivre. »

Une chose est sûre, le cheval auquel Guillaume II tenait tant n'en fera pas partie. En revanche, la question de savoir sur quel cheval les garagistes suisses devront miser à l'avenir fera encore l'objet de nombreuses discussions. <



Markus Aegerter

Diesel

Rester calme et prendre le temps nécessaire pour conseiller les clients

Compte tenu de l'état d'esprit qui règne surtout en Allemagne au sujet du diesel, on pourrait penser que sa fin est proche, et qu'elle entraînera celle du moteur à combustion interne en tant que tel. Il n'en est rien. La Suisse ne connaît pas de « crise du diesel ». C'est ce que montrent clairement les chiffres actuels du marché. **Reinhard Kronenberg**, rédaction



Dans les entretiens avec les clients, il est essentiel de rester calme et de prendre le temps nécessaire.

SÉRIE

LE MOTEUR DU FUTUR

■ Le moteur diesel est dans le viseur des politiques, principalement en Allemagne : on l'accuse de causer des dépassements parfois massifs des valeurs limites pour l'oxyde d'azote (NO_x) dans plusieurs villes. Suite au « sommet du diesel » qui s'est tenu à Berlin début août, les constructeurs allemands Audi, BMW, Mercedes, Porsche et VW se sont engagés à appliquer toute une série de mesures. Elles devraient permettre une baisse significative des émissions d'oxyde d'azote des quelque 5,3 millions de véhicules concernés, notamment grâce à une mise à jour logicielle. Certains constructeurs et importateurs offrent également des primes de reprise pour les voitures plus anciennes. Pour l'instant, les constructeurs n'abordent pas la question du rétro-équipement, beaucoup plus onéreux, mais elle n'a pas disparu de l'agenda politique.

Il est compréhensible que le débat qui

agite l'Allemagne ait semé le doute parmi les propriétaires de véhicules diesel et les personnes qui souhaitent en acquérir un. L'Allgemeine Deutsche Automobil Club (ADAC) note une augmentation des demandes à ce propos depuis quelques semaines. Cette vague d'incertitude pourrait gagner la Suisse. Les médias y contribuent fortement : « Les ventes de voitures diesel s'effondrent (- 5,4 %) » titre le « Blick » en s'appuyant sur les chiffres des nouvelles immatriculations publiés début août par auto-suisse. Il suffit que le nombre de recherches au sujet des véhicules diesel ait diminué sur le portail de comparaison internet Comparis pour que celui-ci proclame que « la crise du diesel a atteint le marché suisse ».

Des faits plutôt que des gros titres

Pourtant, lorsqu'on prend la peine de s'intéresser aux faits plutôt qu'aux gros titres des journaux, la situation du marché apparaît bien différente. Une analyse des chiffres du premier semestre réalisée par Auto-i-DAT AG pour le compte d'UPSA Online montre certes que la proportion de diesel dans les achats de voitures neuves a

légèrement reculé depuis le début de l'année (- 4 %). Mais durant la même période, les nouvelles immatriculations de SUV diesel ont nettement augmenté : + 6,2 % pour la classe moyenne inférieure, + 14,4 % pour la classe moyenne supérieure et + 20,2 % pour la classe de luxe. Un indicateur plus rapide et plus fiable d'une « crise du diesel » serait un allongement de la durée d'immobilisation des véhicules diesel d'occasion. Or, ici aussi, les experts d'Auto-i-DAT calment le jeu : « Nous n'enregistrons actuellement aucune augmentation de la durée d'immobilisation des occasions diesel », déclare René Mitteregger, spécialiste du traitement des données chez Auto-i-DAT. Bien au contraire : « Les durées d'immobilisation se sont raccourcies ces derniers mois, tant pour les voitures diesel que pour les véhicules à essence ; le marché de l'occasion fonctionne extrêmement bien. » Première place de marché en ligne de Suisse pour les véhicules, AutoScout24 le confirme à UPSA Online : « Sur la base de l'évolution actuelle de toutes les marques, nous n'observons aucune dégradation d'image ni aucune perte de confiance pour les marques concernées par

l'affaire des gaz d'échappement ». L'analyse du marché des véhicules promet de devenir passionnante dans les mois à venir. Car les primes de reprises annoncées vont certainement dynamiser les ventes des nouveaux véhicules et des occasions.

Recommandations et options d'action

Le battage médiatique à propos du diesel et les primes annoncées à différentes reprises conduiront sans doute davantage de propriétaires de véhicules diesel à s'adresser à leurs garagistes ces prochaines semaines. En soi, c'est un bon signe, qui témoigne d'un rapport de confiance. En juillet déjà, donc avant le « sommet du diesel » de Berlin, l'UPSA invitait ses membres à renforcer leurs services de conseil au sujet du diesel et, en tant qu'agents fiduciaires des automobilistes, à soutenir autant que possible les clients. Afin d'assister ses membres dans leur rôle de prestataires de mobilité compétents, l'association a élaboré, en collaboration avec auto-suisse, une liste des actions auxquelles les garagistes peuvent recourir lors des entretiens :

- Restez calmes, transmettez votre calme à vos clients et prenez le temps nécessaire pour les entretiens.
- N'attendez pas que le client vous aborde. Prenez plutôt le sujet à bras le corps si vous estimez que le client s'en inquiète.
- Montrez-lui que vous êtes informé de la situation actuelle.
- Soulignez comme par le passé les avantages existants incontestés du diesel : un entretien moins onéreux dû à une moindre consommation de carburant et à des émissions réduites de CO₂.
- Précisez que le marché des véhicules

diesel fonctionne bien en Suisse et qu'aucune chute de valeur démesurée n'est à craindre. Les données correspondantes publiées par Auto-i-DAT et AutoScout24 sont explicites.

- Informez également le client que de nombreux constructeurs de renom investissent des milliards dans le développement de moteurs diesel, ce qu'ils n'envisageraient pas s'ils ne croyaient pas à cette technologie. Les progrès dans le domaine de l'efficacité énergétique qui ont été accomplis ces dernières années sur les moteurs à combustion interne sont considérables.
- Proposez de votre propre initiative un contrôle du niveau d'AdBlue dans le réservoir et faites l'appoint si nécessaire.
- Indiquez au client qu'aucune ville suisse ne prévoit de restrictions de circulation pour les voitures diesel.
- Si votre marque a déjà organisé des mises à jour logicielles ou des solutions de rétro-équipement, mettez activement des informations complémentaires en perspective dès que vous les avez. Remarque : suite au « sommet du diesel » du 2 août à Berlin, les constructeurs allemands ont présenté des informations indiquant les modalités possibles de correction des véhicules diesel.
- N'oubliez pas de mentionner que des solutions efficaces de rétro-équipement en vue de la dépollution en oxyde d'azote sont actuellement en cours de développement pour de plus en plus de modèles.
- Si votre marque propose une prime de reprise pour les véhicules diesel anciens : informez activement votre clientèle, en toute transparence, sur les possibilités

d'une telle reprise et les conditions requises pour en bénéficier. Discutez avec votre client de ses besoins relatifs à un véhicule neuf et sélectionnez avec lui la motorisation qui lui convient le mieux.

- Faites preuve de plus de souplesse commerciale que d'habitude, car ce faisant, vous investissez dans l'approfondissement de la relation avec votre client. Quels que soient les désagréments occasionnés par la situation actuelle, saisissez cette excellente opportunité pour vous positionner en prestataire de services. Tenez-vous aux côtés de vos clients par des actions chaque fois que cela est possible.

L'UPSA souhaite une résolution rapide et sans complication

Pour l'UPSA, qui suit très attentivement la situation, il ne peut être actuellement question que de deux choses : « D'abord, en phase avec nos concessionnaires, nous attendons des fabricants qu'ils organisent rapidement et sans complication la rectification des véhicules diesel concernés et qu'ils prennent en charge le financement, afin que les concessionnaires puissent garder la confiance de leurs clients », dit le président central de l'UPSA, Urs Wernli. Au niveau politique, il s'agit en second lieu d'empêcher que la panique qui a saisi les autorités en Allemagne se propage en Suisse et conduise à d'éventuelles restrictions de la circulation dans les villes. « Nous travaillons activement sur ces deux plans avec nos partenaires » assure Urs Wernli. Il est cependant conscient que cette thématique offre un boulevard aux politiciens qui cherchent à se profiler au détriment du trafic individuel motorisé et donc de l'automobile. <

Mobilité du futur : quelles conséquences pour le commerce

« Durant les 50 prochains mois, l'industrie automobile évoluera davantage que durant les 50 dernières années » : c'est ce qu'a prédit le futurologue Lars Thomsen lors de la « Journée des garagistes suisse » en 2015. Et il a sans doute raison. Des défis gigantesques attendent l'industrie automobile, et avec elle le commerce. La première doit se préparer à la mobilité du futur sans savoir à quoi elle ressemblera concrètement. Les grands groupes comme Volkswagen, BMW ou Daimler se muent en « prestataires de mobilité », et le commerce s'interroge légitimement sur le rôle qu'il aura à jouer dans un tel concept. Si les fabricants eux-mêmes ne sont pas capables de définir avec précision quel sera le modèle d'affaire du futur, comment le commerce le pourrait-il ? Gagner de l'argent avec des prestations de mobilité, oui mais comment ?

AUTOINSIDE et agvs-upsa.ch, les médias de l'UPSA, publient une série d'articles sur les principaux développements dans le domaine de la mobilité, et s'interrogent sur leurs conséquences éventuelles pour les différents membres de l'UPSA.

Cette évolution sera le thème central de la prochaine Journée des garagistes suisses, qui se déroulera le 17 janvier 2018 au Kursaal de Berne.

VOTRE SPÉCIALISTE
POUR BOÎTES DE
VITESSES, DIRECTIONS
ET ESSIEUX.

ZF Services Schweiz AG
8604 Volketswil
zf.com/services/ch



Réparation de pare-brise

Des impacts qui rapportent

De tous les vitrages de l'automobile, c'est le pare-brise qui est le plus exposé aux impacts de pierres. Le résultat d'un gros bruit suivi d'un sursaut du conducteur est un impact bien visible sur le verre. Il n'est pas toujours nécessaire de remplacer complètement le pare-brise : dans un tiers des cas, le dommage peut être réparé par le garagiste, démarche astucieuse et écologique. **Harry Pfister**, auto&savoir

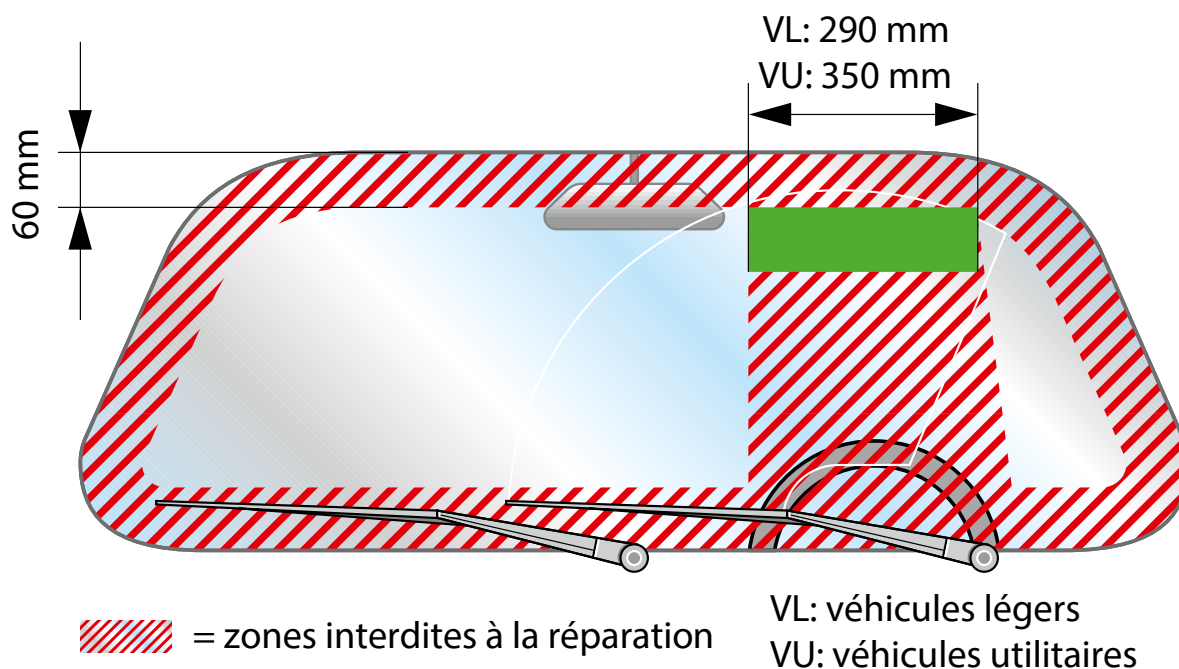


Illustration 1. La réparation n'est pas autorisée dans le champ de vision du conducteur, zone située à 145 mm sur la gauche et la droite du centre du volant (directive n° 77/649). Cette zone s'étend à 350 mm sur les véhicules utilitaires. Aussi sur 60 mm depuis le bord du vitrage, pas de réparation non plus. Une réparation est tolérable dans la zone verte, masquée par le pare-soleil.

■ Une réparation n'est possible que sur les pare-brise de sécurité en verre feuilleté (verre de sécurité stratifié) lorsque l'impact se situe en dehors du champ de vision du conducteur (illustration 1). La feuille intermédiaire en PVB (Polyvinyle de Butyral) ne doit pas être touchée. Une zone trouble, blanche ou laiteuse entourant l'impact, signifiera un dommage à cette feuille. Le terme technique de ce dommage est le délaminage. Les fissures sur les véhicules légers ne doivent pas dépasser 50 mm (véhicules utilitaires 150 mm) et le diamètre du cratère d'impact 5 mm. Le dommage ne doit pas aboutir sur le bord du pare-brise et la quantité de verre manquant doit être faible. La zone de bordure en céramique teintée, pointillée ou hachurée ne doit pas être réparée. Il en va de même lorsque deux impacts sont distancés de moins de 100 mm. Une différence de teinte peut apparaître dans la zone réparée sur les

vitres athermiques (exemple Solextra) et peut conduire à une réclamation client.

Réparations possibles

L'œil de bœuf, l'étoile ou les dommages combinés peuvent être réparés (illustration 2). Le résultat de la réparation est le meilleur pour l'œil de bœuf. Les étoiles sont plus problématiques car un scintillement peut se produire à contre-jour.

En cas d'impact, il est très important de recouvrir la zone d'un adhésif. Plus la réparation se fait rapidement, plus le résultat a des chances d'être invisible. Par ailleurs, les fissures peuvent s'allonger, surtout lors de différences thermiques importantes dues par exemple, au rayonnement intense du soleil suivi d'une forte averse orageuse.

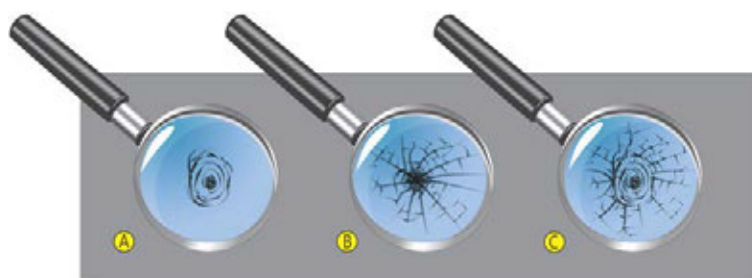


Illustration 2. L'œil de bœuf (A), l'étoile (B) ou les dommages combinés (C), sont réparables.

Conditions de réparation

Critères impératifs pour une réparation parfaite :

- La température du verre doit se situer entre 10 et 25 °C. À température plus basse, la résine pourrait ne pas combler entièrement l'impact. A température plus élevée, la zone à réparer pourrait s'agrandir par le décollage de la feuille PVB.
- La zone à réparer doit être exempte de toute humidité.
- La date d'utilisation optimale de la résine ne doit pas être dépassée, elle doit être stockée dans son sachet en aluminium dans de bonnes conditions, protégée de la chaleur et la lumière.
- La zone à réparer doit être nettoyée de tous corps étrangers, salissures ou résidus de verre brisé, car la transparence de la zone réparée en serait directement affectée.
- Le rayonnement solaire direct durant la réparation doit être évité, car les UV provoqueraient le durcissement trop rapide de la résine et sa mauvaise pénétration dans les fissures de l'impact.

Déroulement de la réparation

Premiers pas : nettoyage de la zone à réparer, retirer les éclats de verre en grattant au moyen d'une pointe à tracer. Aspirer l'air de la zone d'impact au moyen d'une pompe à vide manuelle, ce qui permet surtout d'aspirer l'humidité. La zone à réparer peut être séchée au moyen d'une soufflante à air chaud.

Centrer l'injecteur à résine sur l'impact et fixer son support au moyen des ventouses (illustration 3). La résine devrait s'écouler automatiquement dans l'impact. Cette opération dure environ 2 à 3 minutes. En serrant le piston de l'injecteur, la résine pénètre encore durant 2 à 5 minutes sous légère pression. Quelques éclats sont audibles par l'éjection de bulles d'air. L'injecteur peut ensuite être desserré afin d'enlever la pression. De la résine alimente à nouveau l'injecteur, elle sera mise une nouvelle fois sous pression. Les changements de pression permettront à la résine de pénétrer jusque dans les plus fines fissures de la zone endommagée.

Un petit miroir peut être fixé à l'intérieur afin de contrôler le remplissage de résine. Il est possible de procéder au remplissage en plusieurs étapes afin de combler intégralement le cratère de l'impact. Aucune ombre ne doit être visible et chaque fissure doit



Illustration 3. Support avec injecteur. Le miroir installé à l'intérieur permet de mieux contrôler le remplissage de résine.



Illustration 4. La résine de finition se trouve entre la feuille et la zone réparée. Le rayonnement UV provoque le durcissement de la résine. La lampe UV est enclenchée pour une durée maximale de 10 minutes.



Illustration 5. Le surplus de résine est retiré avec précaution au moyen d'un grattoir à lame.

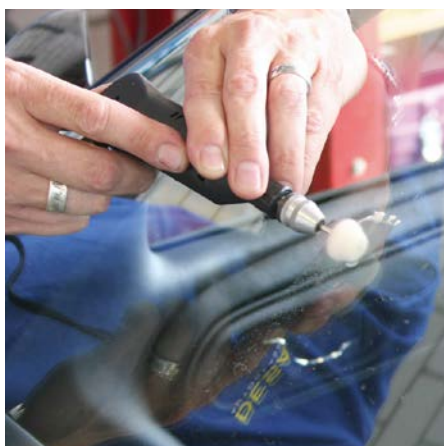


Illustration 6. Polissage de la zone réparée.

se transformer en ligne presque invisible. Lorsque la feuille PVB est endommagée, une tache en forme de fleur bien visible apparaît en injectant la résine.

Le support d'injecteur peut ensuite être retiré, puis on applique 1 à 2 gouttes de résine de finition sur la zone réparée (Ethoxy-Ethyl-Acrylat/Hydroxy-Ethyl-Metacrylat), recouverte d'une feuille spéciale. Cette feuille est soumise au rayonnement UV durant 10 minutes au maximum (illustration 4).

La feuille est ensuite retirée et le surplus de résine enlevé précautionneusement au moyen d'un grattoir à lame (illustration 5). Le polissage permet de supprimer toute rayure (illustration 6). Enfin, le pare-brise sera nettoyé intégralement.

Peu onéreux et rapide

La voiture peut être remise en circulation immédiatement après réparation. Un autre avantage est le petit prix de la réparation (voir AUTOINSIDE 7/8 2017).

Tout le monde sort gagnant : le propriétaire du véhicule et l'assurance bris de glace, et cela permet également de ne pas augmenter les primes d'assurance. Un point positif supplémentaire : la réparation peut se faire en atelier, mais également à domicile ou sur le lieu de travail. <



Vous souhaitez en savoir plus sur le sujet ? La revue spécialisée « auto&savoir » est exactement ce qu'il vous faut.



■ Le nouveau sujet, « visuel clé » en jargon, est dès à présent diffusé sur des affiches, des dépliants, des bannières et des roll-ups. L'élément principal de ces divers supports publicitaires est le dépliant présentant la vue d'ensemble des formations professionnelles initiales dans la branche automobile. Les métiers techniques de l'automobile ainsi que ceux du commerce et de la vente au détail sont illustrés et décrits en page 22. Les textes sont courts, les données essentielles (nombre d'années d'apprentissage, cours interentreprises, matières scolaires, domaines de compétence opérationnelle) sont représentées de manière compacte et claire. Le dépliant est assorti de deux pages de titre, une pour les voitures de tourisme et une pour les utilitaires. Il convient à des tirages destinés à des événements des deux catégories.

Travail de base en deux ateliers

Le visuel clé constitue le prolongement du développement du sujet « Mission possible » qui est utilisé depuis 2011. Un groupe de travail composé de représentants de l'UPSA, d'apprentis et de professionnels de Viva AG für Kommunikation a élaboré les bases visuelles et matérielles de la nouvelle image dans le cadre de deux ateliers. En tant que partenaire de communication de longue date de l'UPSA, Viva a ensuite mis en œuvre ces bases.

Les couleurs froides et l'arrière-plan postmoderne qui rappelle un vaisseau spatial sur les deux pages de titre détonnent par rapport à l'identité visuelle actuelle. Ce langage des couleurs et des formes a essentiellement été défini par les jeunes participants de l'atelier.



Le dépliant présente deux pages de titre différentes.

Nouveau visuel clé

Présence de taille pour la relève professionnelle

Le nouveau visuel clé est arrivé ! L'UPSA AGVS investit dans une nouvelle présence nationale pour conquérir les jeunes. Mais son message à la relève motivée et ambitieuse reste inchangé : les métiers de l'automobile ont de l'avenir.

Sandro Compagno, rédaction

D'autres jeunes professionnels ont par ailleurs été impliqués dans la conception de la nouvelle image de la profession. Olivier Maeder, le responsable formation de l'UPSA, a présenté les variantes élaborées par Viva à de nombreux apprentis et en a discuté avec eux. M. Maeder se réjouit non seulement de la participation des jeunes apprentis, mais il est surtout « ravi que les jeunes aient décidé eux-mêmes de la nouvelle image ».

Un outil pratique : le journal du stage de préapprentissage

Selon un sondage auprès des diplômés des formations techniques de base, le stage de préapprentissage reste l'instrument de décision le plus important pour le choix de carrière.

L'UPSA propose dans ce cadre un journal du stage de préapprentissage pour les formations techniques de base dans les trois langues nationales ; il peut être téléchargé gratuitement et contient une check-list du programme et quatre exercices qui expliquent l'automobile au quotidien à l'apprenti et l'invitent à appliquer ce qu'il a appris.

Un stage de préapprentissage est non seulement une chance pour les futurs apprentis, mais aussi pour les garagistes. Le guide de l'UPSA explique comment un stage de préapprentissage peut se dérouler.

Le guide téléchargeable : www.agvs-upsa.ch/fr/formation/formation-professionnelle-initiale/pour-les-formateurs

Les apprentis, des modèles

Les modèles photo illustrés dans le visuel clé sont tous des apprentis de la branche automobile qui ont répondu à un appel paru dans AUTOINSIDE. Ils ont été photographiés dans leur environnement professionnel lors de séances photo qui ont eu lieu en avril et en mai dans trois garages. Binelli AG à Zurich, Nutzfahrzeug AG Zentralschweiz à Kägiswil (OW) et Küry Parkside AG à Rüslikon (ZH) ont mis leur atelier et leur showroom à la disposition de l'UPSA. « 60 apprentis s'étaient portés candidats aux séances photo », affirme Olivier Maeder. « Et ce qui me réjouit particulièrement : pratiquement la moitié d'entre eux étaient des femmes. »

Commander et télécharger dès maintenant

Le dépliant (22 pages, A6/5) peut être commandé dès à présent dans la boutique en ligne de l'UPSA : www.upsa-agvs.ch/fr/shop

Toutes les données nécessaires à l'impression d'affiches A3, F4 et F12, à la fabrication de roll-ups (85 × 200 cm) et de fanions de plages (87 × 340 cm) ainsi que divers modèles d'annonces peuvent être téléchargés : www.agvs-upsa.ch/fr/prestations/communication/metier-et-carriere. <

Les « FutureDays » de la haute école spécialisée bernoise

Que faire après l'apprentissage ?

1100 apprenties et apprentis de toute la Suisse se sont rendus aux FutureDays à Vauffelin (BE), au mois de juin. Organisé par le département Technique automobile de la haute école spécialisée bernoise (BFH) pour la septième fois déjà, l'événement visait à informer les apprentis sur la formation continue professionnelle après une formation de base. **Bruno Sinzig**, rédaction

■ Cette manifestation, désormais traditionnelle, a été organisée en collaboration avec l'Union professionnelle suisse de l'automobile (UPSA), l'association professionnelle Technique agricole (Agrotec Suisse), l'Union Suisse des Carrossiers (USIC) et l'Association de la branche du commerce spécialisé des véhicules deux-roues (2roues Suisse). Ont également participé l'Association suisse des enseignants de la technique automobile (ASETA) et l'Association suisse des enseignants techniques du machinisme agricole, de la construction et d'appareils à moteur (ASEMACA). Des apprentis terminant la troisième des quatre années de leur formation étaient conviés à cet événement.

Un nouveau record de participation a été réalisé avec quelque 1100 personnes. La moitié d'entre elles était des apprentis mécaniciens d'automobiles et le reste des participants représentait les métiers des machines agricoles et machines de construction, puis de la carrosserie et enfin les mécaniciens de motos.

Explorer l'avenir professionnel

Le programme riche et varié réservait de nombreuses activités alléchantes. Les connaissances de base ont fusé et furent associées à des démonstrations passionnantes. Les TechSpots étaient l'occasion de s'informer sur des sujets tels que l'entraînement, la sécurité ou encore les nouvelles technologies et la construction de véhicules.

Les InfoSpots, dans lesquels les apprentis pouvaient obtenir des renseignements sur l'offre de formation et de formation continue des associations professionnelles participantes, ont été pris d'assaut. Bien sûr, le Bachelor en technique automobile de la Haute école spécialisée bernoise (BFH) a également été présenté.



Bernhard Gerster, responsable du département Technique automobile de la BFH, explique le déroulement de la journée.



Point d'information de l'UPSA: Olivier Maeder informait sur les nombreuses offres de formation continue proposées par l'UPSA.



Besoin d'un renseignement? Le stand de l'UPSA informait sur la formation continue.



TechSpot châssis : zoom sur le développement de la technique du pneu.



À 50 km/h contre un véhicule à l'arrêt. Lors du choc latéral, le passager glisse sous la ceinture de sécurité trois points. Les impacts de sa tête sur le toit et le montant B sont bien visibles.

L'incontournable crash-test en direct

Bien que la formation continue était au cœur de l'événement, le point d'orgue était le crash-test en direct, cette année axé sur les collisions latérales. Chaque jour, Dynamic Test Center AG (DTC) faisait percuter un véhicule lancé à une vitesse d'environ 50 km/h contre le flanc d'une voiture à l'arrêt.

Cette année, la série de tests entendait démontrer le manque de sécurité pour le passager avant d'un véhicule percuté par le flanc. Deux mannequins étaient donc installés sur les sièges conducteur et passager.

Ces crash-tests ont démontré que le mannequin passager glissait sous la ceinture de sécurité diagonale, que le raidisseur de ceinture se soit déclenché ou non. L'inertie a fait que les deux mannequins ont d'abord été projetés vers la gauche. Au moment où le passager percute le conducteur et où la tête du conducteur est toujours lancée latéralement, la tête du passager percute le cou et l'épaule du conducteur. Aucun des crash-tests latéraux n'a montré que les deux têtes se percutaient. Il se produit un genre de coup du lapin vers la droite, qui projette la tête du mannequin passager contre le cadre de toit ou le montant B.

Ainsi, les tests permettent de conclure que si le conducteur et le passager pouvaient être maintenus écartés l'un de l'autre par un système de retenue efficace (ceinture améliorée ou airbag médian, par ex.), ce ne serait pas le conducteur qui servirait d'airbag lors d'un choc latéral.

Des retours très positifs

Le sondage réalisé à l'issue de chaque journée des FutureDays auprès des participants montre que cet événement, organisé de main de maître, répond à un réel besoin. Bernhard Gerster, responsable du département Technique automobile de la BFH, a remarqué avec enthousiasme que les retours des participants n'avaient pas été aussi bons depuis 9 ans. <

NEVER STOP LEARNING

AGVS Business Academy

SEPTEMBRE

Facebook, Xing, Twitter et WhatsApp dans la vente automobile

Les différentes plateformes des réseaux sociaux comme Facebook, Xing, Twitter et WhatsApp nous offrent des nouvelles possibilités pour communiquer avec nos clients, en gagner de nouveaux et les fidéliser sur le long terme. Cet atelier est spécialement conçu pour la branche automobile.

> 6 septembre 2017, Paudex

Cours d'introduction « Orfo 2012 » employé(e)s de commerce, 1 journée

Cette formation a pour objectif d'informer les personnes responsables de la formation des employé(e)s de commerce de la branche automobile sur la nouvelle ordonnance sur la formation professionnelle initiale (Orfo 2012) ainsi que de les initier à l'utilisation de la plate-forme time2learn.

> 8 et 12 septembre 2017, Yverdon

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

Der Workshop «Facebook, Xing, Twitter und WhatsApp im Autoverkauf» zeigt neuartige Möglichkeiten auf, wie Sie die verschiedenen Plattformen für sich selber einsetzen können, um noch erfolgreicher

zu verkaufen. Dieser Workshop ist speziell für die Automobilbranche konzipiert.

> 19. September 2017, Bern

MWST Fortsetzungs- und Vertiefungskurs, 1 Tag

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

> 20. September 2017, 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 damit verrechenbare Stunden im Aftersales-Geschäft erhöht werden. Zu Ihrer Unterstützung erhalten Sie Checklisten, Beispiele und ein einfaches Excelsheet zur

Berechnung und Überwachung der wichtigsten Kennzahlen.

> 21. September 2017 Bern

OCTOBRE

26. AGVS-Frauenseminar 2017

Mit dem Frauenseminar sprechen wir alle Garagistenfrauen im deutschsprachigen Raum an, welche administrative und personelle Aufgaben wahrnehmen und ihren Betrieb durch gezielte und effiziente Konzepte weiterentwickeln wollen. Themen 2017: Schüssler Salze – Hausapotheke für den Winter, Meistern Sie die Tücken der Körpersprache, Persönliche Vorsorge.

> 1. Seminar: 23. bis 25. Oktober 2017, Solothurn

> 2. Seminar: 06. bis 08. November 2017, Solothurn

> Anmeldeschluss: 11. September 2017

NOVEMBRE

Occasionsmanagement, 1 Tag

Für Automobilverkaufsberater, Geschäftsführer und Inhaber: Ausstellung sowie Präsentation der Occasionen. Den gesamten Eintauchprozess erarbeiten. Bestandsmanagement von Occasionen. Dynamische Preisstrategie anhand von

Beispielen auf den Internetplattformen aufzeigen und erarbeiten. CRM Kunden gewinnen und Kundenbindung.

> 7. November 2017, Bern

Séminaire de gestion des occasions, 1 journée

Groupes cibles : propriétaires, directeurs, vendeurs automobiles. Contenu : expositions 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 ; CRM : gagner et fidéliser les clients.

> 9 novembre 2017, Paudex

Finanzielle Führung in Garagenbetrieben

Kennen Sie die Finanzzahlen in Ihrem Unternehmen und wissen Sie, wie Sie diese beurteilen müssen? Dieser Kurs richtet sich an Inhaber und Führungskräfte, welche sich eine solide Kompetenz in Finanz- und Controlling-Fragen aneignen oder vertiefen wollen. Sie lernen wichtige Finanzentscheide im Betrieb zu beurteilen,

vorzubereiten und durchzuführen.

Mehr dazu erfahren Sie in dieser Ausgabe auf Seite 112.

> 15. oder 29. November 2017, Bern

Direction financière de garages

Connaissez-vous les indices financiers de votre entreprise et savez-vous comment vous devez les évaluer ?

> 22 novembre 2017, Paudex

Workshop Mitarbeitergespräch, 1 Tag

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

> 22. November 2017, Bern

FÉVRIER 2018

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

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

> 27. und 28. Februar 2018, Bern

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

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

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



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



COMMENT METTEZ-VOUS EN OEUVRE LA SÉCURITÉ AU TRAVAIL?

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

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

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



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



Chiffres de la REMP

AUTOINSIDE poursuit sa croissance !

Une Union forte a besoin de médias forts. AUTOINSIDE est incontestablement le numéro 1 de la branche automobile suisse et poursuit sa croissance à un niveau élevé. L'étude actuelle de l'association pour les recherches et études des médias publicitaires (REMP) le confirme. Celle-ci atteste qu'AUTOINSIDE est paru à 12 289 exemplaires en 2017, soit une augmentation de 3,5 % par rapport à l'année dernière.

■ pd. Tiré à 12 000 exemplaires, AUTOINSIDE s'adresse tous les mois à près de 30 000 lectrices et lecteurs de la branche automobile suisse. Avec ses sites Internet agvs-upsa.ch, metiers-auto.ch et autoenergiecheck.ch, l'UPSA touche 50 000 personnes de plus. Ainsi, les médias de l'UPSA totalisent chaque mois environ 80 000 contacts.

Cela revêt son importance pour une association professionnelle et sectorielle qui entend proposer à ses membres un soutien précieux au quotidien, des informations importantes en matière de formation professionnelle, une orientation sur les débats politiques ou les tout derniers développements techniques de la branche automobile. C'est également important vis-à-vis de tous les fournisseurs qui trouvent dans AUTOINSIDE une plate-forme



permettant la transmission précise et sans perte de diffusion de leurs messages à destination des groupes cibles pertinents pour eux.

Pour renforcer sa position leader sur le marché, AUTOINSIDE a développé toute une palette d'offres d'abonnement attrayantes qui s'adresse essentiellement à la relève professionnelle et aux spécialistes qui suivent une formation continue.

Vous trouverez les détails dans le prospectus ci-joint. Si celui-ci a déjà disparu (chose que nous pouvons bien imaginer...), vous trouverez toutes les informations ainsi que l'abonnement qui vous convient le mieux sur www.agvs-upsa.ch/fr/abo

AUTOINSIDE paraît onze fois par an (avec un double numéro en juillet/août) en allemand et en français. <

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



Le portail d'offres d'emploi Gateway

Un nouvelle voie pour le recrutement d'apprentis

Si l'utilisation de systèmes de recrutement numériques est déjà monnaie courante dans le cadre de la recherche de professionnels adultes, elle n'est pas encore habituelle pour le recrutement de jeunes. Le portail d'offres d'emploi Gateway est un pionnier en matière de mise en relation personnalisée entre les jeunes et les entreprises.



■ Toni, responsable de la formation, veut continuer à former des apprentis mécanicien(ne)s en maintenance d'automobiles CFC et mécanicien(ne)s d'automobiles CFC l'an prochain. Il publie ses trois places d'apprentissage bien à l'avance dans le journal local et sur son site Internet. Contre toute attente, il reçoit très peu de candidatures. Les lettres lui parviennent tant par courrier que par e-mail, et il passe beaucoup de temps à compiler les dossiers. De plus, ceux-ci sont souvent incomplets. Au final, le garagiste ne réussit à pourvoir qu'une des places d'apprentissage de mécanicien(ne) en maintenance d'automobiles CFC: un bilan décevant.

Cet exemple illustre les expériences souvent relatées par les formatrices et formateurs du secteur des métiers techniques. La publication des places d'apprentissage par différents canaux (sur Internet et dans les journaux) demande énormément de travail. Les recruteurs s'y perdent parmi tous les dossiers reçus et souvent, ils ne trouvent pas non plus les profils souhaités.

La situation est différente en ce qui concerne la sélection de collaborateurs ayant terminé leur formation: les entreprises utilisent depuis longtemps des systèmes dits de gestion des candidats pour

trouver de nouveaux talents. Toutefois, pour la sélection de futurs apprentis, il existe toujours peu de systèmes de ce genre. Le portail d'offres d'emploi Gateway est l'un des centres de service qui facilitent la procédure de candidature et en améliorent l'efficacité. D'une part, les jeunes candidates et candidats peuvent entièrement gérer leurs dossiers sur le portail en ligne: une fois qu'ils ont répondu aux questions de l'analyse d'orientation professionnelle WayFi, le résultat est disponible dans leur profil. Ensuite, les jeunes peuvent se constituer un dossier de candidature électronique complet incluant un curriculum vitae, et envoyer des candidatures en ligne aux entreprises.

D'autre part, les entreprises peuvent utiliser Gateway pour rechercher des apprentis répondant au profil recherché. Pour entrer en contact avec les jeunes sur Gateway, une entreprise formatrice a le choix entre l'offre « Light » et la formule complète « Premium ». L'offre « Light » permet une présentation personnalisée de l'entreprise formatrice à l'aide de textes, de photos et de vidéos, et inclut le système de gestion des candidats. Avec la formule « Premium », une entreprise formatrice peut en plus effectuer des recherches selon des critères spécifiques tels que les notes scolaires, les résultats de tests d'aptitudes ou le domicile dans un rayon souhaité. Cette fonctionnalité permet de s'adresser encore plus rapidement et de façon ciblée aux candidats idéaux. <

Une recherche ciblée pour la relève

Le portail d'offres d'emploi Gateway réunit des personnes en début de carrière et des entreprises formatrices. Les jeunes peuvent créer un profil personnel et rechercher des entreprises formatrices auprès desquelles ils souhaitent faire un apprentissage. Les entreprises ont la possibilité de se présenter et de proposer leurs opportunités de carrière en ligne en fonction de leur groupe cible. Elles peuvent décrire leurs apparitions publiques et inviter les jeunes intéressés aux différents événements. L'excellente qualité des données permet aux responsables de la formation de rechercher de jeunes recrues potentielles de façon ciblée.

Pour en savoir plus sur les offres, consultez www.gateway-junior.org



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

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

AARGAU

Automobildiagnostiker

Start Lehrgang: 6. September 2017
 Informationsanlässe Lehrgang 2018:
 14. September 2017, 18.00 Uhr,
 14. November 2017, 18.00 Uhr,
 Weiterbildungszentrum Lenzburg
 > www.wbzlenzburg.ch

BERN

Kundendienstberater

Informationsanlass: 12. September 2017,
 18.30 – 20.00 Uhr, Zimmer H229
 Kursstart: Mittwoch, 31. Januar 2018
 > **GIBB Bern**, www.gibb.ch

Automobildiagnostiker

Informationsanlass: 24. Oktober 2017,
 18.30 – 20.00 Uhr, Zimmer H129
 Kursstart: Mittwoch, 15. August 2018
 > **GIBB Bern**, www.gibb.ch

Automobildiagnostiker

IDM Thun und BZ Emme
 Kursstart: August 2018
 Informationsabende:
 BFE Burgdorf, 13. November 2017, 18.30 Uhr,
 Mensa
 IDM Thun, 16. November 2017, 18.30 Uhr,
 Zimmer 118
 > www.idm.ch

Betriebswirt im Automobilgewerbe

Informationsanlass: 31. Oktober 2017,
 18.30 – 20.00 Uhr, Zimmer H229
 Kursstart: Freitag, 17. August 2018
 > **GIBB Bern**, www.gibb.ch

Automobil-Werkstattkoordinator

Informationsanlass: 7. November 2017,
 18.30 – 20.00 Uhr, Zimmer H229
 Kursstart: 17. August 2018
 > **GIBB Bern**, www.gibb.ch

Workshop Jugendliche & Eltern Berufswelt Automobil und Transport

15. November 2017, 14.00 – 17.30 Uhr,
 Mobilcity Bern, Wölflistrasse 5, Gebäude 9,
 Bern
 > **Anmeldung:**
www.fokus-technik.ch/anmeldung

Workshop für Jugendliche, Eltern, Lehrpersonen & Laufbahnberater/innen Berufswelt Automobil und Transport

16. November 2017, 14.00 – 17.30 Uhr,
 Mobilcity Bern, Wölflistrasse 5, Gebäude 9,
 Bern
 > **Anmeldung:**
www.fokus-technik.ch/anmeldung

CHUR / ZIEGELBRÜCKE

Automobildiagnostiker

Anmeldeschluss: 29. März 2018
 Lehrgangstart: 24. August 2018,
 ibW Höhere Fachschule Südostschweiz,
 Chur
 Informationsabende:
 15. März 2018, 19.00 Uhr, Berufsschule
 Ziegelbrücke,
 16. März 2018, 19.00 Uhr, AGVS Ausbildungs-
 zentrum, Chur
 > www.ibw.ch

HORW

Automobildiagnostiker und Automobil- Werkstattkoordinator

Start Vorbereitungskurs: August 2018
 AGVS Ausbildungszentrum Horw
 > www.agvs-zs.ch

SOLOTHURN

Lehrstellenbörsen:

4.9.2017, ab 16 Uhr, Lüterkofen
 7.9.2017, ab 16 Uhr, Solothurn Heso Halle 7
 14.11.2017, ab 14 Uhr, OZ Derendingen

ST. GALLEN

Automobildiagnostiker

Kursstart: August 2018, neu mit
 Einführungstagen
 AGVS Ausbildungszentrum St. Gallen
 > www.agvs-abz.ch

THURGAU

Automobildiagnostiker

Lehrgangstart: August 2018
 Gewerbliches Bildungszentrum Weinfelden
 > **Weitere Informationen:** eb.gbw.ch

WINTERTHUR

Informationsanlass Weiterbildungen im Autogewerbe:

23. Oktober 2017, 19.00 – 20.30 Uhr,
 STF Winterthur (STFW)

Kundendienstberater im Automobilgewerbe

Start Lehrgang: 12. Januar 2018, STFW
 > www.stfw.ch/akb

Betriebswirt im Automobilgewerbe

Start Lehrgang: 25. Oktober 2017, STFW
 > www.stfw.ch/abwa

Automobildiagnostiker

Automobil-Werkstattkoordinator
 Start Lehrgang: 5./6. September 2018, STFW
 > www.stfw.ch/ad
 > www.stfw.ch/adwo

Automobil-Verkaufsberater

Start Lehrgang: 21. August 2018,
 STF Winterthur
 > www.stfw.ch/aavb

ZÜRICH

Informationsanlass Weiterbildungen im Autogewerbe:

19. September 2017, 4. Oktober 2017,
 18.30 – 20.30 Uhr, TBZ Zürich

Automobil-Werkstattkoordinator

Abendkurs ab September 2017,
 TBZ Zürich

Betriebswirt im Automobilgewerbe

Start nach neuem Konzept: 23. Februar 2018,
 TBZ Zürich

> www.tbz.ch/weiterbildung/automobil-technik

ROMANDIE

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

Prochaine session: 19.09.2017 – 06.04.2019,
 Centre Patronal de Paudex

Diplôme fédéral de gestionnaire d'entreprise de la branche automobile

Séance d'information: 31.10.2017, 18 h 00
 Prochaine session: 18.04.2018 – 02.05.2020,
 Centre Patronal de Paudex

Brevet fédéral de conseiller de vente en automobile

Séance d'information: 14.11.2017, 18 h 00
 Prochaine session: 25.04.2018 – 27.11.2019,
 Centre Patronal de Paudex

Brevet fédéral de coordinateur d'atelier automobile UPSA

Séance d'information: 20.03.2018, 18 h 00
 Prochaine session: 11.09.2018 – 30.06.2019,
 Centre Patronal de Paudex

> www.romandieformation.ch

Les sections nous informent

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

Vous trouverez les informations relatives à toutes
 les formations continues sur

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



Camp marketing pour garages : une première édition réussie

Oui à la numérisation

La numérisation ne s'arrête pas non plus à la branche automobile. L'intérêt suscité au camp marketing pour garages qui s'est tenu au club de golf du lac de Sempach en témoigne. **Sascha Rhyner**, rédaction

■ « Les gens sont arrivés le matin avec le sourire et sont repartis le soir avec le sourire aussi. » Beat Jenny, organisateur du premier camp marketing pour garages, s'adosse à la véranda du restaurant Green Garden du club de golf du lac de Sempach, cligne des yeux face au soleil et profite de la vue imprenable tout autant que de la perspective : « Tout a fonctionné à la perfection. L'endroit idyllique y est pour beaucoup. »

Près de 70 participants ont pris part gratuitement à la première et en ont été visiblement satisfaits. Ils ont pu choisir librement cinq modules parmi douze, du « Marketing de dialogue » au showroom virtuel ou à la « Publicité sur Facebook » en passant par la « Réalité augmentée ». « Le fait que les participants ont pu composer eux-mêmes leur programme et qu'ils n'étaient pas obligés de suivre

chaque module fut indéniablement la raison du succès », déclare Christian Panzeri, le co-organisateur. « Cela rend curieux. »

Dès la fin de la journée, Beat Jenny n'a pas pu s'empêcher de porter un regard vers le futur : « Nous avons un projet d'avenir. Au début de l'année prochaine, nous souhaitons proposer un camp de vente pour concessionnaires automobiles basé sur le même concept. » Et le feedback intégralement positif des participants en fin de manifestation a par ailleurs incité les organisateurs à organiser à l'été 2018 une deuxième édition. <



Plus d'informations sur :

www.garagen-marketing-camp.ch

Daniel Lehmann et Geraldine Oesch, Auto Bettschen AG

Daniel Lehmann : « La numérisation est une chose importante, sur laquelle je ne m'étais pas encore penché d'aussi près. Je connaissais les différentes possibilités d'application, mais je ne n'y avais encore jamais réfléchi concrètement. Les exposés étaient très intéressants, notamment celui de Lukas Stuber, au sujet de Google : je n'imaginai pas à quel point les clients sont transparents. »

Geraldine Oesch : « Les intervenants étaient très ouverts et nous avons pu leur poser un tas de questions après leur exposé : ils ne se sont pas montrés farouches ! Concrètement, je ne savais pas à quel point Google avait de la valeur, jusqu'où cela allait et ce que l'on pouvait en tirer. Les intervenants ont aussi expliqué cela de manière très claire. »

Jeanine Krebs, Kurt Steiner AG

« La publicité dans la branche automobile a changé. C'est le bon moment pour adapter les stratégies de marketing. Il faut impérativement y intégrer les nouveaux canaux de communication, car ceux-ci offrent un potentiel immense. La publicité peut être définie de manière beaucoup plus ciblée. Chaque franc investi dans la publicité rapportera donc bien plus. »

Beatrice Tresp, Binelli Group

« Dans notre branche, nous avons encore trop souvent des réticences vis-à-vis des réseaux sociaux. Pourtant, ceux-ci nous aident à atteindre notre clientèle de manière ciblée. Dans la publicité imprimée, seul le produit est mis en exergue le plus souvent, mais à travers les médias sociaux et les newsletters, nous pouvons mettre en valeur notre image. C'est de plus en plus important aujourd'hui. En tant que garage, la manière d'accueillir les clients est de plus en plus importante. Ils doivent avoir l'impression, lorsqu'ils viennent chez nous, de vivre une véritable expérience. Facebook est très utile aussi, mais il faut sensibiliser les collaborateurs à la manière de procéder lorsqu'ils entrent en contact avec le client par l'intermédiaire des réseaux sociaux. C'est un processus tout à fait passionnant ! »

Martin Schmid, Häusermann AG Aarau

« Cette journée m'a confirmé que le marketing en ligne est de plus en plus important et m'a rendu plus attentif aux possibilités variées de celui-ci. J'ai appris beaucoup de choses sur différents domaines que je ne connaissais que dans les grandes lignes auparavant. Concrètement, je retiens qu'il est plus important de communiquer sur des thèmes intéressants que sur des actions, le contenu est donc primordial. J'utiliserai aussi davantage le Business Manager de Facebook à l'avenir. »

Soutien financier pour les élèves des cours préparatoires aux examens fédéraux

Nouveau subventionnement et renforcement de la formation professionnelle supérieure

Les participants aux cours préparatoires aux examens professionnels et aux examens professionnels supérieurs fédéraux recevront un soutien financier harmonisé à l'échelle suisse. L'objectif est de réduire la charge financière pesant sur les apprenants et de renforcer ainsi la formation professionnelle supérieure. **Olivier Maeder**, UPSA



■ Le Département fédéral de l'économie, de la formation et de la recherche (DEFR) a élaboré un ensemble de mesures visant à renforcer la formation professionnelle supérieure. Parmi celles-ci figure un soutien financier accru pour les personnes ayant suivi des cours préparatoires aux examens professionnels fédéraux et aux examens professionnels fédéraux supérieurs.

Quand ce financement axé sur la personne entrera-t-il en vigueur ?

En décembre 2016, le Parlement a adopté l'amendement nécessaire de la loi sur la formation professionnelle dans le cadre du message FRI 2017-2020. La consultation relative à la modification de l'ordonnance sur la formation professionnelle régissant la mise en œuvre du nouveau financement s'est déroulée du 22 février au 30 mai 2017. Le Conseil fédéral se prononcera de manière définitive sur ce dossier à l'automne de cette année. L'entrée en vigueur du nouveau financement est prévue au 1^{er} janvier 2018.

Important : le nouveau financement axé sur la personne s'applique déjà aux cours préparatoires démarrant en août 2017, qui ne sont plus subventionnés par les cantons.

Quels cours préparatoires de l'UPSA à des examens fédéraux sont concernés ?

Toutes les formations préparant aux examens professionnels (EP) et à l'examen professionnel supérieur (EPS) : diagnosticien d'automobiles, coordinateur d'atelier automobile, conseiller de vente automobile, conseiller de service à la clientèle, restaurateur de véhicule, secouriste routier et gestionnaire d'entreprises de la branche automobile.

Quand le versement des subventions a-t-il lieu ?

La demande de subvention peut être réalisée en ligne après l'examen fédéral. Le versement a lieu indépendamment de la réussite ou de l'échec à l'examen.

Quels sont les avantages du financement axé sur la personne ?

- Dorénavant, tous les élèves suivant une formation préparant à un examen fédéral professionnel supérieur et passant l'examen fédéral final seront soutenus.
- Le soutien n'est plus dépendant des cantons.
- La Confédération assume 50 % des frais de formation pris en considération.
- Les contributions de la Confédération ont été augmentées de manière à renforcer la formation professionnelle supérieure par des cours préparatoires meilleur marché dans l'ensemble.

Quels sont les inconvénients du nouveau régime ?

- La disparition des subventions cantonales allouées jusqu'à présent aux centres de formation fait que ceux-ci devront revoir les coûts de leurs cours préparatoires à la hausse.
- Les frais des cours doivent être payés, respectivement financés, d'avance.
- Les bénéficiaires des subventions doivent être domiciliés en Suisse.

En cas de financement par un tiers (par ex. par l'employeur), à quoi faut-il faire attention ?

- Les frais des cours pris en charge par des tiers et versés directement aux prestataires des cours sont exclus du financement de la Confédération. Dans ce cas, les subventions sont réduites du montant alloué par le tiers au prestataire des cours > **pas recommandé.**
- Un soutien direct, par exemple de l'employeur à l'élève (au moyen d'une convention de formation ou d'un contrat de prêt), n'a en revanche aucune influence sur le droit au subventionnement. Les subventions ne sont pas réduites du montant accordé directement par le tiers à l'apprenti > **recommandé.** <



Plus d'informations sur :

<https://www.sbf.admin.ch/sbf/fr/home/bildung/la-formation-professionnelle-superieure/financement.html>

Remarque importante

Les informations contenues dans cet article ne sont valables qu'à la condition que le Conseil fédéral adopte le nouveau financement, comme prévu, à l'automne 2017.

Interview avec André Frey, directeur de FIGAS

Direction financière dans les garages : ce qu'il faut savoir

La direction financière est sans aucun doute une affaire de chef. C'est ainsi qu'en collaboration avec FIGAS, l'UPSA propose un cours sur ce sujet aux propriétaires et dirigeants d'entreprises. Lors d'une journée axée sur la pratique, ils apprennent à évaluer, à préparer et à mettre en œuvre les décisions de financement au sein de l'entreprise. **Manuela Jost**, UPSA



Andreas Frey, directeur de FIGAS, Fiduciaire de la branche automobile suisse SA

En règle générale, comment la direction financière des garages est-elle gérée ?

André Frey :

Dans les moyennes et grandes entreprises, nous constatons que les responsables se préoccupent bien plus de la direction financière qu'auparavant. La plupart des garages analyse avec un professionnalisme bien plus exacerbé toutes les questions relevant du flux de marchandises et d'argent, de la facturation et de la liquidité. Au sein des entreprises de plus petite taille, la direction financière se limite principalement à établir un bilan et un compte de résultats. Elle est souvent considérée comme une manière de remplir l'obligation de rendre des comptes sans qu'elle n'apporte grand chose à l'entreprise.

Que devraient prendre en compte les petites entreprises ? Où se situent les risques ?

Des finances saines, c'est l'huile de moteur des entreprises. Il est d'autant plus important de les contrôler systématiquement et de savoir les gérer correctement. Les outils majeurs de la direction financière sont les sui-

vants : la comptabilité financière et débiteurs, le compte des investissements et des liquidités ainsi que les chiffres clés. Ils permettent à l'entrepreneur de déceler rapidement les éléments à modifier, de gérer l'entreprise et de minimiser les risques. Chez les petites entreprises, le risque réside dans le fait que le propriétaire est fortement absorbé par ses affaires courantes et qu'il ne lui reste donc que très peu de temps à consacrer à la direction financière. Nous constatons en outre que la base de la direction financière, à savoir la facturation, y est souvent sous-équipée.

Pourquoi et dans quelle situation est-il particulièrement important que la direction se penche sur les chiffres clés ?

La direction financière implique entre autre de définir des objectifs atteignables et mesurables. Une planification de budget détaillée permet de juger si la marge souhaitée peut être atteinte en fonction du pronostic commercial. En comparant les chiffres réels au budget, il est ainsi simple de déduire si les objectifs fixés ont été atteints ou s'il est nécessaire de mettre en œuvre des mesures de correction.

En qualité de spécialiste de la branche, quelle aide peut apporter FIGAS ?

Nous pouvons aider les entreprises à éta-

blir leur budget et à le contrôler régulièrement. Nous pouvons démontrer le potentiel en matière de chiffre d'affaires et d'économies. Nous apportons de plus notre aide aux entreprises en cas de questions spécifiques telles que les projets d'investissement, les transferts de financement, etc. <



Plus d'informations sur : www.figas.ch



Cours : direction financière

Connaissez-vous les données financières de votre entreprise et savez-vous les évaluer ? Ce cours s'adresse aux propriétaires et aux dirigeants de garages souhaitant approfondir leurs connaissances ou acquérir une solide compétence en matière de finances et de contrôle de gestion.

Inscrivez-vous maintenant !

Mercredi 15 ou 29 novembre 2017
8 h 30 – 17 h 00, Mobilcity Berne,
CHF 380.– pour les membres de l'UPSA.
<http://www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy/finanzielle-fuehrung-garagenbetrie-ben-am-15112017-bern>

Mercredi 22 novembre 2017
08 h 30 – 17 h 00, Centre Patronal, Paudex,
CHF 380.– pour les membres de l'UPSA
<http://www.agvs-upsa.ch/fr/formation/upsa-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

Section Argovie

> Premiers pas sur le chemin du succès

■ crc. Cette année, 237 candidats ont pris part aux examens finaux de la branche automobile en Argovie. 82% d'entre eux sont aux anges depuis le 13 juillet 2017, date à laquelle ils ont décroché leur diplôme tant attendu. Lors de la fête de la PQ, la salle communale de Buchs était comble alors que Martin Sollberger, président de la section Argovie de l'UPSA, a ouvert les festivités : « Je suis ravi d'accueillir 579 invités ce soir. Un tel nombre prouve que la

remise des diplômes compte. Maintenant que vous savez que vous avez réussi, vous pouvez fêter cela comme il se doit. »

Un soulagement perceptible

Les candidats ont reçu leurs diplômes des mains d'André Hoffmann, responsable de la formation professionnelle de l'UPSA. Il a exprimé sa reconnaissance pour le travail accompli : « Sincères félicitations pour vos performances. Rétrospectivement, tout

n'a pas été facile mais nous espérons que vous resterez dans la branche qui a besoin de professionnels bien formés. N'oubliez pas : ceux qui veulent réussir ne peuvent se contenter d'ouvrir une porte, ils doivent s'engager sur le parcours du succès. Pour cela, il faut travailler. Votre formation n'était que le début. » Lors de la remise des diplômes, l'immense joie des diplômés était pleinement visible sur leurs visages rayonnants. <



Photo de groupe de tous les diplômés avec une note globale supérieure ou égale à 5,0. (Photo Chris Regez).

Section Glaris

> Cérémonie de fin d'apprentissage des métiers de l'automobile 2017



La classe AAs 15, avec l'enseignant spécialisé Fritz Steinmann (à gauche) et l'enseignant ABU Jürg Hefti (à droite).

■ pd. Accueillir les anciens apprentis du département automobile qui ont été formés à l'école professionnelle de Ziegelbrücke fut un événement réjouissant à la SGU de Näfels. Le président Edi Koller a également pu accueillir

tous les experts, les enseignants spécialisés et généraux ainsi que Roger Cuennet, recteur de l'école professionnelle de Ziegelbrücke, en tant qu'invité. Il a remercié tous les participants pour le déroulement sans heurt de ces

examens finaux et a félicité les jeunes professionnels pour leur grande réussite. Tous les invités ont ensuite profité d'un succulent dîner préparé par la cuisine de la SGU.

La tâche avait été confiée aux mécaniciens de présenter une rétrospective de leurs quatre années de formation. Ils s'en sont acquittés par un exposé collectif. Diverses scènes de l'école professionnelle, d'excursions et de cours interentreprises ont naturellement à nouveau été mises en avant.

Avant la fin de la remise des diplômes, l'expert en chef Karl Gmür a rendu publics les résultats des différentes classes. Parmi les 41 candidats, 37 d'entre eux ont réussi l'examen. Outre leur certificat de capacité suisse, ces derniers ont également reçu un bulletin de commande du magazine spécialisé AUTOINSIDE. Les cinq candidats ayant obtenu une note finale supérieure ou égale à 5,0 ont également reçu un couteau de poche gravé. <

Section Suisse centrale

> Première à Nottwil

■ api. Nouveauté pour la branche automobile de Suisse centrale : la section Suisse centrale de l'UPSA a organisé pour la première fois la fête de la PQ par ses propres moyens, c'est-à-dire sans l'assistance du canton. Ce travail en a valu la peine. 530 invités ont rempli l'aula du centre suisse pour paraplégiques de Nottwil et ont constitué des coulisses dignes de la cérémonie de distinction des 154 assistants en automobiles AFP, mécaniciens en maintenance d'automobiles CFC et mécatroniciens d'automobiles CFC qui ont réussi l'examen.

Le meilleur d'entre eux était Kilian Kunz, de Hergiswil am Napf, qui a terminé son apprentissage de mécatronicien de quatre ans chez Garage Arnet AG à Willisau avec la note brillante de 5,6. L'intervenant Felix Howald, directeur de la Chambre de commerce et d'industrie de Suisse centrale (IHZ), a encouragé les jeunes à ne pas se



Major de sa promotion : Kilian Kunz, mécatronicien d'automobiles de Hergiswil am Napf. (Photo : apimedia)

poser sur leurs lauriers après cette étape réussie mais plutôt d'aller de l'avant et garder les yeux rivés sur l'environnement économique

et sur le bien-être de toute la branche. Un copieux et délicieux apéritif a parachevé la fête de la PQ parfaitement aboutie. <

Section Oberland bernois

> Fini le statut d'apprenti

■ bg. « Wow, c'est fait ! » C'est par ces mots que Stefan Gasser, responsable de la formation professionnelle au sein de la section Oberland bernois, a accueilli les 68 diplômés ainsi que les nombreux convives et visiteurs réunis dans le centre des expositions de Thoun pour la cérémonie de remise des diplômes 2017.

« Vous recevez aujourd'hui votre attestation professionnelle ou votre certificat fédéral de capacité bien mérité. Ce faisant, vous avez fait le premier pas de votre carrière. Vous n'êtes plus de « simples apprentis », vous allez en effet désormais pouvoir travailler en qualité de professionnels », a affirmé Stefan Gasser aux jeunes diplômés. « Cette distinction vous ouvrira les portes de notre système de formation professionnelle duale. » L'automobile est une branche moderne et tournée vers l'avenir, qui offre des opportunités exceptionnelles en matière de formation professionnelle, que ce soit comme diagnosticien d'automobiles, coordinateur d'ateliers ou diplômé fédéral en gestion d'entreprise, a ajouté M. Gasser.

Une femme parmi les diplômés

Contrairement aux années passées, une seule femme a terminé la formation de mécanicienne en maintenance d'automobiles en 2017, si bien que la proportion élevée de femmes dans la branche automobile ces dernières années n'a pas pu être maintenue.

Doigts habiles, excellente capacité de compréhension, concentration parfaite : telles étaient les qualités requises pendant les examens pratiques. Les candidates et

les candidats ont travaillé d'arrache-pied au service de la mobilité. Les examens ont eu lieu dans le centre de formation de Mülenen, qui a accueilli plus de 80 experts pendant presque quatre semaines.

Sur les 71 apprentis qui ont passé leur examen, 68 ont obtenu leur diplôme. Les heureux diplômés ont reçu une médaille, un couteau de poche et un DVD souvenir de leur période de formation. <



Sur les 71 diplômés, 23 ont été distingués pour leurs excellentes performances.

Section Bienne-Seeland

> Saisir les opportunités, fixer de nouveaux objectifs

■ pd. Grâce à la générosité de divers sponsors de la branche automobile, la section Bienne-Seeland de l'UPSA a pu organiser la cérémonie de remise des diplômes des nouveaux professionnels de la branche. L'aula du centre de formation professionnelle de Bienne a accueilli quelque 250 personnes du monde automobile.

Après quatre, trois ou deux années d'apprentissage, l'heure de la récolte a sonné pour 50 apprentis diplômés (branche automobile de la région de Bienne-Seeland). Ils ont reçu leur certificat de capacité ou leur attestation professionnelle des mains de Nadine Zumkehr, l'ancienne joueuse professionnelle de beach-volley. Les meilleurs de chaque métier ont été distingués et ont reçu un cadeau.

René Leiser (membre du comité de l'UPSA Bienne-Seeland) et Olivier Maeder (chef du service formation de l'UPSA Suisse) ont saisi l'occasion d'attirer l'attention des jeunes pro-



René Leiser et Nadine Zumkehr remettent leurs diplômes à 50 apprentis.

fessionnels de l'automobile sur la formation continue. Les progrès techniques et les mutations de l'économie imposent à chacun de

se former tout au long de sa vie. La branche automobile offre de multiples possibilités de formation. <

> Rendez-vous au circuit de karting de Lyss

■ ugi. Le 1^{er} juin 2017, Eric Besch, président de la section Bienne-Seeland de l'UPSA, a accueilli les nombreux garagistes et invités lors de l'assemblée générale ordinaire au restaurant du circuit de karting de Lyss.

Eric Besch a pu passer rapidement en revue les points de l'ordre du jour car ils ont été approuvés sans discussion. E. Besch a notamment informé l'assistance des projets cantonaux de formation professionnelle.

Ceux-ci sont clairement tournés vers l'information des écoliers et des jeunes à propos des diverses possibilités de développement passionnantes dans les métiers de l'automobile.

La participation au RocketAir, l'organisation d'une manifestation de karting, la réalisation d'un atelier « Focus technique » ainsi que la publicité prévue sur les bus sont des investissements importants pour l'avenir. Adrien Clénin, président de la commission de formation professionnelle, a indiqué que les ordonnances de formation révisées entreront en vigueur le 1^{er} janvier 2018.

Après la partie officielle, les garagistes et les invités du Seeland ont pu suivre la course palpitante de kart sur le circuit depuis la terrasse du restaurant. Hans-Ueli Aebi, journaliste du Biel-Bienne, en est sorti vainqueur. Michel Clénin, instructeur au centre de formation, et Mathias Wepf, diagnosticien d'automobiles avec brevet fédéral, sont montés aux 2^e et 3^e places du podium. La soirée s'est terminée autour de délicieuses grillades lors de discussions variées entre personnes partageant les mêmes idées. <



De gauche à droite : Adrian Aebi, Auto Aebi AG, Lyss, Beat Schumacher, Schumacher Söhne AG, Täuffelen, Ursula Grütter-Isenschmid, administration UPSA, Berne, Adrien Clénin, UPSA Bienne-Seeland, Bienne, Stefan Gertsch, Autohaus Gertsch AG, Anet.



Beat Kocher, centre d'expertises et d'exams du Seeland, Orpund; Markus Witschi, Moosgarage AG, Monsmier.



Matthias Kamm, CFP Bienne, Bienne, Heinz Häfliger, Auto Paoluzzo AG, Nidau.

Section Tessin

> Distinctions et encouragements

■ pd. Début juillet, 87 apprentis fraîchement diplômés ont reçu leur diplôme au centre de formation professionnelle de la section Tessin de l'UPSA à Biasca. En présence des responsables de la formation professionnelle de la section Tessin de l'UPSA, des professeurs de la SPAI et de l'UPSA, Pierluigi Vizzardi, res-

ponsable de la formation professionnelle au Tessin, a souhaité la bienvenue aux jeunes diplômés ainsi qu'à leurs employeurs, familles et amis. Il a distingué les meilleurs des formations de mécatronicien d'automobiles, de spécialiste automobile et d'assistant en automobiles. La section Tessin de l'UPSA

ainsi que toute la commission des garages ont sponsorisé les prix. L'importance de la formation continue comme moyen de maintien de la compétitivité pendant la carrière a là encore été soulignée. Après la cérémonie, toutes les personnes présentes ont salué les diplômés autour d'un généreux buffet. <



Les 87 apprentis tessinois fraîchement diplômés se réjouissent de leur distinction.

Section Saint-Gall, Appenzell, Principauté du Liechtenstein

> Piloter sa propre vie

■ pd. 185 diplômées et diplômés de deux écoles professionnelles ont été honorés en juillet au centre de formation professionnelle et continue de Buchs (BZB) pour leur accomplissement. Peter Keller, vice-recteur du BZB, a accueilli les diplômés des métiers de l'automobile issus des écoles professionnelles de Buchs et de Wil-Uzwil ainsi que les parents, les représentants des entreprises formatrices, les formateurs et les représentants de la section Saint-Gall, Appenzell, Principauté du Liechtenstein de l'UPSA à l'occasion d'une fête de fin d'apprentissage dans la salle poly-

valente: « Avec votre diplôme, vous avez désormais prouvé que vous êtes non seulement capables de prendre le volant de votre voiture, mais aussi celui de votre vie. Vous pouvez et devez maintenant piloter vous-mêmes. »

Le président de la section, Hanspeter von Rotz, a lancé un appel aux jeunes diplômés. Comme rarement auparavant, la branche automobile est marquée par des nouvelles technologies qui nécessitent de la formation continue et de la persévérance dans le progrès: « Hier, vous étiez encore apprentis. Aujourd'hui, vous êtes des professionnels. » La

pénurie de main-d'œuvre est aussi une opportunité. Les 185 jeunes diplômées et diplômés ont reçu leurs brevets et diplômes des mains des enseignants et de Jürg Lohri, instructeur au centre de formation de Saint-Gall et expert aux examens. Roland Leirer, responsable de la formation professionnelle, a ensuite rendu hommage aux jeunes les mieux classés affichant une note supérieure à 5,0 en leur remettant une médaille. « En réussissant la procédure de qualification, vous avez acquis les bases. Mais la formation initiale et continue se poursuit », a ajouté R. Leirer. <

Sortimo Walter Rüegg AG

www.sortimo.ch

> **Sortimo – partenaire pour les véhicules utilitaires**

pd. La société Sortimo Walter Rüegg AG est présente à Oberhasli près de Zurich, à Jegenstorf près de Berne, à Lausanne et à Locarno. Forte de quelque 90 collaborateurs, l'entreprise aménage entièrement jusqu'à 100 véhicules utilitaires par semaine.

Dans ses centres, Sortimo planifie et réalise les aménagements de tous les véhicules d'entreprise et les intègre de manière professionnelle et sécurisée. Nos showrooms à Oberhasli et Jegenstorf dévoilent d'ailleurs différentes possibilités d'aménagement d'un véhicule. Avec ses véhicules de démonstration, Walter Rüegg AG propose en fait une exposition sur roues. Des conseillers compétents montrent à quoi peut ressembler un aménagement de vé-

hicule professionnel anticollision et discutent de tous vos souhaits et attentes. Des aménagements sur mesure sont en effet réalisés dans nos ateliers pour toutes les exigences. On y trouve des collaborateurs et des machines efficaces. Pour le travail du bois, on utilise une machine d'usinage à commande CNC et pour le travail du métal une machine de découpe laser. Il n'existe probablement aucun objet que Sortimo Walter Rüegg n'ait pas déjà aménagé.

Gamme de produits et de services :

- **Aménagement de véhicule :** Sortimo propose différentes solutions pour l'aménagement de tous types de véhicules, pour toutes sortes de branches.

- **Plancher et paroi :** Les revêtements de plancher et les habillages de paroi constituent la base de l'aménagement de votre véhicule et contribuent à préserver sa valeur.

- **Porte-charges :** Avec son poids réduit, le porte-charges permet de transporter des objets volumineux et lourds sur le toit du véhicule.

- **Sécurité du chargement :** Le transport d'outils et de matériel en toute sécurité commence par l'arrimage du chargement dans le véhicule. Sortimo propose différentes solutions en la matière. <



Les aménagements de véhicules de Sortimo sont légers, robustes et sécurisés.

Bott Schweiz AG

www.bott.ch

> **Bott : les vacances à la plage en toute sécurité**



pd. Bien armé pour la plage avec un aménagement de véhicule Bott Vario ! Aux Smart Times 2017, à Salou (Espagne), le préparateur automobile Brabus a dévoilé une smart Forfour équipée d'un aménagement de véhicule Bott Vario conçu en interne pour le sauvetage aquatique.

La smart Forfour Forrescue

est un concept car pouvant être déployé en situations de sauvetage. La petite station balnéaire espagnole de Salou, près de Tarragone, fut le décor parfait pour la plus importante manifestation de la smart community. S'adaptant à merveille à l'intervention de nageurs sauveteurs sur la zone, le véhicule a été relevé à



l'aide d'un châssis spécial et habillé intégralement de couleurs de signalisation. Un tiroir pour charges lourdes Bott Vario pouvant accueillir l'équipement complet des nageurs sauveteurs a été intégré dans le coffre.

Un appareil de signalisation a en outre été installé sur le toit. Les pneus de la smart For-

four Forrescue disposent d'un profil très grossier pour la plage et les terrains accidentés. Les habillages rouges sur les bas de caisse, sur l'arrière et sur l'avant pourront bientôt être également commandés sous forme de pièces de série pour la smart. Tout comme les jantes en aluminium noires ornées de rouge. <

CAPDA
SUISSA SA

Distribution de pièces d'origine multimarque
+41 79 634 88 90, +41 78 895 75 60, www.capda.ch

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

Räder Technik Schweiz AG

www.rtschweiz.ch

> Kit de deuxième monte pour véhicules et attelages de 8 roues au plus

pd. Depuis deux ans, le kit BLE CUB pour smartphone permet de lire les pressions de pneus de VP directement sur un smartphone. Grâce à la nouvelle application pour smartphone TIRE INSIGHT-BLE APP II, il est possible de surveiller simultanément jusqu'à huit roues (quatre précédemment).

Le système de contrôle de la pression des pneus pouvant être installé a posteriori comprend au moins quatre capteurs TPMS BLE (Bluetooth Low Energy) CUB et se monte dans les roues de la plupart des VP, camping-cars et caravanes disponibles sur le marché. Les différentes pressions et températures des pneus sont transmises en temps réel au smartphone par Bluetooth et représentées de manière intelligible sur l'application TIRE INSIGHT-BLE APP II disponible gratuitement sur Android et iOS. L'utilisateur n'est confronté à aucune dépense de données ou d'itinérance, car la liaison entre les capteurs et le smartphone est assurée par Bluetooth.

Grâce au smartphone faisant office de récepteur, le système de contrôle de la pression des



Le kit BLE contient quatre à huit capteurs TPMS compatibles Bluetooth.

pneus à mesure directe s'installe également sur des véhicules qui n'ont pas été équipés d'un tel système à l'usine.

Comme l'application permet de sauvegarder différents véhicules et attelages, le smartphone et les capteurs ne doivent être synchronisés qu'une seule fois même en présence de nouvelles combinaisons. Les véhicules et les combinaisons utilisés peuvent être enregistrés sous des noms individuels par l'application pour qu'ils puissent être affectés rapidement en fonction des besoins.

Le client configure l'application individuellement. Il est ainsi possible de régler la pression

théorique minimale et maximale de l'air et la température maximale interne des pneus séparément pour l'essieu avant et l'essieu arrière. Si les valeurs réglées ne sont pas atteintes ou si elles sont dépassées, le smartphone invite le conducteur à s'arrêter et à résoudre le problème aussi rapidement que possible.

Les dimensions des capteurs TPMS BLE CUB, et par conséquent leur intégrabilité mécanique, correspondent à celles des capteurs Clamp In UNI bien connus. <

APERÇU DE L'ÉDITION 10 D'AUTOINSIDE – OCTOBRE 2017

Le prochain numéro paraîtra le 2 octobre 2017 et sera consacré aux thèmes suivants:



Carrosserie

Des petits dommages de peinture et de tôle jusqu'aux réparations de bosses profondes: les carrossiers doivent satisfaire à de nombreuses exigences. AUTOINSIDE se consacre en détail à ces défis.



Batterie et éclairage

La batterie est le centre névralgique de la voiture. En octobre, nous expliquerons comment les garagistes peuvent s'en servir pour leur activité. Nous ferons par ailleurs toute la lumière sur des sujets tels que les LED ou le xénon.



Lavage

Le lavage et l'entretien de la voiture revêtent encore plus d'importance en hiver. Avec quels systèmes et produits les garagistes peuvent-ils marquer le plus de points auprès des clients?

AUTO INSIDE

90^e année, 11 numéros en allemand et en français

Tirage par Octobre 2016 certifié REMP: 11 882 exemplaires dont 8947 en allemand et 2935 en français

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, Wölflistrasse 5
case postale 64, CH-3000 Berne 22
Téléphone: +41 (0)31 307 15 15
verlag@agvs-upsa.ch, www.autoinside.ch

Administration et gestion des abonnements

Abonnement annuel CHF 110.- (TVA incluse)
Numéro à l'unité CHF 11.- (TVA incluse)
Contact: Alain Kyd
Téléphone: +41 (0)31 307 15 15
alain.kyd@agvs-upsa.ch, www.agvs-upsa.ch
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: Mario Borri (mbo, rédacteur mobilité en chef), Sandro Compagno (sco, responsable Gestion du contenu), Reinhard Kronenberg (kro, responsable Journalisme), Sascha Rhyner (srh, rédacteur mobilité), Jean-Pierre Pasche (jpp, correspondant Suisse romande), Bruno Sinzig (si, domaine spécial Formation), Dr. Raoul Studer (rst, domaine spécial Politique)

Autres articles de: Barbara Germann, Ursula Grütter-Isenschmid, Manuela Jost, Olivier Maeder, Harry Pfister, Chris Regez, Peter Studer, Daniel Schwab, Urs Wernli

Conception: Robert Knopf, Christoph Pfister

Commercialisation

Supports médiatiques de l'UPSA
Flurstrasse 50, CH-8048 Zurich
Contact: Erich Schlup, Key Account Manager
Téléphone: +41 (0)43 499 19 83
Portable: +41 (0)79 256 29 23
vermarktung@agvs-upsa.ch

Responsabilité générale

Rédaction et commercialisation

Georg Gasser
Supports médiatiques de l'UPSA
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



**Tout pour
le service
des pneus**

www.derendinger.ch

Pneus et jantes. Pour les meilleurs garages.

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

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

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

Derendinger