

ÉDITION 10 – OCTOBRE 2016

AUTO INSIDE

Le magazine spécialisé pour les garagistes suisses

Témoignages des finalistes des championnats suisses des métiers après la finale

Pages 8 à 11

Les moments forts de l'Automechanika de Francfort 2016

Pages 12 à 21

Comment les garagistes de l'UPSA tirent avantage de la campagne nationale du CEA

Pages 28 à 31



garagino

rouler en toute simplicité 



garagino.ch – La meilleure plateforme pour la vente de pneus chez le garagiste

garagino.ch

avec
ESA+ 
pour être plus forts

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

Le système de primes extra: participez dès maintenant!

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



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

Octobre 2016



8 Concentration, précision et savoir-faire : les championnats des métiers à la Mobilcity ont mis les douze finalistes à rude épreuve.



12 Grosse affluence à l'Automechanika de Francfort : AUTOINSIDE s'est rendu au plus grand salon du marché de la rechange automobile, reflète de la visite.



Garagino.ch aide les garagistes à vendre leurs pneus en ligne.

Éditorial

5 Prestataire de mobilité 2025

6 En bref

Championnats des métiers

8 Le favori s'est imposé

Automechanika

12 Entretien avec le directeur, Olaf Musshoff
15 L'univers de l'automobile
16 Des visiteurs et exposants suisses

Atelier et service après-vente

22 ESA: une transformation à 25 millions
24 L'impressionnant entrepôt national du SAG
26 Des véhicules pour personnes handicapées fabriqués à Delémont

CheckEnergieAuto

28 Le CEA se fait connaître: une chance à saisir
31 Nouveau garage CEA du mois d'août

Auto et savoir

32 Test de convertisseurs de couple

Profession et carrière

34 Cours de perfectionnement régionaux
36 Business Academy

Journée des garagistes suisses

38 Le garagiste, un entrepreneur qui a de l'avenir

Prestations

40 Garagino.ch, site web d'ESA
41 Le POP suscite un vif intérêt
42 Le commerce d'automobiles du futur sera numérique
44 co2auplancher au Comptoir Suisse

Management et droit

45 Savoir lire et comprendre les chiffres clés
46 Comauto: moins de protection
48 La compétition en danger dans le secteur commercial

Sections

49 Remise des clés pour le centre de formation

50 Garages

51 Impressum



Votre partenaire compétent pour une maison de l'auto conviviale

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

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



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

Optez pour les tout meilleurs équipements



mediatormer.de

Si vous ne souhaitez plus vous contenter des équipements standards et voulez désormais bénéficier des tout meilleurs équipements, vous devriez envisager d'opter pour les solutions de diagnostic, de gestion des données techniques et d'outillage proposées par Hella Gutmann Solutions. En tant qu'experts leaders dans le secteur des équipements pratiques pour les ateliers automobiles, nous poursuivons un objectif unique : vous simplifier la vie, ainsi qu'à vos employés, et optimiser la rentabilité de votre garage. Nous vous proposons donc une offre complète et parfaitement conçue réunissant la technique, la gestion des données, la formation, un accompagnement personnalisé et une large gamme d'outillage professionnel. Grâce à nos solutions, vous remettrez plus rapidement les voitures et les motos de vos clients en circulation. Découvrez et familiarisez-vous avec les équipements pour garages d'Hella Gutmann chez l'un de nos partenaires commerciaux ou sur notre site Internet.

Prestataire de mobilité 2025

Chère lectrice, cher lecteur,

Aujourd'hui, nos clients achètent des voitures. Demain, ils achèteront de la mobilité. Un pronostic trop hardi ? Sans doute que non. Tandis que le smartphone fait désormais partie intégrante de nos vies, de plus en plus de personnes, surtout dans les villes, renoncent à posséder leur propre voiture. Ils demandent de plus en plus de mobilité individuelle, certes, mais pas forcément avec leur véhicule. La mise en réseau numérique permet d'avoir à tout moment une vue d'ensemble des prestations de mobilité disponibles, puis de faire le meilleur choix pour aller d'un point A à un point B. C'est ce qu'on appelle la « smart mobility », ou mobilité intelligente.

D'après les experts, la numérisation va donner un coup de fouet à la transformation de la branche automobile. Les activités classiques, soit la vente et l'entretien des véhicules, se verront compléter par des solutions de mobilité intelligentes.

Pour le garagiste, les débouchés sur le marché restent excellents. Mais il doit les exploiter en se focalisant moins sur l'automobile, et davantage sur la mobilité. Ce qui implique également (ou surtout) qu'il réussisse à placer ses offres auprès du client sur les réseaux numériques. Les comportements



« Le site Internet du garagiste devient un outil de marketing majeur. »

d'achat évoluent rapidement. Presque toutes les acquisitions de voitures commencent sur Internet. Les futurs acquéreurs cherchent, comparent, évaluent, trient et parfois, même si cela reste rare, commandent leur nouvelle voiture sur le web. Il est donc logique de considérer le site Internet du garagiste comme un outil de marketing majeur. Vos meilleures offres et prestations doivent y figurer en première page, et la prise de contact avec votre entreprise doit être parfaitement simple.

Les garagistes deviennent des conseillers en mobilité. Les garagistes sont compétents dans toutes les questions

qui tournent autour de la voiture. Les garagistes jouissent d'une confiance énorme auprès des clients et ont un lien privilégié avec eux. Les garagistes offrent une gamme de prestations complète par rapport à l'achat et au bon fonctionnement d'une voiture, reprenant souvent l'ancien véhicule du client. La mutation galopante de la technique automobile accroît encore l'importance du professionnel de la branche. Du point de vue des nouvelles formes de mobilité (véhicules autonomes / électriques, partage de voiture), son savoir-faire technique est indispensable, en particulier parce que les garages sont souvent situés sur des axes routiers majeurs et possèdent une infrastructure de grande qualité.

L'avenir restera automobile ! Le garagiste a l'opportunité de devenir le prestataire de mobilité connecté de sa région.

Je vous souhaite beaucoup de succès dans vos activités quotidiennes axées sur la mobilité.

Meilleures salutations

Urs Wernli
Président central

Collection Classica Home

◆ un revêtement de sol pas comme les autres...

Classica Home S.A.

www.classica-home.ch

info@classica-home.ch

Chemin de Grange-Collomb 4

1212 Grand-Lancy / Genève

Tél. +41 (0) 22 304 12 20



Rectificatif: malentendu chez Apollo Vredestein



Sales Manager Felice Di Paolo (à g.), et Country Manager Markus Brunner.

Une erreur s'est glissée dans le dernier AUTOINSIDE, entraînant un malentendu. En effet, la légende de la page 19 de la rubrique « Pneus / Roues / Châssis », intitulée « Felice Di Paolo, Sales Manager, et Markus Brunner, Country Manager, mettent les automobilistes suisses en garde contre les pneus toutes saisons. » est fautive, il fallait lire: « Felice Di Paolo, Sales Manager, et Markus Brunner, Country Manager, recommandent aux automobilistes suisses qui habitent dans les régions alpines d'alterner la monte de pneus d'hiver et d'été, selon la saison, pour des raisons de sécurité. » Comme ils l'ont indiqué lors de leur interview au salon du pneu d'Essen, l'utilisation de pneus toutes saisons est uniquement pertinente pour les automobilistes qui circulent en ville (par ex. à Genève, Bâle, Berne, Zurich) hors des routes de montagne.

Un nouveau centre Porsche dans la région du haut-lac de Zurich

Deux investisseurs privés ont concrétisé leur vision en

construisant un tout nouveau centre Porsche à Feusisberg, après la sortie d'autoroute Pfäffikon. La concession de quelque 3200 m², dotée d'un showroom lumineux et imposant, peut accueillir au moins 10 véhicules neufs ainsi que des occasions et 25 places de stationnement pour les clients à l'extérieur. Le nouveau site dispose d'une aire de services ultra moderne pour l'entretien et la réparation grâce à huit postes de travail, un porte-pneus et roues, une section Car Cosmetic moderne et une installation de lavage spécialement conçue pour ce centre.



Le nouveau centre Porsche de Feusisberg, dans le canton de Schwyz.

Salon de l'auto de Genève: une nouvelle affiche et un nouveau site Internet

L'affiche du « Geneva International Motor Show » 2017 a été officiellement présentée au comité d'organisation ce vendredi. Elle montrera le deuxième sujet d'un triptyque exposant différentes coupes d'un même véhicule. Simultanément, le site Internet officiel de la prochaine saison a été mis en ligne. Il a été baptisé: www.gims.swiss après une intense



communication d'entreprise. Les plans ont été approuvés par le comité. Le 87^e salon international de l'automobile se déroulera du 9 au 19 mars 2017 et utilisera toutes les halles de Palexpo.

Une nouvelle Ford C-Max pour la star de tennis suisse

La star de tennis suisse Stefanie Vögele roule désormais avec une nouvelle Ford C-Max du garage Ford Wehntal de Sünikon (ZH). Le garagiste Christian Müller a remis à l'Argovienne son nouveau



La joueuse de tennis Stefanie Vögele (au milieu) en compagnie de Christian et Regula Müller, devant sa nouvelle Ford C-Max.

véhicule à la mi-septembre. « Nous prenons souvent l'avion, mais je préfère la voiture pour circuler en Europe », confie la jeune femme de 26 ans. Et d'ajouter: « C'est plus pratique pour les bagages. » Elle possédait jusqu'à présent un véhicule plus petit. « La C-Max est plus spacieuse et me procure un sentiment de sécurité au volant », se réjouit-elle. « Sa taille est parfaite. »

300^e partenaire le GARAGE

Fortement ancré dans toutes les régions de Suisse, le GARAGE, le concept de garage d'ESA, rencontre un grand succès. Le contrat avec le 300^e partenaire le GARAGE, le Widi Garage AG à Frutigen (BE), a été signé récemment. Le 23 août dernier, le contrat a été signé avec Marc Lehmann et Sabrina Schadegg, du Widi Garage AG, en présence de Markus Bigler, responsable du concept le GARAGE, et Martin Zbinden, responsable régional ESA.

Liberté d'entreprise

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



Mini : Kurt Eglolf, CEO de BMW Suisse (à gauche), et Olivier Muller, directeur de Mini, dans le nouveau pavillon Mini de l'entreprise Auto-Graf AG de Meilen (ZH) ; à l'arrière-plan, le nouveau logo bidimensionnel de Mini.

Première mondiale : un nouveau showroom Mini à Meilen

C'est un honneur tout particulier qu'a reçu l'entreprise Auto-Graf AG, de Meilen (ZH) : le premier week-end de septembre, le premier showroom doté de la nouvelle identité Mini a ouvert ses portes dans l'imposant pavillon au bord du lac de Zurich. Les matériaux, meubles et possibilités d'infodivertissement sont parfaitement adaptés à la marque, assurant une grande élégance.

Continental : un nouveau directeur pour le service de presse

Le 1^{er} septembre 2016, Vincent Charles, 33 ans, a



Nouvelle mission pour Vincent Charles chez Continental.

repris la direction de la section Corporate Media Relations et donc celle de l'équipe d'attachés de presse de Continental. Il succède à Hannes Boekhoff, 54 ans, qui avait quitté l'entreprise fin mars.

Romana Möckli est Miss Yokohama

Après une nuit d'élections glamour, le fabricant de pneus japonais Yokohama a trouvé une nouvelle ambassadrice pour sa marque. C'est Romana Möckli,



Romana Möckli, Miss Yokohama 2016/17.

19 ans, originaire de l'Oberland zurichois, qui a décroché le titre de « Miss Yokohama ». « Je n'arrive pas à le croire » ont été ses premiers mots lorsque la Miss Yokohama 2015/16, Roxane

Baumann, lui a remis la couronne sous les applaudissements des quelque 200 invités.

Hankook et le Real Madrid sont partenaires

Hyun Shick Cho, président et CEO d'Hankook Tire Worldwide, et Florentino Pérez, président du club de football du Real Madrid, ont officiellement signé un contrat de partenariat international. Il est entré en vigueur en juillet 2016 pour trois saisons.



Hyun Shick Cho (à gauche) et Florentino Pérez, président du Real Madrid, lors de la présentation.

Carbesa soutient les championnats suisses

Carbesa, membre de l'USIC (Union Suisse des Carrossiers) et partenaire Argent, soutient la formation et entend promouvoir la relève de la branche de



Carbesa : photo de groupe des participants des championnats suisses de laquage devant le bâtiment de la société Calag AG, à Langenthal.

manière ciblée avec son sponsoring de pistolets (tous les candidats reçoivent un kit de pistolets de Carbesa). Les 22 et 23 octobre 2016 se dérouleront les championnats suisses de carrosserie avec salon spécialisé et tables rondes à Langenthal.

Équipe renforcée chez Ronal

Depuis le 1^{er} juillet 2016, Viktoria Wenz, Project Leader Communications, a rejoint l'équipe Marketing and Communications du siège social de Ronal Group, à Härkingen, où elle s'occupe notamment de l'action médiatique.

Mouvement de personnel chez Volvo Suisse

Dennis Nobelius, actuel Managing Director de Volvo Suisse, revient à Göteborg. Domenico Gaito, actuel Director Sales, reprend son poste à titre intérimaire.

Une information quotidienne : www.agvs-ups.ch

le GARAGE,
le concept de garage
partenarial de votre ESA



le GARAGE

La marque de votre choix

Championnats suisses des métiers 2016

Concentration, précision et savoir-faire

Les championnats suisses des métiers pour les mécaniciens d'automobiles ont eu lieu à l'UPSA, à Berne, ce week-end. C'est Janik Leuenberger (20 ans), originaire de Madiswil (BE), qui a remporté cette compétition de deux jours. La deuxième place est revenue à Riet Bulfoni (21 ans), de Scuol (GR), et la troisième à Dimitri Nicole (20 ans), de St-Martin (FR). Mario Börri (texte) et Karl Imlig (photos)



En pleine concentration : Riet Bulfoni, médaillé d'argent, sur le poste « boîte de vitesses ».

■ Douze jeunes et talentueux mécaniciens d'automobiles se sont affrontés lors de la grande finale qui s'est déroulée les 2 et 3 septembre 2016 à la Mobilcity de Berne. Ils auraient tous mérité de remporter la victoire, car tous ont achevé leur apprentissage avec les meilleures notes et tous s'étaient qualifiés en tête des 38 concurrents lors des épreuves éliminatoires exigeantes organisées début juillet. Mais il n'y a que 3 places sur le podium.

Identifier et corriger les erreurs

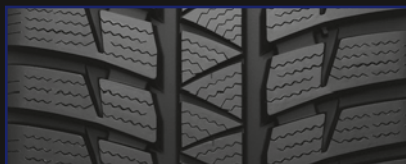
Au total, 18 experts et fonctionnaires de l'UPSA ont entouré les championnats suisses des métiers pour les mécaniciens d'automobiles.

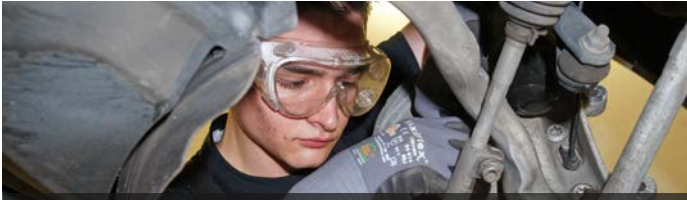
Chaque candidat a dû démontrer son savoir-faire à six postes de 90 minutes chacun (trois le premier jour et trois le deuxième). Des véhicules et composants de différents types de marque et construction avaient été spécialement préparés pour l'occasion. Il s'agissait d'identifier et corriger les erreurs et de mesurer et monter les composants.

Résister à la pression

Cette pleine concentration, trois fois par jour pendant 90 minutes, représente un grand stress pour ces jeunes. Cela ne suffit toutefois pas pour réussir aux WorldSkills. C'est pourquoi les postes avaient été

FALKEN - MOBIL 1 - CONTINENTAL - FORD - BRIDGESTONE - WYNN'S - GOODYEAR - CASTROL - DUNLOP - FIAT PROFESSIONAL - JEEP - DODGE - COOPER





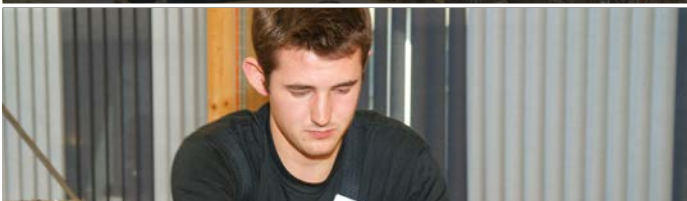
Riet Bulfoni (21 ans): « J'ai bien réussi sur certains postes et moins bien sur d'autres. Au poste 4 (liaison au sol / direction), j'ai cassé une vis. Sur le poste 1 (freins / ABS / ESP), j'avais presque fini. Lorsque je me suis rendu compte que je n'arriverais pas au bout, je me suis concentré sur les tâches qui rapportaient le plus de points. »



Valentin Epp (20 ans): « Je suis déjà fier d'être arrivé en finale. Mais je ne ferai probablement pas partie des meilleurs. Ce qui m'a semblé le plus difficile a été de trouver les erreurs au poste 3 (électricité sur véhicule). J'ai un bon sentiment, en revanche, pour le poste (boîte de vitesses). En effet, je préfère la mécanique, qui requiert également de l'application. »



Roman Giger (20 ans): « Je ne sais pas trop si j'obtiendrai de bons résultats. Ce que j'ai trouvé le plus difficile a sans aucun doute été le poste 6 (boîte de vitesses), car ce travail demandait beaucoup de précision. Lorsque je me suis rendu compte que je n'arriverais pas au bout d'un poste, je me suis concentré sur les tâches rapportant le plus de points. »



Janik Leuenberger (20 ans): « Je dois dire que ces deux jours de compétition m'ont lessivé, je suis épuisé. Le fait d'avoir déjà été en finale des championnats suisses des métiers 2014 ne m'a servi à rien, le niveau de 2016 était bien plus élevé qu'à l'époque! Mais j'avais toujours ce bon feeling de faire partie des meilleurs. »



SwissSkills Competitions in Automobile Technology 2016
Le trio vainqueur des championnats suisses des métiers: Janik Leuenberger (au milieu), Riet Bulfoni (deuxième, à gauche) et Dimitri Nicole.

aménagés de manière à ce que les compétiteurs n'aient presque pas le temps de terminer leurs tâches. « Nous voulions leur montrer qu'il leur fallait résister à la pression, rester calmes et gagner le plus de points possible », explique le directeur technique Flavio Helfenstein, qui a lui-même été champion suisse puis champion du monde. « Car le savoir-faire technique seul ne suffit pas pour remporter les WorldSkills, il faut également avoir un mental fort. »

« L'or était la seule progression possible »

Bien qu'il ait tout juste 20 ans, Janik Leuenberger est resté

décontracté lors de la remise des médailles. « Je suis bien sûr très heureux d'avoir remporté la victoire, mais après la médaille d'argent aux SwissSkills 2014, l'or était la seule progression possible », a déclaré le jeune homme lors de son interview. Le nouveau champion suisse n'aura pas le temps de s'ennuyer. Il doit encore passer l'examen de diagnosticien d'automobiles avant de partir en Autriche en octobre avec ses deux collègues champions Bulfoni et Nicole pour la Coupe des 5 Nations. Et Olivier Maeder, membre de la direction de l'UPSA, de conclure: « Le meilleur Suisse participera ensuite aux WorldSkills 2017 à Abu Dhabi ». <

ALFA ROMEO - ABARTH - LANCIA - YOKOHAMA - MG - ROVER - MICHELIN - MOTOREX - PIRELLI - NOKIAN - BANNER - VREDESTEIN - OSRAM - FIAT

Garder l'adhérence.
Pneu d'hiver HS449 de Falken.

FIBAG
Fibag AG
Lischmatt 17
4624 Härkingen

Pour épargner
vos nerfs en cas
de sinistre.

generalich.ch/pme

Generali, la 12 cylindrée parmi
les assureurs entreprises.

Être écouté et compris. Vos besoins, nos solutions.





Marco Negreira (21 ans): « Participer à ces championnats est une bonne expérience, d'autant plus que je viens de commencer ma formation de diagnosticien d'automobiles. L'examen final doit avoir à peu près le même niveau. C'est le poste 3 «électricité sur véhicule» qui m'a causé le plus de difficultés, parce que je n'ai pas réussi à bien maîtriser l'appareil de test. »



Dimitri Nicole (20 ans): « C'était vraiment super, certes très intense et stressant, mais aussi une très bonne expérience pour l'avenir. » J'ai trouvé que le poste 4 «liaison au sol / direction» était le plus physique, j'étais en nage. Du point de vue technique, c'est le poste 6 «boîte de vitesses» qui m'a posé le plus de problèmes, car je n'avais encore jamais fait cela. »



Jérémy Richoz (20 ans): « Dans l'ensemble, j'ai un bon sentiment. Bien sûr, cela m'intéresserait de voir les résultats intermédiaires, car sans aucune information, je ne peux pas dire si ma prestation a été bonne ou moins bonne. J'ai trouvé le poste 3 «électricité sur véhicule» avec la Toyota, vraiment difficile. Il fallait trouver une erreur non signalée. »



Pascal Schwab (20 ans): « Je me suis senti mal le premier jour, au dernier poste, et j'ai dû m'interrompre. Je ne sais pas si c'était à cause de la nervosité ou du repas. Sinon, ça s'est plus ou moins bien passé pour moi. Étant donné que je travaille sur VW, c'est au poste 1 «freins/ABS/ESP» sur l'Eos que j'ai eu le plus de facilité. »



Raphael Tschümperlin (21 ans): « J'ai trouvé le poste 4 «suspension / direction» particulièrement ardu. Il fallait vérifier la suspension, remplacer les pièces défectueuses puis régler la géométrie. Après 90 minutes, j'avais tout juste terminé la partie mécanique. Je n'ai pas eu le temps de régler la géométrie. »



Sylvain Vaucher (20 ans): « Je suis plutôt positif, bien que le niveau ait été très élevé. Le poste 4 «suspension / direction» était difficile. Il y avait beaucoup de choses à faire (vérifier, changer des pièces, régler la géométrie) et je n'ai pas eu assez de temps. J'espère simplement ne pas être dernier. »



Cyrill Wälchli (19 ans): « Je n'ai pas un bon sentiment, car je n'ai pas réussi à atteindre le niveau que je m'étais fixé. Par moments, ces 90 minutes m'ont paru longues, car je ne savais plus comment faire et j'attendais. Et quand je savais comment faire, le temps m'a manqué. Je ne m'en suis pas vraiment bien sorti pendant ces deux jours. »



Mike Zahner (19 ans): « J'ai mal commencé. Au poste 6 «boîte de vitesses», où il fallait vérifier une boîte de vitesses démontée et l'assembler selon les indications de l'atelier, je n'ai pas été bon. Et comme je n'ai réussi à terminer aucun des autres postes, il m'est impossible d'évaluer ma prestation. »

Automechanika 2016 à Francfort : entretien avec Olaf Musshoff, directeur du salon

« La variété des produits que l'on trouve à l'Automechanika est unique au monde »

L'Automechanika est le plus grand salon du monde consacré à l'équipement d'atelier et aux services. L'édition 2016 s'est tenue du 13 au 17 septembre à Francfort. AUTOINSIDE en fait le bilan avec le directeur du salon, Olaf Musshoff. Mario Borri, rédaction

■ Pourquoi les garagistes suisses ont-ils bien fait de venir, cette année encore, à l'Automechanika ?

Pour les professionnels, l'Automechanika est et reste un rendez-vous incontournable, car plus de 4600 exposants y présentent leurs nouveautés techniques. On y retrouve, entre autres, tous les équipementiers ainsi que les principaux acteurs du secteur de l'équipement d'atelier, de la réparation et de l'entretien. De nombreux exposants organisent leur cycle de production en fonction de ce salon. L'offre de produits, représentée par pratiquement tous les fournisseurs, va de l'équipement des véhicules aux pièces et accessoires, en passant par la gestion et les services. Cette variété est unique au monde.

Quelles étaient les nouveautés de l'Automechanika cette année ?

Avec « Tomorrows Service & Mobility », nous avons présenté pour la première fois l'après-vente de demain. Les visiteurs ont découvert des concepts pour le garage du futur ainsi que des produits et des solutions dans les domaines de la connectivité, des motorisations alternatives, de la conduite automatique et des services de mobilité.

Autre nouveauté : les journées d'atelier, un programme spécial pour les garagistes professionnels, que nous avons mis sur pied avec l'association VREI e.V. Un des moments forts de ces journées ont été les « Mechanic Games », concours où les

À la mi-septembre, le salon Automechanika occupait l'ensemble du terrain et des halles autour de la Messeturm de Francfort.

visiteurs devaient, seuls ou en équipe, prouver leur habileté en matière de levage mais aussi sur le parcours SMART, sur la course au réglage des phares, etc.

Naturellement, la formation et la formation continue ont été une fois encore placées au cœur de l'attention. Nous avons en effet étoffé notre offre d'ateliers bilingues gratuits pour les professionnels de l'automobile. Et de nombreux exposés ont à nouveau été donnés à l'Automechanika Academy sur des sujets actuels comme la mobilité du futur, les motorisations alternatives, la mobilité connectée, les mondes virtuels de l'industrie automobile, etc.

Ces nouveautés ont-elles attiré d'autres visiteurs professionnels ?

Oui. Nous avons visé de nouveaux groupes cibles, en particulier avec le thème « Tomorrow's Service and Mobility ». Nous sommes entrés en contact avec de tout nouveaux acteurs du marché, des pionniers de la mobilité et des start-ups issus de domaines tout à fait différents, par exemple du secteur numérique.

De quels secteurs économiques viennent la majorité des visiteurs professionnels de l'Automechanika ?

Les professionnels viennent avant tout des garages, du commerce et de l'industrie. Le salon est vraiment le rendez-vous de toute la branche, du gérant d'entreprise au propriétaire d'atelier, de l'exploitant d'une installation de lavage à l'employé de garage, en passant par l'étudiant ou l'écolier. Il est impossible de découvrir en direct autant de métiers de l'automobile ailleurs qu'à l'Automechanika.

Quelles parties de l'exposition ont attiré le plus de monde cette année ?

La mobilité connectée reste le principal thème à la mode et qui agite le plus la branche. Ce thème a non seulement été présenté dans la halle des fêtes, comme je l'ai dit, mais aussi abordé par des experts dans le cadre de la conférence internationale « Connected Mobility », que nous avons organisée avec les éditions ZEIT.

En ce qui concerne la partie « Repair & Maintenance », nous observons un besoin croissant de produits et services relatifs aux climatisations, aux systèmes de contrôle et à l'assistance conceptuelle dans l'atelier, et nous en avons tenu compte en réorganisant l'occupation des halles. Nous avons repensé les halles 8 et 9, qui sont traditionnellement un des pôles d'attraction majeurs des visiteurs profes-



Olaf Musshof, directeur de l'Automechanika.

sionnels venus des ateliers. Afin de continuer à augmenter la qualité de l'événement, nous avons concentré ces deux halles sur l'offre croissante de produits et prestations ayant trait à l'équipement des ateliers et sur les services de fournisseurs de renom établis sur ce segment. Les visiteurs professionnels ont retrouvé dans la halle 8 toutes les PME habituelles spécialisées dans l'équipement d'atelier, mais aussi des acteurs internationaux du secteur des pièces détachées, qui ont présenté des solutions globales spécialement conçues pour les ateliers.

La partie « Accessories & Customizing » mettait notamment à l'honneur le thème des roues et des pneus, donnant ainsi un avant-goût du salon consacré aux pneus qui se tiendra parallèlement à l'Automechanika de Francfort à partir de 2018. L'un des sujets spécifiques abordés a été celui des systèmes de contrôle de pression des pneus (TPMS). Tous les fournisseurs connus y ont présenté leurs solutions en la matière.

Depuis que vous le connaissez, en quoi le salon Automechanika a-t-il changé ?

Le salon Automechanika se transforme parallèlement à l'évolution du marché automobile de l'après-vente. En effet, il est un reflet de la branche. Nous repérons très rapidement les tendances et les dernières évolutions pour les présenter au public. On peut voir ces changements notamment dans

les groupes de produits présentés ou dans la nomenclature de l'Automechanika, que nous élargissons et retravaillons continuellement, tout comme le concept du salon. En 2014, par exemple, nous avons introduit le groupe de produits « Electronics & Systems » car l'électronique occupe une place toujours plus importante dans le véhicule, et la gamme de produits dans ce segment s'étoffe sans cesse.

À quoi ressemblera l'Automechanika en 2026 ?

Je pense que beaucoup de choses vont changer à cause de la numérisation galopante, de la conduite autonome et de la mise en réseau des véhicules, ce qui aura également des répercussions, bien sûr, sur l'avenir de l'après-vente. C'est ce que nous voulons montrer, aujourd'hui et demain.

À l'avenir, les véhicules communiqueront non seulement entre eux mais aussi avec les garages. Il sera possible de diagnostiquer une réparation à distance. Le véhicule semi-automatisé guidera le conducteur vers le garage, où le mécanicien d'automobiles démontrera la pièce usée avec des lunettes à réalité augmentée, tandis qu'une imprimante 3D fabriquera la pièce de rechange. Il y a longtemps que ces technologies ne sont plus seulement l'apanage des constructeurs, mais aussi d'entreprises d'autres secteurs : des start-ups créatives et des pionniers du numérique s'imposeront sur le marché de l'après-vente ou, pour le moins, le chambouleront fortement.

En 2026, l'Automechanika sera toujours le rendez-vous de tous ceux qui travaillent dans la branche automobile. Car à côté de la présentation de produits, l'objectif principal du salon est d'établir et d'entretenir des contacts et des réseaux, de rencontrer des personnes avec qui l'on souhaite faire des affaires et de pouvoir vivre ces expériences en vrai. Cela restera important même dans dix ans. <



136 000 visiteurs professionnels provenant des garages, du commerce et de l'industrie, mais aussi d'autres domaines comme le secteur numérique, ont afflué dans les halles du salon pendant les quatre jours de l'exposition.



Qui unit ses forces économise sur chaque abonnement NATEL[®] business.

Des économies pour votre PME: avantage pack PME désormais aussi avec l'abonnement NATEL[®] business light le meilleur marché.



Plus d'infos:
au 0800 055 055 ou sous
swisscom.ch/avantagepack



Automechanika 2016

L'univers de l'automobile

Avec 4820 exposants issus de 76 pays et 136 000 visiteurs internationaux, l'Automechanika de Francfort a été le centre du monde automobile du 13 au 17 septembre. Le gigantesque salon était bien sûr aussi un rendez-vous incontournable pour les représentants suisses du secteur. Présent également, AUTOINSIDE les a interrogés sur l'importance de l'exposition et les nouveaux produits. **Mario Borri**, rédaction

■ Il suffit de comparer l'Automechanika à la halle 7 du salon de l'auto de Genève pour se rendre compte de son ampleur : le salon de Francfort a accueilli 4800 exposants, soit cent fois plus que la halle 7 à Genève (48 exposants en 2016). Et, avec une surface d'exposition de 305 000 m², le salon professionnel, qui s'est tenu autour de la Messeturm, dans le centre-ville de la métropole allemande, était presque 40 fois plus grand (8000 m²).

Deux kilomètres d'un bout à l'autre

Pour s'y retrouver dans les onze halles consacrées à l'équipement d'atelier, aux pièces détachées, aux accessoires et aux services, il fallait néanmoins un guide de cent pages ; mais aussi de bonnes chaussures, car pas moins de deux kilomètres séparent l'auguste halle des fêtes, située à l'entrée, de la halle 11, la plus éloignée. Les visiteurs ont en outre dû faire face à la canicule pendant les trois premiers jours du salon.

De la plus petite pièce à l'élévateur pour camions

Heureusement, la plupart des halles étaient climatisées. Le public a pu y découvrir tout le matériel nécessaire à la réparation, à l'entretien, au soin et à la mise en valeur de voitures et de véhicules utilitaires, de la mi-

nuscule soupape pour moteurs à combustion jusqu'à l'élévateur pour camions de plusieurs tonnes. Cette diversité se reflétait également dans les stands : le plus simple était composé d'une table et deux chaises, d'une machine à café posée au sol et du produit, un dispositif de remplissage pour l'AdBlue. En revanche, les géants de la branche comme Continental, Bosch, Schaeffler, etc., avaient sorti l'artillerie lourde avec d'énormes structures et de nombreux produits.

Des exposants suisses également présents

Quelques entreprises suisses ont elles

aussi exposé à Francfort, comme la société Sika Services SA spécialisée dans les produits chimiques, le fournisseur de produits d'entretien de peinture Riwx-Chemie AG et le fabricant de soupapes Intervalves Technologies SA (entretiens, voir pages suivantes).

Encore plus vaste en 2018

Le prochain salon Automechanika de Francfort se tiendra du 11 au 15 septembre 2018. Il s'agrandira encore un peu puisque le salon REIFEN déménagera d'Essen à Francfort pour occuper entièrement une toute nouvelle halle, la halle 12. <



La formation initiale et continue a également été au cœur de l'Automechanika.



Jens Görsdorf, responsable de la division Auto chez Adolf Würth GmbH: « À côté du sport automobile, où Würth est un partenaire depuis exactement 40 ans, nos nouveaux outils spéciaux jouent un rôle essentiel sur notre stand. Ces appareils simplifient le remplacement des pièces et facilitent le travail des ouvriers. »



Jean-Paul Nicolier, responsable Export chez Hella Gutmann Solutions: « Le salon Automechanika est très important pour Hella, comme en témoigne l'évolution de notre stand: il s'étend aujourd'hui sur près de 750 m², contre 300 m² en 2012. Nous pouvons ainsi présenter nos produits, tels que le nouvel outil CSC 360°, comme il se doit. »



Karl Heusi, directeur d'Intervalles Technologies SA: « Nous avons pratiquement été submergés par les personnes intéressées. J'ai dû demander de nouvelles cartes de visite à la centrale de Biasca dès la fin du deuxième jour de salon. L'Automechanika est une plate-forme géniale pour rencontrer des clients actuels et potentiels. »



Commande ultrasimple de pneus grâce à la recherche rapide sur **esashop.ch!**

POUR QUE LA SÉCURITÉ TRIOMPHE EN HIVER

ESA-Tecar Super Grip 9 | 9 HP

monpneu.ch | esa.ch | esashop.ch

avec
ESA+ TECAR
pour être plus forts



Même si CG Car-Garantie Versicherungs-AG n'avait pas de stand à l'Automechanika, son président Axel Berger (à gauche) et son épouse Ina, ainsi que le nouveau responsable de la distribution Marcus Söldner étaient présents. Ils étaient invités par le magazine Autohaus, qui a interviewé Axel Berger.



André Wenger, achats/marketing biens d'investissement, ESA: «L'Automechanika est un lieu de rencontre. Le salon est l'occasion idéale pour entretenir le contact avec les fournisseurs existants et pour découvrir leurs nouveaux produits, comme le système d'alignement des essieux V1200 de John Bean.»



Roland Schindelholz (à gauche), Product Manager équipements de garage, et Heinz Borel, CEO de KSU A-Technik AG: «Nous découvrons les nouveaux ponts élévateurs à deux colonnes MAHA MAPOWER II sur le stand de MAHA. Outre leur excellente qualité et le choix entre un mécanisme électrohydraulique ou électromécanique, leur nouvel éclairage d'ambiance constitue leur point fort.»

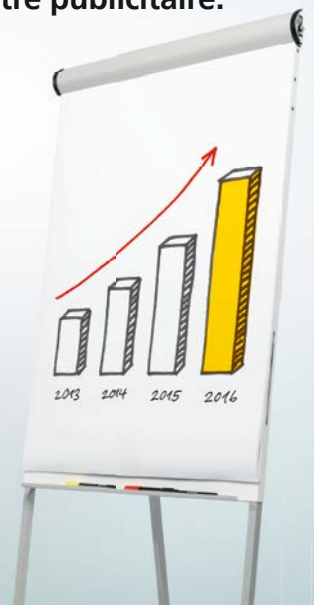


Marco Gorisek, Product Manager ingénierie, avec Sarah Scholl, Export International Activities, Riwx-Chemie AG: «L'Automechanika revêt une grande importance pour nos activités internationales. Nos produits de fabrication suisse y rencontrent un vif succès. Notre nouvelle gamme de produits d'entretien pour peinture mate est notamment mise à l'honneur.»

Bien sûr que choisir
le bon support
est compliqué...



... mais votre chiffre d'affaires
augmentera sans doute
avec la lettre publicitaire.



C'est l'impact qui fait la différence.

En tant que PME, développez le succès de votre publicité en misant sur la lettre publicitaire. Nous vous montrons comment: poste.ch/impact-pme

Bosch DAS 1000: la solution combinée pour le réglage des système d'assistance à la conduite



La solution combinée pour la maintenance des système d'assistance à la conduite sur l'emplacement de mesure pour analyse de la géométrie.

Les système d'assistance à la conduite tels l'aide au maintien de la trajectoire, la reconnaissance des panneaux de signalisation ou l'Adaptive Cruise Control (ACC) sont commandés par des capteurs radars ou des caméras frontales. Lors d'un entretien, d'une réparation après un accident ou du remplacement d'un pare-brise, ceux-ci nécessitent un nouveau réglage. Le DAS 1000 de Bosch permet de mesurer les véhicules et d'effectuer la maintenance des systèmes d'assistance sur un même emplacement de travail. Ils sont immédiatement opérationnels pour le client, sans trajets de calibrage chronophages. www.bosch.ch



BOSCH

Des technologies pour la vie



Gianfranco Hirschi, directeur général de Hostettler Autotechnik AG : « Continental compte parmi nos principaux fournisseurs. Sa filiale ATE par exemple est notre principal fournisseur dans le domaine des freins. L'Automechanika est un événement crucial pour Hostettler; chacun de nos chefs de produits s'y rend pendant deux jours pour se tenir au courant des dernières nouveautés. »



Armend Tunaj (à droite), conseiller technique chez Sika Suisse, avec David Tobler, Corporate Head of Automotive-Aftermarket : « L'un de nos produits phares est la technologie Power Cure pour les colles à prise rapide. La colle et l'accélérateur sont automatiquement mélangés dans un doseur, ce qui permet d'appliquer le produit fini de manière précise et efficace. »



Roger Limacher, directeur de Fibag : « L'appareil de nettoyage des climatisations Wynn's Aircomatic III pourrait créer une activité de remplacement pour les garagistes suisses à la suite de la suppression des tests antipollution. Cet appareil d'une valeur de CHF 600.- leur permet de proposer à leurs clients un service de nettoyage de la climatisation peu coûteux (prix recommandé : entre CHF 80.- et 100.-). »

Etes-vous notre nouveau partenaire?

En rejoignant le réseau de garages multimarques AutoCoach, vous restez un entrepreneur indépendant et conservez une liberté de décision absolue. Vous profitez d'un positionnement affirmé, d'une identification soignée et percutante, d'un soutien publicitaire efficace et de conditions spécialement avantageuses. Profitez sans plus tarder de notre soutien et empruntez la voie du succès durable!



Pour plus d'informations, veuillez contacter:
Technomag, 3000 Berne 5
Tél. 031 379 84 84
info@autocoach.ch





Jürgen Leibinn (à droite), directeur des ventes pour la Suisse chez Banner Batterien, avec Günther Lemmerer, directeur marketing chez Banner International: « Je viens juste de faire un tour chez nos concurrents: notre chalet de ski est de loin le plus amusant des stands. Les batteries marche / arrêt, qui répondent à une demande croissante, sont la vedette du stand de Banner. »



Orio Peter, Country Manager Switzerland chez Johnson Controls Batterie SA: « Les batteries marche / arrêt prennent une place de plus en plus importante. L'Automechanika nous permet de présenter nos nouveaux produits à un vaste public. »



Carmelo Battaglia, Product Manager chez ESA: « Nous achetons nos machines à laver les roues chez Tecnolux. Leurs produits sont techniquement au point et abordables. Tecnolux présente à l'Automechanika le prototype d'une machine capable de laver jusqu'à huit roues d'affilée de façon totalement automatisée. La version de série fêtera sa première lors du salon de l'auto. »



Jean-Claude Bopp, directeur de Bopp Solutions: « Mon fournisseur AHB Solutions dispose d'un stand à chaque édition de l'Automechanika. Mais son offre est tellement étendue que je dois faire une présélection, et c'est chaque fois au salon que je le fais. AHB nous achète également des produits, par exemple des armoires à clés. »



Christian Filomeno, directeur des ventes pour la division Specialty Lighting d'OSRAM Suisse: « L'Automechanika est une référence. On y découvre ce que font les concurrents et on y rencontre de nombreux partenaires commerciaux en très peu de temps, pour leur présenter les nouveaux produits. L'un des points forts du stand d'OSRAM est le tout nouveau phare de rechange LED pour la Golf VI. »



Kurt Wellig, responsable des services marketing chez Robert Bosch SA Suisse: « Pour Bosch, il est indispensable de donner une image digne de son nom à l'Automechanika. Tous les autres géants de la branche sont également présents. J'accueille sur le stand de Bosch des clients et des grossistes suisses et je leur présente nos tout derniers produits. »



Markus Ernst, directeur de Karl Ernst AG :
« La visite du stand d'Hazet et l'incontournable conférence font partie de la tradition à l'Auto-mechanika. Nous importons des produits Hazet en Suisse depuis 1947. Le fabricant d'outils allemand était alors le tout premier fournisseur de la société Karl Ernst AG. »



Joël Souchon, COO du groupe SAG Suisse et Belgique, avec Hülya Adiyaman d'Exide Technologies : « Le salon est pour nous un moyen très efficace d'entretenir la relation avec de nombreux fournisseurs et de découvrir plus en détail les tendances dans le secteur ; par exemple, chez le spécialiste des batteries Exide Technologies. »



Peter Krieg (à g.), directeur de Baumgartner SA, avec Alain Kurtz, directeur des ventes chez HaynesPro : « Je suis tombé sur HaynesPro parce que je recherchais un logiciel allant au-delà du diagnostic pour nos tablettes. Sa fantastique base de données WorkshopData fait de notre tablette la solution globale idéale pour les garagistes indépendants. »

Un pilotage optimal avec les processus Stieger

Ne tournez pas davantage en rond autour de vos processus de qualité ! Avec la solution informatique globale de Stieger Software vous aurez vous-même les commandes en mains. Car grâce au système de gestion pour concessionnaires du numéro 1 dans le secteur des logiciels pour garages, les ressources peuvent être planifiées et appliquées intelligemment. Ce qui permet une exploitation optimale du potentiel de votre entreprise tout en augmentant son rendement. Il en résulte des économies substantielles de temps et d'argent, grâce à un déroulement parfaitement maîtrisé des processus, de la réception des véhicules jusqu'à l'établissement de la facture.



**STIEGER
SOFTWARE**

we drive your business



Centre de logistique d'ESA

Jalon de référence à 25 millions

Le nouveau centre de logistique est une étape importante de l'histoire d'ESA, vieille de 86 ans. Début septembre, l'organisation d'achat de la branche suisse de l'automobile et des véhicules à moteur a inauguré ce bâtiment de 25 millions à Berthoud. Mario Borri et Sandro Compagno rédaction

■ « Sans ESA, la Suisse serait presque immobile. » C'est par ces mots que Charles Blättler a clos son discours de bienvenue à Berthoud, devant près de 200 invités, en ce vendredi soir ensoleillé. Dans un premier temps, le président de la direction d'ESA a expliqué aux invités pourquoi l'organisation suisse d'achat de la branche de l'automobile et des véhicules à moteur (ESA) a investi près de 25 millions de francs dans l'agrandissement de surfaces d'entreposage et l'automatisation logistique au cours des cinq dernières années. La forte croissance, tant en termes de chiffre d'affaires que de volume, a poussé l'infrastructure existante jusqu'à ses limites, a expliqué Charles Blättler. Les capacités limitées du siège principal ont contraint ESA à mettre constamment en service de nouveaux espaces de stockage extérieur autour de Berthoud. Charles Blättler a affirmé que l'investissement dans le siège principal était pertinent du point de vue économique et écologique. D'un point de vue économique d'abord, car le fait de renoncer aux espaces de stockage extérieurs permettra de simplifier les processus de manière significative et, ce qui est important pour les clients, de les rendre plus rapides. D'un point de vue écologique ensuite, car cela réduit également le trafic autour de Berthoud. Enfin, le siège principal d'ESA se situe à la Maritzstrasse à Berthoud, à proximité immédiate d'un quartier de maisons individuelles.

60 000 m³ de volume en plus

La pièce maîtresse du nouveau bâtiment transformé est le nouveau hall avec un entrepôt ultramoderne à couloirs étroits pour palettes et neuf nouveaux dispositifs de stockage automatisés très efficaces. De plus, le magasin, dans lequel les garagistes

peuvent venir chercher eux-mêmes leurs produits, a été rénové. La réalisation de ce projet a permis au site de Berthoud de trouver près de 60 000 m³ de volume supplémentaire. Ainsi, ESA dispose d'un volume de stockage de 300 000 mètres cubes dans toute la Suisse. Reto Röthlisberger, responsable de la logistique au sein de la direction d'ESA, a expliqué que 44 entreprises avaient

pris part au chantier de Berthoud. Il a ajouté, non sans fierté et chauvinisme : « parmi ces 44 entreprises, 21 venaient du canton de Berne et 15 du reste de la Suisse. »

Cette transformation a permis à ESA de réaliser des gains d'efficacité énormes au niveau des processus, ce qui aura un impact positif sur la vitesse de livraison, et aussi sur le service offert à la clientèle et la struc-



Source principale de revenus : les jours de pointe, jusqu'à 1500 pneus quittent l'entrepôt de Berthoud.



La direction d'ESA (de g. à dr.) : Reto Röthlisberger (logistique), Giorgio Feitknecht (distribution), Charles Blättler (président), Daniel Steinauer (pneus) et Michael Elsaesser (Finances / HR / IT).

ture des coûts. « C'est une façon de témoigner de l'attachement pour le site de Berthoud », a déclaré Charles Blättler. « Nous avons senti que les autorités de Berthoud soutenaient le projet », a ajouté le président d'ESA à l'attention de la maire de Berthoud, Elisabeth Zäch.

Important pour la région également

Dans son allocution de bienvenue, la femme politique a saisi l'occasion de souligner l'importance d'ESA pour la région de Berthoud et a fait l'éloge de la stratégie de développement adoptée « malgré le contexte économique déplorable ». Après les discours, une visite était prévue. Les invités ont visité les nouveaux locaux et infrastructures ultramodernes en plusieurs groupes, accompagnés par les collaborateurs compétents d'ESA. Pour les personnes extérieures,

les différents entrepôts pour pneus, principale source de revenus de l'organisation fondée en 1930, étaient particulièrement impressionnants. En période de pointe, jusqu'à 1500 pneus quittent l'entrepôt de Berthoud chaque jour! Les informations au sujet des 24 tournées de livraisons fournissant les garagistes clients deux à trois fois par jour étaient également intéressantes. Les commandes passées jusqu'à 18 h 30 sont livrées le lendemain avant 9 h 00. Si la marchandise est commandée jusqu'à 9 h 00, elle sera livrée avant 12 h 00. Et, pour toute commande passée avant 12 h 00, le client recevra sa marchandise d'ici 16 h 00. La logistique moderne, notamment les neuf dispositifs de stockage automatisés, décharge aussi les 250 collaborateurs d'ESA, leur épargnant dix mètres de marche en moyenne par jour Impressionnant! <



Près de 200 invités ont dégusté des saucisses grillées, de la salade de pommes de terre ainsi que de la bière de Berthoud au siège principal d'ESA.

Charles Blättler: « Nos entrepôts sont pleins à craquer, nous sommes prêts »

Que signifie cette journée pour ESA ? Et pour vous ?

Charles Blättler : La fin des travaux de transformation du siège principal à Berthoud est assurément une étape importante de l'histoire d'ESA. Elle a investi dans le volume d'entreposage et l'automatisation logistique afin de répondre à la croissance constante des dernières années dans ses propres locaux. Je suis très heureux que nous ayons pu, sous ma direction, moderniser le siège principal du point de vue logistique, surtout pour le futur. Il ne va pas de soi qu'un projet de construction aussi complexe peut être réalisé parallèlement à l'exploitation quotidienne. Je saisis cette occasion pour remercier chaleureusement toutes les personnes impliquées pour leur engagement tout au long du projet.

Dans quelle mesure les copropriétaires d'ESA profitent-ils de la nouvelle construction et de la transformation ?

Grâce à la séparation des bâtiments de réception et d'envoi des marchandises ainsi qu'au regroupement ou à la dissolution des entrepôts extérieurs, des gains d'efficacité énormes ont pu être générés au niveau des processus. Cela engendre beaucoup moins d'agitation pour les collaborateurs, notamment en période de pointe, et leur offre ainsi de meilleures conditions de travail dans des locaux clairs et lumineux. Ce qui aura un impact positif sur la vitesse de livraison, et bien sûr aussi sur la satisfaction de la clientèle et la structure des coûts.

Quels sont les temps forts prévus pour le second semestre 2016 ?

Les ventes de pneus et d'accessoires d'hiver à venir, très importantes pour ESA, représentent bien entendu l'un des points importants du second semestre. Nous sommes prêts, nos entrepôts sont pleins à craquer et nous disposons de tout ce dont nos copropriétaires et clients ont besoin pour une saison réussie.

Comment la collaboration avec le nouveau président d'ESA, Markus Hutter, a-t-elle commencé ?

La collaboration entre le conseil d'administration et la direction d'ESA fonctionne parfaitement. Cela n'a, bien entendu, pas changé avec l'élection de Markus Hutter à la présidence d'ESA. En tant que garagiste confirmé et membre du conseil d'administration depuis de nombreuses années, il connaît parfaitement les défis qui attendent l'ensemble de la branche, et donc ESA, dans les années à venir.

Lire l'interview complète sur www.agvs-ups.ch



Charles Blättler, président de la direction.



Ouverture de l'entrepôt national du Swiss Automotive Group (SAG)

Tout ce que l'on désire en

Le Swiss Automotive Group (SAG) a ouvert son nouvel entrepôt national mi-septembre. Il se situe dans la zone industrielle de automatisée en est la pièce maîtresse. Sascha Rhyner, rédaction

■ Dans une tenue estivale composée d'un short kaki et d'un t-shirt assorti, le chauffeur de camion se dirige vers la rampe avec nonchalance. Son allure contraste avec les toilettes de fête de la foule rassemblée en ce vendredi soir à Niederbipp. Pourtant, chacun d'eux aurait pu le renseigner. Avec son semi-remorque Planzer, le chauffeur se tient devant l'immense entrepôt et se demande où il doit décharger les pneus. La réponse est « en halle 1 », ainsi que l'ont découvert au cours de la visite guidée les invités de la fête d'inauguration

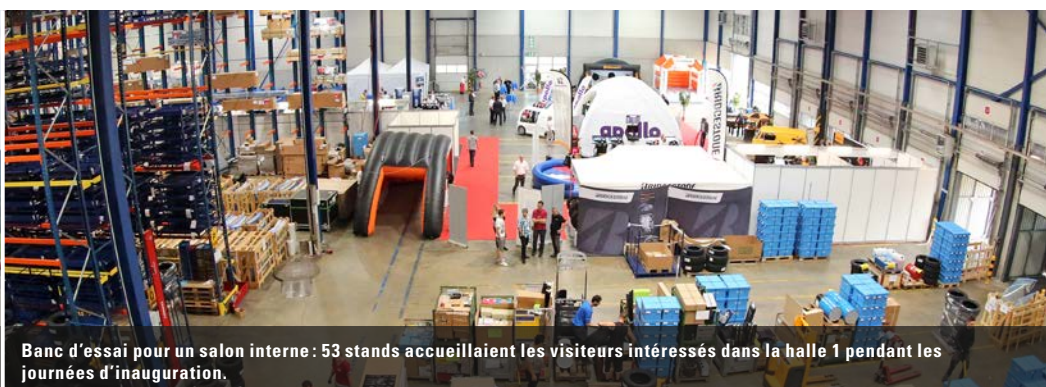
du nouvel entrepôt national et succursale multimarques. Cette partie de l'entrepôt du SAG est conçue pour le stockage de près de 45 000 pneus et assure les sorties de marchandises pour les entrepôts régionaux du groupe. Les grandes pièces, comme les pare-brise, les pièces de rechange pour véhicules utilitaires, les jantes ainsi que les produits chimiques, sont stockées dans la halle 3.

Le nouvel entrepôt se situe à quelques centaines de mètres de l'ancien emplacement d'Oensingen, dans la zone indus-

trielle s'étendant à la frontière entre les cantons de Berne et de Soleure. La transformation de ce bâtiment de 252 m de long, 120 m de large et 12 m de haut, qui servait d'entrepôt à Conforama, a été réalisée en 6 mois seulement. Le déménagement proprement dit a pris près de six semaines et n'était pas encore entièrement achevé au moment de l'inauguration. « Il s'agit d'une vraie prouesse organisationnelle de la part de nos collaborateurs », souligne fièrement Sandro Piffaretti, CEO du SAG.



Le bâtiment de la nouvelle succursale, juste à côté de l'entrepôt national.



Banc d'essai pour un salon interne : 53 stands accueillent les visiteurs intéressés dans la halle 1 pendant les journées d'inauguration.



deux heures à peine

Niederbipp/Oensingen et dispose d'une superficie de plus de 23 000 m². L'installation AutoStore entièrement

168 000 conteneurs circulent de manière autonome

L'installation AutoStore dans la halle 2 constitue à la fois le joyau et la pièce maîtresse du nouvel entrepôt. Le regard de Sébastien Moix, directeur marketing du SAG, dénote une grande fierté lorsqu'il décrit le système d'entreposage entièrement automatisé. Dans ce cube, 168 000 conteneurs de taille identique abritent le stock et sont commandés par Wi-Fi à l'aide de robots. « Ce système ne requiert pas de couloirs et permet d'empi-

ler jusqu'à 16 caisses, ce qui permet d'exploiter quasiment tout l'espace », précise-t-il à l'auditoire fasciné. Les conteneurs bleus se déplacent à 11 km/h. Leur capacité de 75 l chacun suffit à contenir la majeure partie des 250 000 articles du SAG.

Le nouvel entrepôt de Niederbipp a pour objectif de réduire encore les délais de livraison. « Cela conditionne notre prospérité », assure S. Piffaretti. Le SAG a pour ambition d'exécuter 98 % des demandes dans un délai de 2 h à peine. Les deux jours

d'inauguration, qui ont attiré plus de 1000 personnes, ont également servi de test pour un salon interne. Les 23 stands de fournisseurs externes et 30 d'exposants internes ont transformé la halle 1 en un salon animé. « Cette année, nous faisons un essai avec les clients de la région centre », explique S. Moix. En cas de succès, le Swiss Automotive Show constituera un incontournable pour la clientèle du SAG de toute la Suisse. Et vu le succès de cette inauguration, on ne peut en douter. <



Les conteneurs se déplacent dans l'installation AutoStore à la vitesse de 11 km/h.



Le stock du SAG comprend 250 000 articles permettant d'approvisionner les garagistes et ateliers aussi rapidement que possible.



Sébastien Moix présente fièrement l'installation AutoStore entièrement automatisée.

Un véhicule adapté au handicap

Simple et efficace

Nous croisons quotidiennement, sans les remarquer, de nombreux conducteurs handicapés au volant d'un véhicule adapté. Seuls les véhicules modifiés pour le transport d'une chaise roulante, sont repérables. Mais les autres, qu'il s'agisse d'une berline, d'un SUV ou encore d'une voiture de sport, sont invisibles à nos yeux. C'est souvent lorsque le conducteur ou la conductrice sort de son véhicule que nous constatons, avec étonnement, qu'il ou elle a perdu l'usage de ses jambes. Jean-Pierre Pasche, rédaction

■ Tout le monde se souvient de Clay Rezzoni. Il a surmonté son handicap et a continué à vivre une vie presque, normale. Ils sont nombreux, les handicapés anonymes, à aspirer également à une vie normale. Des constructeurs et des fabricants se sont penchés sur les adaptations qu'il serait possible d'apporter aux différents véhicules pour rendre leur autonomie aux personnes handicapées. En Suisse, une quinzaine de sociétés oeuvrent dans ce domaine. Parmi elles, la carrosserie Odiet à Delémont. Nous avons rencontré son propriétaire, Gabriel Odiet, pour faire un tour d'horizon sur les adaptations proposées à ce jour.

L'adaptation d'un véhicule pour personnes handicapées est naturellement fonction du handicap de celle-ci. La première option, pour une personne n'ayant plus l'usage de ses jambes, sera d'installer au volant les commandes de l'accélérateur et des freins. A noter que le système d'accélération se trouve souvent au-dessus du volant. Mais dans une voiture moderne, équipée déjà de nombreuses commandes pour la radio, le téléphone, etc., il sera plus judicieux d'installer le cercle d'accélérateur sous le volant. Il est plus discret, facilement atteignable et permet également au conducteur de poser ses mains sur le volant de manière naturelle. Le système de freinage, quant à lui, prend la forme d'un gros levier à la droite du volant. Toutes les autres commandes restent standards.

Une Aston Martin remaniée

En complément à ce type d'installation, il est possible d'équiper le volant avec une poignée supplémentaire regroupant les commandes des phares, des clignotants, etc., en fonction de l'aide complémentaire à la conduite qui est demandée. Ces adaptations peuvent être apportées sur n'importe quel véhicule à boîte automatique. Gabriel Odiet a déjà procédé à ces modifications sur une Porsche GT3 ou une Nissan GT-R.



Gabriel Odiet : Gabriel Odiet, propriétaire de la carrosserie Odiet. (photo : Jean-Pierre Pasche)

Rien n'est impossible. Il a aussi modifié une Aston Martin de collection. Cela n'a pas été une mince affaire. Il a fallu installer un bouton sur le levier qui actionne un système qui positionne la pédale d'embrayage au plancher et transforme ainsi le système en embrayage automatique.

Gabriel Odiet nous explique que le marché, et le marché européen en particulier, offre un large éventail de systèmes d'adaptation, inutile donc de vouloir en inventer un nouveau. Pour pouvoir être utilisé, le système choisi doit avoir été homologué. La France donc, mais aussi l'Italie, la Belgique ou encore la Hollande proposent différents systèmes, spécialisés selon les construc-

teurs. Pour exemple, la France et sa marque Renault. Renault Tech s'occupe de toute la gamme Renault et plus particulièrement du Kangoo qui est en tête des véhicules choisis pour le transport de personnes handicapées. Toujours en France, Gruau est spécialisé Peugeot. Opel et VW pour la Hollande, et bien d'autres.

Il est donc facile de trouver LE kit qui apportera les modifications spécifiques au handicap. Il a par exemple été demandé à la carrosserie Odiet que le Kangoo puisse transporter facilement une personne handicapée. Afin d'adapter un kit spécifique, l'entreprise va commencer par décaisser l'arrière du véhicule, puis installer le kit

proposé qui permettra l'accessibilité parfaite à une personne en chaise roulante (cf. photos à droite) en toute sécurité. À noter que pour ce type de transport, la Suisse et l'Espagne demandent que la chaise roulante soit équipée d'un appui-tête. Cette transformation existe aussi pour des véhicules tels que le VW Caddy ou similaire chez d'autres constructeurs.

Rien n'est impossible (ou presque)

Parmi les autres modifications que la carrosserie peut exécuter pour sa clientèle, citons l'adaptation d'une porte coulissante pour charger sa chaise roulante, avec utilisation ou non d'un robot qui prend la chaise pour l'installer soit à l'arrière du véhicule soit sur le toit, ou encore le déplacement de l'accélérateur à gauche pour une personne ayant perdu l'usage de sa jambe droite. On peut aussi installer des sièges qui pivotent électriquement, sortent du véhicule et s'abaissent pour faciliter le transfert de la chaise roulante vers le siège de la voiture. Les possibilités sont nombreuses, mais souvent méconnues, pour rendre une partie de son autonomie à une personne qui souvent souffre de sa dépendance aux autres.

Son handicap, un atout

Le savoir-faire et les capacités techniques sont importants dans ce type de transformation. Mais une grande part de psychologie entre en ligne de compte. Gabriel Odiet peut s'identifier à ses clients : « c'est facile pour moi, car je suis handicapé ». Pour chaque demande de modification, il se déplace, va à la rencontre de son futur client. Ensemble, ils entament une relation de confiance qui leur permet de définir précisément les besoins en fonction du handicap. Tout n'est pas réglé pour autant. Il faut encore contacter les bonnes instances, préparer un solide dossier et, selon les cas, attendre trois à six mois pour obtenir une réponse favorable. Enfin, le client devra passer une épreuve de conduite, au volant de son véhicule modifié, qui attestera de son habileté à la conduite et du respect des normes de sécurité. Gabriel Odiet nous le confirme, tout doit être tenté pour rendre l'autonomie. Il arrive malheureusement qu'une transformation ne soit pas suffisante. Il doit alors l'expliquer au client et lui conseiller de déposer son permis de conduire. <



Kangoo en cours de transformation : décaissage d'un Renault Kangoo afin d'y adapter le système pour transporter une personne en chaise roulante.



Kangoo fini : une rampe permet d'accéder à la partie arrière du Kangoo transformé pour recevoir une chaise roulante. Notez les points d'ancrage pour la chaise roulante.



Photos : Gabriel Odiet

Kangoo : une personne en chaise roulante peut accéder de façon autonome à l'arrière d'un Renault Kangoo.

Gabriel Odiet

Gabriel Odiet est né en 1961. Un accident de la circulation survenu le 22 décembre 1988 à 14 h, l'a rendu paraplégique (colonne vertébrale cassée). Il a passé huit mois à l'hôpital à Bâle où il a reçu d'excellents soins médicaux et bénéficié d'un suivi psychologique. À sa sortie, il est parti en vacances en Bretagne avec sa famille. C'est Clay Regazzoni, à l'occasion d'une rencontre, qui lui a conseillé de ne rien changer à sa vie. Il a donc repris son travail de chef d'atelier dans une carrosserie. Son atelier actuel a été construit en 1995. Il a commencé à exécuter des modifications de véhicules pour son propre usage, puis à la demande d'un ami. D'autres demandes sont arrivées et c'est ainsi que de carrossier traditionnel, Gabriel Odiet s'est spécialisé dans l'adaptation de véhicules pour handicapés. À l'heure actuelle, la carrosserie Odiet est l'une des seules à avoir cette spécialisation en Suisse romande. Spécialiste dans son domaine, il conseille ses clients et s'occupe également de toutes les démarches auprès des instances officielles (Office de la Circulation, AI, etc.) afin de faciliter l'accès à la mobilité autonome, quand cela est possible, pour sa clientèle. Autre corde à son arc, Gabriel Odiet importe des ambulances sur base de châssis Alko qui possèdent une meilleure assise sur la route grâce à un châssis plus long et plus large.

VOTRE SPÉCIALISTE
POUR BOÎTES DE
VITESSES, DIRECTIONS
ET ESSIEUX.

ZF Services Schweiz AG
8604 Volketswil
zf.com/services/ch



Campagne CEA

Le CEA commence à être connu :

Le CheckEnergieAuto s'est établi auprès des garagistes de l'UPSA qui sont plus en plus nombreux à proposer cette prestation. Avec la campagne publique nationale actuellement en cours, le CEA se fait à présent également connaître auprès de la clientèle en tant que prestataires de mobilité tournés vers le client. Sascha Rhyner, rédaction

■ « Le CEA met la gomme », titrions-nous dans l'AUTOINSIDE de septembre, et en effet : la grande campagne de communication que l'UPSA a lancée le 12 septembre et qui est soutenue, du point de vue du concept et des finances, par SuisseEnergie, a rapidement porté ses premiers fruits. Le nombre de visiteurs sur le site autoenergiecheck.ch a quintuplé dès les premiers jours.

Un avantage pour tous

La campagne a pour but d'encourager les automobilistes à faire effectuer le CEA sur leur véhicule. En même temps, il est très important pour l'UPSA que tous ses garagistes membres profitent de cette campagne en leur permettant de se positionner comme des prestataires de mobilité responsables. Le garagiste aide activement ses clients à augmenter leur efficacité énergétique sur la route, à réaliser des économies et à protéger l'environnement.

La campagne est largement soutenue par l'OFEN tant sur le plan conceptuel que financier. L'UPSA est fière de cette collaboration : « Nous avons créé le CEA ensemble et c'est ensemble que nous en assurons la promotion », déclare Urs Wernli, président central de l'UPSA. Selon lui, le CEA est « l'exemple type de la manière dont le secteur public et le secteur privé peuvent, et doivent, collaborer. » La Confédération

salue elle aussi ce travail commun : « Les garagistes de l'UPSA sont un partenaire important pour le programme SuisseEnergie de l'Office fédéral de l'énergie, car à travers eux, il est possible d'atteindre la majorité des propriétaires des six millions de véhicules à moteur en circulation en Suisse », explique Hermann Scherrer, responsable suppléant de la mobilité auprès de l'OFEN.



« Les clients ont très bien réagi, ils ont montré un vif intérêt lors de l'entretien de remise de leur véhicule et ont voulu savoir ce qui avait été fait. »

Ignaz Schelbert, Garage Raschle GmbH, Walenstadt (SG)

« Les clients sautent sur le CEA. Sur le marché de l'occasion, il représente même un argument de vente supplémentaire. »

Alberto Passeggio, Autohaus Ryser AG, Oberwil (BL)



« Les clients apprécient ce service supplémentaire. Lorsqu'ils viennent faire changer une roue ou amènent leur véhicule pour l'entretien, nous leur proposons gratuitement le CEA au cours d'une conversation personnelle et en exposons les avantages. Jusqu'ici, un seul client a refusé ce service. »

Tiago Oliviera, AMAG, Nyon (VD)

profitez-en !

écologique à leurs clients comme un avantage supplémentaire. clientèle. Ce qui permet de renforcer aussi l'image des

La campagne, qui durera deux mois, fera également l'objet d'un supplément du Blick, tiré à 150 000 exemplaires à l'intention de 660 000 lectrices et lecteurs. Cette brochure de 16 pages paraîtra le 29 octobre. En français, elle paraîtra le 2 novembre dans L'illustré et atteindra 300 000 lectrices et lecteurs.

Feed-back positifs des clients

Aujourd'hui, près d'un quart des garagistes de l'UPSA possèdent une certification CEA. Ils reçoivent des feed-back très positifs de leurs clients, comme le montre notre petit sondage aux pages suivantes. Le contrôle, qui dure 30 minutes environ, n'est donc pas seulement une prestation en faveur de l'environnement, mais également un instrument de fidélisation sympathique de la clientèle pour les garagistes. <

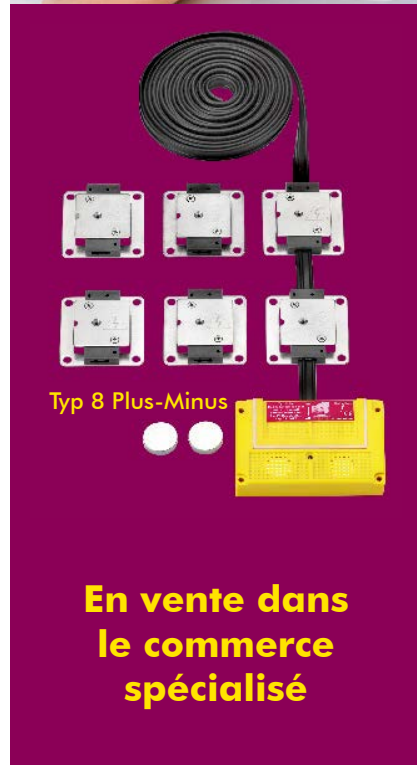


« On peut susciter de nouvelles demandes lors de l'entretien que l'on a avec le client en lui remettant le certificat CEA. Par exemple, on peut vendre au client un pneu neuf avec une moindre résistance au roulement ou équiper son véhicule de phares diurnes à LED basse consommation. »

Bernhard Welti, Garage Carrosserie Welti AG, Schattdorf (UR)

« Je trouve que le CEA est un instrument idéal pour fidéliser la clientèle. Les gens apprécient beaucoup lorsqu'on leur offre un service global. »

Robert Brand, Turbotec GmbH, Altdorf (UR)





« Le CEA alimente la conversation avec les clients. Lorsque nous leur expliquons que l'on peut faire des économies considérables rien qu'avec un pneu de qualité, à la bonne pression, ils sont tout ouïe. Et à leur prochain achat de pneus, ils nous demandent conseil. »

Fabian Eugster, Garage Eugster AG, Thal (SG)

« C'est grâce au CEA que nous apportons des réponses aux besoins de nos clients. Ils viennent vers nous pour des explications complémentaires. Être à l'écoute de nos clients, c'est peut-être cela notre recette. »

Pierre-Yves Lüthi, Garage Moderne, Bulle (FR)



« Les tâches relatives au CEA impliquent certes une activité supplémentaire non payée, mais ce surcroît de service est bénéfique à la relation client. De plus, nous nous positionnons ainsi en tant que conseiller mobilité compétent. »

André Tinner, Ruedi Tinner AG, Baden (AG)

MOTOREX. ET ÇA ROULE.



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

Nouveau garage CEA du mois d'août : Garage de la Molière, Estavayer-le-Lac

« Une question de temps »

Le nouveau garage CEA du mois est cette fois encore romand : c'est le Garage de la Molière, à Estavayer-le-Lac (FR). Nous nous sommes entretenus avec son directeur, Jean-Claude Vesly. Jean-Pierre Pasche (texte et photos), rédaction

■ Avec 36 tests effectués uniquement au mois d'août, vous vous êtes classé directement à la 10^e place, devenant ainsi le meilleur nouveau garage CEA. À quoi carburez-vous ?

Jean-Claude Vesly : La raison principale est que nous voulons montrer à nos clients comment ils peuvent économiser de l'argent, tout en s'assurant que la voiture et les pneus sont en bon état.

Sur quel type de véhicules votre atelier effectue-t-il le CheckEnergieAuto ?

Nous effectuons le CEA sur presque tous les types de véhicules que l'on nous amène, comme il est d'usage dans le service.



Jean-Claude Vesly et son Garage de la Molière à Estavayer-le-Lac.

Quelle est la réaction des clients ?

La plupart sont convaincus de l'utilité du CEA, alors que d'autres, mais ils sont peu nombreux, ne s'y intéressent pas du tout. Lorsque l'on prend le temps d'expliquer aux clients comment et où ils pourraient économiser, ils veulent souvent en savoir plus.

Quel bilan tirez-vous personnellement du CEA du point de vue de l'investissement en temps et en argent ?

Le CEA est uniquement une question de temps, pas d'argent. Il s'effectue assez rapidement, mais nous devons prendre le temps d'expliquer aux clients le but du contrôle. Je pense que le CEA est une bonne chose. <

hostettler autotechnik ag **PNEU**
Service



NEXEN TIRE

WINGUARD Snow'G WH2

Drive

Le convertisseur de couple sur le banc d'essai

Même si cela est relativement rare, la malchance touche également le convertisseur de couple. Quels défauts surviennent le plus fréquemment ? Comment peut-on diagnostiquer des convertisseurs défectueux dans l'atelier ? De quelles possibilités de diagnostic disposent les spécialistes de boîtes de vitesses automatiques ? Bruno Sinzig, auto&savoir

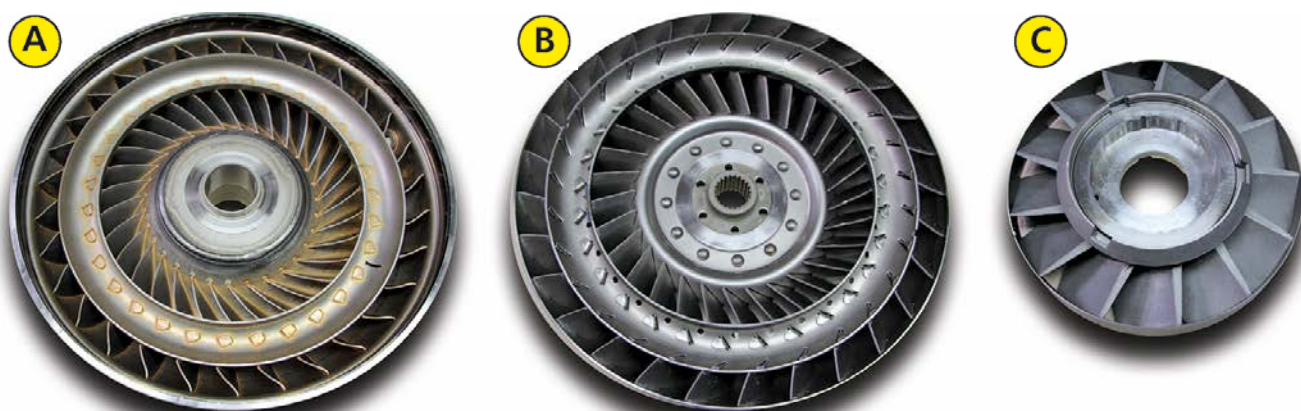


Fig. 1. Composants principaux intacts d'un convertisseur de couple : A Pompe, B Turbine, C Stator.

■ Les convertisseurs de couple sont parfois très fortement sollicités. Bien que les versions actuelles soient extrêmement fiables, une défaillance durant les années de service est toujours possible.

Étant donné que les défauts ne surviennent pas brusquement, ils restent souvent quasiment inaperçus. Ceci est principalement le cas lorsque le véhicule est toujours conduit par la même personne, du fait qu'elle s'habitue, pour ainsi dire, à la diminution continue des performances.

Un mécanicien qualifié et expérimenté devrait s'apercevoir d'un éventuel dys-

fonctionnement lors d'un essai, en particulier lorsqu'il connaît bien le type de véhicule concerné.

Dans le cas où il suppose un fonctionnement insuffisant du convertisseur de couple, il est possible de réaliser un diagnostic à l'atelier en mesurant le régime de calage (en anglais : Stall-Speed). Puisque nous nous limitons au convertisseur de couple dans cet article, nous partons du principe que la boîte de vitesses montée la plupart du temps en aval, fonctionne de manière absolument parfaite. Supposons donc qu'aucun embrayage ou frein

ne patine dans la boîte de vitesses, que les roues libres montées fonctionnent parfaitement et que les pressions d'huile correspondent aux valeurs de consigne. Avant l'essai, il convient également de s'assurer que la puissance délivrée par le moteur correspond bien à la valeur de consigne (celle-ci ne doit être ni trop faible, ni trop élevée).

Stall-Speed

Pour réaliser la mesure de la vitesse de calage, il est recommandé de procéder de la manière suivante :

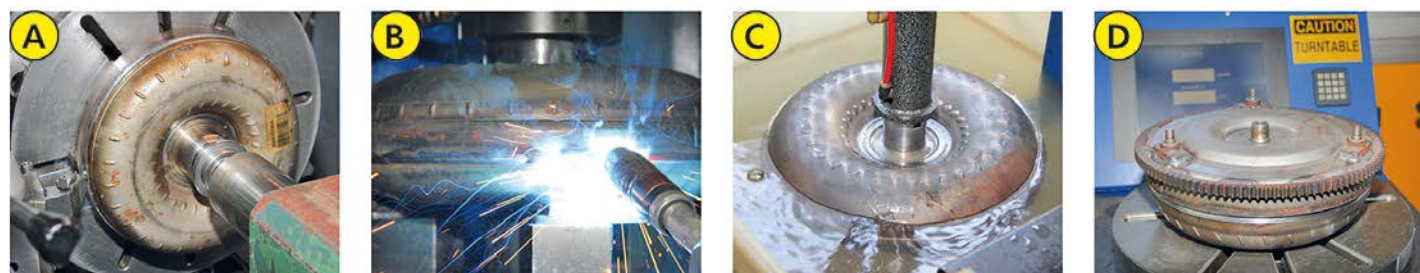


Fig. 2. Étapes de travail lors de la révision d'un convertisseur de couple : A Sectionnement, B Soudage, C Contrôle d'étanchéité et D Équilibrage.

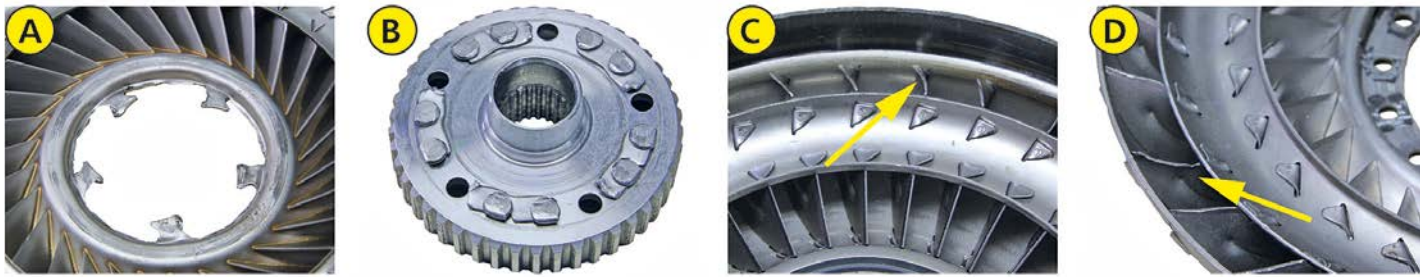


Fig. 3. Défauts possibles survenant aux convertisseurs de couple : A et B Défaut du moyeu, C et D Aubes endommagées au niveau de la pompe et de la turbine.



Fig. 4. Points faibles des convertisseurs de couple : A Bague extérieure desserrée de la roue libre, B Jeu dans la denture du disque d'entraînement, C Ressorts et rouleaux dans la roue libre endommagés, D Fissures (suivies de fuites) au niveau des soudures.

1. Contrôler le niveau de liquide de refroidissement et celui de l'huile moteur, ainsi que le niveau d'huile de boîte de vitesses (ATF).
2. Le moteur et la boîte de vitesses doivent avoir atteint leur température de service.
3. Serrer le frein de stationnement ; si besoin, sécuriser en plus le véhicule pour éviter qu'il n'avance (par exemple, bloquer les roues avec des cales).
4. Raccorder un appareil de mesure du régime calibré (par exemple, l'appareil de diagnostic).
5. Faire tourner le moteur au ralenti.
6. Enfoncer fortement la pédale de frein avec le pied gauche.
7. Accélérer à fond avec un rapport engagé (D, L ou 1).
8. Dès que le régime moteur s'est stabilisé (n'augmente plus), le relever sur l'appareil de mesure, puis relâcher la pédale d'accélérateur.
9. Comparer le régime moteur atteint avec les valeurs de consigne.

Attention !

L'énergie produite par le moteur lorsque le véhicule est arrêté étant convertie en chaleur dans le convertisseur de couple, ce contrôle doit durer tout au plus 5 à 6 secondes. Après l'essai, il est judicieux de laisser tourner le moteur au ralenti au

point mort pendant environ une minute afin que l'huile de boîte de vitesses automatique puisse refroidir et qu'aucune accumulation de chaleur ne se produise dans le convertisseur.

Le régime de calage

Le régime de calage étant différent d'un véhicule à l'autre, nous renonçons ici à fournir toute indication.

Si le régime moteur mesuré est trop bas par rapport à la valeur de consigne, ceci peut être dû au fait que la roue libre du stator patine plus ou moins.

Un régime de calage trop élevé peut indiquer un endommagement des aubes de la pompe ou de la turbine.

La remise en état

Un diagnostic très fiable est possible sur un banc d'essai spécifique ou après démontage, le convertisseur de couple peut être ouvert et soumis au contrôle visuel d'un spécialiste.

Par exemple, la société Automaten-Meyer AG implantée à Littau (canton de Lucerne) dispose des possibilités et connaissances pour contrôler le convertisseur de couple et le réviser.

Pour cela, il est tout d'abord indispensable de sectionner le carter du convertisseur sur un tour au moyen d'un support spécifique (Fig. 2/A). Une fois le nettoyage terminé, il

convient de contrôler visuellement les différents composants. Il est nécessaire de porter une attention particulière aux aubes des trois pièces principales et à la roue libre du stator. Les illustrations 3/A à 3/D montrent des pièces endommagées. Des dommages provoquent pratiquement toujours le dégagement de petites particules métalliques qui sont ensuite également transportées par l'ATF dans la boîte de vitesses montée en aval. Dans un tel cas, il faut s'attendre par expérience à un dommage grave dans la boîte de vitesses.

Après la remise en état, sachant que des défauts de moindre ampleur peuvent très souvent être réparés, le carter de convertisseur peut être ressoudé. Il s'ensuit un contrôle d'étanchéité dans un bain d'eau; pour finir, le convertisseur est équilibré en tant qu'unité complète (Fig. 2/B à 2/D). <

Vous souhaitez en savoir plus sur le sujet ? La revue spécialisée « auto&savoir » est exactement ce qu'il vous faut.

INFO



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

AARGAU

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker

Dienstag, 15. November 2016, 18.00 Uhr
Weiterbildungszentrum Lenzburg
> www.wbzlenzburg.ch

Infoveranstaltung Automobil Werkstattkoordinator

Dienstag, 15. November 2016, 18.00 Uhr
Weiterbildungszentrum Lenzburg
> www.wbzlenzburg.ch

BERN

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker

Mittwoch, 26. Oktober 2016, 18.30–20.00 Uhr
gibb, Lorrainestrasse 1, 3000 Bern 22
> www.gibb.ch/Weiterbildung

Infoveranstaltung Werkstattkoordinator

Montag, 31. Oktober 2016, 18.30–20.00 Uhr
gibb, Lorrainestrasse 1, 3000 Bern 22
> www.gibb.ch/Weiterbildung

Infoveranstaltung «RADAR»

AGVS, MechaniXclub, die Berner Fachhochschule und die regionalen Berufsschulen informieren über die vielfältigen Weiterbildungen in der Automobilbranche und deren Zukunftsperspektiven.

Donnerstag, 17. November 2016 ab 19.00 Uhr
Auto Gewerbe Verband der Schweiz (AGVS), Mobilcity Bern
> www.mechanixclub.ch



Toujours en avant.

Huile moteur suisse AVIA pour véhicules particuliers

Les six huiles synthétiques d'AVIA de haute technologie LowSAPS répondent à toutes les spécifications actuelles ACEA/API et instructions de service pour moteurs EURO 4 de véhicules particuliers équipés de filtre à particules diesel (DPF), TDI à pompe à injection et pour moteurs essence équipés ou non du service LongLife.

AVIASYNTH DPF PLUS C 1
AVIASYNTH DPF PLUS C 2
AVIASYNTH DPF PLUS C 3
AVIASYNTH DPF PLUS C 3
AVIASYNTH DPF PLUS C 4
AVIASYNTH VW LongLife III

ACEA 2012	SAE 5W-30
ACEA 2012	SAE 5W-30
ACEA 2012	SAE 5W-30
ACEA 2012	SAE 5W-40
ACEA 2012	SAE 5W-30
ACEA 2012	SAE 5W-30

Huiles moteur AVIA.
Une qualité confirmée.

AVIA  OEL
HUILE
OLIO

THURGAU

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker

Dienstag, 8. November 2016, 19.30 Uhr
Zimmer A114

Dienstag, 14. März 2017, 19.30 Uhr, Zimmer A114

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

Anmeldeschluss: 30. Mai 2017

Start Lehrgang: Dienstag, 15. August 2017

Gewerbliches Bildungszentrum Weinfelden

> **Weitere Informationen:** eb.gbw.ch

(Lehrgänge, Automobildiagnostiker)

WINTERTHUR

Infoveranstaltung Kundendienstberater im Automobilgewerbe

Dienstag, 25. Oktober 2016, 19.00–20.30 Uhr
STF Winterthur

> www.stfw.ch/akb

Lehrgang Dipl. Betriebswirt im Automobilgewerbe

Start Mittwoch, 26. Oktober 2016

STF Winterthur

> www.stfw.ch/abwa

**Infoveranstaltung Automobildiagnostiker
Infoveranstaltung Automobil-Werkstattkoordinator**

Dienstag, 17. Januar 2017, 19.00–20.30 Uhr
STF Winterthur

> www.stfw.ch/ad

> www.stfw.ch/adwo

ZÜRICH

**Infoveranstaltung Automobildiagnostiker,
Automobil-Werkstattkoordinator und Betriebswirt**

Mittwoch, 16. November 2016

18.30 bis 20.30 Uhr

TBZ Zürich

> www.tbz.ch/weiterbildung/automobiltechnik

ROMANDIE

Diplôme fédéral de gestionnaire d'entreprise de la branche automobile

Séance d'information:

mardi, 24 janvier 2017, 18 h

Prochaine session: 26.04.2017–27.04.2019

Romandie Formation, Paudex

> www.romandieformation.ch

Brevet fédéral de conseiller de vente en automobile

Séance d'information:

mardi, 31 janvier 2017, 18 h

Prochaine session: 26.04.2017–27.12.2018

Romandie Formation, Paudex

> www.romandieformation.ch

Brevet fédéral de coordinateur d'atelier automobile UPSA

Séance d'information:

mercredi, 29 mars 2017, 18 h

Prochaine session: 11.09.2017 – 30.06.2018

Romandie Formation, Paudex

> www.romandieformation.ch

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

Séance d'information:

mardi, 25 avril 2017, 18 h

Prochaine session: 12.09.2017 – 29.06.2019

Romandie Formation, Paudex

> www.romandieformation.ch

Les sections nous informent

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

Vous trouverez les informations relatives à toutes les formations continues sur

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



INFO

VENDEZ VOS VÉHICULES NEUFS.



Publiez dès maintenant vos voitures neuves
sur autoscout24.ch

**AUTO
SCOUT 24**



UPSA Business Academy 2016/17

NOVEMBRE

Workshop Mitarbeitergespräche, 1 Tag

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

> 2. November 2016 Bern

Eurotax AutocalcPro-Kurs mit Eurotax RepairEstimate, 1 Tag

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

> 3. November 2016 Winterthur

Occasionsmanagement, 1 Tag

Für Automobilverkaufsberater, Geschäftsführer und Inhaber: Ausstellung sowie Präsentation der Occasionen. Den gesamten Eintauschprozess erarbeiten.

Bestandsmanagement von Occasionen. Dynamische Preisstrategie anhand von Beispielen auf den Internetplattformen aufzeigen und erarbeiten. CRM Kunden gewinnen und Kundenbindung.

> 8. November 2016 Bern

Workshop Direct Marketing: Kundenbindung durch innovative Postkarten, ½ Tag

Sie lernen, wie man mit PostCard Creator online Postkarten gestaltet und wie Sie Ihre Botschaft sympathisch, professionell und wirksam zu Ihren Kunden bringen. Mit Postkarten stärken Sie die Kundenbindung und setzen Ihr Werbebudget effizient ein. Sie produzieren am Workshop ein Postkartenmailing am PC und erhalten zusätzlich Basiswissen zu den Themen Direct Marketing, Grafik und Texten.

> 8. November 2016/2. Februar 2017, Bern

Séminaire de gestion des occasions, 1 jour

Exposer et présenter des occasions, élaborer toute la procédure de reprise, gérer les stocks de véhicules d'occasion, montrer et élaborer une stratégie tarifaire

dynamique à l'aide d'exemples sur les plates-formes Internet, CRM: gagner et fidéliser les clients.

> 10 novembre 2016 à Paudex

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

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

> 15.–16. November 2016, Bern

Eurotax AutowertPro-Kurs, 1 Tag

Für bestehende Anwender von «AutowertPro», Automobilverkäufer, Verkaufsverantwortliche, neue Mitarbeiter, die sich vertieft mit den Möglichkeiten des modernen Verkäuferarbeitsplatzes auseinandersetzen wollen. Sie lernen u. a. alle Möglichkeiten der Benutzereinstellungen kennen. Sie nutzen die Möglichkeiten des «AutowertPro» als Kundeninformationssystem und für die Verkaufsförderung (CRM).

> 30. November 2016 Bern

DÉCEMBRE

Telefontraining für Automobilverk., 1 Tag

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

> **6. Dezember 2016, Bern**

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

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

> **Les 6 et 7 décembre 2016 à Paudex / Crissier**

JANVIER / FÉVRIER 2017

Formation turbo pour vendeur auto 2017, 10 jours

La communication avec l'autre, la conquête et la fidélisation de la clientèle ainsi que la technique de vente constituent l'essentiel de cette formation intensive. Il s'agit d'une formation moderne, vivante, animée par des intervenants qui sont tous professionnels de leur branche.

> **Du 23 janvier au 3 février 2017 à Paudex**

FÉVRIER 2017

Formation Turbo de conseiller de service à la clientèle (réceptionniste) 2017, 10 jours

Matières traitées (extrait) : apprendre la gestion du temps, le profil du métier, le marché automobile, la communication, la

psychologie de vente, le processus après-vente, la correspondance téléphonique, la technique automobile, la prise de rendez-vous, la préparation du travail, la disposition d'atelier, l'ordre de réparation, le plan de service, les pièces de rechange, l'entretien de vente, le devis, la réception directe, le contrôle de qualité, la fidélisation, le droit, le marketing local, la publicité, le cross-selling, etc.

> **Du 6 au 17 février 2017 à Paudex**

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.upsa-agvs.ch.



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



La nouvelle directive entrera en vigueur le 1^{er} janvier 2017.

VÊTEMENTS DE SIGNALISATION À HAUTE VISIBILITÉ POUR DES TRAVAUX SUR LES ROUTES (NORME SUISSE, SN 640 710C)

Pour une protection optimale, les vêtements de signalisation de classe 3 doivent posséder au moins 0,8 m² de matière fluorescente et 0,2 m² de matière réfléchissante. Il est toujours possible d'utiliser une matière fluorescente de plusieurs couleurs et d'assembler pour atteindre la surface exigée.

Dès le 1^{er} janvier 2017, les vêtements de signalisation pour travaux sur les routes devront correspondre à la classe 3 (couleurs de signalisation en haut et en bas aux mains et aux pieds, manches longues, jambes longues).

Cette réglementation, classe incluse, vaut aussi pour notre branche.

Vous avez des questions sur la sécurité au travail et la protection de la santé dans votre entreprise? Adhérez à la solution par branche SAD de l'UPSA et nous y répondrons avec plaisir.



Solution par branche 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





Journée des garagistes suisses 2017

Le garagiste : un entrepreneur

Des informations pertinentes, des émotions stimulantes et une réunion conviviale : ce cocktail proposé par la Journée des garagistes branche automobile suisse reçoit des membres de l'UPSA et des invités, cette fois au Kursaal de Berne. Le thème de cette édition 2017

■ En tant qu'entrepreneur, le garagiste est aujourd'hui confronté à de très nombreux défis.:

- Sur le marché, il doit se mettre en avant, lui et les prestations de son entreprise, toujours mieux, toujours plus. Et c'est d'autant plus valable à l'heure où la relation client prend de l'importance en raison des besoins en mobilité.
- Il doit rester en phase avec l'évolution dynamique des technologies dans le domaine des nouveaux systèmes d'entraînement, y compris dans la perspective des voitures autonomes et des conséquences qu'elles impliquent.
- Bien que le business modèle habituel fonctionne toujours, même si les exigences des fabricants et des importateurs augmentent continuellement et que ses marges diminuent, le garagiste doit penser dès aujourd'hui au business modèle de demain et à son rôle de prestataire de services de mobilité.
- Dans le cadre de son travail quoti-

dien, il doit trouver des professionnels adéquats et conserver ceux qui sont en place, et ce dans un contexte où les jeunes talents sont attirés par d'autres branches proposant des conditions plus alléchantes.

- Il doit se préparer aux changements constants du contexte politique, qui affectent de plus en plus sa marge de manœuvre.

Un colloque très utile offrant une aide concrète

Le but de la Journée des garagistes suisses est d'aider les membres de l'UPSA et les invités présents à s'attaquer à ces défis et de les conforter dans leurs idées selon lesquelles travailler dur et en fonction des besoins du client vaut la peine : pour les collaborateurs, pour la société et, bien sûr, pour soi. Ainsi, en étant pratique et concrète, cette journée vise à être le plus utile possible aux participants afin que leur entreprise demeure florissante.

Christoph Blocher et Thomas Schiller

En outre, l'UPSA a concocté un programme en ce sens pour la Journée 2017. Après le traditionnel mot de bienvenue du président central Urs Wernli, ce sera au tour entre autres de l'ancien conseiller fédéral Christoph Blocher, qui parlera de l'esprit d'entreprise, et de Thomas Schiller, spécialiste de l'industrie automobile pour



Christoph Blocher parlera de l'esprit d'entreprise.



qui a de l'avenir

suisses est unique. Et le 17 janvier 2017, on remet ça : le plus grand colloque de la sera : « Le garagiste : un entrepreneur qui a de l'avenir », Mario Borri, rédaction



Thomas Schiller : les données sur les véhicules.

le cabinet d'audit financier Deloitte, qui expliquera pourquoi les fabricants collectent toujours plus de données sur les véhicules et quelles conséquences les voitures autonomes auront sur les garagistes.

La manifestation se déroulera au Kursaal de Berne. La capitale est facile d'accès depuis la Suisse romande et la Suisse allemande, en voiture comme avec les transports en commun. <

Journée des garagistes suisses 2017

Le programme

La Journée des garagistes suisses 2017 aura lieu le 17 janvier au Kursaal de Berne. Planning général :

Arrivée	à partir de 8 h 30
Programme de la matinée avec exposés	à partir de 9 h 30
Lunch/Networking	à partir de 12 h 00
Programme de l'après-midi avec exposés	à partir de 13 h 45
Programme-cadre consacré aux voitures de course électriques	à partir de 16 h 00
« Le dîner des garagistes »	à partir de 18 h 00
Fin de la manifestation	environ 20 h 00

Dès le 10 octobre, retrouvez plus d'informations sur cet événement et sur la façon de s'y inscrire sur www.agvs-upsa.ch/fr/colloque2017

Journée des garagistes 2016



Patrick Rohr déploiera, comme en 2016, ses talents pour animer cette journée.



L'échange est également l'un des points forts de la Journée, en plus du programme annoncé.



Le lieu bien choisi et les exposés captivants ont attiré en nombre.



La première édition du Dîner des garagistes était un succès.

MIDLAND.CH



ESA

Garagino.ch – La vente de pneus, plus simple que jamais !

Les automobilistes qui cherchent des pneus ou des jantes en ligne peuvent les acheter chez leur garagiste sur garagino.ch et demander en même temps un rendez-vous pour le montage.

Au printemps, ESA a lancé garagino.ch, la

meilleure plate-forme en ligne pour acheter des pneus chez les garagistes. Les garagistes ont tout d'abord offert pneus, jantes et prestations de montage sur la plate-forme ; à partir de l'automne 2016, la gamme sera considérablement élargie : des accessoires comme les chaînes à neige, les enjoliveurs ou les produits d'aide en cas de panne seront bientôt disponibles sur garagino.ch !

Grâce à garagino, les automobilistes pourront tout acheter chez leur garagiste, aussi ESA a-t-elle amplement étendu le domaine des prestations de service. Désormais, les demandes de rendez-vous pour les contrôles avant l'hiver, l'entretien des climatisations ou le

nettoyage du véhicule peuvent être enregistrées directement sur garagino.ch.

Autre nouveauté : la page d'accueil personnelle. Ce lien permet au garagiste d'indiquer son site garagino.ch par exemple dans sa signature d'e-mail.

ESA améliore constamment l'offre de garagino.ch et aide les garagistes à orienter les potentiels acheteurs de pneus en ligne vers les garages. La publicité en ligne dans les moteurs de recherche les plus connus, les vidéos, les activités des médias sociaux, et surtout le soutien des garages participants augmentent l'attractivité de garagino.ch. <



garagino.ch – La meilleure plateforme pour la vente de pneus chez le garagiste

avec **ESA** pour être plus forts

garagino.ch



Part of EUROTAXGLASS'S GROUP

LE NOUVEAU MULTITAIENT.

EurotaxClaimsManager

La gestion des sinistres complète tout-en-un.



EurotaxClaimsManager

Complet. Efficace. Pratique.

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

EUROTAX

Premier bilan concernant le programme d'optimisation de la pression des pneus (POP)

L'optimisation de la pression des pneus rencontre un vif intérêt

Cinq mois après le lancement, l'engouement des garagistes de l'UPSA pour le programme d'optimisation de la pression des pneus ne cesse de croître. Pour rappel : le programme officiellement reconnu de réduction des émissions prévoit qu'un grand nombre de véhicules circule plus proprement grâce à une pression des pneus augmentée de 0,3 bar. Pour les économies réalisées chaque année, des attestations seront fournies, sous forme de « francs climatiques » versés aux garagistes pratiquant l'opération. Markus Peter, UPSA

■ Une partie des émissions de CO₂ dues à la combustion de carburants fossiles en Suisse doit être compensée par des mesures dans le pays, conformément à la loi sur le CO₂. L'éventail des projets et programmes de réduction des émissions est relativement large : centrales de méthanisation (Kompogas), installations de chauffage à bois ou encore camions à moteur électrique. Dans le cadre du programme d'optimisation de la pression des pneus (POP), la réduction de CO₂ est obtenue grâce à une pression des pneus plus élevée, permettant une résistance au roulement plus faible.

Pourquoi une augmentation de 0,3 bar est-elle pertinente

Les données constructeur établissent un compromis entre le confort, la résistance au roulement et la sécurité. Une hausse de 0,3 bar n'a que très peu d'impact sur le confort, tandis que la résistance au roulement sera réduite. Cet ajustement de pression n'a aucune répercussion négative sur la sécurité. Quant aux légères pertes en confort, en général le conducteur ne les remarque même pas. L'expérience montre que la plupart des automobilistes vérifient rarement la pression des pneus en dehors des rendez-vous saisonniers pour le changement des pneus, et circulent avec une pression plus faible que celle ajustée par les garagistes. Si l'on considère que la pression des pneus perd 0,1 bar chaque mois, et que six mois s'écoulent entre deux rendez-vous à l'atelier pour changer les roues, sans que la pression ne soit corrigée, on comprend alors qu'une augmentation de 0,3 bar est intéressante, non seulement pour l'environnement, mais également pour la sécurité. En effet, juste après le rendez-vous au garage, le client conduit avec 0,3 bar de pression supplémentaire ; au bout de trois mois la pression sera identique à celle recommandée par le constructeur, puis il retournera au rendez-vous suivant avec une pression inférieure de 0,3 bar.

Garagistes POP et francs climatiques

La participation au POP est ouverte à tous les membres de l'UPSA. Sur le site agvs-upsa.ch, dans la rubrique « Atelier et service à la clientèle », vous trouverez de plus amples informations et pourrez vous inscrire aussitôt pour participer au programme. Par son inscription, le garagiste confirme qu'il respecte les critères d'homologation

Reifenfuelldruck kalt - Cold tyre inflation pressures - Pression des pneus froids		bar	
		2,3	2,3
		2,5	3,0
	Notreserverad Roue d'urgence Temporary spare wheel	4,2	

1KO 010 462 F

0,3 bar : Une pression des pneus légèrement supérieure à celle préconisée permet d'économiser du carburant et de l'argent.

et que le personnel de son atelier a reçu les instructions concernant l'augmentation de la pression des pneus. Ensuite, les véhicules dont la pression des pneus a été optimisée sont enregistrés dans le formulaire prévu à cet effet, qui sera envoyé à l'UPSA au plus tard à la date indiquée. Des contrôles aléatoires seront effectués à des fins de vérification de l'assurance-qualité. Si tout est correct, l'OFEV (Office fédéral de l'environnement) remet à l'UPSA des certificats d'émission correspondant aux émissions de CO₂ économisées par année calendaire. Les certificats d'émission obtenus sont ensuite vendus par l'UPSA à la Fondation KliK (protection de l'environnement et compensation CO₂). Et pour les garagistes POP ? Pour les optimisations de pression des pneus réalisées en 2016, les garagistes recevront au cours du premier semestre 2017 un « franc climatique » par véhicule ; ils seront ainsi indemnisés des coûts administratifs liés au programme. <

www.agvs-upsa.ch, www.klik.ch, www.bafu.admin.ch

KliK Fondation pour la protection du climat
et la compensation de CO₂ KliK



Les clients s'informent en ligne

Le succès numérique du commerce automobile du futur

Avant de flâner dans les rangées de véhicules des concessionnaires, les acheteurs de voitures s'informent au préalable sur Internet. Quelles conséquences pour vous, le concessionnaire?

Au cours des dernières années, la manière de vendre des voitures a profondément évolué. La plupart des acheteurs de voitures ne se rendent plus directement chez leur concessionnaire pour trouver la voiture qu'il leur faut. Ils procèdent d'abord à des recherches sur Internet. Les acheteurs de voitures espèrent y trouver plus d'informations leur permettant de prendre la meilleure décision possible. L'importance des canaux numériques ne cesse de s'accroître pour les concessionnaires. A l'heure actuelle, la première phase d'achat passe d'ores et déjà par Internet. Dès que l'acheteur dispose de suffisamment de renseignements, il se rend chez son concessionnaire. Comme par le passé, il ne souhaite en effet pas se priver de conseils prodigués par un professionnel.

La vente de voitures s'engage sur les canaux numériques

Les concessionnaires automobiles ont de plus en plus souvent recours aux canaux numériques pour vendre des voitures. AutoScout24 a identifié cette tendance et adapte en permanence sa plate-forme aux besoins des concessionnaires et des acheteurs. Plus de 96% des concessionnaires suisses sont déjà clients d'AutoScout24. Christoph Aebi, le directeur d'AutoScout24, explique les services: «L'espace concessionnaires comporte un tableau de bord complet qui permet de gérer de manière professionnelle les annonces du parc de voitures en vente. L'utilisateur peut y observer les tendances de prix et

effectuer des évaluations.»

Aborder explicitement les acheteurs de véhicules neufs

Pour les acheteurs de véhicules neufs, AutoScout24 a conçu une zone dédiée leur permettant d'afficher directement les concessionnaires qui vendent le véhicule recherché. La zone est censée stimuler la publication et la vente de véhicules neufs. Depuis plus de 12 ans, AutoScout24 est la première place de marché en ligne pour la vente de voitures.

Un site Internet professionnel pour les concessionnaires

Les concessionnaires ne sont toutefois pas limités aux annonces sur la plate-forme. AutoScout24 leur offre par ailleurs la création de leur propre site Internet compatible avec les écrans des smartphones et des tablettes. Le pack comprend une bourse se basant sur AutoScout24, un lien vers Facebook, un tableau de bord pour concessionnaires ainsi qu'un espace publicitaire adaptatif.

Fournir des informations adaptées

Les concessionnaires devraient exploiter les possibilités qui leur sont offertes et diffuser autant d'informations que possible en ligne. Les acheteurs s'intéressent tout particulièrement aux options qu'ils souhaitent pouvoir évaluer à l'avance. Publier une photo du toit panoramique ou de l'intérieur haut de gamme est donc recommandé. De nombreux concessionnaires automobiles croient que le prix joue le rôle le plus important aux yeux des

acheteurs. Ce n'est pourtant pas le cas. L'acheteur jette tout d'abord son dévolu sur un modèle bien précis. Ce n'est qu'ensuite qu'il en examine le prix.

Pour un essai: indiquer le numéro de téléphone

Lorsque l'acheteur potentiel s'est épris d'un modèle et qu'il a recherché sur Internet les informations pertinentes le concernant, il souhaitera prendre rendez-vous pour essayer le véhicule. Les concessionnaires doivent impérativement indiquer leur numéro de téléphone à cet effet sur l'annonce. Pourquoi? Parce que l'acheteur préfère passer un coup de fil avant d'envoyer un e-mail.

Publicité en ligne avec des pros du numérique

Les concessionnaires qui se demandent comment attirer l'attention des acheteurs doivent promouvoir leurs véhicules sur des sites fournissant des informations aux clients potentiels. La publicité en ligne représente la valeur ajoutée des professionnels du numérique. AutoScout24 propose de la publicité en ligne pour que les diverses offres soient présentées aux visiteurs du site au moment le plus opportun. La publicité s'affiche de manière optimale sur un ordinateur de bureau mais également sur un smartphone ou sur une tablette. En tant que concessionnaire, n'hésitez pas à vous fier à l'expérience des professionnels du numérique d'AutoScout24.

AUTO
SCOUT 24

moins c'est le plus!



Une visite de taille : la conseillère fédérale Doris Leuthard en visite au stand de co2auplancher au Comptoir Suisse de Lausanne.

co2auplancher fait sa tournée

Moins c'est mieux

À la mi-septembre, l'UPSA participait au roadshow de co2auplancher au Comptoir Suisse de Lausanne. Le projet de SuisseEnergie était présent avec des véhicules économes en énergie aux motorisations diverses, que les visiteurs ont eu la possibilité d'essayer. Evelyne Oechslin, co2auplancher

■ Les voitures de tourisme co2auplancher affichent une émission de CO₂ maximale de 95 g/km et sont dans la catégorie A en termes d'efficacité énergétique. Au total, plus de 350 modèles remplissent ces conditions. Ils sont tous visibles sur le site co2auplancher.ch. Pour chacun d'eux, il y a un calculateur TCO (Total Cost of Ownership) qui indique les coûts d'exploitation par canton.

Au Comptoir Suisse avec neuf marques

co2auplancher présentait à Lausanne des véhicules de 9 marques différentes : BMW, Dacia, Fiat, Ford, Hyundai, Mercedes, Nissan, Renault et VW. Les visiteurs du salon ont pu les essayer à travers la ville et se rendre compte de la puissance et la polyvalence de ces véhicules.

Des représentants de l'UPSA étaient sur place, avec leur casquette de conseillers en mobilité, pour donner des renseignements sur les différentes technologies de motorisation. L'association a offert aux conduc-

teurs intéressés des bons-cadeaux pour le Check Energie Auto, leur permettant de rendre leur propre voiture moins énergivore.

La conseillère fédérale Doris Leuthard a inauguré le salon

Le jour de l'inauguration, le stand de co2auplancher au Comptoir Suisse recevait une visite de taille, puisque la conseillère fédérale Doris Leuthard est venue s'informer sur les véhicules à forte efficacité énergétique. Les visiteurs, petits et grands, ont en outre pu participer à une roue de la fortune

proposée par le partenaire national movimento.ch et remporter des prix immédiats offerts par le TCS. En outre, tous les joueurs ont également participé à un tirage au sort pour gagner une semaine de conduite en VW Passat GTE, des vélos pliables et un set de pneus à faible résistance au roulement de l'UPSA. Vous trouverez tous les véhicules « co2auplancher » ainsi que d'autres informations à ce sujet sur co2tieferlegen.ch. <

co2auplancher.ch



Une visite de taille pour la réduction des émissions de CO₂, au Comptoir Suisse à Lausanne.

Apéritif des garagistes 2016 organisé par FIGAS

Apprendre à lire et interpréter les chiffres

Le Reflet de la branche publié par FIGAS est un outil de gestion important pour les garagistes. Lorsqu'un garagiste compare les indicateurs présentés avec ses propres chiffres, il peut déceler ses forces et ses faiblesses et agir en conséquence. Lors de l'apéritif des garagistes, les spécialistes de FIGAS ont montré comment interpréter ces chiffres. **Mario Borri** rédaction



Après les exposés, les discussions allaient bon train. Les experts FIGAS Andreas Kohli (ici en rose) et Markus Reinle (à g. en parme) ont rejoint les garagistes.

■ Le premier des huit apéritifs des garagistes prévus en Suisse alémanique s'est tenu mardi dernier au garage Audi AMAG de Winterthur-Töss. Près de 40 garagistes intéressés ont écouté les exposés des spécialistes de FIGAS Fiduciaire Andreas Kohli et Markus Reinle.

Chiffre d'affaires par collaborateur

Les participants sont repartis avec une multitude d'informations très utiles. Par exemple concernant les indicateurs de l'atelier, qui, selon Andreas Kohli, font partie des chiffres les plus importants pour les garagistes. Il convient d'être particulièrement attentif au « chiffre d'affaires par collaborateur » (selon le Reflet de la branche 2016 : CHF 175 000). Pour atteindre la valeur moyenne, un collaborateur productif doit pouvoir facturer environ 6 heures par jour. La réalisation de cet objectif peut nécessiter une adaptation des préparatifs et des processus. Une facturation plus minutieuse des petits travaux et des prestations supplémentaires, comme par exemple l'AutoEnergie-

Check (AEC), devraient permettre d'augmenter les chiffres d'affaires. Si une augmentation du chiffre d'affaires n'est pas possible, une réduction du personnel s'impose pour améliorer les indicateurs.

Marge sur l'occasion

La « marge sur l'occasion » est également essentielle ; selon le Reflet de la branche, elle s'élevait à seulement 5,4% en 2015. La vente de véhicules d'occasion peut en effet rapporter gros si elle est faite intelligemment. Il convient de se donner du temps pour acheter des voitures, afin de saisir les meilleures opportunités et de réaliser les meilleures marges possibles.

Rotation des stocks de véhicules

Concernant l'indicateur « Rotation des stocks de véhicules » (en 2015 : 4,1 x pour les voitures neuves, 3,6 x pour les occasions), rappelons que plus un véhicule reste longtemps en stock, plus il sera difficile à vendre et plus la marge sera faible. Pour les véhicules qui sont là depuis longtemps, il faut réguliè-

ment ajuster les prix afin de pouvoir les vendre car, ainsi immobilisés, ils perdent non seulement de la valeur mais occasionnent aussi des coûts de stockage élevés. <

Les prochains apéros des garagistes

Mardi 8.11.2016, 19 h 00-20 h 15
Hotel Restaurant La Croisée,
2043 Boudevilliers (NE)

Mercredi 9.11.2016, 19 h 00-20 h 15
Centre de Loisirs, chemin des Sports 10,
2350 Saignelégier (JU)

Jedi 10.11.2016, 19 h 00-20 h 15
Auberge du Lion d'Or, place de l'Eglise,
1726 Farvagny (FR)

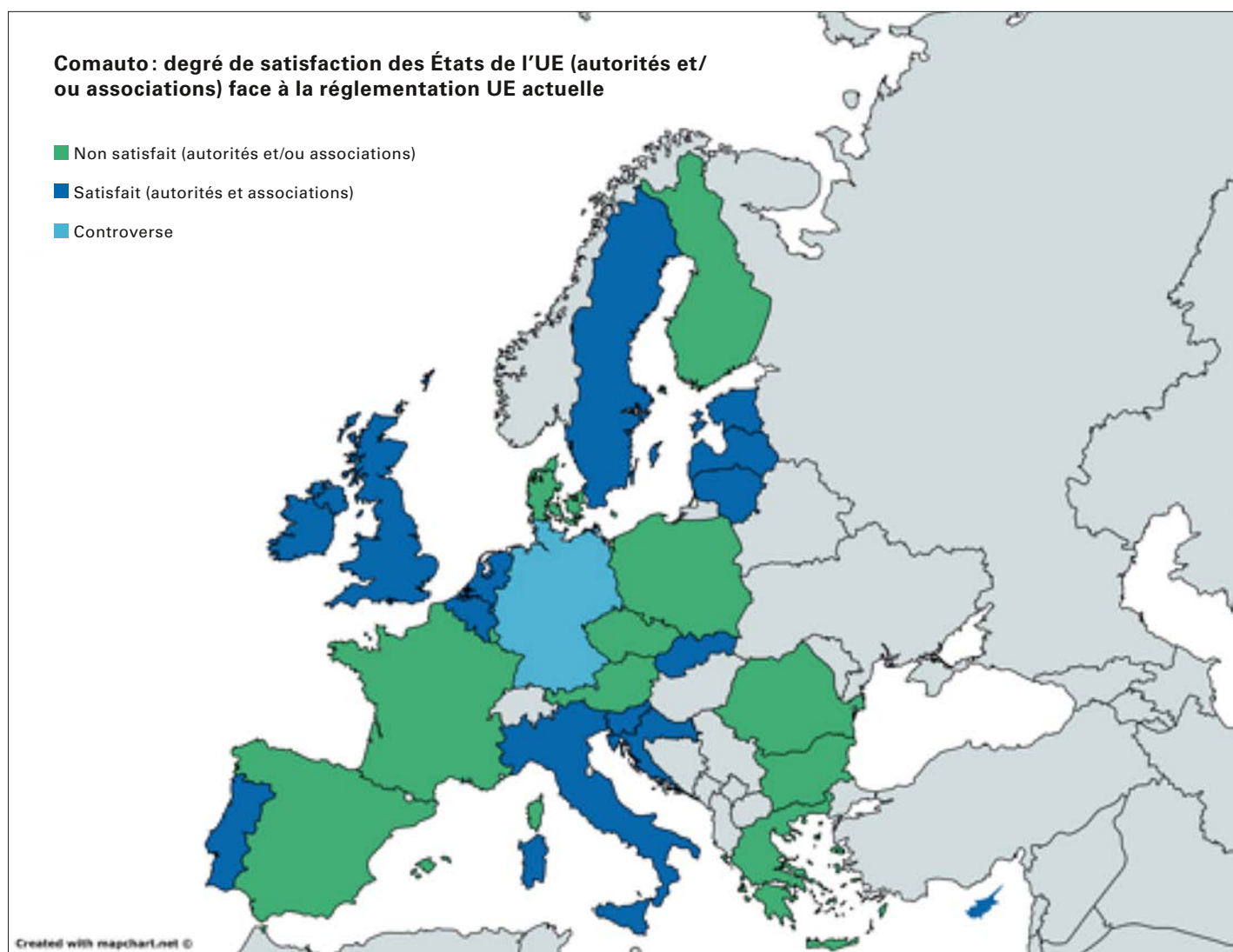
Mardi 15.11.2016, 19 h 00-20 h 15
Centre Patronal, route du Lac 2,
1094 Paudex (VD)

Intéressé(e) ? Inscrivez-vous !
www.figas.ch/garagistenapero

Comauto

Des constructeurs plus libres, des concessionnaires moins protégés

De nouvelles dispositions s'appliquent aux constructeurs et aux concessionnaires automobiles européens depuis trois ans. Elles accordent davantage de liberté aux premiers et réduisent la protection des seconds. Les États membres de l'UE n'ont pas tous réagi de la même façon à cette nouvelle situation. En Suisse, les concessionnaires sont un peu mieux protégés que dans l'UE. La Commission de la concurrence Comco a en effet accédé aux demandes de l'UPSA et conservé la Comauto, avec malgré tout quelques restrictions regrettables. Cet article présente l'état d'esprit en Europe ainsi que les pistes de solutions des États membres. Patrick Krauskopf, ZHAW



Étude auprès des États membres de l'UE

Nouvelles dispositions européennes. Le nouveau règlement d'exemption par catégorie automobile (REC automobile) a supprimé certaines dispositions centrales de protection des concessionnaires. La résiliation du contrat ne doit ainsi plus être justi-

fiée, et plus aucun délai minimal de préavis ne doit être respecté. Depuis 2013, les constructeurs dont la part de marché est inférieure à 30% peuvent établir à leur gré leurs contrats de concessionnaire.

Étude et sondage. Comme en 2013 et en 2014, l'UPSA a chargé la Haute école des sciences appliquées de Zurich (ZHAW)

d'étudier la position des autorités de la concurrence et des associations de concessionnaires des États membres de l'UE par rapport au nouveau REC automobile. Cette étude a mis l'accent sur les questions ci-après.

- **Situation juridique.** La situation juridique en vigueur dans les États membres est-elle identique à celle de l'UE ?

- **Satisfaction.** Les États membres et les associations nationales de concessionnaires sont-ils satisfaits de la réglementation européenne en vigueur ?
- **Modifications nécessaires.** Des modifications des dispositions relatives à la concurrence sont-elles prévues ou souhaitées ?

Insatisfaction des autorités de la concurrence et des associations de concessionnaires ?

Évaluation. Près de 70 % des autorités et 25 % des associations interrogées ont répondu au sondage dans le cadre de l'étude. De nombreux États membres se trouvent (encore) en « phase d'observation » des changements apportés par le nouveau REC sur le marché. Les résultats de l'étude sont les suivants :

- **Situation juridique.** La majorité des États membres sont restés inactifs.
- **Satisfaction.** La satisfaction par rapport au REC tend à baisser parmi les participants au sondage.
- **Modifications nécessaires.** Près de 60 % des autorités de la concurrence souhaitent des mesures divergentes. Environ 70 % des associations seraient favorables à une modification de la situation juridique en vigueur.

Situation juridique en 2016

Réglementations divergentes. Quelques États ont adopté des dispositions protégeant mieux les concessionnaires que le REC.

- **Autriche :** Kraftfahrzeugsektor-Schutzgesetz (loi de protection du secteur automobile). Cette loi prévoit expressément des délais de préavis, un droit de rachat

des produits contractuels et l'indemnisation des prestations de garantie.

- **France :** clauses pour le secteur automobile. La France a introduit dans la législation en vigueur différentes clauses pour le secteur et a reconnu juridiquement le statut d'agents aux concessionnaires.

Attentisme ou rejet de dispositions divergentes.

D'autres États ont suspendu, voire rejeté, la mise en place de nouvelles dispositions de protection des concessionnaires, pour diverses raisons :

- **Observer.** Pour certaines autorités de la concurrence, notamment en Allemagne et au Royaume-Uni, trois ans ne constituent pas une expérience suffisante pour déterminer si le REC suffit ou si des mesures divergentes sont nécessaires. L'Allemagne dispose d'autres instruments juridiques pour contrer le pouvoir des constructeurs.
- **Aucun besoin.** Dans certains États membres, tels que la Belgique ou l'Irlande, la structure du marché fait que le règlement européen en vigueur pour le secteur automobile est peu important.

Mesures nécessaires actuellement

Rejet croissant du REC automobile.

Une majorité des associations de concessionnaires (près de 70 %) est opposée au REC européen en vigueur et demande de meilleures dispositions pour les revendeurs.

- **Manque de protection contre les ruptures de contrat.** Celle-ci doit être instaurée par un délai de préavis raisonnable et une obligation de justification. Les concessionnaires doivent en outre

avoir la possibilité de demander des dommages-intérêts.

- **Absence de protection des investissements.** Les investissements des concessionnaires doivent être mieux protégés.
- **Entraves au commerce multimarques.** La dépendance croissante des concessionnaires par rapport à un constructeur ou fournisseur réduit leurs possibilités de répartir les risques d'entreprise sur plusieurs marques.

Perspectives

En Europe

- **Un avenir incertain pour les concessionnaires de l'UE.**
- **Évolution incertaine du REC automobile.** Le REC automobile devrait être en vigueur jusqu'en 2023. Il n'est pour l'heure pas possible de prévoir si l'insatisfaction grandissante des concessionnaires va conduire à un retour à l'ancien REC, valable jusqu'en 2013.

En Suisse

- **Protection minimale pour les concessionnaires jusqu'à la fin 2022.** Grâce aux efforts importants déployés par l'UPSA depuis 2009, la Comco a décidé de conserver la Comauto, avec malgré tout quelques restrictions regrettables.
- **L'UPSA continue à se battre pour ses membres.** Des évolutions se dessinent dans les États membres de l'UE, et certaines associations de concessionnaires ont remporté des victoires. Cela confirme la pertinence de la stratégie de l'UPSA, qui continue à se battre pour l'amélioration des conditions pour ses membres concessionnaires. <

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

Interprétation des contrats de concessionnaire selon le droit des cartels (partie III) : vente directe

Un danger pour la concurrence dans le secteur commercial

En 2016, l'UPSA divulgue à travers quatre articles des informations sur la thématique des relations entre constructeur/fournisseur et concessionnaires. Ce troisième volet évoque la vente directe par les fournisseurs et le risque de monopole qui pourrait en résulter. Olivia Solari, UPSA

■ La vente directe pousse l'importateur sur le marché aval, occupé jusqu'alors par des milliers de concessionnaires.

I. Situation de départ

Vente à deux niveaux. La vente de véhicules est caractérisée par une organisation à deux niveaux, c'est-à-dire qu'elle se déroule sur deux marchés.

- Le premier niveau regroupe les constructeurs et leurs importateurs (ci-après désignés conjointement par « fournisseurs »), qui vendent leurs véhicules aux concessionnaires. Dans ce cas, le fournisseur est le vendeur, tandis que le concessionnaire est l'acheteur. Sur ce premier niveau du marché, plusieurs milliers de concessionnaires traitent avec une poignée de fournisseurs.
- Le deuxième niveau se compose des concessionnaires, ici les vendeurs, face aux consommateurs (acheteurs de véhicules). Sur ce niveau, les concessionnaires sont donc les vendeurs, et les consommateurs les acheteurs. Plusieurs milliers de concessionnaires traitent avec un nombre encore plus grand de consommateurs.

Vente directe (« distribution directe ») et vente par concessionnaire (« distribution indirecte »). En cas de vente directe, un niveau de marché est supprimé :

- La distribution directe signifie que la vente de voitures s'effectue directement du fournisseur au consommateur final. Du point de vue du droit des cartels, peu importe que le fournisseur gère la vente en interne (par ex. avec un département des ventes) ou via un groupe (par ex. par le biais d'une filiale). Le critère essentiel est que le fournisseur exerce un contrôle sur le vendeur, par ex. en tant qu'employeur ou actionnaire majoritaire.
- À l'opposé, dans la vente par concessionnaire, les véhicules sont vendus selon le modèle traditionnel de chaîne commerciale et de création de valeur. Le vendeur est ici une entreprise / un revendeur indépendant, non soumis au fournisseur.

II. Effets

Effets sur la concurrence. L'instauration d'un monopole commercial par les fournisseurs a des répercussions sur les consommateurs, sur les concessionnaires et sur la structure du marché.

- La vente par concessionnaire pérennise la concurrence. Sur un marché à deux niveaux, les consommateurs ont le choix entre différents concessionnaires (agréés). Il existe une concurrence entre les concessionnaires, appelée concurrence intramarque. L'acheteur reçoit de la part de concessionnaires indépendants des offres basées sur des conditions commerciales différentes.
- La vente directe permet peu de concurrence. En Suisse, de plus en plus de fournisseurs ont recours à la vente directe. Cela induit une réduction du nombre de concessionnaires concurrents indépendants. Ils sont remplacés par un « réseau de distribution directe », entièrement contrôlé par les fournisseurs. Une distribution directe bien huilée conduit en fin de compte à une situation de monopole des fournisseurs : le consommateur pourra seulement acheter le véhicule chez les « vendeurs » de l'entreprise ou du groupe du fournisseur, qui proposeront (et seront contraints de proposer) des conditions identiques.

Danger pour le droit de la concurrence. La science économique révèle qu'en cas de structure monopolistique, les menaces suivantes s'installent :

- Augmentation des prix et baisse de performance. Sous l'angle du droit de la concurrence, un monopole est rarement intéressant pour les consommateurs, il induit généralement un manque d'innovations, des prix plus élevés et une offre peu diversifiée.
- Investissements à la charge des concessionnaires. La prospection et le suivi clients sont les tâches nobles du concessionnaire. Il investit dans le marché. Le retour sur investissement, si crucial, suppose que le fournisseur dominant sur le marché ne lui saborde pas ses marges par des ventes directes, pour finalement le pousser hors du marché.

III. Aspects juridiques

Vente directe non admise. Conditions cadres relatives au droit des cartels. Selon le droit des cartels, la vente directe n'est pas toujours proscrite, bien qu'elle annihile de fait le partenariat entre un fournisseur et son réseau de distributeurs. La vente directe est toutefois interdite lorsque les conditions suivantes sont remplies :

- Position dominante du fournisseur. Un fournisseur est considéré comme bénéficiant d'une position dominante (art. 4, al. 2 LCart) dès lors qu'il peut se maintenir sur le marché indépendamment de ses concessionnaires. C'est le cas lorsque le concessionnaire ne peut pas se tourner vers un autre fournisseur dans un délai prévisible ou s'il est dépendant du fournisseur. De telles relations de dépendance apparaissent principalement en cas de concession monomarque.
- Rupture ou durcissement des relations commerciales. En cas de vente directe, le fournisseur refuse régulièrement d'approvisionner les concessionnaires indépendants. Cela équivaut à une rupture des relations commerciales, en règle générale non admise par le droit des cartels (art. 7 LCart).
- Oppression. Autre attitude proscrite : le fournisseur agissant en direct continue certes de livrer le concessionnaire indépendant, mais à des conditions nettement moins favorables que celles de ses propres vendeurs. Les concessionnaires ne peuvent plus faire face aux conditions avantageuses des autres vendeurs, ils perdent clients et parts de marché. À long terme, ils seront vraisemblablement poussés hors du marché.

Mesures contre les infractions au droit des cartels. Dès lors qu'un fournisseur bénéficie d'une position dominante, un concessionnaire agréé peut dans certains cas vérifier s'il peut entreprendre des mesures à l'encontre du fournisseur. Le concessionnaire peut réclamer devant une autorité ou un tribunal et dans certaines circonstances que la vente directe cesse entièrement ou qu'elle soit organisée de manière à ne pas supprimer le niveau de la représentation commerciale.

IV. Recommandations de l'UPSA

Conseils : n'hésitez pas à nous consulter pour toute question sur les monopoles dans la branche automobile, nous serons ravis de vous répondre. <

Section des deux Bâle

> Le centre de formation a déménagé

■ La section UPSA des deux Bâle a transféré son centre de formation de Muttenz à Sissach. Les tests d'aptitude et les réunions du comité directeur se déroulent aussi sur le nouveau site. Après 15 années, le centre de formation de la section UPSA des deux Bâle à Muttenz était devenu trop petit. Daniel Riedo, enseignant à l'école professionnelle et ingénieur automobile à la retraite ainsi que président pendant 20 ans de la Commission d'examen professionnel, a joué le rôle d'intermédiaire entre la section UPSA et l'entreprise Lachmatt Beteiligungen AG, propriétaire du bâtiment. Trois ateliers, une salle de formation et une salle de détente ainsi qu'une salle de conférence ont ainsi vu le jour dans le bâtiment Sissa de la Hauptstrasse 11. Des cours d'une ou deux semaines sont désormais dispensés à trois classes de 10 à 14 apprentis dans le « centre de formation de la branche automobile ». Le bâtiment porte le nom de Sissa, car l'entreprise Eptinger AG y a autrefois produit les boissons sucrées Pepita, Toco... et Sissa. <



Jörg Buchenhorner (à dr.), président de Lachmatt Beteiligungen AG, remet la clé à René Degen, co-président de la section des deux Bâle. (Photo : Lisa Groelly, « Volksstimme »)

CP MOBIL, la caisse de pensions pour UPSA ASTAG 2roues Suisse USIC

Chez CP MOBIL vous obtenez
1% de taux d'intérêt de plus sur
votre avoir de vieillesse.

Taux d'intérêt LPP 2016

Obligatoire	1.25%
CP MOBIL	2.25%

+1%

Lors de ces 8 dernières années, CP MOBIL
a baissé 4 fois les cotisations de risque.

PK MOBIL
CP

CP MOBIL Tél. +41 (0)31 326 20 19 pkmobil.ch

En route vers un avenir sûr

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



Le Professionnel de la Branche

- Tenue de comptabilités
- Conseil lors de la clôture des comptes
- Révisions ordinaires et restreintes
- Conseil en matière de TVA, impôts directs, déclarations fiscales
- Evaluations d'entreprises et assistance en cas de successions
- Evaluation d'équipements et de biens immobiliers de la branche
- Médiation et suivi (achat/vente) de biens immobiliers du secteur automobile
- Etablissement d'analyses de rentabilité, études de faisabilité, budgets et business plans
- Assistance en gestion d'entreprises
- Conseil en matière de business management

FIGAS Fiduciaire de la branche automobile suisse SA

Mühlestrasse 20 | 3173 Oberwangen
Téléphone +41 31 980 40 50 | www.figas.ch

Une entreprise du groupe OBT

RONAL GROUP

www.ronalgroup.com

> **Nouvelles finitions de la première jante en carbone monobloc au monde**

pd. La société suisse Ronal Group, l'un des principaux fabricants de jantes en aluminium pour véhicules légers et utilitaires à l'échelle mondiale, a lancé en Europe la première jante monobloc en carbone, en partenariat avec l'entreprise australienne Carbon Revolution. Les jantes, adaptées à certaines des voitures les plus rapides du monde, sont désormais disponibles en taille 20 pouces pour Nissan GT-R et en 19 pouces Centerlock pour différents modèles de Porsche. La jante CR-9 se distingue par une combinaison unique de légèreté et de solidité, permettant une meilleure performance, une

plus grande efficacité et une qualité de conduite irréprochable. La jante en fibre de carbone pèse entre 40 et 50% de moins que la version en aluminium. La réduction de poids significative et la masse d'inertie plus faible, conjuguées à une très bonne rigidité, permettent à la CR-9 d'améliorer l'accélération, la distance de freinage, le comportement du véhicule, l'adhérence, le confort au volant et la consommation de carburant.

Jusqu'à présent, les jantes en carbone de diamètre 19 pouces étaient commercialisées en largeur 8,5 à 12 pouces pour Audi R8, Lamborghini Gallardo, McLaren

MP4-12C, Chevrolet Corvette Z06, Porsche 911, Porsche Boxster, Porsche Cayman, BMW 1M ainsi que BMW M3 et M4. Les passionnés d'automobile trouveront désor-

mais la nouvelle version 19 pouces Centerlock pour différents modèles de Porsche ainsi que la jante en carbone en 20 pouces pour Nissan GT-R. <



CROMAX

www.cromax.com/ch

> **Le nouvel accélérateur de Cromax réduit le temps de séchage à l'air**

pd. Cromax a mis au point un nouvel accélérateur qui permet un séchage plus rapide de ses ap-

prêts à haute productivité à température ambiante. L'accélérateur à haute productivité AZ1050

modifie les propriétés de séchage de l'apprêt High Productive Surfacer 1051R (blanc) et de l'apprêt High Productive Surfacer 1057R (noir) afin de réduire les temps de séchage à l'air de 60 à 30 minutes, à une température de 20 °C.

« Il est important pour nous de soutenir l'objectif de nos carrossiers peintres, qui consiste à augmenter les flux de production et la productivité. « L'accélérateur à haute productivité très performant, spécialement conçu pour nos apprêts à haute productivité, s'inscrit parfaitement dans cet objectif », ajoute Thomas

Nussbaum, directeur Ventes et Marketing de Cromax Suisse. « L'accélérateur à haute productivité AZ1050 est mélangé aux apprêts à haute productivité et peut être appliqué directement en une à trois couches, mouillé sur mouillé, et sans aucun temps d'évaporation. Cela permet de gagner entre 10 et 20 minutes de temps d'évaporation, d'accélérer nettement les temps d'application et de séchage, et de rendre le processus de réparation plus efficace et plus économique, tout en contribuant à des économies d'énergie ». <



Lancer des tendances.

AEROLIFT

PETEX

LAMPAS



Définir simplement de nouvelles modes:
accessoires automobiles modernes et fonctionnels.

CHEMUWA



Chemuwa Autozubehör SA
info@chemuwa.ch, Tél. 055 256 10 10
LIVRAISONS JUSQU'À 3 FOIS PAR JOUR

MEWA TEXTILMANAGEMENT

www.mewa.ch

> « World Wide Work by MEWA » Le catalogue 2017 pour la protection au travail

MEWA lance son catalogue d'articles de protection au travail 2017, dans un nouveau design tendance. Un incontournable pour tous ceux qui veulent s'équiper dans le monde professionnel. Dans le nouveau catalogue « World Wide Work by MEWA », l'illusion rencontre la réalité, avec des photos authentiques qui plongent le monde du travail sous un éclairage imaginaire.

« Les photos, qui se fondent dans le monde réel et imagé, symbolisent également le lien entre les deux mondes de MEWA: le vêtement professionnel en système de location est parfaitement complété par notre offre de vente d'articles de protection au travail », explique Thomas Hofmann (MEWA Rothrist), à propos du concept du nouveau catalogue. « Nous pouvons ainsi renseigner au mieux nos clients et les équiper entièrement ». Sur les 367 pages du catalogue, les clients trouveront tout ce dont ils ont besoin: gants, chaussures, vêtements, vestes softshell, accessoires, articles de protection.

De quels gants a-t-on besoin pour quelle activité? Où trouver les bonnes chaussures de sécurité pour les mécaniciens? Y a-t-il une veste polaire assortie à ce pantalon de menuisier? Avec ses quelque 1800 produits qui couvrent pratiquement tous les domaines professionnels, le nouveau catalogue répond à toutes ces questions. Cette année, « WORLD WIDE WORK by MEWA » inaugure quelques nouveautés.

L'inspiration par les vêtements: de nombreux exemples de combinaisons tendance et attrayantes issues du monde du travail, comprenant vêtements, chaussures, gants et accessoires.

La protection est sous les projecteurs: la nouvelle collection Hi-Vis de la marque KORSAR, ainsi qu'une multitude d'autres articles de protection, de la salopette à la casquette, offrent sur 13 pages tout ce qui est nécessaire au travail de jour comme de nuit, y compris en conditions de vision difficiles.

Prestations spéciales comme la « gestion des chaussures » ou le « chercheur de gants »: MEWA

aide les clients selon leurs besoins, via une équipe de conseillers qui aident les clients directement sur place autour du thème des chaussures, ou même via le très pratique moteur de recherche spécial gants. Grâce à quelques questions simples et rapides, cet outil permet au client de trouver les modèles de gants convenant à ses besoins.

Formules spéciales: que ce soit pour les soudeurs ou pour ceux qui travaillent dehors en plein hiver: le catalogue propose des sets de vêtements et d'accessoires sur com-

mande, conçus spécifiquement pour les besoins du client.

Des conseils compétents par téléphone ou de visu, une expérience forte de plusieurs décennies dans le domaine de la protection au travail: telles sont les caractéristiques de l'offre de « WORLD WIDE WORK by MEWA ». Tous les articles sont disponibles en Suisse dans un délai de 72 heures. Le catalogue peut être commandé via le site Internet de MEWA www.mewa.ch/de/kontakt/katalogbestellung/ ou en écrivant à info@mewa.ch. <



<p>CORTELLINI & MARCHAND AG</p>	<p>061 312 40 40 Rheinfelderstrass 6, 4127 Birsfelden</p>
<p>Le plus complet des services de réparation de boîtiers électroniques pour auto de Cortellini & Marchand AG</p>	<p>Vous cherchez, nous trouvons – Votre service de recherche pour pièces automobiles d'occasion</p>
<p>www.auto-steuergeraete.ch</p>	<p>www.gebrauchte-fahrzeugteile.ch</p>

Nouveau: FGS, la remorque avec essieu élévateur et 100% d'équilibrage

Remorques pour le transport de voitures, carrosseries

Visitez notre exposition ou demandez une démonstration. Disponible également en modèle communal.

Poids utile à 2,9t

T&W Technik

Dammstr. 16, 8112 Otelfingen
tél. 044 844 29 62
www.fgs-fahrzeuge.ch

AUTOINSIDE – Organe officiel de l'Union professionnelle suisse de l'automobile (UPSA)

89^e année, 11 numéros en allemand et en français, tirage 14/15 certifié REMP/FRP: 11 743 exemplaires dont 8836 en allemand et 2907 en français

Éditeur
Union professionnelle suisse de l'automobile (UPSA)
info@autoinside.ch, www.upsa-agvs.ch

Éditions
AUTOINSIDE
Wölflistrasse 5, CH-3006 Berne
Tél. +41 31 307 15 15, fax +41 31 307 15 16
verlag@autoinside.ch, www.autoinside.ch

Abonnements
Abonnement annuel Suisse CHF 110.– (TVA incluse), Numéro à l'unité CHF 11.–, étranger sur demande
Tél. +41 31 307 15 22, fax +41 31 307 15 16
abo@autoinside.ch, www.autoinside.ch

Rédaction
AUTOINSIDE
Flurstrasse 50, CH-8048 Zurich
Tél. +41 43 499 19 81, fax: +41 43 499 19 78
redaktion@autoinside.ch
Équipe de rédaction: Mario Borri (mbo), Sandro Compagno (sco), Reinhard Kronenberg (kro), Sascha Rhyner (srh), Jean-Pierre Pasche (jpp), Bruno Sinzig (bs)

Autres articles de:
Patrick Krauskopf, Evelyne Oechslin, Markus Peter, Olivia Solari, Urs Wernli.

Conception: Heini Schmid, Robert Knopf

Annonces
Kneisel Media
Schlossmatte 15, case postale 1220
CH-3110 Münsingen
Tél. +41 79 755 04 44 / +41 31 791 11 56
fax +41 31 791 11 52
autoinside@bluewin.ch, www.autoinside.ch
Günther Kneisel

Impression/envoi
galledia ag
www.galledia.ch

Les articles publiés font l'objet de recherches approfondies. Toutefois, l'UPSA ne garantit pas l'exactitude, l'intégralité et l'actualité des articles.



imprimé en suisse

UPSA | AGVS

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



Le tissu de nettoyage propre est à portée de main immédiate.

NOUS EN CHARGEONS!

