

ÉDITION 4 - AVRIL 2017

AUTO INSIDE

Le magazine spécialisé pour les garagistes suisses

Après le salon de l'auto : visite avec les
apprentis, nouveaux produits des sous-traitants

Pages 8 à 41

Marketing des garages : le danger de ne pas
s'en occuper

Pages 44 à 45

Campagne d'automne : l'impact du
CheckEnergieAuto

Pages 56 à 57

#ROCKTHEROAD

FEEL THE FREEDOM. EXPERIENCE THE DRIVE.

L'ALLIANCE DU CONTRÔLE, DE LA PRÉCISION ET DE LA SPORTIVITÉ

Performances de freinage
supérieures sur surfaces
sèches et mouillées

Direction précise
et souple à
haute vitesse

Très bonne
maniabilité, notamment
dans les virages



VREDESTAIN

YOUR PERFORMANCE TYRES SINCE 1909

Le plus **large** assortiment...

- Assortiment complet de pièces de rechange pour VL, VUL et motos en qualité d'origine
- Webshop innovant avec de nombreux modules de recherche
- Conseil à la clientèle compétent
- Excellente disponibilité
- Service de livraison rapide

... avec le
meilleur service

TECHNOMAG

Technomag SA
www.technomag.ch

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

Avril 2017



11 Visite du Conseiller fédéral: Johann Schneider-Amman a inauguré le salon de l'auto de Genève le 9 mars et gratifié le stand de l'UPSA d'une longue visite lors de sa tournée dans les halles du Palexpo.



20 Exposition SAA: tandis que les responsables tirent un premier bilan positif, d'autres membres de la branche s'interrogent sur l'avenir de la halle 7.



56 Sondage sur la campagne d'automne: impact fort et varié du CheckEnergieAuto.



Vredestein Ultrac Vorti: L'alliance de la contrôle, de la précision et de la sportivité.

Éditorial

5 Les meilleures prestations nécessitent une formation de qualité

6 En bref

Salon de l'auto

- 8 La voiture au centre de l'intérêt
- 11 Fréquentation élevée au stand de l'UPSA
- 12 Des lieux de rencontre appréciés
- 16 Tour du Salon avec des apprentis
- 20 Phase importante pour l'avenir de la halle 7
- 22 Après le Salon: événements marquants chez les fournisseurs

Atelier et service après-vente

- 44 Le marketing, un incontournable des garages
- 46 Pour que l'exposition de printemps soit un succès
- 49 Équipements d'atelier: travailler efficacement
- 52 Aide numérique pour les garagistes
- 54 Nouveau garage CEA du mois de février
- 55 L'élimination des pneus usés, une question de confiance
- 56 Excellentes données de la campagne CEA
- 58 De soudeur à artiste

Vente

- 59 Eurotax: analyse de marché et compréhension

Prestations

- 60 Stieger Software aide les garagistes

Profession et carrière

- 62 Business Academy
- 64 Prix Athena: distinction des apprentis
- 65 Soirée d'information sur la formation de diagnosticien(ne) d'automobiles
- 66 Cours de perfectionnement régionaux
- 67 Coursus de conseiller/ère de vente automobile
- 68 L'UPSA recherche des apprentis
- 69 2017 aussi s'annonce florissant pour les clients de la CP MOBIL
- 70 Nouvelle ordonnance sur la protection des jeunes travailleurs
- 71 Formations SAD 2017

Association

- 73 5^e tournoi de golf de l'UPSA 2017

74 Garages

75 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



Quand
l'excellence
mène au
succès!

Invitation à l'Assemblée générale ordinaire

Jeudi, 18 mai 2017 | Kursaal Interlaken

Programme du jour

- Dès 13h30 Arrivée des copropriétaires et des invités au Kursaal à Interlaken où seront servis du café et friandises
- 15h Début de l'assemblée générale dans la nouvelle salle de congrès selon l'ordre du jour
- Dès 17h45 Apéro au foyer de la nouvelle salle de congrès ou dans le jardin du Kursaal (selon la météo)
- 18h45 Début du dîner
- 21h45 Fin de l'événement

Ordre du jour de l'Assemblée générale de l'ESA

1. Ouverture de l'Assemblée générale par le président
2. Hommage aux copropriétaires décédés
3. Procès-verbal de l'Assemblée générale du 25 mai 2016
4. Présentation et approbation du rapport annuel, des comptes annuels statutaires, des comptes consolidés ainsi que des rapports de l'organe de révision
5. Affectation du résultat de l'exercice
6. Décharge aux organes responsables
7. Mutations
 - 7.1. Démissions
 - 7.2. Élections au Comité de l'ESA
 - 7.3. Élection de l'organe de révision pour l'exercice 2017
8. Résolution sur les propositions individuelles, selon l'art. 15 des statuts de l'ESA
9. Divers

Ordre du jour présenté sous réserve de son approbation par le Comité de l'ESA lors de sa réunion du 6 avril 2017

esa.ch | esashop.ch

avec
ESA+
pour être plus forts



Les meilleures prestations nécessitent une formation de qualité

Chère lectrice, cher lecteur,

Lors de l'édition de cette année du Salon de l'automobile, nous avons pu à nouveau accueillir l'invité d'honneur au stand de l'UPSA. Il s'agissait en l'occurrence du conseiller fédéral Johann Schneider-Ammann. Le magistrat s'est montré très intéressé par la voiture de course électrique développée par les étudiants de l'EPF Zurich et de la Haute école spécialisée bernoise. Notre ministre de la formation a également été impressionné par les efforts de l'UPSA visant à maintenir les métiers de l'automobile au fait des dernières évolutions. Il a salué mes remarques sur le rôle en rapide évolution du garagiste, passant de vendeur et réparateur à prestataire de mobilité, par un sourire et en déclarant: « Vos garagistes y parviendront. Ils sont en effet habitués à s'adapter constamment aux changements fréquents de la branche. »

Les apprentis présents de la section genevoise de l'UPSA, accompagnés par leur président, étaient enchantés de la spontanéité du conseiller fédéral. L'attitude positive des jeunes professionnels vis-à-vis de l'évolution de leur carrière m'a ravi. Ils sont convaincus que seule une formation de qualité garantit les meilleures prestations et souhaitent se former pour devenir diagnosticiens d'automobiles ou coordinateurs d'ateliers.



« Il convient d'encourager les compétences liées à l'utilisation des outils du monde numérique. »

Ces impressions du Salon de l'auto, avec ses quelque 700 000 visiteurs, montrent que l'intérêt manifesté pour la voiture, et donc la mobilité individuelle, reste important. La large palette de nouveautés et d'innovations prouve que la branche automobile est en excellente forme. Pour les garagistes, il s'agit là de signaux positifs pour leur avenir entrepreneurial.

Je suis persuadé que le thème clé de l'UPSA de cette année, « Le garagiste, un entrepreneur qui a de l'avenir », fera ressortir les opportunités de la branche automobile de manière concise et claire. Naturellement, le succès doit continuer de résulter d'un travail acharné.

Les progrès dépendent toujours d'une formation initiale et continue de qualité afin de garantir les meilleures prestations aux clientes et aux clients. Il convient d'encourager les compétences liées à l'utilisation des outils du monde numérique. Celles-ci revêtent de plus en plus d'importance dans les processus, l'acquisition, la vente, l'administration et l'approche de nouvelles thématiques de mobilité telles que l'autopartage ou les voitures connectées.

Je vous souhaite d'accueillir de nombreux visiteurs férus de voitures et de faire de bonnes affaires lors des expositions automobiles tenues dans la foulée du Salon de l'automobile.

Meilleures salutations

Urs Wernli
Président central




La formation continue est la route qui nous permet de rouler vers notre avenir

L'offre de formations continues de l'UPSA est certifiée et de haute qualité. Profitez-en !
www.agvs-upsa.ch, Rubrique : Formation/UPSA Business Academy



Les joueurs du FCA et l'ambassadeur de la marque Kia Köbi Kuhn (2^e de g. à dr.)

Kia, nouveau sponsor principal du FC Aarau

Depuis 12 ans déjà, Kia Motors est le sponsor premium du FC Aarau et est présent au stade et sur les maillots. Le constructeur automobile franchit un nouveau pas pour s'engager comme sponsor principal du club historique à partir de la saison 2017/2018. Lors d'une présentation à Safenwil, à laquelle l'ancien entraîneur national **Köbi Kuhn** a participé en tant qu'ambassadeur de la marque Kia, la durée de trois ans minimum de sponsoring a été dévoilée.

Energie 360° lance un projet pour les stations de charge

Energie 360° étendra le réseau de stations pour voitures électriques accessibles à tous. Ainsi, les conducteurs pourront charger leur automobile à des points importants dans la Suisse entière. L'objectif à moyen terme est de construire, avec l'aide de partenaires, des

stations sur des sites stratégiques dans tout le pays. Elles doivent être installées le long des principaux axes routiers et là où les voitures stationnent longtemps, par exemple dans les villes, à proximité de destinations touristiques ou de centres commerciaux.

Emil Frey et BASF renforcent leur collaboration

Du nouveau dans la branche automobile suisse: la filiale Emil Frey Fibag AG et BASF Coatings Services AG ont signé un contrat de coopération.

Kurt Schürch, chef Achats & Vente chez Fibag AG, déclare: « Depuis plus de 70 ans, Fibag AG fournit des composants aux commerces spécialisés: pièces détachées, pneus, lubrifiants, batteries et accessoires. Avec R-M et Glasurit, les peintures premium de réparation automobile de BASF Coatings, nous élargissons notre gamme par des produits de haute qualité. » **Ramesse Florean**, directeur de BASF Coatings Services AG, ajoute: « Le partenariat entre le groupe Emil Frey et BASF Coatings est déjà solide. Nous sommes très heureux d'ajouter les peintures de réparation automobile premium R-M et Glasurit à la gamme distribuée par Fibag AG. » Grâce aux peintures R-M et Glasurit, les clients concessionnaires de Fibag AG bénéficient de nombreux avantages outre l'élargissement de la gamme: une assistance technique leur sera régulièrement fournie sur place par les conseillers clientèle et les techniciens d'application BASF dans toutes les régions linguistiques suisses.

Claudia Meyer prend la direction de Nissan Suisse

Les activités de Nissan en Suisse sont dirigées depuis le 1^{er} mars par un nouveau responsable: **Claudia Meyer**, 47 ans, assumera désormais la



Claudia Meyer.

fonction de Country Director Switzerland chez Nissan Center Europe GmbH. Elle succède à **Cédric Diserens**, qui quitte la société après trois ans et demi de service. Claudia Meyer travaillait chez Nissan Suisse depuis avril 2014 en tant que directrice marketing. Durant sa longue expérience professionnelle, elle a acquis une expertise globale dans la branche automobile. Elle a auparavant occupé différents postes chez



Renforcement du partenariat: les équipes de Fibag AG et de BASF Coatings Services AG lors de la signature du contrat à Härkingen.

Liberté d'entreprise

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

Fiat Chrysler Automotive ainsi que chez Jaguar, Daimler et Chrysler. Au sein du groupe Fiat, elle a assumé diverses fonctions avant de devenir directrice marketing chez Nissan Suisse en 2014.

De nouveaux visages chez Bridgestone

Torsten Classen est le nouveau directeur du secteur des pneus de véhicules de tourisme chez Bridgestone et **Geert Schoors** devient directeur général Global Business



Torsten Classen.

Solution Strategy. Torsten Classen est désormais responsable de toutes les activités marketing et ventes pour les véhicules de tourisme en Allemagne, en Autriche et en Suisse, tandis que Gers Schoors



Geert Schoors.

repré la direction générale Global Business Solution Strategy. M. Schoors exerçait auparavant ses activités au sein de la direction Europe et pays germanophones chez Bridgestone. La direction générale pour la Suisse est assumée par Urs Lüchinger, Country Manager et directeur de la filiale suisse de Bridgestone Europe NV/SA.

Peugeot : Cédric Diserens reprend les rênes

Cédric Diserens, 49 ans, est le nouveau directeur général de la marque Peugeot en Suisse. Il succède à **Frédéric Drouin**, qui a décidé de quitter le groupe PSA. Cédric Diserens était directeur général de Nissan Suisse depuis 2013. Il avait exercé diverses fonctions chez Citroën Suisse. « Nous remercions Frédéric Drouin de son engagement au sein du groupe PSA et lui adressons nos meilleurs vœux pour son avenir professionnel. Nous souhaitons la bienvenue à



Cédric Diserens.

Cédric Diserens et lui présentons tous nos vœux de succès dans ses nouvelles fonctions», déclare Olivier Gandolfo, responsable Europe centrale et du Sud pour le groupe PSA.



L'entreprise Nutzfahrzeug AG Zentralschweiz à Kägiswil.

Un guichet unique pour un service multimarque

La plupart des parcs de véhicules utilitaires suisses regroupent plusieurs marques. La demande d'entreprises de service capables de réaliser des travaux de réparation, de maintenance et d'entretien rapidement et avec compétence, quelle que soit la marque, est donc forte. Avec son système d'atelier « Alltrucks », Nutzfahrzeug AG Zentralschweiz propose ses compétences multimarques en matière de diagnostic, de réparation, de maintenance et d'entretien pour tous les utilitaires.

Le portail Alltrucks permet aux ateliers d'Emmen et de Kägiswil d'accéder à tout moment aux données d'origine des constructeurs, à toutes les informations techniques, y compris la documentation, les références des pièces, le diagnostic, la formation et le dépannage 24 h/24. Tous les travaux d'entretien sont réalisés conformément aux consignes du constructeur par des spécialistes hautement qualifiés.

Hess et Hostettler se dotent d'un centre de compétences pour motocycles

Le 11 mars dernier, un centre de compétences pour motocycles d'avenir a ouvert ses portes à Gümligental près de Berne : l'espace de 4000 m² part d'une coopération d'un genre nouveau entre le constructeur moto Hess Motorrad AG et Hostettler AG, importateur général de Yamaha. Avec un flagship store Yamaha, un espace Ducati et un marché de l'occasion regroupant plus de 500 motos, les distributeurs mettent la barre haut en la matière. La société nouvellement constituée Hess-Hostettler AG propose bien plus que les standards classiques d'une collaboration : Hess et Hostettler offrent, avec le centre de Gümligental, un espace de rencontre pour les amateurs de motos. Vêtements, casques et accessoires des marques iXS, Belstaff, Rokker, Alpinestars, Arai, Shoei et Stylmartin viennent compléter la vaste gamme des distributeurs.



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

le GARAGE,
le concept de garage
partenarial de votre ESA



le GARAGE

La marque de votre choix

87^e Salon de l'automobile à Genève

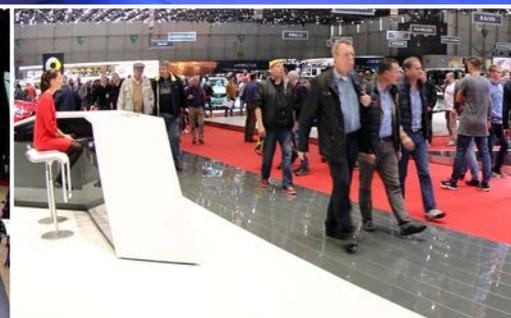
La voiture au centre

Une fois par an, la Suisse devient le centre de gravité du monde international de l'automobile. Le 87^e Salon de l'auto de Genève. Cette année, les derniers modèles n'étaient pas le seul centre d'intérêt; la branche de la sous-traitance aussi s'est présentée

■ C'est la 87^e fois déjà que le monde de l'automobile fait le déplacement à Genève. Le « Geneva International Motor Show » occupe une place de choix parmi les cinq premières expositions automobiles de la planète. À ce titre, de nombreuses premières y ont été dévoilées à la presse puis au public. Les organisateurs du Salon ont été fiers d'annoncer que 175 nouveaux modèles et concept-cars ont été présentés dans les halles de Palexpo. La présence de 10 700 journalistes venus de 100 pays souligne l'importance internationale de l'événement.

Dans la halle 7, l'Expo SAA a elle aussi fait ses premiers pas. Suite à cette première, nous en tirons un bilan avec les organisateurs de l'exposition consacrée aux accessoires (pages 20-21). Nous avons également compilé les nouveautés des sous-traitants les plus importantes et captivantes (pages 22-41).

Les deux voitures de course électriques du stand de l'UPSA ont fait bien plus qu'attirer les regards des nombreux visiteurs; elles les ont fascinés. Les représentants de l'équipe de l'EPF Zurich et de la Haute école spécialisée bernoise ont été sollicités pour répondre à une multitude de questions, y compris celles du conseiller fédéral J. Schneider-Ammann (pages 11-15). <



de l'intérêt

a attiré à nouveau près de 700 000 visiteurs, dont de nombreux garagistes, à Palexpo.
sous de nouveaux atours dans le cadre de l'Expo SAA. Sascha Rhyner, rédaction





extra.

Votre programme de fidélité

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**.

Le conseiller fédéral J. Schneider-Ammann a honoré la branche automobile de sa présence

Fréquentation élevée

Le conseiller fédéral Johann Schneider-Ammann a inauguré le 87^e Salon de l'automobile de Genève et gratifié le stand de l'UPSA d'une longue visite lors de sa tournée des halles de Palexpo. Sandro Compagno, rédaction



Urs Wernli, le président central de l'UPSA, accueille le conseiller fédéral J. Schneider-Ammann et André Hefti, le directeur du Salon, au stand de l'UPSA dans la halle 2.

■ En tant que ministre de la formation, il s'est intéressé aux deux voitures de course électriques de la Formula Student, qui ont attiré tous les regards au stand de l'UPSA. Urs Wernli, président central, lui a présenté les deux équipes de l'EPF Zurich et de la BFH et lui a parlé avec enthousiasme de l'évolution des garagistes qui passent du statut de vendeur et de réparateur à celui de prestataire de mobilité.

Dans son discours d'ouverture officiel, Johann Schneider-Ammann a révélé sa passion de la voiture. C'est pourquoi il a ressenti une « joie authentique » en ouvrant ce 87^e Salon de l'automobile : « J'adore les voitures. » Il a aussi évoqué les défis qui se posent à la branche : l'électromobilité, l'autopartage et le protectionnisme qui s'annonce. Il est convaincu que la branche trouvera des réponses. Et le conseiller fédéral et ancien entrepreneur d'ajouter : « Pour cela, elle doit combiner le meilleur des univers analogique et numérique. » Comme ministre de la formation, il a fait allusion à notre système de formation dual caractérisé par son ouverture et sa perméabilité.

François Longchamp, président du Conseil d'État genevois, a accueilli M. Schneider-Ammann par les mots « Rire, c'est bon pour la santé », en référence à son discours lors

de la « Journée des malades » qui a fait sensation. En homme d'État, J. Schneider-Ammann a répondu par l'anecdote qui s'est produite quelques jours plus tard à la Maison Blanche : le président Obama l'a accueilli d'un clin d'œil en lui disant « Je vous connais »...

« Vive la Suisse ! »

Dans son discours, M. Schneider-Ammann s'est adressé au président américain en exercice, Donald Trump, sans toutefois

le nommer, pour mettre en garde contre les tendances protectionnistes. « Le protectionnisme n'est pas une option pour la Suisse. Nous construisons des tunnels qui connectent les humains entre eux. Et nous conseillons aux autres de ne construire ni clôtures, ni murs. »

J. Schneider-Ammann a conclu son discours par une proclamation qui a déclenché l'hilarité : « Vive la Suisse! Switzerland First! » <



M. Schneider-Ammann écoute ce que lui dit Joël Ingold de la Haute école spécialisée bernoise au sujet de la voiture de course électrique; Urs Wernli et Leiv Andresen sont eux aussi intéressés.

Rendez-vous au stand de l'UPSA

Des lieux de rencontre prisés

À ce 87^e Salon de l'auto, le stand de l'UPSA a attiré tous les regards. Les deux voitures de course électriques exposées ont attiré les gens comme des aimants. Grâce à elles, l'UPSA a eu des visiteurs fort intéressés. Pour les garagistes, ce stand était une fois de plus un havre de paix dans le tumulte du Salon. Sascha Rhyner, rédaction



AGVS | UPSA

AMZ

Schweizer Nachwuchs
schafft WeltklasseUne relève suisse de
classe mondiale

**WORLD
RECORD
0-100 km/h
1.513s**

■ Le 87^e Salon de l'auto de Genève a célébré 175 premières mondiales et européennes. Le titulaire d'un record mondial attendait en outre les visiteurs au stand de l'UPSA. La voiture de course électrique de l'EPF Zurich, qui passe de 0 à 100 km/h en 1,513 secondes, a attiré un large public, comme sa sœur de la Haute école spécialisée bernoise. De nombreux visiteurs ont admiré les deux



Urs Wernli, président central de l'UPSA, et Albert Bonelli, président de la section Genève, entourent Daniel de Resende et Samuel Bouvron, deux apprentis.



De gauche à droite : Charles Blätter, ancien président de la direction d'ESA, Karl Baumann, responsable Sécurité au travail & environnement de l'UPSA, Sven Heinzlmann, responsable Organisation d'Emil Frey AG à Zurich, et Giorgio Feitknecht, CEO d'ESA.



bolides de Formula Student et se sont renseignés auprès des membres des deux équipes présents. La foule autour des deux voitures de course au stand de l'UPSA était particulièrement dense pendant le week-end.

Malgré les nombreux visiteurs, le stand de l'UPSA était aussi un lieu de rencontre et un havre de paix au milieu de la cohue du Salon : le lounge fut très prisé des garagistes et autres invités, pour des entretiens, accompagnés de boissons et de plateaux froids. <



De gauche à droite : Leiv Andresen, CEO de l'équipe Formula Student de l'EPF Zurich, avec Thilo Sauer, chef de succursale du garage Dosch à Saint-Moritz, Karl Baumann, UPSA, et Felix Gremlich, de l'équipe de l'EPF Zurich.



De gauche à droite : Philippe Robert, Garage Robert SA, Neuchâtel, Pierre Daniel Senn, comité central UPSA, et Urs Wernli.



Heidi Rüeger Huber et Kurt Huber de Corvette Sportcar Center AG.



Thomas Gut (g.), Roger Schlup, avec le pape des moteurs (3^e de la g.), Urs Wernli et et Thomas Stieger (à dr., Garage Gut, Bad Ragaz).



De gauche à droite : Mike Hendy, vente Auto Marbacher, Beat Bülsterli, restaurateur et client, Hans Marbacher, d'Auto Marbacher à Schachen (LU), et Alois Wirz, client.



Roland Bandieri, Garage Bandieri Sàrl, Bassins, avec son épouse Francine.



Urs Wernli avec le président central du TCS Peter Goetschi.



Peter Stehle, directeur du centre de formation de l'UPSA de Saint-Gall avec son épouse Maya.





Urs Wernli avec Walter Wobmann, collaborateur de Karl Ernst AG et conseiller national.



De gauche à droite: Kurt Pfeuti, conseiller clientèle UPSA, Walter Neuschwander, directeur Heinz Schaub AG, Ormalingen et Heinz Schaub, propriétaire de Heinz Schaub AG.



De gauche à droite: Fritz Ingold, Autocenter Ingold, Langenthal, Anton Günther et Jörg Niederer, clients.



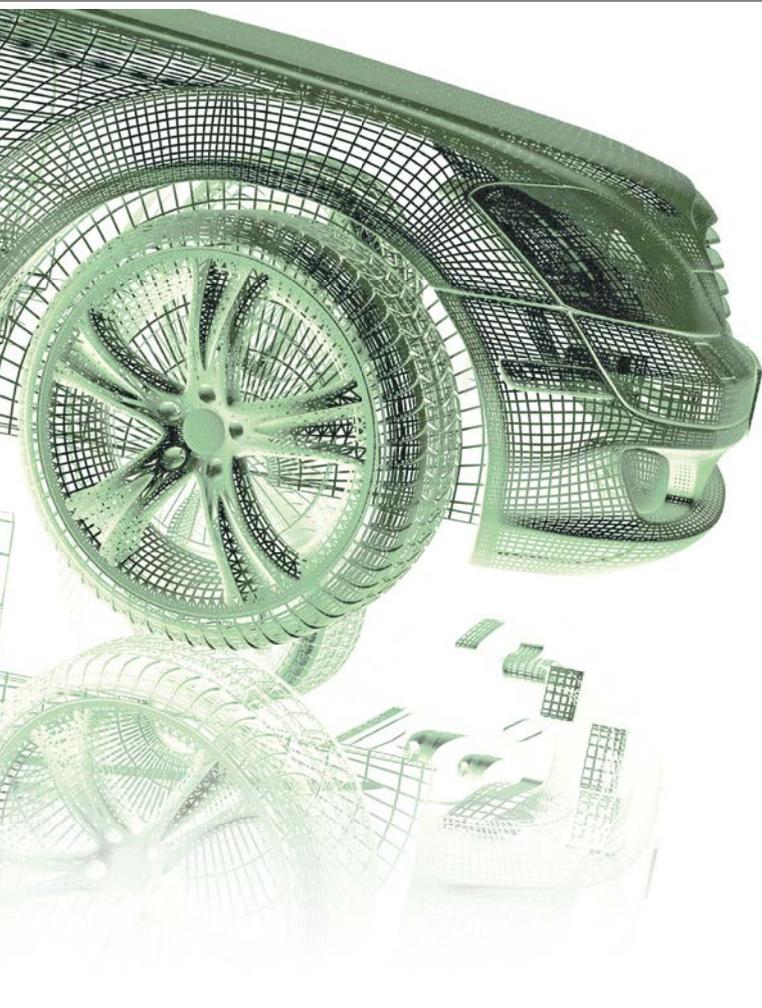
De gauche à droite: Patrick Schwerzmann, Schwerzmann Automobile, Kriens, et le président de la section UPSA Suisse centrale, avec Ivo et Otto Sidler, clients.



Benoît Revaz, directeur de l'OFEN, avec Urs Wernli et Dario Cologna sous forme de silhouette cartonnée.



De gauche à droite: René Lämmle, Dorfgarage Lämmle, Neuendorf, Hugo von Arx, Tom Steiner et Max Wenger, clients.



Des données de première qualité sur les véhicules, depuis la Suisse, pour la Suisse

Des données sur les véhicules comme base décisionnelle: voici le cœur de notre métier. Nous répertorions dans notre base de données toutes les données relatives aux voitures, aux véhicules utilitaires et aux motos admis en Suisse qui remontent à 1980. Ceci constitue la base de notre vaste gamme des produits qui simplifient le travail quotidien de nos clients, et qui ont fait de nous le leader du marché suisse.

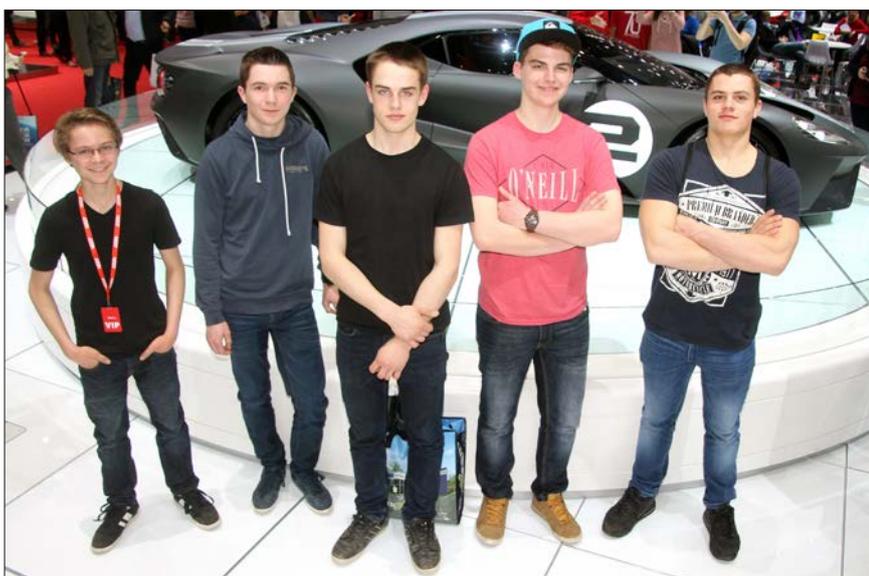
autoⁱⁱ

Les données suisses des véhicules

Tour du Salon avec des apprentis

« Voitures électriques ? Qu'elles vrombissent ! »

Plus de 1000 apprentis de la branche automobile étaient présents parmi les quelque 692 000 visiteurs du Salon de l'auto. Les jeunes ont fait le déplacement à Genève pour participer au tour technique et élargir leurs connaissances. Ils souhaitent bien sûr aussi voir les derniers modèles. AUTOINSIDE a accompagné neuf futurs mécaniciens d'automobiles et mécaniciens en maintenance d'automobiles. Tous se sont accordés sur un point: les voitures électriques ne sont pas mal, mais une vraie voiture doit faire du bruit. **Mario Borri**, rédaction



De gauche à droite: Micha Oberholzer (16 ans), 1^{re} année de mécatronique d'automobiles (Central Garage AG, Uznach), Luca Wild (17 ans), 1^{re} année de mécatronique d'automobiles (Garage Helbling AG, Rapperswil), Simeon Siren (16 ans), 1^{re} année de mécatronique d'automobiles (Central Garage AG, Uznach), Tobias Grob (17 ans), 2^e année de mécatronique d'automobiles (Bruno Bachmann AG, Kaltbrunn), Jan Loppacher (17 ans), 2^e année de mécatronique d'automobiles.



Fascinés: Jan et Luca devant la Cadillac CTS-V au moteur V8 de 6,2 litres et 649 ch.



Curieux: Tobias, Jan, Luca, Simeon et Micha lors de leur tour du Salon.



Une moto au Salon de l'auto: Tobias aurait adoré repartir en Ducati.



Test du volume du coffre: Simeon et Tobias examinent à la loupe le compartiment de chargement de la Hyundai Sante Fe.



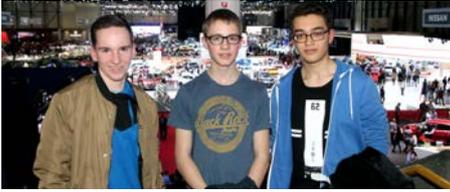
Passage obligé: Micha devant la nouvelle Audi RS6 Avant Performance de 605 ch.

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

GRAND SERVICE

BAUMGARTNER SA – APPAREILS DE GARAGE ET D'ATELIER





De gauche à droite : Claudio Kaufmann (16 ans), 1^{re} année d'apprentissage de mécanicien en maintenance d'automobiles (Garage Zahner AG, Rufi), Reto Thoma (16 ans), 1^{re} année de mécatronique d'automobiles (Garage Gmür AG, Amden) et Sven Siegenthaler (17 ans), 1^{re} année d'apprentissage de mécanicien en maintenance d'automobiles (Elsener AG, Ennenda).



Elle est énorme : la Mercedes Classe G modifiée par Brabus a laissé les jeunes rêveurs.



Qu'est-ce que c'est que ça ? Reto, Sven et Claudio au stand Italdesign. Le studio de design a créé un drone nomade pour le constructeur aéronautique Airbus.



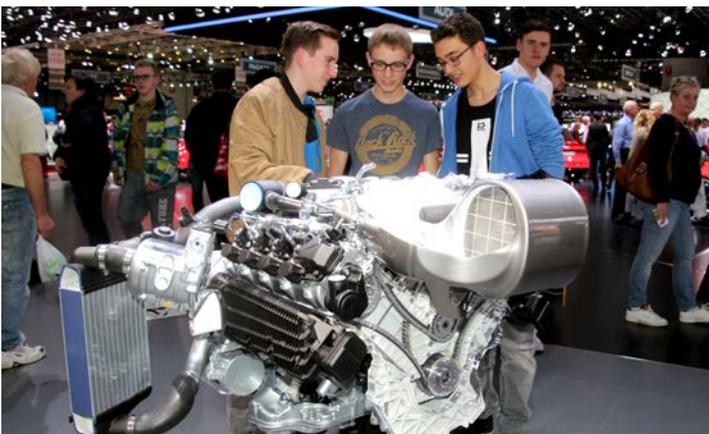
Discrète mais costaud : la nouvelle Golf R a séduit Reto.



L'entreprise formatrice de Claudio est une concession Kia et la Kia Stinger est sa voiture de rêve.



Captivant : Claudio, Sven et Reto discutent avant d'arriver au stand suivant.



Étape du tour technique : il fallait répondre à une question sur ce 4 litres TDI Audi.



Des regards admiratifs pour cette Porsche Panamera du préparateur de tuning Mansory.

BAUMGARTNER AG



Soirée section genevoise

Le rendez-vous annuel sur le stand de l'UPSA

Dans le brouhaha ambiant du Salon de Genève, le stand de l'UPSA accueille les membres de l'association pour un verre de l'amitié. Des discussions en toute décontraction, des rencontres, des retrouvailles. Tout est organisé pour passer un bon moment en compagnie de ceux qui font la force de l'UPSA. C'est l'une des rares occasions où vous pouvez rencontrer plusieurs présidents de section, plus détendus que lors des séances de travail. **Jean-Pierre Pasche**, rédaction

■ Réunir l'ensemble des membres de l'UPSA sous le toit du Salon de Genève relève du défi. Pour certains, la Genève Internationale est trop éloignée. Dommage, car ils ne partageront pas ces quelques instants récréatifs autour d'un verre. Ils n'échangeront pas les derniers potins de la profession. Ils ne goûteront pas non plus cette atmosphère si particulière du plus cosy des salons mondiaux. La terre genevoise a toutefois attiré quelques membres d'outre-Sarine, hormis ceux de la direction centrale. Comme quoi, tout est possible dans la galaxie UPSA!

Les agendas bien remplis expliquent certaines défections. En effet, être membre de l'UPSA n'est pas une activité de tout repos. Et l'objectif de cette soirée était avant tout de pouvoir décompresser quelques instants et laisser s'échapper la vapeur du stress. On peut même noter que la fréquentation du stand en 2017 a été supérieure à celle de 2016. Le bouche-à-oreille fonctionne bien. Nous y avons rencontré de nombreux membres des sections romandes et plusieurs présidents. Organiser un tel événement n'est pas facile. Il faut en effet tenir compte et combiner toutes les composantes des différents métiers.

Entreprises formatrices: pierre angulaire de la formation duale

Parmi les invités, figuraient également quelques membres des entreprises formatrices. Ils représentent l'un des rouages de l'apprentissage. Des centres de formations et des formateurs compétents ne sont que deux des composantes essentielles d'un apprentissage réussi. Sans entreprises formatrices, comment nos jeunes pourraient-ils connaître ce qu'est réellement le monde du travail et de l'entreprise?



De gauche à droite, Charles-Albert Hediger, président section valaisanne, Albert Bonelli, président section genevoise, Urs Wernli, président central, Roland Bandieri, ancien président section vaudoise, Georges Bovet, président section fribourgeoise et Jean-Luc Pirlot, secrétaire section vaudoise.

L'apprentissage est un puzzle complexe où chaque pièce a son importance. L'apprenti est naturellement la pièce qu'il faudra façonner. En lui permettant de mettre en pratique ses études théoriques tout au long de son apprentissage, il sera bien armé pour appréhender à la fois sa vie professionnelle et sa vie personnelle. Lorsqu'il obtient son diplôme, l'apprenti devient aussi la vitrine de ce système de formation souvent envié. Son succès est intimement lié aux personnes qui le soutiennent pendant son cursus d'apprentissage. Mesdames et Messieurs des équipes de formation, permettez-nous aujourd'hui de vous mettre en lumière. C'est pour vous que nous levons notre chapeau et vous disons bravo et merci. <



«Quand on veut être en tête,
on ne fait aucun compromis.»

LA PUISSANCE EN MOUVEMENT. SPEEDLINE CORSE est une entité établie dans le monde du sport automobile. Les jantes exclusives sont produites en Europe, selon les prescriptions de qualité les plus strictes. Elles ne séduisent pas uniquement grâce à une qualité exceptionnelle, mais également grâce à leur extrême légèreté et leur résistance – des critères décisifs pour des performances de pointe. Découvrez la classe supérieure de SPEEDLINE!

ronal-wheels.com

speedline
CORSE



NOUVEAU

SL7 Gladiatore
FM/FC/L

RONALGROUP



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

NOUS EN CHARGEONS!





Première de l'Expo SAA au Salon de l'auto

Une étape décisive pour l'avenir de la halle 7

De nombreux exposants attendaient avec impatience le nouveau concept d'exposition intitulé « Expo SAA », l'exposition spécialisée du marché suisse des accessoires automobiles au sein du Salon de l'auto. Alors que les responsables tirent un premier bilan positif quelques jours après la première semaine d'ouverture et que les nouveaux exposants se montrent satisfaits, d'autres professionnels s'interrogent sur l'avenir de la halle 7. **Reinhard Kronenberg**, rédaction

■ Outre des informations et des tendances relatives au marché des accessoires pour toutes sortes de véhicules, l'Expo SAA promettait aussi un « programme exclusif ». Cette exposition a eu lieu dans la halle 7 du 9 au 13 mars, soit uniquement durant la première semaine du Salon de l'auto, et a ensuite été fermée par une paroi. Juste après la première semaine d'exposition, Swiss Automotive Aftermarket (SAA), responsable de cette exposition spécialisée, indiquait n'avoir eu « que des premières réactions positives ». « Les exposants étaient contents de l'organisation et de la durée de ce salon au sein du Salon », a déclaré Diego De Pedrini, directeur du SAA, à AUTOINSIDE. Le programme aussi a soulevé « un grand intérêt et a été bien reçu par les exposants et les visiteurs ».

C'est ce qu'ont également confirmé les professionnels venus exposer pour la première fois à Genève ou revenus exprès pour voir le nouveau concept. Samir Moursy, directeur de Südo AG, parle en leur nom : « Pour nous, le concept est parfait : nous n'avons pas été obligés d'être présents sur la totalité des deux semaines et grâce au lundi, nous avons pu néanmoins être là sur la deuxième semaine. » Samir Moursy est également satisfait de ses ventes et des discussions qui ont été menées. Son entreprise reviendra donc « très certainement » l'année prochaine.

Une semaine? Impensable pour ESA.

Pourtant, tout visiteur qui aura prêté une oreille attentive à différents exposants durant la première semaine du Salon l'aura clairement senti : l'exposition dans la halle 7 se trouve à la croisée des chemins. Pour beaucoup d'entreprises présentes, les efforts en termes



Bernadette Langenick

de finances et de personnel ne sont pas compatibles avec les rendements. Sans l'aide de leurs fournisseurs, les grands exposants eux-mêmes ne pourraient plus se permettre cet important investissement. C'est pourquoi nombre d'entre eux préféreraient un salon de plus courte durée. Un haut cadre d'ESA n'est cependant pas de cet avis : un salon de courte durée serait « impensable » pour sa société.

Cela peut se comprendre, car, pour ESA, le défi se trouve dans le contexte du salon : avec 22 000 clients, dont 7000 membres, ses visiteurs sont presque trop nombreux pour être accueillis, conseillés et choyés sur une seule semaine. Du point de vue logistique, cela serait même impossible à mettre en place avec la taille impressionnante du stand tel qu'il existe aujourd'hui. À cela s'ajoute que les garagistes se répartissent souvent en équipes : les directeurs en première semaine, les chefs d'atelier dans la seconde. Les premiers sélectionnent, les seconds choisissent : tous devront travailler avec l'équipement.

Une semaine? Cela peut s'organiser.

Dans l'autre camp, on retrouve de grands fournisseurs tels qu'Hostettler ou Swiss Automotive Group (SAG) qui appartiennent notamment à Derendinger et Technomag. « Dans notre cas, cela peut s'organiser », déclare le représentant de cette fraction. « On peut facilement imaginer être présents sur une seule semaine. » Il est clair que la tendance est de vouloir trouver un compromis, car cette ambivalence menace l'avenir de la halle 7. En substance, tout le monde est dans le même bateau. Il serait donc judicieux que chacun relève ses manches et rame dans la même direction afin de porter cet

important événement collectif. Seulement voilà, les recherches d'AUTOINSIDE montrent que ce compromis ne semble pas prendre forme à l'horizon 2018. Néanmoins, Bernadette Langenick, présidente du SAA, se dit « très confiante ». Elle pense qu'avec le soutien du Conseil de fondation du Salon de l'auto, qui contribue au nouveau concept d'exposition, les perspectives d'avenir sont durables.

Salons internes : en complément

Dans le fond, tous s'accordent sur un point : la branche automobile suisse a besoin d'un salon national spécialisé à destination de toute la profession et enrichi d'un programme axé sur l'utilité. L'objectif doit être de proposer aux garagistes, à leurs collaborateurs, voire à leur élève, une plate-forme intéressante et efficace. Mentionnons le besoin de mieux coordonner les invitations et de proposer un service digne de ce nom aux invités du Salon. Tant que cela ne sera pas le cas, l'exposition dans la halle 7 risquera de continuer de décliner. Que des exposants de longue date tels que Rhiag, Stieger et d'autres organisent leur propre salon et boudent

la halle 7 genevoise est une conséquence logique et ce, même si à leurs yeux les salons internes pourraient ou devraient n'être qu'un complément, certes important, à une exposition nationale. Mais cette évolution est aussi un signal clair adressé aux organisateurs du Salon de l'auto.

Les responsables du SAA sont bien conscients de cette responsabilité : « Le comité du SAA se réunira début avril et tirera un bilan complet. Ce sera également l'occasion de discuter de propositions d'améliorations et de suggestions », rappelle Diego De Pedrini, directeur du SAA. <



Les couloirs menant aux stands de l'Expo SAA ont été fermés durant la deuxième semaine.

WORKSHOP SOLUTIONS

Le service climatisation de A(lfa) à Z(afira)

L'AMI
DES
ATELIERS



Hella Gutmann équipe les ateliers avec bien plus que des solutions de diagnostic multimarques premium. Notre large gamme de produits met également à disposition des garages tout ce qu'il faut pour effectuer un service climatisation efficace et rentable. L'élément central pour ce travail rentable : nos puissantes stations de charge HUSKY pour R134a et R1234yf. A ceci s'ajoute une gamme importante de pièces de rechange et d'accessoires. Grâce à ces équipements, plus aucun service ni aucune réparation ne vous échapperont. Votre porte sera grande ouverte à ce supplément de chiffre d'affaires. Pour disposer de toutes les informations, n'hésitez pas à consulter le site internet d'Hella Gutmann ou contactez votre revendeur Hella Gutmann.

Auto-i-dat AG

Contact clients via appli



« De nombreux retours positifs » : Wolfgang Schinagl entend élever la communication entre le garagiste et son client à un niveau inédit.

■ sco. L'innovation inédite d'auto-i-dat attend avant de conquérir le marché. **Wolfgang Schinagl**, directeur d'auto-i-dat, présente au Salon de l'auto de Genève la version de démonstration d'un outil numérique nova-

teur : **l'appli pour garagistes**. Une phase-test aura lieu, cette année encore, avec les concessionnaires intéressés, avant que l'appli fasse son entrée sur le marché en 2018. « Il s'agit d'un instrument numérique destiné aux rela-

tions clients », explique Wolfgang Schinagl.

L'appli élèvera la communication entre le garagiste et les automobilistes à un niveau inédit. Elle permet au client de consulter tous les documents pertinents concernant son véhicule ou les données de contact de son garagiste. En outre, elle permet à ce dernier de communiquer directement avec son client, par exemple via des informations push. Wolfgang Schinagl : « Par cette voie, le garagiste peut par exemple faire parvenir à un bon d'achat, une invitation à une exposition, ou tout simplement un message d'anniversaire. » Les frais sont limités : le flat rate est de 750 francs par année et par entreprise. Pour les grands garages, 150 francs s'ajoutent par site. Comment les garagistes trouvent-ils la nouvelle appli ? « Nous avons reçu de nombreux retours positifs », indique Wolfgang Schinagl. <



Plus d'informations sur :
www.auto-i-dat.ch

Rema Tip Top

La nouvelle boutique en ligne

■ sco. Le 1^{er} avril, Rema Tip Top ouvre sa nouvelle boutique en ligne. **Manuel Morales**, membre de la direction de l'entreprise, a profité du Salon de l'auto de Genève pour tester ce nouvel outil convivial pour les clients.

En outre, lui et son équipe ont présenté au Salon la ligne de produits de soins pour la peau de Rema Tip Top, pour une protection intégrale au sein des ateliers comme des entreprises spécialisées. La ligne comprend la protection avant le travail (**Skin Protect**), le nettoyage des mains (**Hand Cleaner**) et les soins après le travail (**Silk Skin**). La pâte de nettoyage **Rema Tip Top Clean-Up**, pratique pour les déplacements, mérite tout particulièrement d'être évoquée. Elle débarrasse sans problème les mains de salissures, même coriaces, de façon naturelle et respectueuse de la peau.

Rema Tip Top a également présenté à Genève, en première mondiale, sa machine **Promaxx Force 1130i** pour le montage automatique des roues de 12 à 30 pouces sur les voitures particulières. <



Plus d'informations sur :
www.rema-tiptop.ch

Encore plus proche du client : Manuel Morales présente la nouvelle boutique en ligne de Rema Tip Top.

Yokohama

Pneus culte réédités

sco. **Reto Wandfluh**, directeur de Yokohama, et **Romana Möckli**, Miss Yokohama en titre, ont présenté au Salon de l'auto de Genève deux premières européennes d'un coup : le

BluEarth-Es ES32 et le **BluEarth V905**, le premier pneu d'hiver de la ligne de produits BluEarth. Le BluEarth-Es ES32 sera disponible ce printemps sur le marché, en pas moins de

73 tailles différentes. Il réunit les quatre qualités centrales qu'un pneu doit posséder : adhérence sur route mouillée, résistance à l'usure, longévité et faible consommation de carburant. BluEarth est l'un des produits à caractère global de Yokohama : il est écologique, efficient en matière de consommation de carburant et silencieux.

En 2017, Yokohama fêtera son 100e anniversaire. À cette occasion, le fabricant de pneus japonais a réédité son pneu « culte » Yokohama **A008P** et l'a dévoilé à Genève. L'A008P avait été introduit sur le marché en 1989 et faisait partie de l'équipement d'origine de la Porsche 911 de l'époque. Le pneu avait alors ouvert la voie à une coopération durable entre Yokohama et Porsche, incluant le pneu flagship **Advan Sport V105**. <



Romana Möckli présente l'A008P.



Plus d'informations sur :
www.yokohama.ch

Luginbühl Fahrzeug- und Werkstatttechnik

Retour au Salon après 18 ans

sco. Luginbühl Fahrzeugtechnik AG est revenu au Salon de l'auto de Genève après 18 ans d'absence, sans présenter un seul produit ! Le stand au concept original présentait de grands cubes illuminés illustrant des projets récemment réalisés : une installation d'aspiration de gaz d'échappement à Sion, une plateforme élévatrice à ciseaux à Villmergen, une plate-forme de parcage à Viège. « Nous travaillons de manière orientée aux projets », déclare le propriétaire de l'entreprise, **Erhard Luginbühl**. Les plateformes tournantes et de présentation font partie des spécialités de l'entreprise sise à Möriken (AG). Erhard Luginbühl : « Nous proposons du travail sur mesure en matière de plate-formes élévatrices spéciales. » L'ingénierie est intégrée à l'entreprise et permet des solutions individuelles sur mesure. Mais l'offre de Luginbühl Fahrzeugtechnik AG inclut également des produits standard en stock ou du fabricant. <



Le propriétaire Erhard Luginbühl présente son stand à l'Expo SAA.



Plus d'informations sur :
www.luginbuehl-ag.ch

Aquarama Swiss AG

« La nouvelle norme est de 2,52 mètres. »

■ sco. Les voitures sont de plus en plus larges. Au Salon de l'auto de Genève, Aquarama a présenté son portique de lavage **Stargate S111**, élargi de 10 centimètres, passant à 2,52 mètres. « C'est la nouvelle norme chez Aquarama », explique le directeur de l'entreprise, **Frank Müller**. Ainsi, plus besoin de rabattre les rétroviseurs des SUV. Un autre avantage du Stargate S111 : « Le portique travaille très rapidement », poursuit Frank Müller. Hormis des portiques, dont la hauteur peut atteindre 4,4 mètres pour les camions, ainsi que des tunnels de lavage, Aquarama fabrique des aires de lavage en self-service depuis plus de 20 ans. Frank Müller en a présenté une sur son stand dans la halle 7. Laire sera transportée et montée près de Fribourg, après le Salon. <



Frank Müller, CEO d'Aquarama (à gauche) et Peter Gysi, responsable régional.



Plus d'informations sur :
www.aquaramaswiss.ch

Weckerle AG

Entretien de véhicules pour professionnels

■ sco. En ce début de saison d'entretien des véhicules, Weckerle présentait les nouveaux produits Polytop à l'Expo SAA. Le directeur, **Marc Thommen**, a essentiellement parlé des trois produits phares : le **Diamant 3000 Ultra Cut**, une pâte de polissage sans silicone, le **gel d'entretien pour plastiques** et le **Wipe Down Spray**, qui retire les résidus d'agents de polissage, les matières de remplissage, les cires et les graisses qui collent à la peinture.

Mais Weckerle a aussi fait mouche avec le produit anticorrosion de **Dinitrol**. « On a longtemps pensé avoir fait le tour de la question », dit-il. Mais ce n'est pas le cas : de nombreux cantons utilisent maintenant du sel liquide, plus corrosif que le sel de déneigement traditionnel. Et comme beaucoup de carrosseries ne sont plus entièrement galvanisées, la corrosion s'installe surtout dans les cavités, rainures et autres fissures où la saleté, le sel et l'eau s'accumulent. Dinitrol est donc un complément idéal à la protection anticorrosion appliquée en usine. <



Le directeur de Weckerle, Marc Thommen.



Plus d'informations sur :
www.weckerleag.com

AutoScout24

Avis aux coureurs talentueux !

■ sco. Conjointement avec **Seat**, AutoScout24 lance le **Young Driver Challenge**. Ce projet destiné à la relève entend permettre aux jeunes coureurs talentueux âgés de 16 à 21 ans d'accéder à une carrière professionnelle. Au Salon de l'auto de Genève, la Seat Leon Cupra a été dévoilée. Elle attend les meilleurs des jeunes coureurs.

À partir du 17 mars, des courses éliminatoires ont lieu sur sept circuits régionaux de karting répartis dans toute la Suisse. Les 22 et 23 mai, les 35 meilleurs jeunes pilotes s'affronteront ensuite au niveau national à Wohlen. Les participants qui se qualifieront dans le top 10 pourront prendre part aux Leon CUPRA Race Days à Anneau du Rhin (France) en juin. Une journée d'essai à Dijon (France) ainsi que l'acquisition de la licence de course suisse auront lieu en juillet. En guise de grande finale, une course dans le cadre de la TCR Germany attendra enfin les trois meilleurs pilotes entre août et

octobre. AutoScout24 et Seat fourniront une aide financière ciblée et une assistance initiale par des conseils pour la saison de courses à venir, aux jeunes qui souhaitent mettre leur talent à l'épreuve et décident de rejoindre les circuits de course ainsi que le milieu des compétitions profes-

sionnelles. « Nous sommes convaincus de révéler de jeunes talents suisses encore cachés », explique **Christoph Aebi**, directeur d'Autoscout24. <



Plus d'informations sur : www.autoscout24.ch



Christophe Aebi (g.) et Sandra Grau, responsable de marque chez Seat, dévoilent la Seat Leon Cupra.

P

PETRO-LUBRICANTS

Performance %

VOTRE PARTENAIRE POUR LUBRIFIANTS

Panolin AG

« L'huile, c'est toute une science »

■ sco. Avec **Panolin Oil Academy**, la société spécialisée suisse a permis aux visiteuses et visiteurs de l'Expo SAA de pénétrer dans le monde secret des lubrifiants. « Avec Panolin Oil Academy, nous souhaitons rendre visible ce qui se passe au niveau du moteur », explique **Silvan Lämmle**, CEO de Panolin. Le stand était une invitation aux visiteurs à jouer et expérimenter à leur guise.

L'entreprise familiale de Madetswil dans l'Oberland zurichois a présenté à Genève la nouvelle huile pour moteur **Panolin Exclusive JP 5W-40**, produite tout spécialement sur mesure pour le moteur de la **Jeep Grand Cherokee 3.0 Diesel**. Panolin est le fabricant d'huile pour moteur le plus important d'Europe. Avec chaque spécification au niveau du moteur, la complexité des huiles et lubrifiants augmente. « L'huile est toute une science », déclare Silvan Lämmle, et évoque les 500 à 600 huiles de base ainsi que les milliers d'additifs servant à la production des huiles de moteur. Pour trouver la meil-

leure huile pour sa voiture, l'automobiliste reçoit toujours et encore les meilleurs conseils auprès de son garagiste. Selon Silvan Lämmle, « Le bon produit sera rarement disponible en station service ou au magasin de bricolage. » <



Plus d'informations sur : www.panolin.com



Silvan Lämmle présente la Panolin Oil Academy, à l'Expo SAA.

Wälchli+Bollier AG

Accès à 250 000 articles

■ sco. « Du professionnel au professionnel », tel est le slogan de Wälchli+Bollier. « Nous approvisionnons le commerce de gros », explique **Giovanni Giuliani**, chef des ventes de la filiale de SAG. Ce sont surtout les concessionnaires régionaux dans toute la Suisse qui commandent leurs pièces de rechange, accessoires pour automobiles et pneus auprès de Wälchli+Bollier. Giuliani : « Nous avons accès à 250 000 articles, dont 97 pour cent en moyenne sont disponibles. » Sur la boutique en ligne, le client qui recherche un article peut par la même occasion constater sa disponibilité.

Au Salon, Wälchli+Bollier a lancé la marque d'outillage allemande **KS-Tools**. En outre, le fournisseur introduit dans son assortiment les appareils de diagnostic **Texa** ainsi que les huiles **Aral**. « Avec les exigences des moteurs modernes, il n'est pas possible de se limiter à des huiles bon marché », constate Giovanni Giuliani. <



Plus d'informations sur : www.waelchli-bollier.ch



Giovanni Giuliani, chef des ventes, introduit les outils KS-Tools dans son assortiment.

Karl Ernst AG

Un concentré d'énergie

■ sco. Depuis pas moins de 59 ans, Karl Ernst AG expose au Salon de l'auto de Genève. « Dans le domaine des accessoires, nous sommes l'exposant le plus ancien », souligne non sans fierté **Markus Ernst**, conseiller d'administration de l'entreprise. Le zurichois expose pas moins de 24 palettes de matériel à Genève. « Les mécaniciens souhaitent prendre l'outil en mains et sentir ses caractéristiques ergonomiques, ou encore tester le roulement d'un tiroir. »

Une grande partie du stand de Karl Ernst AG est consacrée à la marque d'outillage Hazet. « Hazet est notre marque phare », atteste Markus Ernst, « mais nous proposons aussi des gammes meilleur marché. » L'assortiment de Karl Ernst AG englobe plus de 35 000 articles de plus de 25 fabricants différents. À titre de nouveauté particulière, Markus Ernst a présenté au Salon la clé à chocs **Hazet 9012 MT**, extrêmement compacte. Véritable concentré d'énergie au poids plume de 1,3 kilo, elle est la



Présent à Genève avec 24 palettes de matériel : Markus Ernst avec la Hazet 9012 MT.

seule à accéder aux plus petits recoins, avec un couple de desserrage de 1400 Nm au maximum. <



Plus d'informations sur : www.karlernstag.ch

E. Klaus AG

Réparer au lieu de remplacer

■ sco. À l'Expo SAA, E. Klaus AG était invitée sur le stand de Wälchli+Bolliger. Le spécialiste de la technique automobile, avec siège principal à Rickenbach bei Wil, propose les travaux mécaniques suivants : révision de têtes de cylindres, de soupapes d'injection et de turbocompresseurs. « Par exemple, pour une voiture d'un certain âge, il peut valoir la peine de réviser le turbocompresseur au lieu de le remplacer », explique **Christian Hess**, chef de la production à Rickenbach.

La société est leader suisse pour les solutions de révision, d'examen et de réparation d'appareils diesel, turbo, électriques, de chauffage et de climatisation, ainsi que pour la préparation de sabots et d'étriers de freins, de refroidisseurs et d'embrayages. Ainsi, la société E. Klaus AG est la seule en Suisse à disposer d'une salle blanche pour la maintenance des composants Common Rail. <



Christian Hess, chef de production chez E. Klaus AG à Rickenbach (SG).



Plus d'informations sur : www.klaus-ag.ch.com

Hostettler Autotechnik AG

« Tendance à la hausse » chez Autofit

■ sco. Severin Kollros, chef du marketing et des ventes chez Hostettler Autotechnik AG, hésite avant de nous indiquer l'un des produits phares qu'il présente au Salon. En effet, la palette de produits et de solutions est extrêmement large. Il choisit finalement **l'Axone Nemo de Texa**, le tout premier appareil de diagnostic intelligent au monde. « Un outil modulaire, intuitif », décrit Severin Kollros. L'appareil intègre les technologies de pointe, à commencer par un écran 12 pouces ultra-large doté d'une définition exceptionnelle de 2440 x 1820 pixels, protégé par du verre super solide Gorilla Glass et offrant une lisibilité parfaite, même au soleil. Afin de pouvoir mettre en œuvre les fonctions du logiciel IDC5 incluant les derniers développements du fameux logiciel Texa, Axone Nemo dispose d'un paquet de capteurs composé d'un baromètre, d'un capteur d'accélération, d'un gyroscope, d'une boussole, d'un capteur de lumière et d'un module GPS.

Un autre élément fort chez Hostettler

est le concept de garage **Autofit** qui compte environ 280 partenaires, « tendance à la hausse », précise Severin Kollros. « Autofit est un concept de garage global, dont les prestations sont complétées successivement. Mentionnons aussi, à côté du matériel incluant les pièces de rechange, des éléments complémentaires tels que la formation continue

et le support en matière de technique ou d'informatique. » <



Plus d'informations sur :
www.autotechnik.ch



Severin Kollros, chef du marketing et des ventes, et Gianfranco Hirschi, directeur de Hostettler (à droite).

MTS Multi Technology Services GmbH

« Une voiture doit reluire et scintiller »

■ sco. MTS propose des produits de soin destinés aux amateurs comme aux professionnels. Et vu que pour les pros de la préparation des véhicules, non seulement la perfection du résultat mais aussi le temps investi compte, MTS présente au Salon de l'auto les produits éprouvés de **Meguiar's**. « Il ne nous faut qu'une heure et demie pour un travail qui peut en prendre trois », promet Lorenzo Viscusi, chef des ventes, en présentant la Mercedes noire qui luit de mille feux sur le stand dans la halle 7. Au Salon de l'auto, **Lorenzo Viscusi** et son équipe se sont concentrés sur la présentation de trois produits : le **baume pour cuir Meguiar's Ultimate**, qui nettoie, soigne et protège en même temps toutes les sortes de cuir, le produit de soins **Meguiar's Hot Shine Reflect**, qui fait reluire de manière incomparable les pneus, et le **Meguiar's Ultimate Interior Detailer**, un produit de soin pour toutes les surfaces intérieures, qu'elles soient en plastique, vinyle,

cuir, caoutchouc ou métal, ainsi que pour les installations hi-fi.

« Il n'existe rien de plus beau qu'une belle voiture qui reluit et scintille », déclare Lorenzo Viscusi, et nous présente, pour clore l'interview avec AUTOINSIDE, la machine à polir **Big Foot-Nano**, munie de petits pads de polissage spéciaux pour les jantes, le refroidisseur et tous les petits recoins de l'automobile qui restent inaccessibles aux plus grandes polissoirs. <



Plus d'informations sur :
www.meguiars.ch



Lorenzo Viscusi (à gauche) et Braulio Martin.

Bucher AG Langenthal, technologie de lubrification Motorex

Un must pour chaque visiteur du Salon

■ sco. Ce qui débuta il y a 100 ans sous le nom de « Rex » avec des produits pour le cuir et de soins des sols est devenu la plus grande entreprise indépendante suisse de raffinage d'huiles neuves, avec un chiffre d'affaires de 130 millions de francs. En 1952 était diffusée la première publicité pour les huiles de moteur : « Rex » était devenue **Motorex**. « De là nous est venue l'idée d'aménager notre stand au Salon dans le style des années 1950 », nous explique **Patrick Wyss**, chef de produits. L'idée convainc, tout comme sa réalisation. Le stand de Motorex à deux étages était un passage obligé pour chaque visiteur du Salon. « Nous avons été très complimentés », raconte **Linda Hüsemann**, cheffe du marketing.

La nouvelle huile de moteur à faible viscosité **Concept A-XL SAE 0W/20** destinée aux véhicules du groupe Volkswagen a fêté sa première au Salon. Elle se caractérise par une protection sûre contre l'usure à toutes les températures et convainc par son com-



« Nous avons été très complimentés » : Linda Hüsemann, cheffe du marketing, et Patrick Wyss, chef de produits.

portement optimal au moment du démarrage à froid ainsi que par une lubrification très rapide. <



Plus d'informations sur :
www.motorex.com

Krautli (Schweiz) AG

« Le partenaire des garagistes pour le DAB »

■ sco. Le stand de Krautli (Schweiz) AG dans la halle 7 montre la direction que prend cette société commerciale de Weiningen (ZH). « Bien entendu, nous poursuivons nos affaires autour des pièces de rechange. « Ici, au Salon, nous nous concentrons par contre sur nos nouveaux produits », explique **Flavio Zani**, directeur général. Il s'agit surtout d'accessoires, par exemple dans le domaine de la hi-fi. « Nous sommes les partenaires des garagistes dans le domaine du DAB », affirme Flavio Zani. Jusqu'en 2019, environ 600 000 véhicules en Suisse devront être mis à niveau pour correspondre au nouveau **standard DAB+**. Une bonne affaire pour les garagistes...

À Genève, Krautli ne s'adresse pas seulement aux garagistes, mais aussi aux consommateurs finaux, par exemple en leur présentant les porte-vélos, motos, skis et snowboards de **TowCar**. Notamment, le porte-bagages **TowBox** a ainsi fait fureur, proposant une solution alternative au traditionnel coffre de toit.

En effet, **TowBox** n'est pas fixé sur le toit de la voiture, mais sur le dispositif d'attelage de remorque. Ceci facilite le montage et le démontage et permet une meilleure aérodynamique. <



Plus d'informations sur :
www.krautli.ch



Flavio Zani, directeur général de Krautli.

Bopp Solutions AG

Des solutions plutôt que de simples produits

■ mbo. Conformément à la devise de son entreprise Bopp Solutions AG, prestataire de services de garage, « Des solutions plutôt que de simples produits », **Jean-Claude Bopp** a présenté un prototype au Salon de l'auto. « Dans les sociétés plus grandes avec plusieurs numéros de garages, il est difficile de savoir à qui appartient quel numéro. En cas d'amende ou de dommage sur une voiture, on ne peut pas identifier le responsable », explique-t-il pour décrire la raison de son innovation.

Le coffre pour numéros U s'appuie sur un système de remise des clés traditionnel. Jean-Claude Bopp : « Nous avons quelque peu adapté le système d'accroche afin d'avoir de la place pour les plaques d'immatriculation et pouvoir monter un plexiglas par-devant. Pour en venir au numéro, le collaborateur doit saisir son code personnel. Le système enregistre qui dépose et retire quelle plaque et à quel moment. »

Jean-Claude Bopp ne peut pas encore dire

à partir de quand le prototype presque achevé sera disponible à la vente.

Une autre nouveauté est elle déjà prête : le système de remise des clés **SAS Strong**. Certifié Euronorm, il offre alternativement huit ou quinze remises. Le coffre est monté en saillie, le compartiment de remise se manipule en toute sécurité et les cadenas et les verrous sont protégés par des plaques anti-perçage. La langue d'affichage de l'écran est bilingue, en alternance, et le système contient les langues européennes les plus répandues. En cas de panne d'électricité, il existe une fonction de mémorisation du code qui bloque le système après plusieurs tentatives erronées.

Le système de remise des clés SAS Strong coûte à partir de CHF 5950.-. L'affichage avec économiseur d'écran, sur lequel on peut par exemple diffuser de la publicité, est en option. <



Plus d'informations sur :
www.bopp-solutions.ch



Jean-Claude Bopp, propriétaire et directeur, à côté du prototype du coffre pour numéros U.

Amstutz Produkte AG

« La qualité est de mise »

■ mbo. Une Lamborghini Aventador jaune était le point de mire du stand Amstutz. « Lorsque l'on présente des produits plutôt petits et discrets visuellement, on a besoin d'un élément qui accroche le regard : la Lamborghini jaune s'y prête parfaitement », explique le directeur **Daniel Rappo**. Tout s'est déroulé

comme prévu. Pendant notre entretien, de nombreux visiteurs du Salon sont venus se faire photographier devant la voiture de sport que nous avions louée.

La société de chimie d'Eschenbach, dans le canton de Lucerne, a apporté à Genève une nouvelle famille de produits : la **ligne X** (X

pour excellence). Il s'agit de produits professionnels destinés à tous les utilisateurs. Pour les utiliser correctement, ainsi que tous les autres produits d'entretien automobile Amstutz, la société propose des formations aux clients finaux.

La **ligne P** (P pour professionnel) regroupe les produits conçus pour les installations de lavage de voitures. « Les produits de nettoyage et d'entretien sont parfaitement adaptés les uns aux autres et garantissent un résultat de lavage de haute qualité », déclare le directeur.

Le clou des produits Amstutz : ils sont tous des innovations internes. Daniel Rappo : « Dans notre laboratoire, cinq chimistes travaillent constamment à l'amélioration de nos produits et à l'élaboration de nouveaux. Nos produits d'entretien ne sont peut-être pas les plus avantageux sur le marché, mais la qualité est de mise. <



Le directeur Daniel Rappo devant le point de mire du stand : une Lamborghini Aventador jaune.



Plus d'informations sur :
www.amstutz.ch

Apollo Vredestein

« La halle 1 est le site idéal pour nous »

■ mbo. Comme tous les autres fabricants de pneus, Apollo Vredestein n'a pas non plus exposé dans la halle 7. « Les halles automobiles, en particulier la halle 1, sont parfaites pour nous. Nous pouvons ainsi renforcer la notoriété et l'image de nos marques Apollo et Vredestein. Elles nous permettent en outre de mieux chouchouter nos clients, ce qui est bien apprécié », explique le Country Manager **Markus Brunner**.

Le produit phare était le **Vredestein Ultrac Satin**, dont l'assortiment a été complété pour le Salon de l'auto. Ce pneu sportif a conquis le public lors de sa présentation sur une Jaguar F-Pace.

Et d'ajouter : « Cette année, nous avons également à cœur la poursuite de la promotion et de l'élaboration de notre programme de partenariat **Innercircle** ». Avec Innercircle, qui comprend par exemple des équipements de magasins ou des offres de formations, Apollo Vredestein souhaite aider les garagistes à développer leur activité dans le domaine



Le Country Manager Markus Brunner devant la Jaguar F-Pace, équipée d'un pneu Vredestein Ultrac Satin.

des pneus et à bien conseiller leurs clients.

Markus Brunner : « La campagne **#rocktheroad**, avec laquelle nous voulions toucher un public plus jeune, continue en 2017. <



Plus d'informations sur :
www.vredestein.ch

Abt AG

« La EM9550C est notre best-seller »

■ mbo. Abt AG a exposé pour la première fois au Salon de l'auto en 1959. Jusqu'en 1975, le spécialiste du service de pneus a été présent chaque année. Dès 1973, il n'y a

pas si longtemps que cela, **Carlo Ledermann** a travaillé chez Abt AG. Le directeur actuel a disputé plus de 40 Salons de l'auto pour la société.

C'est ce professionnel des salons et de la vente qui nous présente le best-seller. « La **Corghi EM9550C** est une machine d'équilibrage des pneus entièrement automatique qui reconnaît elle-même les jantes en acier et les roues en aluminium, tout en combinant la technologie laser dernier cri au célèbre confort d'utilisation de Corghi. Seul le collage des poids est encore manuel », explique-t-il.

Le fait que la machine vaille quelque chose montre son succès. Le directeur : « Certes la EM9550C n'est sur le marché depuis six mois, mais ses qualités sont déjà arrivées aux oreilles des garagistes et des concessionnaires de pneus, de sorte que nous rencontrons presque déjà des problèmes de livraison. » <



Le directeur Carlo Ledermann et la machine d'équilibrage des pneus Corghi EM9550C.



Plus d'informations sur :
www.abt-ag.ch

Thommen-Furler AG

Idéal pour les installations de lavage

■ mbo. Les installations pour l'épuration biologique des eaux usées contenant des huiles minérales de **BioSimplex** fêtent leur première à Genève. « Elles sont parfaites pour les installations de lavage des voitures. 95 % des eaux usées peuvent être recyclées. Les 5 % restants partent en roulant », sourit **Thierry Zuber**, membre de la direction de Thommen-Furler AG. Ces installations ne nécessitant pratiquement aucune eau fraîche, il n'y a pas besoin d'autorisation pour utiliser l'installation de lavage en cas de sécheresse estivale. Thierry Zuber : « Cela permet d'économiser des coûts et de satisfaire la clientèle. »

Au stand de Thommen-Furler AG, dans la halle 7, étaient également présentées les nouvelles **stations de remplissage AdBlue**. Compactes et dotées de roulettes, celles-ci ont été conçues spécialement pour une utilisation en garage. Thierry Zuber : « Le scandale des diesels a fait que tous les moteurs diesel des véhicules de tourisme, à l'avenir, seront équipés de la technologie RCS. Il faudra donc beaucoup plus d'AdBlue et d'installations permettant de verser aisément l'urée liquide. » Ainsi, l'utilisation d'AdBlue devient plus simple et aussi meilleur marché. Car en combinaison avec les nouvelles stations de remplissage, on peut acheter de plus grandes quantités et augmenter ainsi la marge que l'on a sur l'AdBlue, explique Thierry Zuber. <



Thierry Zuber, membre de la direction, devant la nouvelle installation d'épuration.



Plus d'informations sur :
www.thommen-furler.ch

KW Automotive

Des nouveautés d'Allemagne du Sud



Peter Banz, Country Manager, avec la nouvelle suspension à corps fileté « Variante 4 ».

■ mbo. Le Salon de l'auto de Genève marque le début de la nouvelle saison pour le spécialiste allemand des suspensions KW Automotive. « En mars, les affaires s'accroissent. Les garagistes et les consommateurs finaux intéressés par les nouveautés nous rendent volontiers visite dans la halle 2 », explique le manager de l'entreprise pour la Suisse, **Peter Banz**. Des nouveautés, KW en avait quelques-unes à montrer cette année. Par exemple la nouvelle suspension à corps fileté « **Variante 4** ». Par rapport aux suspensions ordinaires, celle-ci possède des amortisseurs haute performance tridirectionnels réglables. La nouvelle technologie d'amortisseurs réglables **KW DDC plug&play** a même fêté sa première mondiale.

Les suspensions KW Klassik sont elles aussi nouvelles. Peter Banz : « Nous sommes les premiers fabricants proposant des suspensions à double réglage pour les voitures anciennes et nouvelles. Des paramètres d'amortisseurs modernes ont été développés spécialement pour les besoins des suspensions Klassik au moyen d'une méthode d'ajustement moderne sur le banc d'essai de la dynamique de conduite KW et lors de courses d'essai sur la route. Ils assurent davantage de sécurité et une meilleure performance sans perdre de vue le confort. « Quand on roule, la différence est énorme », indique Peter Banz. <



Plus d'informations sur :
www.kwsuspensions.ch

Otto Christ AG

« Les innovations ont plu au public »



Markus Tschuran, chef de service et de filiale (à g.) et Jean-Philipp Kern, chef de projet ventes.

■ mbo. L'entreprise Otto Christ AG a présenté, et de manière très parlante, trois innovations à Genève. « Nous avons présenté nos trois nouveautés en matière de portiques de lavage (le placement oblique des rouleaux latéraux à l'arrière, le rideau de mousse et le nettoyage des roues en 4D) sur des panneaux d'affichage, ce qui a beaucoup plu aux visiteurs du stand », explique **Markus Tschuran**, chef de service et de filiale.

Les nouveaux **rouleaux latéraux** peuvent s'incliner de 25° lors du nettoyage de l'arrière du véhicule. Ainsi, les zones difficiles d'accès comme les creux, notamment ceux de la plaque minéralogique, et les endroits situés sous le spoiler arrière peuvent être parfaitement nettoyés.

Le nouveau rideau de mousse « **Foam Splash** », très réussi, répartit la mousse sur toute la largeur du véhicule, comme seuls sont capables de le faire d'ordinaire les tunnels de lavage avec pré-lavage. Ainsi, le produit agit de manière optimale et le résultat du nettoyage est meilleur. En outre, le rideau de mousse est éclairé de l'arrière par un orgue lumineux à LED, ce qui garantit un joli spectacle.

Le **nettoyeur des roues 4D** s'adapte automatiquement à la taille des jantes et permet ainsi des résultats optimaux pour une gamme de véhicules plus large que jamais. <



Plus d'informations sur :
www.christ-ag.com

Pirelli

« Des pneus qui « sentent » la route »

■ mbo. Au stand Pirelli, dans la halle 6, les visiteurs ont pu faire de belles découvertes. D'une part, les nouveaux pneus de formule 1 étaient exposés, plus larges de 80 mm à l'arrière et de 60 mm à l'avant que les pneus de course de l'année dernière. D'autre part, le fabricant de pneus italien a présenté **les éditions couleur du P Zero et du pneu d'hiver Sottozero**. « Pirelli a créé des pneus aux inscriptions colorées pour répondre à la demande croissante de produits personnalisables par les clients prestige et premium », explique le directeur de Pirelli Suisse, **Dieter Jermann**. L'inscription existe en rouge, jaune, blanc et argent. Les pneus sont livrés dans une boîte avec un kit d'entretien. Leur lancement sur le marché est prévu pour l'été prochain.

Grâce à **Pirelli Conesso**, il a été possible de jeter un coup d'œil dans l'avenir. Un capteur situé sur la paroi intérieure du pneu communique avec le conducteur au moyen d'une application. Celle-ci livre des informations importantes sur l'état actuel du pneu, comme la pression et la température, et améliore ainsi la sécurité. Dieter Jermann : « On pourrait dire que c'est un pneu qui « sent » la route ». <



Dieter Jermann, directeur de Pirelli Suisse, montre le kit d'entretien pour la nouvelle édition couleur du Pirelli P Zero.



Plus d'informations sur :
www.pirelli.ch

ESA

Checkbox – le nouveau concept de garage

■ mbo. Pour la troisième fois d'affilée, ESA a accueilli ses copropriétaires et toutes les autres personnes intéressées sur sa jolie piazza comportant différentes possibilités de restauration et des stands d'exposition. « Nos clients et copropriétaires se sentent très bien ici, la piazza est très fréquentée pendant les onze jours d'exposition », relate **Matthias Krummen**, responsable de la communication d'ESA. Cette année et pour la première fois, un bar à jus de fruits permettait de refaire le plein d'énergie pour la visite, très intensive, du Salon. Parmi les produits et prestations présentés sur la piazza, la principale nouveauté était sans aucun doute le concept de garage imaginé par ESA et baptisé **Checkbox**. Matthias Krummen : « Checkbox complète le concept Le Garage et s'adresse avant tout aux membres du MechaniXclub. Avec sa structure modulaire, Checkbox est idéal pour les start-ups et les jeunes garagistes. » Les visiteurs de la piazza ont également pu découvrir la machine à laver les roues **Reddy@4** et le pneu des gara-

gistes **ESA Tecar Spirit 5 HP** qui a reçu l'évaluation « très recommandé » au dernier test de pneus d'été du TCS. <



Plus d'informations sur : www.esa.ch



Matthias Krummen, responsable de la communication, sur la piazza d'ESA au Salon 2017.

Falken/Fibag AG

« Nous sommes fiers d'avoir Falken dans notre portefeuille »

■ mbo. Falken, la marque de pneus distribuée par Fibag AG, a fait ses débuts d'exposant au Salon de l'auto de Genève 2017. Dans la halle 6, Falken a dévoilé sa dernière voiture de course : une BMW M6

avec laquelle Falken effectuera les mythiques 24 Heures du Nürburgring, course d'endurance réputée la plus difficile au monde.

Falken a également présenté de nouveaux

pneus, notamment le **Falken Ecorun A-A**, particulièrement économe en énergie, à destination des véhicules électriques et hybrides, mais aussi le **Falken Azenis FK510**, un nouveau pneu d'été du segment UHP pour les voitures particulières usuelles et les SUV. Il est disponible en 34 dimensions de 17 à 20 pouces. Falken a aussi permis aux visiteurs de son stand de découvrir quelques éléments technologiques du futur dans la fabrication des pneus.

« Nous sommes fiers d'avoir une marque aussi innovante dans notre portefeuille », a déclaré **Kurt Schürch**, responsable des ventes et des achats chez Fibag AG. « Notre entreprise importe les pneus de la marque Falken depuis bientôt 30 ans. » <



Kurt Schürch, responsable des ventes et des achats de Fibag, devant la nouvelle voiture de course d'endurance de Falken, la BMW M6.



Plus d'informations sur : www.fibag.ch

Gesag Garage Service AG

« Il s'agit d'une équilibruse intelligente »

■ mbo. Comme d'habitude, c'est un **Daniel Vielle** virevoltant qui nous a présenté les nouveautés de Gesag Garage Service AG à son stand du Salon de l'auto. Le dynamique directeur de l'entreprise s'est montré particulièrement fier de la machine d'équilibrage des pneus **John Bean 1200P**: « Il s'agit d'une équilibruse intelligente. Avec sa technique laser sophistiquée, elle a toujours été excellente. Grâce à une baisse massive de son prix de près de CHF 10 000.–, elle offre à présent aussi un bon rapport qualité/prix. » **L'élévateur multifonction** pratique, qui permet par exemple de lever une voiture et de la déplacer sur des roulettes dans l'atelier, était à nouveau présent au stand de Gesag. « C'est vraiment devenu notre best-seller. Depuis le dernier Salon, nous en avons vendu plus de quinze pièces au prix de CHF 4900.– », explique Daniel Vielle, visiblement satisfait.

Autre produit phare présenté: le nouveau **banc d'essai de freinage à rouleaux**, qui

s'intègre très bien dans la structure de l'ancien banc. L'avis du directeur: « C'est une solution très économique, car elle ne nécessite presque pas de travaux d'aménagement. » <



Plus d'informations sur:
www.gesag.ch



Daniel Vielle, directeur de Gesag, explique les avantages de l'équilibruse de roues de la marque John Bean.

Trösch Autoglas

Vitrage automobile pro

mbo. Impossible de rater le stand de Trösch Autoglas au salon de l'auto: les spécialistes du vitrage automobile, des phares de rechange et des produits de nettoyage occupaient une position centrale dans la halle 7.

Les découvertes à faire étaient nombreuses et des produits variés étaient exposés dans différentes vitrines. Par exemple la nouvelle colle pour vitrages **SikaTack Pro**, qui convainc par son utilisation rapide et

facile, ainsi que de nombreux outils pour le montage et le démontage des pare-brise.

Un concours attractif se trouvait également en bonne place sur le stand. Chaque garagiste ou carrossier commandant un pare-brise chez Trösch Autoglas reçoit un billet à gratter. Trösch Autoglas met en jeu des prix d'une valeur de plus de CHF 140 000.–. Le concours se poursuit encore jusqu'au 30 septembre 2017.

À côté de sa gamme de pare-brise très complète, Trösch Autoglas a également présenté au Salon son large assortiment de vitres latérales et de lunettes arrière. **Rolf Bäuerle**, directeur de l'entreprise: « Nous étoffons notre offre de verre automobile en permanence pour les modèles de véhicules actuels. Dans notre centre de logistique, plus de 5000 vitres latérales et 2500 lunettes arrière pour tous les véhicules usuels sont prêtes pour nos clients. » <



Rolf Bäuerle, directeur de Trösch Autoglas, au stand de l'entreprise, dans la halle 7



Plus d'informations sur:
www.autoglas.ch

Bridgestone / Firestone

Bridgestone, olympique

■ mbo. **Paolo Ferrari**, CEO et président de Bridgestone EMEA (Europe, Moyen-Orient et Afrique), connu pour avoir activé le Partenariat olympique dans les régions EMEA, était présent au Salon de l'auto. Le partenariat entre le Comité international olympique (CIO) et le fabricant japonais de pneus se poursuivra jusqu'en 2024 et englobera les Jeux Olympiques d'hiver de PyeongChang 2018, les Jeux de Tokyo 2020, les Jeux de Pékin 2022, ainsi que les Jeux de 2024.

Le pneu **DriveGuard** est mis en avant dans les produits. Ce pneu, capable de continuer de rouler à plat après une crevaison (sur 80 km, à 80 km/h), existe en version hiver et en version été. « Pour la deuxième saison d'été de ce pneu innovant, la gamme s'est élargie. Le pneu DriveGuard est décliné actuellement dans 19 tailles et d'autres s'ensuivront », explique **Urs Lüchinger**, Country Manager de Bridgestone Suisse.

Outre le pneu DriveGuard et la toute dernière génération du **Turanza T001** qui, avec un nouveau mélange de gomme, offre une meilleure adhérence sur route mouillée, il

était possible de voir à Genève le **Roadhawk** et le **Vanhawk 2** de la marque Firestone. <



Plus d'informations sur:
www.bridgestone.ch



Urs Lüchinger, Country Manager, au stand Bridgestone dans la halle 6.

KSU / A-Technik AG

Haute technologie pour essieux correctement alignés



Heinz Borel présente un nouveau système d'alignement des essieux avec mesure de sculpture sur passage du véhicule.

■ mbo. Chez KSU, toute l'attention était portée sur le système d'alignement des essieux **HawkEye Elite**. Pour le Salon de l'auto, le directeur **Heinz Borel** et ses collaborateurs ont doté ce système d'un système de mesure automatique de profondeur de sculpture, le **Quick Tread**. « Il suffit de rouler sur une rampe avec la voiture pour que le système mesure la profondeur de la sculpture, analyse les données et présente les résultats à l'écran en quelques secondes », explique Heinz Borel avec enthousiasme. « Ensuite, on fixe les **adaptateurs Quick Grip** sur les roues et le système mesure très précisément l'alignement des essieux grâce à quatre caméras de haute résolution. »

Au stand de la halle 7, le fabricant de centres de lavage Istobal importé par KSU était également représenté. Les Espagnols avaient apporté le nouveau portique de lavage **M-Nex 32** à Genève. <



Plus d'informations sur:
www.ksu.ch

Kärcher

Pour que le lavage soit un plaisir

■ srh. Appelé affectueusement «Arc de Triomphe» par le personnel du stand, le portique à camions de plus de 5 m de haut de Kärcher a attiré tous les regards dans la halle 7. Kärcher est pratiquement synonyme de nettoyage à haute pression. Cela fait longtemps que la marque aux appareils jaunes est incontournable également en dehors du nettoyage professionnel. « Nous souhaitons aussi être synonyme d'installations de lavage », affirme **Marcel Sutter**, le responsable du marketing.

Kärcher était ainsi présent à Genève avec un portique de lavage. « Il nous importe de fournir des solutions aux clients et pas simplement de poser une installation. Il faut aussi que cela soit intéressant pour eux », déclare **Karl Fleischmann**, le directeur commercial. Outre les portiques, Kärcher a exposé aussi des appareils pour stations de lavage en libre-service dotés d'aspirateurs à la forme spéciale leur permettant de nettoyer entre la console centrale et les sièges.

Kärcher a développé cette année un nouveau pistolet haute pression dans sa gamme

destinée aux professionnels (appareils gris), dont Marcel Sutter fait la démonstration sur place: « Le **pistolet haute pression EasyForce** utilise la force de recul du jet haute pression et réduit ainsi à zéro la force de retenue de la gâ-

chette. Il nous importe en effet que le nettoyage ne soit pas perçu comme une corvée. » <



Plus d'informations sur:
www.kaercher.ch



Karl Fleischmann (à gauche) et Marcel Sutter avec le nouvel aspirateur pour stations de lavage en libre-service.

Matik

Boutique en ligne pratique



René Wasem a présenté la nouvelle boutique en ligne au stand Matik.

■ srh. « Les boutiques en ligne pour véhicules utilitaires ont d'autres exigences », déclare **René Wasem**, le responsable marketing et gestion de produit de Matik. C'est presque en avant-première qu'il a présenté **la boutique en ligne** entièrement remaniée au stand Matik. « Nous avons inversé la logique. En recherchant la pièce de rechange qu'il lui faut, le garagiste ne commence pas par la marque mais plutôt par la pièce elle-même. » Le véhicule et son type ne sont demandés que par la suite. « Avec cette méthode, le concessionnaire trouve très rapidement le bon article. » Dans l'exemple de phares, il peut localiser rapidement le bon modèle à l'aide de filtres.

La disponibilité de l'article est également affichée directement et le mécanicien peut télécharger et imprimer le manuel de montage. Le lancement officiel de la nouvelle boutique en ligne est prévu pour la première semaine d'avril. M. Wasem s'en réjouit déjà: « Il s'agit pour nous d'un bond en avant. Nous n'avions rien de comparable auparavant. Les clients que Matik avait invités à Genève ont eux aussi été séduits par les avantages de la nouvelle boutique en ligne. Et René Wasem d'annoncer déjà la prochaine étape: « Nous adapterons également la boutique en ligne pour les remorques. » <



Plus d'informations sur:
www.matik.ch

COOPER ZEON 4XS Sport

NOTRE PNEU ULTRA-HAUTE PERFORMANCE POUR SUV



Très
Recommandé

	Cooper Zeon 4XS Sport 215/65 R16 98H
	très recommandé
	Test de pneus d'été
★★★★★	www.test.tcs.ch 02/2017

ADAC Motorwelt 03/2017
15 Sommerreifen im Test

ADAC

COOPER
Zeon 4XS Sport
Dimension 215/65 R 16 98 H
Reifen-Label C/A/69

gut (2,5)

Test

ÖAMTC TEST
SOMMERREIFEN 2017



SEHR EMPFEHLENSWERT

215/65 R16 98H

Cooper Zeon 4XS Sport

auto touring 03/2017

www.oeamtc.at

“ PNEU TRÈS
ÉQUILIBRÉ
BON DANS TOUTES
LES DISCIPLINES
TOUCHANT
À LA SÉCURITÉ
RÉSISTANT À L'USURE
BON À LA
CONSOMMATION DE
CARBURANT

TCS



David COULTHARD
AMBASSADEUR DE COOPER
EN MATIÈRE DE SÉCURITÉ ET
DE PERFORMANCE DES PNEUS



“Le Cooper Zeon 4XS Sport vous procure un niveau de performance ultra élevé et un score d'adhérence de niveau « A » sur sol mouillé”

Cooper s'est construit une solide réputation de constructeur de pneus pour les automobilistes ayant des attentes et des exigences fortes. Le Cooper 4XS Sport vous procure un niveau de performance ultra élevé et un score d'adhérence de niveau « A » sur routes mouillées dans des diamètres de jante de 16 à 21 pouces avec indices de vitesse H, V, W et Y. Les récents résultats des tests montrent que le Cooper Zeon Sport 4XS c'est imposé comme un pneu de premier plan dans le segment des SUV. Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.coopertire.eu



COOPERTIRES

DRIVING ON

Gassner AG

Compléter au lieu d'acheter du neuf

■ srh. La géométrie de direction a de nouveau gagné en importance ces dernières années. Les assistants de maintien de trajectoire dans les véhicules modernes en sont la cause. Gassner AG a présenté deux nouveautés dans ce domaine à son stand : « **L'Easy 3D de Beissbarth** est l'appareil de géométrie de direction le plus rapide actuellement. Grâce à des supports d'aimants, la pose est très rapide et il n'y a aucun contact direct avec les jantes car les aimants s'adaptent aux écrous des roues », indique **Thomas Küderli**, le directeur.

Comme deuxième nouveauté dans ce domaine, M. Küderli a exposé le mesurage CCD commandé par tablette : « Cet appareil mobile permet de transférer les données sur son propre ordinateur via Bluetooth. Avant, le garagiste était contraint d'acheter quelque chose de complet. Ce complément est bien meilleur marché pour lui. » <



Thomas Küderli a monté la géométrie de direction Easy-3D sur sa Fiat Topolino.



Plus d'informations sur :
www.gassnerag.ch

Derendinger

Le bon article grâce au numéro de châssis

■ srh. Près de 20 % des pièces que Derendinger livre sont retournées au magasin. Une petite imprécision peut conduire à une commande erronée. « Dans la nouvelle **boutique en ligne D-Store**, les articles sont recherchés par numéro de châssis, l'allocation étant ainsi bien plus précise », déclare **Daniel Birchler**, le responsable de la marque pour

la Suisse. Il est convaincu que le taux de retours en sera réduit et le processus logistique optimisé.

De plus, dans la nouvelle boutique en ligne, le garagiste peut également trouver la bonne pièce grâce à une recherche graphique. Il peut aussi prévoir les pièces nécessaires à tels ou tels travaux d'entretien et le temps

qu'il devra calculer. La nouvelle boutique en ligne de Derendinger sera lancée lors de la première quinzaine d'avril. <



Plus d'informations sur :
www.derendinger.ch



Daniel Birchler, responsable de marque en Suisse chez Derendinger, est jovial : en avril il lancera la nouvelle boutique en ligne D-Store.

Technomag

Renforcer les formations

■ srh. À son stand, Technomag a relaté l'importance de la formation initiale et continue à l'aide d'une section spéciale **Techpool**. L'épreuve préliminaire des Technoskills dont la finale aura lieu le 30 mars 2017 à Hunzenschwil (après le bouclage rédactionnel) attire de nombreux pros et apprentis au

stand Technomag. Il est opportun que le programme Academy ait été remanié cette année, explique **Kurt Wyssbrod**, le responsable de la marque : « Les cours ont été restructurés et sont divisés en trois parties. » Les cours du niveau 3 correspondent aux exigences d'un examen de maîtrise. « Comme

les véhicules se développent et gagnent en complexité, les professionnels doivent eux aussi se perfectionner. » Le programme de formation a été étoffé dans les domaines de la haute tension et du gaz.

En parlant de formation, M. Wyssbrod prodigue ce conseil : « Que faire en premier lorsqu'un client arrive au garage avec un problème ? Vous dites 'Bonjour' et demandez quel est le problème. Les appareils de diagnostic ne peuvent qu'indiquer le capteur qui signale un défaut. » La formation en psychologie importe aussi à ses yeux : « Les clients doivent être préparés aux coûts et se sentir compris. Le garagiste doit leur expliquer pourquoi il fait telle ou telle réparation et combien elle coûtera à peu près. » <



Kurt Wyssbrod, responsable de marque chez Technomag, attache beaucoup d'importance à l'efficacité des programmes de formation.



Plus d'informations sur :
www.technomag.ch

Hella Gutmann

Huskys mobiles

■ srh. Hella-Gutmann a présenté deux nouveaux climatiseurs Husky peu coûteux au Salon de l'auto. « Les appareils compacts sont particulièrement intéressants pour les garages, les carrossiers et les ateliers de peinture dont l'activité de climatisation est faible à moyenne, car ils s'utilisent de manière flexible sur toutes les VP ordinaires, ainsi que sur les véhicules utilitaires et les grandes machines agricoles », déclare **Jean-Paul Nicolier**, le directeur, au sujet de leurs avantages.

L'utilisation du **Husky 100/1000** est incroyablement simple. Les tuyaux sont raccordés et les soupapes ouvertes après la sélection du véhicule dans la base de données intégrée. Le Husky passe ensuite tous les processus de manière entièrement automatisée. L'évacuation (env. 20 min), le contrôle de l'étanchéité et le deuxième remplissage avec la même quantité d'huile et le volume correct de fluide frigorigène ont lieu après l'aspiration et la pesée précise du fluide frigorigène et de l'huile. Un signal sonore indique la fin du processus. Alors, l'utilisateur n'a plus qu'à fermer les

soupapes et à retirer les tuyaux. Les données de la révision du climatiseur sont automatiquement stockées dans la mémoire de l'appareil et peuvent être transférées à l'aide d'une carte SD pour la documentation. <



Plus d'informations sur :
swiss.hella-gutmann.com



Jean-Paul Nicolier, directeur de Hella-Gutmann Suisse, présente les deux climatiseurs mobiles Husky.

UGS

Le premier choix des garagistes indépendants

■ srh. L'Union suisse des grossistes libres en pièces détachées pour véhicules (UGS) a présenté la **certification UGS** exclusive au Salon de l'automobile. « La certification doit également renforcer le lien entre le garagiste et le client », affirme **Silvan Flüeli**, le directeur d'UGS, dont il est par ailleurs le créateur. En outre, le garagiste profite de meilleures conditions, de promotions spéciales et de précieuses formations. Les établissements certifiés sont récompensés par une plaque en aluminium jaune. D'après S. Flüeli, l'indépendance de l'établissement reste garantie: « Les certifications sont aussi compatibles avec d'éventuels concepts de garage et conviennent également aux carrossiers, aux établissements de pneus et à d'autres acteurs de la branche automobile. » <



Silvan Flüeli (à gauche), le créateur et directeur d'UGS avec son fils Nico.



Plus d'informations sur:
www.ugs-swiss.ch

Goodyear/Dunlop

L'innovation comme base

■ srh. Chez Goodyear, tout continue de tourner rond, au sens littéral du terme. Le développement de l'Eagle 360 sans billes s'est poursuivi cette année, le produit s'appelant désormais **Eagle 360 Urban**. Il dispose d'une surface de roulement évolutive. La peau extérieure, garnie d'un réseau de capteurs, collecte des informa-

tions en temps réel sur les conditions routières, météorologiques, sur la circulation ou l'état du véhicule. Même si le pneu à billes paraît plutôt être une utopie actuellement, **Jürg Rieser**, responsable commercial et Key Account Manager chez Goodyear/Dunlop, accorde une grande importance à ce concept:

« Pas de développement sans innovation. Des innovations et des concepts se cachent derrière chaque produit de série. C'est le seul moyen de faire jaillir de nouvelles idées. » <



Plus d'informations sur:
www.goodyear.ch / www.dunlop.ch



Jürg Rieser, Sales + Key Account Manager, et Ueli Küng, Senior Specialist Public Relations, posent avec le concept de pneu Goodyear Eagle 360 Urban.



AUTOSCOU
DRIVE
Challenge
 S
 POWERED BY

Vitesse, adrénaline, technique. Le sport automobile fascine toutes les catégories d'âge. Beaucoup rêvent d'embrasser une carrière de pilote de course – pourtant, y parvenir reste nettement plus difficile que dans d'autres disciplines. C'est pourquoi AutoScout24 lance avec SEAT le projet «Young Driver Challenge».

Le monde du sport automobile ne fait pas de cadeaux. Beaucoup s'y identifient et lui vouent une véritable passion, mais très peu arrivent à l'intégrer et à connaître le succès. Nico Müller, pilote professionnel suisse de DTM, en sait quelque chose: «Le métier demande un engagement de taille et de la persévérance, mais aussi le soutien sans réserve et les conseils avisés de son entourage.» Et c'est justement là qu'intervient le projet Young Driver Challenge.

Des courses de karting régionales à l'ADACTCR Germany

A partir du 17 mars jusque au 7 mai,

des courses de qualifications ont lieu sur sept circuits de karting régionaux dans toute la Suisse. Les 22 et 23 mai, les 35 meilleurs jeunes pilotes au niveau national s'affronteront à Wohlen. Les 10 meilleurs seront qualifiés pour le Leon CUPRA Race Days sur l'Anneau du Rhin (FR) au mois de juin. Une journée de test et l'acquisition de la licence de pilote suisse se tiendront en juillet à Dijon-Prenois (FR). Enfin, pour la grande finale, les trois meilleurs pilotes participeront à une course entre août et octobre dans le cadre du TCR Germany. Celui qui prouvera une nouvelle fois tout son talent et se montrera prêt à entrer dans l'univers de la compétition et de la

course professionnelle recevra de la part d'AutoScout24 et de SEAT un soutien financier et des conseils pour la saison à venir.

Des coaches renommés

Dans le cadre du Young Driver Challenge, les jeunes pilotes de 16 à 21 ans seront soutenus et conseillés par les pilotes professionnels Nico Müller et Fredy Barth. Fredy Barth s'en réjouit: «Avec Nico et d'autres professionnels du secteur, nous sommes en mesure d'accompagner les jeunes talents de façon optimale et de leur donner des trucs et astuces importants». Les deux pilotes automobiles de haut niveau



SCOUT24 YOUNG DRIVER Challenge

SEAT



Fredy Barth et Nico Müller feront aussi partie du jury avec la pilote automobile Marina Ortega qui décidera quels jeunes se distingueront par leur talent, leur volonté et leurs résultats. Christoph Aebi, directeur d'AutoScout24, est convaincu par le concept: «Nous avons de l'essence dans les veines. Grâce au Young Driver Challenge, les jeunes pilotes peuvent aussi profiter de cette passion. L'excellente collaboration avec SEAT, Fredy et Nico apportent en outre un cadre professionnel à ce projet.»

Andreas Huwyler, directeur marketing de SEAT Suisse, ajoute: «Il est difficile de transformer une vocation en profession

dans le monde du sport automobile, même avec des talents en compétition. Par ce projet, nos relations et notre savoir-faire, nous nous réjouissons donc d'autant plus de contribuer à réaliser ce rêve.»



Lancement du Young Driver Challenge au 87e Salon de l'Automobile



AUTO
SCOUT 24

Pour le garagiste, entrepreneur qui a de l'avenir, les services sont de plus en plus importants

« Ne pas s'en soucier »

Beat Jenny offre des cours en marketing pour les garages et intervient à l'UPSA Business Academy (voir page 62). AUTOINSIDE lui a demandé des astuces pour le quotidien des garagistes. **Sascha Rhyner**, rédaction



Beat Jenny dispense des cours pour préparer les garagistes à l'avenir numérique.

■ **M. Jenny, vous proposez des cours de marketing aux garagistes, notamment en partenariat avec l'UPSA. Qu'est-ce qui vous lie aux garagistes ?**

Beat Jenny : Beaucoup de choses. J'ai grandi dans un garage du canton de Lucerne et les rencontres avec les clients faisaient partie du quotidien chez nous, puisque nous habitons juste au-dessus du garage. J'ai eu un parcours classique dans la branche automobile : j'ai fait un apprentissage de mécanicien d'automobiles avant d'entamer une formation continue de conseiller de service à la clientèle dans la branche automobile et de conseiller de vente automobile. Je travaillais chez un importateur. Enfin, j'ai géré un garage à Zurich en tant que responsable de marque. Au cours de ma carrière, je me suis intéressé de plus en plus au marketing, notamment aux possibilités du marketing en ligne qui ne cessait de me fasciner. Puis j'ai créé une agence de publicité en ligne avec des partenaires. Pour moi, le facteur humain est un élément central.

Le facteur humain est-il donc pour vous également un critère de réussite en marketing pour un garage ?

Le garagiste doit placer les clients, et non le produit ou la vente, au cœur de ses préoccupations. La valeur ajoutée et les services doivent être placés au centre de la communication. Les clients achètent quelque chose à des êtres humains. Ce sont ces derniers qui font toute la différence. Ceux qui s'adressent aux clients de manière ciblée et individuelle réussiront. En tant que garagiste, je dois savoir quel est mon groupe cible. Il faudrait que je décide précisément à quels clients j'expédie des promotions commerciales ciblées.

Comment les garagistes peuvent-ils s'y prendre au mieux ?

Il faut une base de données propre. Les données clients représentent le bien le plus précieux pour un garagiste. Cela vaut donc la peine de passer du temps à saisir les données clients proprement et intégralement. Le gara-

giste doit savoir quand et avec quel moyen de communication s'adresser aux clients. L'une des missions principales du service clientèle consiste à maintenir l'actualité des données. Il n'est possible d'aborder activement les clients que si leur numéro de téléphone et leur adresse e-mail sont d'actualité.

Quels outils marketing un garagiste doit-il adopter ?

Comme je l'ai dit, une base de données bien tenue est la base de l'accompagnement de la clientèle. Une newsletter par e-mail, des SMS, WhatsApp, Facebook ou un courrier personnel fonctionnent très bien. Avec une part de marché de 98 % en Suisse, Google constitue la clé du succès en matière d'acquisition de nouveaux clients. Dans ce cas, il importe de figurer sur la première page des résultats de recherche. Dans ce cas, l'outil est le site Internet. Il doit informer, enthousiasmer et susciter la confiance. Et il doit être compatible avec les appareils mobiles, car près de 60 % du trafic

est dangereux »

passer aujourd'hui par eux. À l'avenir, le chat en direct pour le conseil en ligne sur le site Internet gagnera en importance. De plus, Google aime les blogs, les news et les vidéos. Concernant les vidéos, il faut impérativement recourir à YouTube. Il est possible de réaliser une vidéo simple à partir de photos déjà utilisées pour des annonces en ligne.

L'utilisation des réseaux sociaux reste un mystère pour bon nombre de garagistes. Où voyez-vous des opportunités et des risques dans ce domaine ?

Les choses ont évolué depuis l'année dernière. Facebook enregistre actuellement sa plus forte croissance parmi les cinquantenaires et les sexagénaires. Les garagistes estiment qu'il est important que les clients soient sur Facebook. Il ne suffit pourtant pas d'y publier le dépliant de la promotion commerciale ou du contrôle de la climatisation. Il leur faut raconter une histoire. C'est ainsi qu'ils feront connaître leurs services. Les garagistes doivent parler de leur travail. Une certaine créativité est nécessaire. Le responsable marketing ne peut à lui seul s'occuper de ce canal. Il a besoin des idées de l'atelier, du magasin des pièces détachées ainsi que des mécaniciens et des vendeurs. Objectif central ? Ne publier pratiquement aucune promotion commerciale sur Facebook.

D'après vous, quels sont les risques de la numérisation ?

Le risque, c'est de ne pas s'en préoccuper. Le commerce des voitures est en pleine mutation, avec l'autopartage, la conduite autonome ou l'électromobilité. Ce sera une réorientation totale pour la mobilité. L'électrification signifie moins d'entretien et le partage engendrera moins de contacts individuels pour le garagiste. La voiture deviendra de plus en plus un matériel (hardware) et les services gagneront en importance. Le profil du métier de garagiste se transformera lui aussi en conséquence et il deviendra un prestataire de mobilité. La possession à titre de propriétaire sera en perte de vitesse puisque l'automobiliste utilisera la voiture dont il a besoin à un instant donné.

Qu'apprennent les garagistes lorsqu'ils fréquentent votre cours à l'UPSA Business Academy ?

La plupart d'entre eux utilisent Facebook à titre privé. Comment réagir lorsqu'un client formule une demande sur mon compte privé ? Nous en discutons et nous proposons des solutions. Je constate généralement que le sujet est d'actualité. De plus, le nombre de plates-formes a fortement augmenté ces dernières années. Parmi la diversité du marketing en ligne, nous montrons comment un garagiste peut utiliser les bons outils marketing de manière différenciée selon le groupe cible tout en maîtrisant ses coûts.

Le printemps est la saison des expositions. Comment un garagiste peut-il l'exploiter à son avantage ?

En principe, la personne intéressée se rend au garage si elle a un besoin correspondant et non lorsque le garagiste a de nouveaux produits. Il faut toutefois faire une distinction ici : les expositions relèvent surtout de la tradition à la campagne et elles y jouissent même peut-être d'un certain caractère culte. Les grands garages entretiennent au demeurant une exposition permanente dans leur showroom. Cela en vaut certainement la peine si un salon des métiers ou un événement similaire se tient dans la région. Le garagiste va alors à la rencontre de clients potentiels. Telle est la méthode à adopter.

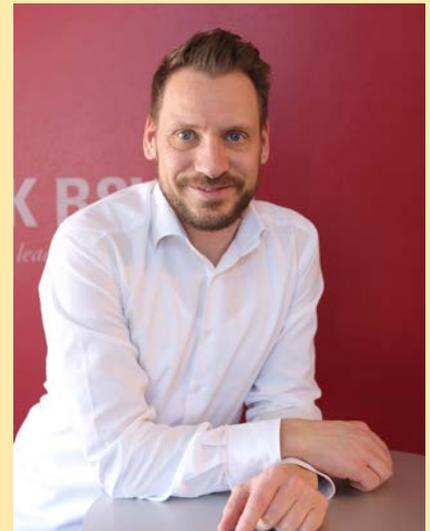
Les cadeaux sont très appréciés dans les expositions. Lesquels sont également durables ?

Cela dépend beaucoup de la période et de l'objectif. Il vaut mieux faire des cadeaux après une révision, car une grande partie des clients récupéreront leur voiture en dehors des horaires d'ouverture. D'après mon expérience, une bouteille d'eau dans la voiture est très bien perçue par la clientèle. Ou des produits d'entretien automobile pour lesquels il est parfois impossible de générer de la demande. Lors d'une exposition, il faut bannir les produits ordinaires et se concentrer sur ceux qui peuvent séduire par leur pouvoir de surprise comme des pommes portant le nom de la marque.

Le 6 juillet 2017, vous organiserez le premier camp de marketing pour garages. Comment en avez-vous eu l'idée ?

J'ai assisté à différents séminaires, ces dernières années. Je manquais souvent de temps pour échanger avec d'autres participants. Au camp, nous n'aurons aucun intervenant, mais nous avons invité des experts des divers aspects du marketing en ligne. Chaque participant décidera des problématiques auxquelles il voudra participer et créera son propre programme. L'échange d'expériences dans les ateliers en sera d'autant plus intense et précieux. <

Camp marketing pour garages



Le premier camp marketing pour garages aura lieu le 6 juillet 2017. Le camp se distingue par l'absence de thèmes ou d'exposés prédéfinis. Chaque participant peut participer, préparer quelque chose, en discuter ou simplement présenter ses idées.

Date : jeudi 6 juillet 2017
Lieu : club de golf du lac de Sempach
Heure : de 8 h 45 jusqu'à env. 17 h 00

Le nombre de participants est limité à 70. La participation est gratuite.

Vous trouverez également les dernières actualités sur la vente, la publicité et le marketing automobile dans le blog de Beat Jenny sur www.beat-jenny.ch.



Plus d'informations sur :
garagen-marketing-camp.ch

Pour que l'exposition de printemps soit un succès

« Faites du bruit, sinon

Après le Salon de l'auto, les expositions de printemps ! AUTOINSIDE a demandé à Jean-Claude Bopp, de l'enseigne de matériel de garage Bopp, comment faire de l'événement un succès. **Mario Borri**, rédaction

■ M. Bopp, quel est l'intérêt pour un automobiliste de passage de s'arrêter à mon exposition de printemps ?

Jean-Claude Bopp : Il faut du mouvement et du dynamisme. Faites du bruit. Suspendez des ballons, des guirlandes ou des fanions, faites danser dans les airs un « dancing man », décorez le bâtiment de manière voyante et choisissez un marquage criant. Pensez également à présenter les véhicules différemment, par exemple sur des rampes et identifiés de façon ostensible. Il faut banir les habitudes. Les offres devraient aussi respirer la nouveauté. Mettez en place des incitations bien visibles pendant le salon. Offrez des remises, des primes, des extensions de garantie, des opérations de leasing, des lavages gratuits ou organisez des concours. Les mesures de fidélisation de la clientèle telles qu'un hôtel à pneus gratuit ou un service de dépôt et de collecte constituent aussi des incitations.

Comment faire la meilleure promotion possible de l'exposition de printemps ?

D'une part de manière classique avec des dépliants, des annonces, des publipostages aux clients et de la publicité à la radio. D'autre part sur les canaux numériques, par des posts sur les réseaux sociaux, sur la page d'accueil ou avec une newsletter spéciale. On peut aussi combiner les deux : envoyer un dépliant par la poste et y indiquer que le site Internet contient plus d'informations. Il est également judicieux d'inviter les médias locaux et régionaux pour que ces derniers puissent informer leur public avant et après l'événement, ou de leur envoyer au minimum des informations, de préférence avec des photos.



Les voitures se vendent avec de l'émotion : Jean-Claude Bopp, expert en expositions, avec un panneau de prix personnalisable. Différents motifs visuels sont utilisés en fonction du type de véhicule vanté. Le motif au radeau en eaux vives doit permettre d'aborder les acheteurs férus d'aventures.

Quels cadeaux sont recommandés ? Lesquels vaut-il mieux éviter et pourquoi ?

Bonne question. De nombreux garages ne remettent plus aucun cadeau lors des expositions. De tels articles de masse sont de mauvaise qualité et ne durent pas. Il vaut mieux opter pour des cadeaux bien choisis et adaptés aux groupes cibles. Soit quelque chose d'utile comme un keyfinder ou à manger ou une boisson. C'est bien connu, l'amour commence dans le ventre.

Quelle est l'importance d'une collation lors d'une exposition ?

Très importante. Le client doit se sentir à l'aise et passer un peu plus de temps dans le

garage que d'habitude. La collation doit toutefois être authentique et correspondre à la marque. Chez Alfa Romeo, il est conseillé de servir des pizzas ou des pâtes. Des saucisses et du cervelas seraient déplacés.

Quel type de programme attire le plus ?

De nos jours, la surcharge sensorielle est forte. Le programme général doit donc se singulariser, par exemple par le volume sonore. Un concert sous le chapiteau serait l'idéal. Le programme général doit correspondre lui aussi à la marque. Si une voiture familiale est sous les feux de la rampe, il faut proposer un programme pour enfants. Il est toutefois probable que personne ne viendra à l'exposition

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

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

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

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

personne ne viendra »

si seul un château gonflable est disponible. Pour les voitures de sport, un simulateur de courses pourrait être intéressant, surtout s'il est encadré par une célébrité. Un simulateur EcoDrive pourrait se révéler payant pour les modèles dotés de propulsions alternatives.

Comment le garagiste peut-il exploiter au mieux le Salon de l'auto au profit de son exposition de printemps ?

Dans le cadre du Salon de l'auto, la presse relaie abondamment les nouveautés mondiales et les innovations. Il est possible de se rattacher aux campagnes télévisées, d'affichage et en ligne des constructeurs, celles-ci jouant souvent sur les émotions. Accrochez aussi ces affiches, utilisez la même police de caractères et faites référence au Salon. Vous éveillerez ainsi les mêmes émotions et le client reconnaîtra la campagne.

Quel est l'impact d'un showroom attractif ?

Les constructeurs prescrivent la plupart du temps le design du showroom. Il est essentiel d'offrir des émotions au client potentiel. Dans ses recherches sur Internet, le client ne peut en effet pas les ressentir. Assurez-vous que les locaux sentent bon, qu'ils soient propres et lumineux. Faites en sorte que les personnes intéressées pénètrent dans un monde riche en émotions dans lequel elles peuvent toucher et respirer l'odeur des voitures. Un personnel de vente aimable et professionnel revêt également une importance fondamentale. La première impression compte !

Quelles mesures visuelles ou d'ambiance conduisent le client à s'éterniser dans le showroom ?

Les véhicules doivent être propres et bien identifiés. Il faut faire ressortir les opérations de promotion des ventes ou de leasing grâce à



Mouvement et dynamisme : le « dancing man » est visible de loin.

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



Commandez maintenant:

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

FIBAG

Fibag SA
Lischmatt 17
4624 Härkingen

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



Le showroom doit devenir un monde riche en émotions que le client ne peut ressentir lors de ses recherches sur Internet.

des supports adaptés. Toutefois, moins il y en a, mieux c'est ! Si le client est surchargé d'informations, il sera plus difficile de mener un entretien ciblé.

Que conseillerez-vous encore à un garagiste concernant l'aménagement des surfaces de vente ou la réalisation de l'exposition de printemps ?

Je citerais Henry Ford, le pionnier américain de l'automobile : « Les canards pondent leurs œufs en silence. Les poules caquètent comme des folles. Résultat ? Tout le monde mange des œufs de poules ! » <



Plus d'informations sur : www.bopp-solutions.ch

Solution éprouvée : des ballons pour attirer les regards

Des ballons de baudruche sont une méthode simple et efficace pour attirer l'attention.

Ballon-Müller AG de Herznach (AG) est le leader du marché suisse. Nous nous entretenons avec Martin Müller, le directeur.



mbo. Quelle est l'importance des ballons pour une exposition de printemps ?

Martin Müller : Les ballons remplissent plusieurs fonctions en même temps. D'une part, ils indiquent de loin et de manière visible que « Quelque chose se passe ici ! ». Les ballons diffusent une ambiance festive positive et ils constituent un cadre coloré pour souhaiter la bienvenue aux visiteurs avec les couleurs de l'entreprise. Ces derniers se sentent alors à l'aise et rentreront chez eux avec de bons souvenirs.

Comment se porte la demande ? En vendez-vous aujourd'hui plus ou moins ?

Notre activité « Décorations professionnelles par ballons » connaît une croissance à deux chiffres depuis quelques années. De plus en plus de clients exploitent les effets positifs et comparativement moins chers des ballons. Avec notre service sans soucis, nos clients ne se soucient plus de rien après le premier entretien. Ils peuvent ainsi se consacrer à d'autres tâches importantes. Nos pros de la déco assurent eux-mêmes le montage et le démontage de la décoration par ballons.

Quels sont les best-sellers pour les garagistes ?

Pour les décorations de garages, il s'agit surtout d'assurer la reconnaissance de loin, la ré-identification (par les couleurs de l'entreprise) et le bien-être des visiteurs. Nous observons souvent que les espaces de vente sont nettoyés et préparés des jours ou des semaines avant l'exposition. Il suffit alors d'apporter la touche finale à l'entreprise propre comme un sou neuf en accrochant des ballons.

Que conseillerez-vous à un garagiste lors de l'achat de ballons ?

Il devrait prendre contact avec nous suffisamment à l'avance. Nous sommes ravis de faire le déplacement sans engagement pour discuter sur place des possibilités et de ses souhaits. Nous réalisons également une visualisation gratuite et sans engagement pour que le client puisse se faire une idée de notre prestation avant de se décider. Le client peut ensuite déterminer la valeur du bien-être des visiteurs et de la visibilité de son entreprise.

Contact: mm@ballon-mueller.ch



Équipements d'atelier

Travailler plus efficacement

Une utilisation plus élevée de l'atelier permet de compenser les faibles marges issues de la vente de véhicules neufs. Des équipements d'atelier efficaces sont toutefois nécessaires pour maîtriser le surcroît de travail qui en résulte. Sur les pages suivantes, nous vous présentons une sélection de produits de fabricants renommés de la branche. **Mario Borri**, rédaction

Abt AG: Drester, la machine de lavage multiroues entièrement automatique

Drester a pu s'implanter comme leader du marché du lavage de roues grâce à des résultats exceptionnels garantissant un service après-vente compétent. La société **Abt AG** présentera la dernière nou-



veau de l'entreprise suédoise: la **Drester Grand Prix 24** qui, à bien des égards, pose de nouveaux jalons. Son système de pompage amélioré assure une réduction significative du temps de lavage ainsi qu'un résultat remarquable. Le chauffage fourni a été optimisé avec un réservoir d'eau isolé et résistant aux chocs et permet une économie d'énergie de 40 % lors de la préparation de l'eau.



Plus d'informations sur:
www.abt-ag.ch

Baumgartner SA: la nouvelle clé à chocs «Chicago Pneumatic» ½ pouce

La nouvelle clé à chocs d'angle Chicago Pneumatic CP7737 est la meilleure de sa catégorie en termes de compacité et de légèreté. Le design révolutionnaire, associé au mécanisme de frappe Jumbo, développe un couple maximal dans des espaces restreints tels que le compartiment moteur ou sous le véhicule. Trois niveaux de puissance en marche à droite et le poussoir de commande sensible ga-



rantissent une utilisation confortable.



Plus d'informations sur:
www.baumgartnerag.ch

Bosch: le testeur mobile de diagnostic KTS 350

Le testeur pratique **KTS 350** équipé d'un écran tactile de 10 pouces offre toutes les possibilités de la nouvelle génération KTS et prend également en charge les nouvelles interfaces Ethernet en plus de toutes les interfaces de véhicules courantes actuelles. Il dis-



pose également une « PassThru-Interface » optimisée pour le diagnostic et la reprogrammation d'appareils de commande par l'intermédiaire du portail des constructeurs automobiles. Le logiciel d'atelier Esitronic 2.0 est déjà préinstallé. Un processeur bien plus puissant que son prédécesseur, une mémoire vive de 4 Go et une mémoire de stockage SSD plus rapide et plus spacieuse de 256 Go, associés au système d'exploitation actuel Windows 10, assurent un démarrage du programme et un travail rapides.



Plus d'informations sur:
www.bosch.ch

Derendinger: l'étalonnage Texa de caméra de véhicule

Parmi les systèmes électroniques dont les véhicules sont actuellement équipés, les systèmes d'assistance à la conduite ADAS (Advanced Driver Assistance Systems) tels que l'assistance à la conduite, l'assistance au stationnement, l'assistant de maintien de trajectoire et l'assistant au freinage d'urgence



prennent de plus en plus d'importance. C'est pourquoi **Texa** a développé le « **kit d'étalonnage de caméra de véhicule** » qui se compose de plusieurs tableaux d'étalonnage spécifiques à une marque et qui permet, associé à un appareil de diagnostic, un étalonnage correct des capteurs faisant partie du système d'assistance à la conduite.

Du fait de la structure modulaire de cette solution Texa, les tableaux d'étalonnage peuvent être assemblés individuellement en fonction des besoins. Grâce à des instructions spécifiques à chaque marque et à chaque modèle, le logiciel de diagnostic fournit des données telles que la hauteur du tableau d'étalonnage, la distance au véhicule, l'orientation, etc., en vue du positionnement correct du tableau d'étalonnage et guide l'utilisateur pas à pas dans toutes les étapes de la configuration.



Plus d'informations sur:
www.derendinger.ch

La lecture continue... !

Gassner AG: la station de lavage de roues Tiresonic Twin

Pour renforcer la compétence des spécialistes du pneu tout en rendant leur travail plus rentable, **Gassner AG** propose un produit supplémentaire en plus d'une série complète de machines de montage et d'équi-



librage : la nouvelle station de lavage des roues à ultrasons **Tiresonic Twin** rend l'entretien des pneus bien plus compétitif puisque des roues/jantes propres constituent un prérequis incontournable à l'équilibrage statique des roues, de même qu'elles satisfont la clientèle et la fidélisent.



Plus d'informations sur :
www.gassnerag.ch

Hostettler: Texa Axone Nemo, une nouveauté dans la gamme

Le premier appareil de diagnostic « intelligent » **Texa Axone Nemo** est disponible dès maintenant auprès de **Hostettler Autotechnik AG**. Contrairement à un PC normal, l'Axone Nemo a été spécialement développé pour une utilisation quotidienne en atelier. Il est très robuste, étanche à l'eau, très maniable et équipé d'un système d'exploitation résistant aux virus informatiques et à d'autres problèmes typiques de compatibilité rencontrés sur les PC normaux. Le grand écran de 12 pouces et d'une résolution de 2440 x 1820 px est protégé par le verre



Gorilla hautement résistant et permet une lisibilité parfaite même sous les rayons directs du soleil.

Pour mettre en œuvre les fonctions logicielles de l'IDC5, l'Axone Nemo dispose d'un jeu de capteurs comprenant un baromètre, un accéléromètre, un gyroscope, une boussole, un capteur de lumière et un module GPS.

Autre propriété importante, deux caméras de 5 mégapixels dotées d'un flash, d'une fonction lampe de poche et d'une mise au point automatique permettent de préparer des rapports clients détaillés et de prendre des photos pour les demandes destinées au service clientèle.



Plus d'informations sur :
www.autotechnik.ch

Luginbühl Fahrzeugtechnik AG: une entreprise spécialisée dynamique

La société **Luginbühl Fahrzeugtechnik AG** de Möriken est une entreprise dynamique spécialisée dans les produits et les services de la technique du véhicule et de l'atelier. Grâce à une



longue expérience et à une équipe compétente, l'entreprise dirigée par son propriétaire est constamment à la recherche de la solution adaptée pour ses clients. Nous développons la bonne combinaison de produits composés d'installations de levage et de contrôle, de couvercle de fosses, de machines de montage de pneus,

de systèmes d'aspiration, de dispositifs d'approvisionnement énergétique, d'appareils de lavage de pièces, d'outils sans oublier naturellement notre SAV. Associée à notre expérience des projets, nous créons des solutions pour des ateliers dont l'exploitation est efficace. D'où notre devise : « Votre rentabilité est notre moteur. »



Plus d'informations sur :
www.luginbuehl-ag.ch

Mewa: Mewatex Ultra

Les résidus de la fabrication de produits nécessitent un nettoyage final optimal. Les lavettes Mewa rendent de précieux services dans les endroits où les surfaces sensibles doivent être délicatement nettoyées ou lorsque des surfaces de pièces doivent être



traitées efficacement sans laisser de résidus. Elles maintiennent la propreté des outils, des machines et des installations de production. **Mewa** a développé la lavette particulièrement fine **Mewatex Ultra** pour le nettoyage délicat de surfaces sensibles. Celle-ci nettoie très largement sans pelucher et ne laisse pratiquement aucun résidu. Les lavettes contiennent un tissu en coton spécialement traité et affichant des propriétés optimales. Elles absorbent plusieurs fois leur propre volume en quelques secondes.



Plus d'informations sur :
www.mewa.ch

Schenk Industrie AG: AVL Ditest CDS Compact Diagnostic System

Pour les mesures de gaz d'échappement avec **AVL Ditest** : « Nos appareils doivent faciliter le travail, réduire les efforts et répondre aux dernières normes dans les ateliers et les centres de test. Nous y parvenons en tenant compte des exigences suivantes :

- préparation aux exigences matérielles et logicielles futures (par ex. les exigences légales, etc.) ;
- application et utilisation les plus efficaces ; clarté, rapidité, intuitivité ;



- optimisation pour l'atelier : le design, les matériaux et la finition des appareils sont développés pour une utilisation rude en atelier ;
- protection des investissements et rendement : l'appareil AU deviendra votre « vache à lait » ;
- disponibilité rapide des mesures ;
- déroulement des processus le plus rapide possible ;
- disponibilité maximale de l'équipement ;
- pas de temps d'arrêt ;
- faible effort d'entretien.



Plus d'informations sur :
www.schenk-industrie.ch

Sonic Schweiz AG : un équipement de garage parmi les meilleurs

Si vous souhaitez aménager votre garage ou votre atelier de manière efficace et acquérir autant d'éléments que possible auprès d'un seul et même fournisseur, nous sommes le partenaire qu'il vous faut. Nous proposons une vaste gamme d'outils, de chariots d'atelier



pouvant être garnis individuellement ainsi qu'un système polyvalent et modulaire d'équipements. Plus de 1000 produits **Sonic** sont exposés en permanence dans notre salle de présentation à Sursee.

Le **Modular Storage System « MSS »** comprend différents modules qui se combinent et s'agrandissent individuellement selon les besoins : placards suspendus, panneaux perforés, placards muraux, armoires à tiroirs et bien plus encore. Nous proposons de plus une sélection de différentes variantes de sets à des prix imbattables.

Et encore une bonne nouvelle pour finir : Sonic a décidé d'ajuster tous ses prix à l'euro. Cela représente une baisse des prix de 25 % pour les clients suisses.



Plus d'informations sur :
www.sonic-schweiz.ch

Technomag : une machine de montage de pneus Space de premier ordre

La machine automatique de montage de pneus **GA2945ITD.26** permettant de monter et de démonter tous les pneus de VP de 12 à



26 pouces de diamètre de jante et d'une largeur de jante pouvant aller jusqu'à 15 pouces s'est imposée. La machine ergonomique séduit par ses éléments innovants qui facilitent et accélèrent notamment le traitement des pneus taille basse (UHP) ou autoporteurs (RFT).

Le centrage assure une mise en place rapide et respectueuse de la jante, quel que soit son type. Le détalonnage du pneu est réalisé à l'aide d'un rouleau de détalonnage avec décalage latéral automatique ou par une spatule latérale de détalonnage.

Le dispositif éprouvé de montage auto touch se place entre le talon du pneu et la jante, fait lever sur cette dernière et soulève le talon avec un effort de traction minimal. Réalisé en plastique, il minimise les dommages aux jantes.

La variante GA2945ITD.26S dispose de plus d'un bras rotatif pneumatique de retenue du talon, d'un système efficace de gonflage du pneu à pédale ainsi que d'un lève-roue pneumatique.



Plus d'informations sur :
www.technomag.ch

Würth AG : 100% de système, 0% de stress avec Orsy

Synonyme d'ordre systémique, **Orsy** fonctionne selon un principe simple : toujours suffisamment de matériel à l'endroit où il est justement nécessaire. Orsy fait gagner du temps, permet d'économiser de l'argent et tranquillise l'esprit.

Des conditions de travail optimales dans l'établissement ? Outre l'ambiance qui y règne, il s'agit surtout d'une question d'équipement. Les outils et les machines sont-ils à portée de main ? Les petites pièces sont-elles stockées avec clarté et facilement accessibles ? Les postes de travail sont-ils configurés de manière fonctionnelle et ergonomique ? Des questions sur les questions. Würth a la réponse et les solutions : Orsy. Des établis et des tables de travail sophistiqués et de qualité ainsi que des chariots d'atelier robustes et manœuvrables caractérisés par un équipement et une disposition de tiroirs individuels créent les meilleures conditions pour travailler efficacement. Les consommables, les outils et les machines devraient être rangés de préférence sur des étagères Orsy. Au besoin,



Würth prend en charge l'ensemble de la gestion du stock. Les systèmes pour véhicules Orsy-Mobil et les mallettes système Orsy rendent le même service en déplacement.



Plus d'informations sur :
www.wuerth-ag.ch

Soutien numérique aux garagistes

« Sans garagistes, cela ne pour

Avec l'évolution dynamique de la technologie, de plus en plus de prestations numériques commencent à se développer, affectant le modèle commercial traditionnel des garagistes. autofaszination.ch, un service qui entend expressément soutenir les garagistes, en est un exemple. **Reinhard Kronenberg**, rédaction



Adrian Schnell, propriétaire d'autofaszination.ch, explique: « Notre modèle commercial a été conçu pour apporter aux garagistes davantage de travail et augmenter leur chiffre d'affaires. »

■ « Il serait exagéré de parler d'une tendance », rapporte Kurt Giger, directeur Sales et Aftersales et membre de la direction du groupe Ruckstuhl. « En termes d'utilisation et de chiffre d'affaires, le niveau reste très bas. » Ce sont les propos tenus par Kurt Giger, membre de la Commission Service, tech-

nique et environnement au sein de l'UPSA, au sujet d'autofaszination.ch, une plate-forme suisse sur laquelle l'automobiliste commande des pièces de rechange qui sont ensuite installées chez le garagiste. Le risque de perdre des marges sur les pièces détachées et de ne pas atteindre les objectifs de chiffre d'affaires relatif au service après-vente sont les bêtes noires de nombreux garagistes. Quant au service de garantie, la question ne s'est pas encore posée. Faut-il donc refuser ? À première vue, cela serait compréhensible. Pourtant, à bien y réfléchir, cela ouvre de nouvelles perspectives commerciales : « Notre modèle commercial a été conçu pour apporter aux garagistes davantage de travail et augmenter leur chiffre d'affaires, pas le contraire », indique Adrian Schnell, proprié-

taire d'autofaszination.ch. Son entreprise ne propose pas de pièces devant être changées régulièrement, mais se concentre plutôt sur un segment restreint relatif aux accessoires auto, au chip-tuning et aux services. Il n'y a ni concurrence sur les pièces de rechange livrées par le fabricant, ni violation d'obligation d'achat, ni répercussions négatives sur la bonification dans le domaine de l'après-vente. L'offre d'autofaszination.ch n'entre pas non plus en concurrence avec les pièces de rechange de première monte du sous-traitant, car l'entreprise opère sur une niche étroite.

L'offre rencontre sa demande

Aucun indice tangible ne justifie la crainte que cette tendance puisse faire rapidement



rait pas fonctionner »

tache d'huile dans le service après-vente. Le cas d'autofaszination.ch illustre parfaitement les possibilités offertes par Internet pour lancer de nouveaux services sur le marché. Tôt ou tard, toute demande rencontre une offre. C'est de la pure logique de marché. Kurt Giger voit également les choses de cette façon : « Nous avons, au sein du groupe Ruckstuhl, examiné l'offre d'autofaszination.ch et sommes arrivés à la conclusion que celle-ci est sérieuse et ne nuit pas à nos activités, mais qu'elle les soutient au contraire ». Selon lui, la collaboration reste ponctuelle et non indispensable pour l'instant, notamment dans le domaine du tuning, mais les expériences faites jusqu'à présent ont été positives. Toujours est-il que certains membres de l'UPSA sont sceptiques vis-à-vis de tels prestataires, principalement à cause de la question de la responsabilité en cas de dommage quand la garantie du fabricant se retrouve affectée, c'est-à-dire réduite, par le montage de pièces étrangères. Adrian Schnell déclare à ce propos : « Nous en avons conscience et imposons à nos clients d'informer correctement leur propre clientèle du changement de garantie ». Il ajoute que pour tous les produits, autofaszination.ch dispose d'un réassureur qui couvre d'éventuels dommages et dommages consécutifs aux mêmes conditions que le fabricant.

Adrian Schnell esquisse l'idée de base de son modèle commercial en ces termes : le garagiste individuel n'a que très peu de possibilités d'étendre son champ d'action de façon substantielle avec un site Internet. En géné-

ral, son site sera consulté uniquement par ses clients, dans le meilleur des cas. En dehors de ce cercle, il est fort probable que les visites soient plutôt rares. Les quelques visiteurs passent par le site de la marque, le site de l'UPSA avec la recherche liée à ses membres, ou encore par une recherche Google. C'est pourquoi Adrian Schnell pense que le garagiste a besoin d'un site Internet associé à un effort marketing adéquat pour attirer le consommateur final et le mener au garagiste. Garagino, d'ESA, se fonde également sur ce principe. « Tout en offrant au consommateur final la possibilité d'acheter des pièces spéciales de qualité à un prix avantageux et de les faire installer par le garagiste de façon professionnelle, nous permettons à ce dernier de devenir le point de rencontre physique entre Internet et le client final. » Adrian Schnell surnomme ainsi le garage de demain « la pick-up station ».

Pour garder les garagistes en activité, autofaszination.ch renonce à livrer directement les pièces au client : « La livraison doit absolument se faire auprès du professionnel », explique A. Schnell. Pour cela, les clients ont soit la possibilité de donner l'adresse du garage de leur choix, soit de sélectionner l'une des entreprises situées près de chez eux et proposées par autofaszination.ch. Cela implique que le garage soit répertorié auprès d'autofaszination.ch, ce qui est gratuit, indique A. Schnell.

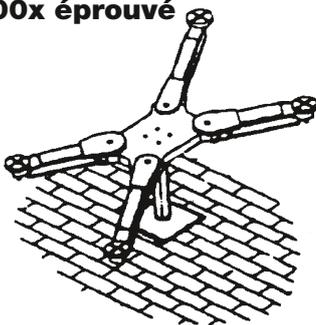
Pièces et montage à prix fixe

Partant de l'expérience des six dernières

années, Adrian Schnell élargit maintenant son activité : « Le garagiste doit occuper une position plus centrale encore. » autofaszination.ch lance en été 2017 le Service Web des Garagistes en Suisse. Derrière ce service se cache une nouvelle technologie et A. Schnell souhaite élargir considérablement le réseau de partenaires aptes au montage : « L'objectif est que le client final puisse acheter les pièces chez nous et obtenir leur installation à un seul et même prix fixe. » Parallèlement, le processus de commande doit permettre la prise de rendez-vous immédiate en ligne. Les pièces sont ensuite envoyées au garagiste de confiance, puis montées. À l'avenir, le garagiste recevra une marge aussi bien sur les pièces montées que sur le montage lui-même. Le service de garantie s'effectue dans le cadre actuel : le garagiste assure l'installation professionnelle des pièces tandis qu'autofaszination.ch se charge de la garantie sur les produits dont la fabrication est effectuée presque exclusivement en Allemagne. autofaszination.ch y possède une filiale.

Adrian Schnell sait que tous les garagistes n'ont pas encore intégré dans leur métier le processus de numérisation et les services qui y sont liés : « Ce n'est pas encore entré dans les mœurs », déclare-t-il. Mais d'après lui, une chose est sûre : « Dans cinq ans, tout cela sera devenu monnaie courante. » Pour lui, une seule chose n'est pas près de changer, c'est certain : « Sans garagistes, cela ne pourrait pas fonctionner, surtout pour nous. » <

Assainissement de votre élévateur à une colonne 500x éprouvé



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

Nous vous proposons la solution idéale et économique

gesag

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

VOTRE SPÉCIALISTE 4X4 POUR BOÎTES DE VITESSES, DIRECTIONS ET ESSIEUX.

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



Nouveau garage CEA du mois de février: le garage Bruno Muri AG, Ruswil (LU)

« Nos clients sont tout à fait disposés à payer CHF 29.– pour le CEA »



Le garage Bruno Muri AG de Ruswil, dans le canton de Lucerne, s'est hissé dans le top 20 du classement CEA grâce aux contrôles CheckEnergieAuto effectués au mois de février 2017. Félicitations! **Mario Borri**, rédaction

« Le CheckEnergieAuto est quelque chose de formidable et nos clients l'apprécient vraiment », s'extasie Bruno Muri, le directeur. Les automobilistes sont également prêts à payer un supplément pour bénéficier du service. Bruno Muri: « Lorsque nous effectuons une révision, le CEA est inclus dans le prix. Si le client ne souhaite toutefois que changer ses roues et qu'il nous demande un CEA, il lui en coûtera CHF 29.– de plus. »

Satisfaits des astuces CEA

Personne ne s'est encore plaint de ne pas en avoir pour son argent avec le CEA. Au contraire, de nombreux clients sont satisfaits des astuces pratiques d'après le directeur. « Beaucoup d'entre eux ne savent pas qu'il faut démonter la galerie à skis aussi rapidement que possible après la saison hivernale, car la surconsommation de carburant est énorme ou que la bonne pression de pneus permet d'économiser quelques litres d'essence sur de longs trajets de vacances », déclare Bruno Muri. <



Le Garage B. Muri AG à Ruswil (LU) et le chef Bruno Muri

Une qualité qui compte: Pièces de rechange d'origine



Glas Trösch AG Autoglas ne fournit que des pare-brise de première qualité.

Même sans logo de marque, ces pare-brise sont toujours des pièces de rechange d'origine conformément à la Comauto/au GVO*.

Contrairement à l'avis soutenu par divers concurrents, les pare-brise Trösch Autoglas peuvent être posés par les carrossiers, les concessionnaires et les garages indépendants sans risque d'une altération de la garantie accordée au véhicule par le constructeur.

* Règlement d'exemption par catégorie (GVO) 461/2010

Plus d'info:

www.troeschautoglas.ch/original



Dans le respect de l'environnement et des lois

L'élimination des pneus usés est une question de confiance

Sur les quelque 60 000 tonnes de pneus usés générés en Suisse chaque année, près de 10 000 tonnes aboutissent encore dans des décharges sauvages. Les garagistes peuvent jouer un rôle essentiel dans la résolution de cette situation insupportable. Les faits principaux sont énumérés dans un dépliant de l'Union professionnelle suisse de l'automobile (UPSA) et de l'Association suisse du pneu (ASP). **Stephan Bättig, ASP, et Markus Peter, UPSA**

■ Les garagistes jouent un rôle important dans l'élimination correcte et écologique des pneus usés, car ce sont eux qui injectent dans la filière d'élimination les pneus usés qui leur sont confiés. Ils doivent noter que les pneus usés sont considérés comme des déchets soumis à un contrôle d'après l'ordonnance sur les mouvements de déchets (OMD). En conséquence, les garagistes ne doivent remettre leurs pneus usés qu'à des entreprises d'élimination disposant d'une autorisation de prise en charge correspondante (autorisation OMD). Ils sont ainsi tenus de participer activement et de vérifier que « leur » entreprise d'élimination est titulaire de l'autorisation nécessaire.

L'élimination de pneus usés n'est pas gratuite

Il convient en outre de noter qu'une élimination de pneus usés sérieuse, respectueuse de l'environnement et des lois, coûte de l'argent. Le financement se fait selon le principe de causalité. Votre client est en droit d'exiger que la taxe d'élimination qui lui est prélevée par le prestataire (garagiste) soit remise à l'éliminateur (déduction faite des frais correspondants). Les entreprises d'élimination de pneus usés qui ne reprennent que des pneus d'occasion dont la profondeur de

profil est d'au moins 1,6 mm agissent non solidairement, car la part du rebut devant être valorisé par les autres entreprises d'élimination augmente. Enfin, cela conduit à un renchérissement de l'élimination des pneus rebutés restants. <

Entreprises d'élimination dotées d'une autorisation de prise en charge

Pour une élimination respectueuse de l'environnement de ses pneus usés, le client doit prévoir les coûts suivants :

- CHF 2.50 à CHF 3.50 par pneu usé de voiture particulière ;
- CHF 5.- à CHF 7.50 par pneu usé de camionnette et de SUV ;
- tous les autres pneus usés en fonction de leur poids.

Il est indispensable pour tous les garagistes de travailler avec une entreprise d'élimination sérieuse, titulaire d'une autorisation de prise en charge. Ces entreprises sont membres de l'Association suisse du pneu (ASP).

www.swisspneu.ch



AQUARAMA® ... le partenaire tout désigné pour des stations de lavage auto profitables !
 SWISS
 CAR WASH SYSTEM
 ferrum
 WASCHTECHNIK

... le partenaire tout désigné pour des stations de lavage auto profitables !

AQUARAMA Swiss AG · 5036 Oberentfelden · 062 738 31 00 · www.aquaramaswiss.ch

La campagne nationale pour le CheckEnergieAuto a été un grand succès

D'« excellents résultats »

Le CheckEnergieAuto (CEA) compte parmi les labels énergétiques les plus connus de Suisse. Plus de la moitié de la population exprime son intérêt pour le CEA, et plus d'un tiers a déclaré son intention de l'effectuer sur son véhicule. En outre, ce service renforce indéniablement l'image des membres de l'UPSA. C'est ce que révèlent les impressionnants résultats d'une étude de marché réalisée dans le cadre de la campagne CEA. **Reinhard Kronenberg**, rédaction



À l'automne dernier, l'UPSA et son président central Urs Wernli ont prolongé le contrat de Dario Colonna en tant qu'ambassadeur du CEA, jusqu'à l'automne 2019.

■ La campagne cross media menée à l'automne dernier avec le soutien de SuisseEnergie a été un grand succès et a donné un élan considérable au CEA. Le sondage représentatif effectué dans la foulée de la campagne CEA révèle clairement l'impact fort et diversifié du CEA :

- Avec un taux de notoriété de 19 %, le CEA est aujourd'hui le quatrième label énergétique le plus connu de Suisse, devant d'autres comme par exemple Topten.
- Plus de la moitié de la population (57 %) s'intéresse à la question de savoir comment « rouler économe », et le CEA y apporte la réponse idéale.
- 38 % des personnes interrogées ont déclaré leur intention de soumettre leur véhicule au CEA dès la prochaine occasion.
- L'autocollant CEA (vignette) est très bien accueilli par les automobilistes. Pour beaucoup de conducteurs, il traduit même leur

engagement personnel dans la protection de l'environnement.

- Le certificat CEA est lui aussi très apprécié : 71 % des personnes sondées ont déclaré vouloir réaliser le CEA, car celui-ci permet de prouver l'économie potentielle considérable de leur véhicule. Pour 75 % des personnes interrogées, il démontre en outre l'utilité des lubrifiants à faible viscosité et des pneus à faible résistance au roulement.

Les garagistes UPSA sont plus compétents

La campagne a non seulement été bénéfique aux garagistes certifiés CEA mais aussi à tous les membres de l'UPSA : « la valeur du CEA en tant qu'outil pour aider le garagiste à devenir un prestataire de mobilité est désormais évidente aux yeux de tous », a déclaré le président central de l'UPSA Urs Wernli. Selon lui, « le CEA renforce l'image du garagiste et contribue à son positionnement par

rapport à la clientèle ». Le sondage confirme ces propos :

- 80 % des personnes sondées ont exprimé l'impression que leur garagiste UPSA évoluait vers un rôle de prestataire de services (contre 62 % en ce qui concerne les garages non affiliés à l'UPSA).
- Plus des trois quarts des personnes interrogées sont convaincues que leur garagiste UPSA les aide à économiser de l'énergie et de l'argent en roulant (contre 64 %).
- 94 % des clients des membres de l'UPSA sont persuadés que leur garage est à la pointe de la technologie (contre 84 %).
- 95 % déclarent que leur garagiste UPSA les aide à rouler en sécurité (contre 84 %).

« Ce sont d'excellents résultats », se réjouit Urs Wernli, « ils confirment que le travail continu de l'Union porte ses fruits et que ses membres diffusent l'image très positive de l'UPSA vers l'extérieur. » Ils démontrent également à quel point la marque UPSA est synonyme de quali-

pour la campagne CEA

té et donc, de confiance. Le sondage confirme par ailleurs que l'UPSA a fait le bon choix en engageant Dario Cologna comme ambassadeur du CEA : le champion originaire des Grisons bénéficie d'un impressionnant capital sympathie de 69 %. De plus, 80 % des personnes interrogées le considèrent comme très crédible dans ce rôle.

L'investissement s'est avéré payant

Pour l'UPSA, la campagne confirme dès lors que l'investissement a été payant. « Dans l'ensemble, la campagne a atteint ses objectifs », a déclaré Markus Peter, responsable de

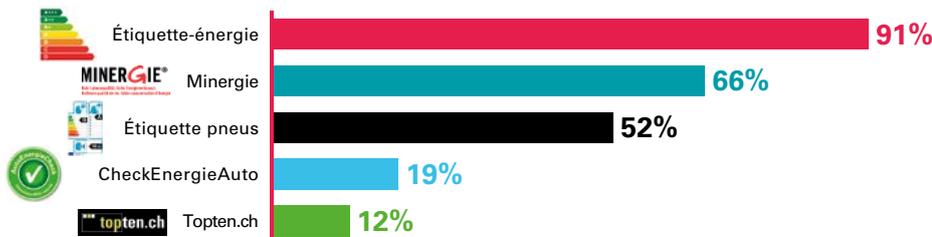
la technique et de l'environnement au sein de l'UPSA et chef du projet CEA. Selon lui, un élément déterminant est que « le nombre de CEA effectués a été nettement plus élevé pendant la campagne. Parallèlement à cela, le nombre de nouveaux partenaires CEA a également augmenté. » Malgré ce succès, Markus Peter aurait aussi souhaité que les partenaires CEA enregistrent une demande encore plus soutenue. « Mais pour cela, il faut plus qu'une campagne d'à peine deux mois », a-t-il déclaré avant de poursuivre : « depuis le début du projet, cette campagne CEA n'était que la deuxième orientée vers l'extérieur et non vers

l'intérieur, et a été la toute première campagne multimédia. C'est pourquoi il sera décisif également à l'avenir d'opter pour une combinaison équilibrée de mesures de communication internes et externes. »

La campagne a aussi eu de fortes répercussions sur le site Internet du CEA : en septembre et en octobre, le nombre de visiteurs a parfois été multiplié par vingt, et une fois la campagne terminée, il s'est maintenu à un niveau nettement plus élevé qu'avant. Selon Markus Peter, cela prouve « que jusque-là, l'effet de la campagne est durable ».

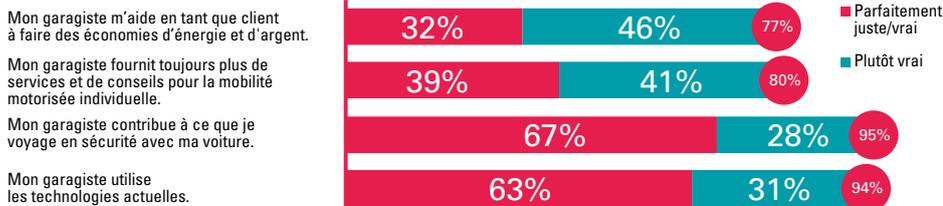
Au tour des membres de l'UPSA

Le sondage révèle néanmoins qu'il y a encore du potentiel : 68 % des personnes interrogées ne savaient pas si leur garage faisait partie de l'UPSA. Étant donné la force et la fiabilité de la marque UPSA, les membres doivent davantage tirer profit de cet atout. La campagne est maintenant terminée pour l'UPSA, mais pas pour ses membres : « à présent, c'est à eux d'agir », a déclaré Urs Wernli. Avec la campagne CEA, l'Union leur a fait une passe décisive « mais maintenant, c'est à eux de marquer », a-t-il conclu. <

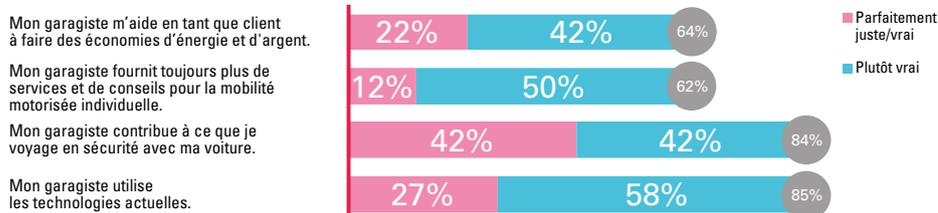


Notoriété de marque assistée : parmi les certificats / déclarations énergétiques suivant(e)s, lesquels connaissez-vous, au moins de nom ?

UPSA



Non UPSA



Parmi les personnes interrogées, 24 % savent que leur garage est membre de l'UPSA, 8 % savent que leur garage n'est pas affilié à l'UPSA et 68 % ne savent pas. Caractère représentatif de l'échantillon : 85 % des personnes sondées sont des ménages possédant un véhicule.

* Du 12 septembre au 13 novembre, l'UPSA a mené une campagne de promotion du CEA en Suisse alémanique et en Suisse romande en collaboration avec ses partenaires SuisseEnergie, Ringier et la régie publicitaire Admeira (Ringier, Swisscom, SSR). Dans la foulée, l'institut d'analyse de marché GfK a interrogé 1707 personnes dans les mêmes régions. Son objectif était de déterminer la réaction de la population suisse par rapport à la campagne et l'ancrage actuel de la marque CEA. L'échantillon sélectionné par GfK reflète la population suisse ayant accès à Internet et est donc représentatif. Les coûts du sondage ont été pris en charge par les médias participants.

4x4 +  +  +  +  = le multitalent

Le N° 1 des systèmes multifonctionnels Variobloc qui vous mènent plus loin. www.hirschi.com

HIRSCHI AG
Ca tient.



« Pour moi, l'art n'est pas un business, mais ma passion. » : Marco Ammann avec le pilote de DTM Mike Rockenfeller.

Marco Ammann

De soudeur à artiste

Accélérer, passer à la vitesse supérieure, freiner, rétrograder, accélérer, passer de nouveau à la vitesse supérieure : peu de pièces de voitures de course sont autant mises à l'épreuve que la boîte de vitesses. La plupart des composants des boîtes de vitesses doivent être remplacés après chaque course. Grâce à un ancien mécanicien de course suisse, elles reçoivent une seconde vie. En effet, Marco Ammann, d'Ermatingen (TG), en fait des œuvres d'art. **Mario Borri et Sandro Compagno**, rédaction

■ Depuis que l'automobile existe, elle est source d'inspiration pour les artistes. Le futuriste italien Giacomo Balla, le plasticien suisse Jean Tinguely ou encore l'artiste pop Andy Warhol ont tous été fascinés et inspirés par l'esthétique de ces machines. Marco Ammann procède en sens inverse : le serrurier-constructeur de formation façonne l'art au travers d'installations et d'œuvres impressionnantes et fascinantes.

« The Crazy Swissman »

Originaire de Winterthour, il a grandi à Ermatingen (TG), où il vit toujours, et réalise ses œuvres 3D et ses sculptures composées d'engrenages usagés, d'arbres de transmission et de bagues de commande de voitures de course Audi DTM. Le Thurgovien de 44 ans a accompagné la marque aux anneaux en tant que soudeur pendant 15 ans. « J'ai commencé à en faire un art en créant des petits robots à partir d'engrenages soudés, pour le plaisir », se remémore-t-il. Puis a mûri l'idée de créer des œuvres d'art à part entière en utilisant des pièces usagées et identifiées : « Les pilotes étaient particulièrement fascinés à l'idée de posséder une sculpture produite à partir de pièces d'un véhicule à bord duquel ils avaient remporté une course. » Les porte-bouteilles et porte-stylos ont aussi été bien accueillis : les pilotes ont aimé les offrir à leurs sponsors et aux personnes qui les ont soutenus, en guise de remerciement.

« Mon inspiration vient en voiture ou dans l'avion », affirme Marco Ammann, qui a parcouru le monde avec Audi pour le championnat DTM, mais aussi pour l'European Le Mans Series ou encore le Rallye

Dakar. Dans le paddock, sa passion lui a valu le surnom de « Crazy Swissman », ajoute-t-il dans un sourire.

Vettel et Schumacher parmi ses clients

Marco Ammann verse le bénéfice de ses ventes à des organisations de bienfaisance : « Pour moi, l'art n'est pas un business, mais ma passion. » Fin février, il a présenté son œuvre dans son atelier d'Ermatingen avec des personnalités du monde de la course telles que Sebastian Vettel, Dirk Müller, Marco Werner ou encore Lucas Luhr, toutes domiciliées dans la ville. Près de 80 personnes intéressées ont visité l'exposition. « Je suis plus que satisfait », conclut-il. Les recettes ont été versées à une fondation qui s'occupe d'enfants atteints de cancer.

Il avait déjà versé celles de sa première exposition à l'automne 2012 à la fondation « Wings for Life » de Red Bull, qui s'engage dans la recherche sur la moelle épinière avec l'objectif de pouvoir guérir un jour les paraplégiques.

« Au total, douze pilotes vivent à Ermatingen et dans les environs. Outre le champion DTM Mathias Ekström, on peut aussi mentionner Toto Wolf, le directeur de l'écurie de Formule 1 de Mercedes. Ils ont tous une ou plusieurs œuvres d'Ammann chez eux. » Même Michael Schumacher faisait partie de ses clients, avant son accident de ski. <



Plus d'informations sur :
<https://www.facebook.com/3dbilder>

Sponsored Content

« Analyse des marchés & Insights » par Eurotax

Quiconque se préoccupe de l'analyse de données sur les véhicules doit obligatoirement traiter une quantité invraisemblable de chiffres, paramètres, variables et attributs de tout genre. Évaluer cette montagne de données qui ne cesse de croître de manière exponentielle et les rendre exploitables à l'aide de nouveaux outils et services : tels sont les objectifs et tâches que traitent les experts du département « Analyse des marchés & Insights » chez Eurotax. **Nicolas Kunz**, Eurotax

■ Depuis sa fondation, l'entreprise Eurotax travaille sur la collecte et l'évaluation des données relatives aux véhicules. C'est en 1957 que Hanns W. Schwacke, fondateur d'Eurotax, commença à observer le marché des véhicules d'occasion en profondeur. Depuis, quelques modifications ont eu lieu ! Tout d'abord, la zone d'observation des marchés et des véhicules s'est massivement étendue et ensuite, les données collectées et évaluées se sont multipliées comme jamais il n'aurait été possible jadis.

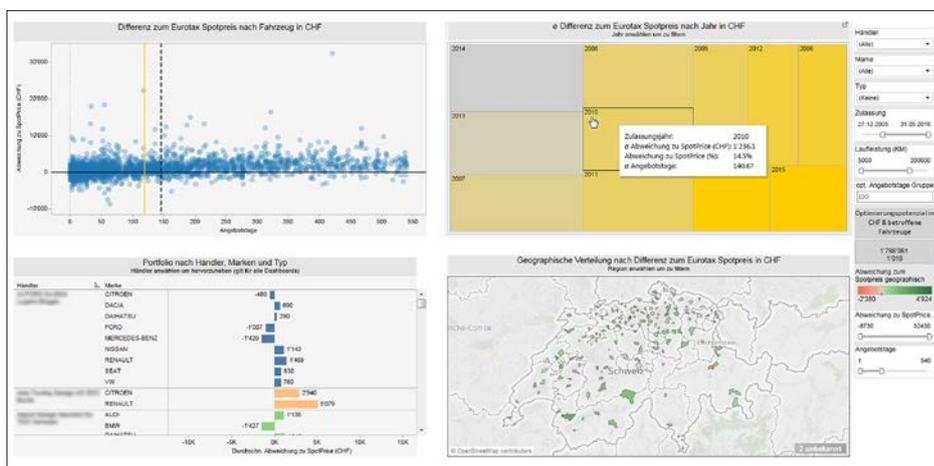
Avec ses longues années d'expertise dans le secteur complexe de l'analyse statistique, Eurotax est en mesure d'évaluer des volumes gigantesques de données, de sorte que les résultats livrent des réponses reproductibles à des problématiques bien spécifiques, mais également complètement nouvelles.

« Grâce à cette banque de données, nous pouvons analyser la situation de l'offre qui évolue constamment sur les places de marché en ligne et adapter régulièrement nos notations du marché Eurotax déjà bien établies grâce aux connaissances ainsi acquises », poursuit Hans-Peter Annen, responsable du département « Analyse des marchés & Insights CH ».

« Avec notre solution centrale « Business Intelligence » ainsi que sur la base d'outils de visualisation intuitifs, les données seront visibles, les rapports seront « vécus » de manière interactive et les principales corrélations de l'évolution du marché mises en exergue. »

Donner de la visibilité aux données

Outre l'application pour les produits Report et Forecast propres à Eurotax, de nouvelles possibilités d'analyse et de visualisation devront bénéficier avant tout à des projets spécifiques aux clients, en particu-



Des tableaux de bord interactifs permettent également à des « non-experts » de « s'immerger » au sein des données et de rendre les corrélations visibles.

lier les importateurs et groupes de concessions, mais aussi les gérants de flottes et sociétés de financement, car ils ont de plus en plus besoin de s'appuyer sur des informations de marché dynamiques afin de pouvoir prendre leurs décisions. Ces informations peuvent être examinées, groupées et visualisées sous différentes perspectives à l'aide de tableaux de bord interactifs en autogestion. La possibilité de relier et d'analyser les données, jusqu'alors non associées, permet d'accéder à de nouvelles connaissances pouvant être utilisées pour la gestion opérationnelle et stratégique de l'entreprise.

Pour citer un exemple de réalisation concrète, Roland Strilka, directeur « Analyse des marchés & Insights DACH » rappelle l'affaire Dieselgate : « Grâce à nos nouveaux outils, nous avons pu créer une méthode d'analyse en ligne transnationale et s'actualisant automatiquement, immédiatement après avoir eu connaissance des manipulations sur les émissions de CO₂. Depuis lors, nous documentons l'évolution des prix des offres de véhicules d'occasion essence et diesel

de toutes les marques concernées en comparaison avec la concurrence ».

Pour résumer, un plus grand nombre de données ne promet pas obligatoirement une meilleure connaissance, à moins de pouvoir les évaluer de manière ciblée et compréhensible en vue d'une problématique bien concrète. L'actualité, la flexibilité, la visualisation et le self-service font par conséquent partie des exigences qu'Eurotax couvrira à l'aide de ses nouveaux services d'analyse afin de répondre au rythme effréné exigé par le monde d'aujourd'hui. <



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

Informations

Si vous souhaitez plus d'informations sur nos nouveaux services d'analyse, veuillez contacter directement Thomas Thoma, Eurotax Key Account Manager « Analyse des marchés & Insights » (contact : thomas.thoma@eurotax.ch).

Stieger Academy

« Aider le garagiste à être »

Le trafic des paiements suisse est à la veille de l'un des plus gros changements de ces dernières années : l'adaptation à la norme ISO-20022. les garagistes ainsi que pour les fournisseurs de logiciels de garage et de cours de perfectionnement. **Reinhard Kronenberg**, rédaction

■ Selon toute apparence, la date initialement prévue pour le passage définitif du trafic des paiements à la nouvelle norme à la fin de l'année pourrait être repoussée : de nombreux acteurs du marché, notamment les banques, sont en retard sur le calendrier. Pour tous les fournisseurs de logiciels qui se sont organisés à l'avance, et parfois avec un effort supplémentaire, c'est naturellement une déception. Par exemple pour Stieger Software AG : « Avec notre logiciel de garage, nous sommes prêts pour le changement », dit Stephan Rissi, responsable du marketing et de la vente. Pour Stieger, il était extrêmement important d'être prêt assez tôt, « car les personnes qui travaillent avec notre logiciel doivent pouvoir compter sur un fonctionnement parfait du trafic des paiements même après l'harmonisation ».

« Si l'on s'arrête, on repart en arrière »

Pour accompagner la préparation de la mise à jour du logiciel, Stieger a organisé l'an dernier pour ses clients des cours portant sur la gestion de l'harmonisation. L'entreprise est prête à offrir des cours ISO-20022 même à court terme cette année afin de pouvoir transmettre à tous les clients la sécurité nécessaire. Tout ceux qui ne se sentent pas encore assez sûrs ou qui ont encore des questions peuvent s'adresser directement à Stieger.

Chez Stieger, la formation continue est

une priorité, et pas seulement pour ce qui est de l'harmonisation du trafic des paiements : « La formation, c'est comme la rame à contre-courant », explique Stephan Rissi, « si l'on s'arrête, on repart en arrière. » C'est la raison pour laquelle le programme de cours, revu tous les ans, couvre toute la palette de produits de Stieger. Les cours sont regroupés par type en fonction des cercles d'utilisateurs. L'introduction de cours combinés avec des sujets complémentaires le matin et l'après-midi permet aux participants de se former pendant une journée entière au centre de cours de Würenlos, sur des sujets variés et au sein de petits groupes homogènes limités à neuf participants. Pour les employeurs aussi, l'effet est positif, car cela permet de gagner du temps.

Améliorer la confiance en soi grâce à la formation

Le programme de formation continue, introduit en 2013 en allemand, puis également en français à partir de 2016, est, d'après Stieger, très axé sur les besoins des clients : Stephan Rissi explique en effet qu'avoir des clients satisfaits est important, car grâce aux connaissances acquises, ils gagnent en sécurité dans le maniement des produits Stieger, ce qui contribue à augmenter l'efficacité et l'efficacité de leur travail. Ces meilleures performances bénéficient directement à l'entreprise et améliorent en outre la confiance



Stephan Rissi, responsable marketing et vente, Stieger Software AG.

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



au top et à le rester »

La place financière est concernée, bien sûr, mais aussi toutes les PME du pays. C'est un défi immense pour



en eux des employés : « Cela aide le garagiste à être au top et à le rester. »

Des enseignants chevronnés pour une formation axée sur la pratique

Comme toujours dans la formation et la formation continue, le succès est en grande partie dû aux enseignants. Par exemple, les cours xDrive, dans le cadre de l'Academy, sont dispensés par Heiko Röttger, qui installe les logiciels Stieger chez les clients depuis 25 ans et peut donc répondre à toutes les questions sur leur utilisation d'un point de vue pratique. Tout est très bien rodé, et cela se voit aux évaluations que les participants aux cours donnent à la fin de ceux-ci : « C'est Heiko Röttger qui obtient toujours les meilleures notes », s'amuse Stephan Rissi, qui dépouille lui-même tous les formulaires d'évaluation, assurant par là que les propositions d'amélioration sont intégrées au programme ou débouchent sur de nouveaux cours, ce qui est déjà arrivé. « Ces suggestions venant du marché sont très importantes pour nous et comme elles sont directement intégrées au développement des cours, elles bénéficient en fin de compte à tous les participants. »

Échanges précieux pendant les pauses

Sur place, les participants aux cours ont aussi l'occasion de discuter des questions qui les préoccupent ; un sentiment de com-

munauté se développe : « Souvent, les participants remarquent qu'ils ne sont pas les seuls à faire face à tel ou tel défi, qu'ils peuvent aider les autres ou recevoir de l'aide », explique Stephan Rissi. Ce genre d'échanges se produisent non seulement en salle de classe, mais aussi pendant les pauses prises en commun. À la fin des cours de l'Academy, on veille à ce que les participants n'aient pas uniquement la tête bien remplie, mais aussi quelque chose dans les mains : le diplôme est non seulement un bel objet, mais il est également l'expression visible d'une performance accomplie dont les participants peuvent être fiers. <



Plus d'informations sur :
www.stieger.ch

Toujours à jour avec Stieger

Stieger Software AG informera les clients en temps utile sur son site Internet et avec sa newsletter Academy des cours supplémentaires relatifs au passage du trafic des paiements international à la nouvelle norme ISO-20022.

Le programme de cours actuel de la Stieger Academy est consultable sur
www.stieger.academy

Tout pour changer de couleur.



CHEMUWA



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



AGVS Business Academy 2017

MAI / SEPTEMBRE

MWST Fortsetzungs- und Vertiefungskurs, 1 Tag

Der Fortsetzungs- und Vertiefungskurs MWST soll bei den Teilnehmern die korrekte Anwendung der MWST fördern. Anhand von kurzen praxisbezogenen Fallbeispielen und im Dialog mit dem Referenten kann das Wissen vertieft werden. Voraussetzung: Grundkurs. Ziel ist es u.a., die Neuerungen im Zusammenhang mit dem revidierten MWST-Gesetz (ab 1.1.2018) zu kennen und zu wissen, welche Abklärungen und Massnahmen im Jahr 2017 vorzunehmen sind.

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

MAI

Eurotax AutocalcPro-Kurs mit EurotaxRepairEstimate, 1 Tag

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

- > 11. Mai 2017, Bern

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

Les participants sont en mesure de créer des conditions sûres pour les travaux sur le système électrique de véhicules hybrides et électriques. Ils peuvent réaliser et contrôler les travaux sur la conduite d'alimentation du réseau. Un contrôle écrit est réalisé à la fin de la manifestation. S'il est réussi, le participant reçoit un certificat attestant de son instruction conformément aux exigences Electrosuisse / UPSA.

- > 11 et 12 mai 2017 à Berne

Séminaire de gestion des occasions, 1 journée

Groupes cibles: propriétaires, directeurs, vendeurs automobiles.
Contenu: expositions et présentation des occasions, élaborer toute la procédure de reprise, gestion des stocks de véhicules d'occasion, montrer et élaborer une stratégie tarifaire dynamique à l'aide

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

- > 11 mai 2017 à Paudex

Occasionsmanagement, 1 Tag

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

- > 17. Mai 2017, Bern

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

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

- > 29. Mai 2017, Bern



Facebook, Xing, Twitter et WhatsApp dans la vente automobile

Les différentes plates-formes des réseaux sociaux comme Facebook, Xing, Twitter et WhatsApp nous offrent de nouvelles possibilités pour communiquer avec nos clients, en gagner de nouveaux et les fidéliser sur le long terme. Ces réseaux sont un canal d'information important pour les clients, mais ils peuvent aussi être utilisés de manière très ciblée par les vendeurs comme support de vente, outil de suivi de la relation clients et pour le savoir-faire sectoriel. Cet atelier présente les nouvelles possibilités d'utilisation de ces différentes plates-formes afin de vendre encore plus efficacement. Il est spécialement conçu pour la branche automobile.

- > 6 septembre 2017 à Paudex

AOÛT

Automobil-Verkaufsberater/in mit eidg. Fachausweis

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

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

MWST Grundkurs, 1 Tag

Der Grundkurs ist eine aktuelle, praxisnahe Einführung in die Mehrwertsteuer im Automobilgewerbe unter Anwendung von Fallbeispielen. Der Tageskurs soll den Teilnehmern einen Überblick über die Mehrwertsteuer verschaffen. Es werden die wichtigsten Elemente der Mehrwertsteuer behandelt, damit in der Praxis die korrekte Anwendung gesichert ist.

> **23. August 2017, Bern**

NOVEMBRE

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

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

> **13. – 14. November 2017, Bern**

Workshop Mitarbeitergespräch, 1 Tag

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

> **22. November 2017, Bern**

Eurotax AutowertPro-Kurs, 1 Tag

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

> **29. November 2017, Bern**

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

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

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

EDUQUA



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



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

Vous trouverez chez nous les conditions cadres idéales pour réussir vos formations, réunions et événements – juste à la sortie d'autoroute de Wankdorf.

Contact: téléphone 031 307 15 70, info@mobilcity.ch, www.mobilcity.ch

mobilcity.ch

Prix Athena : récompenser les apprentis

Engagement social, respect et civisme

Le prix Athena est une distinction internationale remise à des apprentis méritants de la branche de l'automobile en Autriche, en Allemagne et, pour la première fois, en Suisse. Dans un monde au rythme toujours plus effréné, qualités humaines et responsabilité sociale ne vont pas de soi. C'est précisément l'engagement social des apprentis qui est ici récompensé. **Monique Baldinger, UPSA**

■ Athéna est la déesse grecque de l'artisanat, de la connaissance et de la sagesse. En 2014, la Bundesinnung der Kraftfahrzeugtechniker Österreich a créé le prix d'excellence Athena. Elle a été rejointe en 2016 par la Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe. En 2017, la Suisse décernera elle aussi ce prix pour la première fois avec ses partenaires allemande et autrichienne.

Le prix Athena vise à récompenser tous les ans un apprenti de la branche automobile de chaque pays pour ses prestations exceptionnelles dans les domaines de la responsabilité sociale, du civisme ou des qualités humaines. La remise du prix aura lieu le 24 octobre 2017 à Vienne, lors du congrès autrichien de la branche, l'« Auto & Wirtschaft Tag ».

Qui peut présenter sa candidature et comment ?

Tout le monde (enseignants, formateurs, parents, amis, collègues, etc.) peut nommer sans exigence particulière de forme un(e) apprenti(e) qui a fait preuve d'un engagement social exceptionnel, de respect et de responsabilité ou de civisme particulier. Ce(tte) jeune doit travailler au sein d'un garage UPSA.

La « bonne action » doit avoir été réalisée entre le 1^{er} janvier 2016 et le 30 juin 2017. La nomination doit être accompagnée de données sur la personne ainsi que des motifs de cette nomination, appuyés par des documents.

Des prix attrayants à gagner

Outre une statuette du prix Athena et un certificat, le lauréat recevra une aide financière de CHF 4000.- pour une formation continue dans la branche automobile (par exemple l'examen professionnel de diagnosticien d'automobiles). <



Outre la jolie statuette du prix Athena, le lauréat recevra un bon de CHF 4000.- pour une formation continue.

Date limite et conditions de participation

La « bonne action » doit avoir été réalisée entre le 1^{er} janvier 2016 et le 30 juin 2017. La date limite d'envoi des nominations est le 30 juin 2017, le cachet de la poste ou la date de réception de l'e-mail faisant foi.

Le lauréat accepte que son nom soit publié.

Les conditions détaillées de participation et le formulaire de candidature sont disponibles sur www.metiersauto.ch.

Séance d'information sur la formation de diagnosticien d'automobiles, section UPSA des deux Bâle

Soirée d'orientation : les possibilités de formation continue dans la branche automobile

Le 20 février dernier, la section UPSA des deux Bâle a organisé sa première soirée d'orientation, consacrée aux possibilités de formation continue dans la branche automobile. Quarante-cinq personnes ont répondu à l'appel pour en savoir davantage à ce sujet, et notamment sur la formation continue de diagnosticien(ne) d'automobiles. **Christa Odermatt**, UPSA

■ Marcel Hollenstein, président de la commission de la formation professionnelle de la section UPSA des deux Bâle, s'est montré enchanté de voir que 45 personnes avaient répondu à son invitation à Sissach. Après leur avoir souhaité la bienvenue et présenté le déroulement de la soirée, il a passé la parole à Urs Lüthy, enseignant à l'Allgemeine Gewerbeschule Basel (AGS), qui a exposé les détails de la formation continue de diagnosticien(ne) d'automobiles. La section UPSA des deux Bâle prévoit de réaliser, en collaboration étroite avec la Gewerblich-industrielle Berufsfachschule Liestal (GiBL) et l'AGS, la partie théorique dans ces deux établissements scolaires. Cette partie regroupe différents domaines de compétences. Quant à la partie pratique de la formation, elle se déroulera au centre de Sissach.

Formation professionnelle supérieure

Olivier Maeder, responsable de la formation et membre de la direction de l'UPSA, a ensuite exposé les autres possibilités de formation professionnelle supérieure proposées par l'Union, et notamment les formations de coordinateur/trice d'atelier automobile, de conseiller/ère de service à la clientèle dans la branche automobile ou encore de conseiller/ère de vente automobile. Il a également cité le diplôme fédéral de gestionnaire d'entreprise de la branche automobile, qui nécessite

de détenir un brevet fédéral. Fabienne Hürlimann a ensuite présenté le passionnant projet « Campus Unternehmertum », dont elle est responsable au sein de la Gewerbeverband Basel. Ce projet vise les jeunes professionnels qui exercent leur métier par vocation et envisagent, grâce à un suivi personnalisé, de devenir cadre ou de diriger leur propre entreprise. Il s'adresse aux jeunes adultes motivés et efficaces du nord-ouest de la Suisse. Le projet « Campus Unternehmertum » se veut un point de rencontre entre entreprise et poste de travail, regroupant événements et entrepreneuriat, formations continues spécifiques et programmes de mentorat, sans oublier un coaching individuel. Il propose une planification de carrière personnalisée allant jusqu'à des postes de direction au sein de l'entreprise.

Formation continue de restaurateur automobile

Interrogé par Olivier Maeder, Benno Stöcklin, enseignant à la GiBL, a présenté avec passion la formation continue de restaurateur automobile. Cette formation se compose d'une importante partie pratique dispensée à Sissach, tandis que la formation théorique se déroule à la GiBL.

Après une séance de questions-réponses très intéressante, les participants se sont retrouvés autour d'un verre pour approfondir ce qu'ils avaient appris et échanger plus personnellement avec les responsables de la formation continue. <



Dans le sens des aiguilles d'une montre, en partant de la gauche : Marcel Hollenstein, président de la CFP de la section UPSA des deux Bâle, souhaite la bienvenue aux nombreux participants intéressés. Benno Stöcklin, enseignant en école professionnelle, présente la formation continue de restaurateur automobile. Toutes les questions sont les bienvenues. René Degen, membre du comité central de l'UPSA (au centre, avec l'écharpe), était également de la partie.



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

AARGAU

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker

Mittwoch, 3. Mai 2017, 18.00 Uhr
Lehrgangstart: 6. September 2017
Weiterbildungszentrum Lenzburg
> www.wbzlenzburg.ch

BERN

Kundendienstberater/in Autogewerbe BP

Vorbereitungskurs auf die eidg. Berufsprüfung
Start am 3. Mai 2017
> www.gibb.ch/Weiterbildung

Werkstattkoordinator/in Zertifikat oder BP

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

Infoveranstaltung Automobil-Verkaufsberater

Donnerstag, 6. April 2017
Donnerstag, 1. Juni 2017
Jeweils um 18.00 Uhr in der Mobilcity Bern
Lehrgangstart: 17. August 2017
> [Anmeldung: agvs-upsa.ch/node/18550](http://Anmeldung:agvs-upsa.ch/node/18550)

Lehrgang Automobildiagnostiker

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

HORW

Lehrgang Automobildiagnostiker und Automobil-Werkstattkoordinator

Start Vorbereitungskurs im August 2017
AGVS Ausbildungszentrum Horw
> www.agvs-zs.ch

ST. GALLEN

Lehrgang Automobildiagnostiker

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

THURGAU

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

Anmeldeschluss: 30. Mai 2017
Lehrgangstart: Dienstag, 15. August 2017
Gewerbliches Bildungszentrum Weinfelden
> [Weitere Informationen: eb.gbw.ch](http://Weitere-Informationen:eb.gbw.ch)
(Lehrgänge, Automobildiagnostiker)

WINTERTHUR

Infoveranstaltung Kundendienstberater im Automobilgewerbe

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

Infoveranstaltung Dipl. Betriebswirt im Automobilgewerbe

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

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker Infoveranstaltung Automobil-Werkstattkoordinator

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

Infoveranstaltung Automobil-Verkaufsberater

Mittwoch, 12. April 2017, 19.00 – 20.30 Uhr
Lehrgangstart 22. August 2017
STF Winterthur
> www.stfw.ch/aavb

ZÜRICH

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker Automobil-Werkstattkoordinator und Betriebswirt

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

ROMANDIE

Diplôme fédéral de gestionnaire d'entreprise de la branche automobile

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

Brevet fédéral de conseiller de vente en automobile

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

Brevet fédéral de coordinateur d'atelier automobile UPSA

Prochaine session: 11.9.2017 – 30.6.2018
Romandie Formation, Paudex
> www.romandiefornation.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: 12.9.2017 – 29.6.2019
Romandie Formation, Paudex
> www.romandiefornation.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 agvs-upsa.ch/fr/formation/formation-professionnelle-superieure



Cursus de conseiller/ère de vente automobile avec brevet fédéral et séminaire de base

On recherche des conseillers de vente

En raison de la forte demande et pour garantir une meilleure couverture régionale, un deuxième cursus préparatoire de conseiller/ère de vente automobile en allemand sera proposé dès le mois d'août 2017 à Winterthur. Il complètera le site de Berne. **Olivier Maeder, UPSA**

■ Nous avons besoin, aujourd'hui comme demain, de conseillers/ères de vente qualifiés. Ce sont des collaborateurs très demandés.

Même si les clients s'informent de plus en plus sur Internet, ils souhaitent toujours être conseillés par des professionnels compétents. Les questions en ligne nécessitent des réponses correctes et rapides. Cela permet de cultiver et même d'étendre les contacts et les liens personnels avec la clientèle, qui sont de plus en plus complexes.

Nous recherchons des conseillers/ères de vente. Ils doivent être capables d'orienter les clients dans le domaine de la mobilité et dans celui des finances. À cet effet, une formation continue personnelle est donc indispensable.

Depuis plus de quinze ans, l'UPSA propose une formation de conseiller/ère de vente en cours d'emploi, formule qui a fait ses preuves. En raison de la forte demande et pour garantir une meilleure couverture géographique, un deuxième cursus s'ouvrira pour la Suisse allemande à la STFW de Winterthur.

Conçue sur mesure pour la branche, cette formation vous aide à réfléchir et à agir en fonction des ventes, du marché et des exigences commerciales dans votre travail quotidien.

Elle est proposée en huit modules qui peuvent être suivis séparément.

Lorsque tous les modules sont validés, vous pouvez vous inscrire à l'examen professionnel pour obtenir le titre de « conseiller/ère de vente automobile avec brevet fédéral ».

Le séminaire de base pour les débutant(e)s

Le séminaire de base pour les débutants dans la vente automobile a lieu chaque année en janvier, en allemand et en français. En raison de la forte demande en Suisse allemande, un deuxième séminaire de douze jours sera organisé en août 2017 à la Mobilcity à Berne (voir encadré). <



Conseiller de vente automobile / Conseillère de vente automobile avec brevet fédéral

Les connaisseurs des besoins des clients. Les conseillers de vente automobile interlocuteurs parfaitement informés, flexibles pour une clientèle de pointe. Ces spécialistes savent gagner la confiance des clients et les satisfaire par leur compétence. Ils communiquent avec sécurité et confiance et ont leur esprit d'équipe marqué. Pour ce faire, ils doivent disposer de vastes connaissances des produits de la marque représentée. Les conseillers de vente sont également en ce qui concerne les questions juridiques et techniques des assurances. Ils peuvent proposer aux clients des solutions optimales et peuvent également proposer aux clients des solutions optimales. Ils peuvent également proposer aux clients des solutions optimales. Ils peuvent également proposer aux clients des solutions optimales.



FORMATION CONTINUE – Conseiller de vente automobile / Conseillère de vente automobile avec brevet fédéral

Prérequis & conditions d'admission

Sont admis à l'examen final les candidats qui :

- sont titulaires du certificat fédéral de capacité d'une formation initiale ou possèdent un certificat au moins équivalent,
- peuvent justifier d'une expérience professionnelle d'au moins deux ans dans la vente d'automobiles en Suisse après leur formation professionnelle ou qui, en l'absence de réussite à la procédure de qualification (examen de fin d'apprentissage), peuvent attester de sept années de pratique (en Suisse), dont quatre au moins dans la vente d'automobiles
- peuvent apporter la preuve d'avoir terminé les 8 modules.

Sous réserve du paiement dans les délais de la taxe d'examen.

Durée : trois semestres, concomitant à l'exercice de sa profession.

Titre : « Conseiller de vente automobile / Conseillère de vente automobile avec brevet fédéral »

Informations et lieux de cours : Vous trouvez les lieux de formation actuels et des informations sur le site Internet de l'UPSA www.agvs-upsa.ch. « Formation », « Formation professionnelle supérieure »

Vue d'ensemble des domaines de compétences / modules

La formation continue comprend 8 modules. Chaque module est sanctionné par un examen et confirmé par une attestation.

- 1 Psychologie de la vente et formation de la personnalité
- 2 Communication et méthode de vente
- 3 Administration et informatique
- 4 Organisation du travail et gestion d'entreprise / Conscience de l'occasion
- 5 Comptabilité
- 6 Droit et assurances
- 7 Connaissance du produit pour la vente
- 8 Marketing et marché automobile

Possibilités de formation continue
Examen professionnel supérieur (EPS) : Gestionnaire d'entreprise diplômé de la branche automobile

UPSA / AGVS
Wölflistrasse 5, Case postale 64, 3000 Berne 22
Téléphone 031 307 15 15, Fax 031 307 15 16
info@agvs-upsa.ch, www.agvs-upsa.ch

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

19/04/17 - 12/01/17

Cursus de conseiller/ère de vente automobile avec brevet fédéral

Séances d'information à Berne :

Jeudi 6 avril 2017

Jeudi 1^{er} juin 2017

à 18 h 00 à la Mobilcity de Berne

Inscriptions sur agvs-upsa.ch/node/18550

Séance d'information à Winterthur :

Mercredi 12 avril 2017 à 19 h 00 à la STFW,
www.stfw.ch

Début des cours :

- Mercredi 26 avril 2017
Romandie Formation à Paudex (f)
- Jeudi 17 août 2017
Mobilcity à Berne (d)
- Mardi 22 août 2017
STFW à Winterthur (d)

Séminaire de vente de base pour les débutant(e)s

Le séminaire de base donne aux débutant(e)s les connaissances de base nécessaires pour la vente automobile.

Dates des cours : du 17 août au 1^{er} septembre 2017

Durée : 12 jours de cours de 8 h 30 à 17 h 00

Lieu : Mobilcity, Wölflistrasse 5, 3000 Berne 22

Inscriptions et informations :

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

Évolution

« Fascination automobile » : l'UPSA

Depuis 2011, l'UPSA assure la promotion de la relève dans l'automobile avec le concept « Car Stars ». Il est temps de faire évoluer cette image pour qu'elle demeure une réussite. Quant au site metiersauto.ch, il reçoit dans le même temps bien plus qu'un simple lifting. Sandro Compagno (texte) et Sascha Rhyner (photos), rédaction



Le nouveau visuel clé a été élaboré en groupe (de g. à dr.): Olivier Maeder, Erdem Demircan et Thomas Jenni.

■ Six ans, c'est long. Surtout, pour un visuel clé, également appelé sujet publicitaire. Depuis 2011, dans sa promotion de la relève, l'UPSA braque les projecteurs sur ses apprentis, véritables stars photographiées dans un environnement rappelant délibérément une affiche de cinéma. Avec des slogans tels que « Transforme ton talent » ou « Mission possible », elle fait référence à des films faisant la part belle à l'automobile afin de promouvoir les nombreuses possibilités de formation et de carrière dans la branche automobile.

L'heure est venue pour l'UPSA de faire évoluer ce sujet, tout réussi soit-il. Un groupe de travail rassemblant des représentants

des sections, des apprentis et des responsables de la formation et de la communication étudie depuis la fin janvier différentes approches : il s'est finalement décidé pour un concept dénommé « Fascination automobile ». Ce concept sera développé par l'agence de communication Viva, sous la houlette du groupe de travail, et devrait remplacer d'ici l'été prochain le visuel clé actuel, que ce soit sur les affiches, les annonces, les dépliants ou les bannières.

L'UPSA s'est engagée au sein de ce groupe en les personnes d'Olivier Maeder (direction/formation), Monique Baldinger (communication) et Arjeta Berisha (formation professionnelle). Les sections étaient représentées par Thomas Jenni, directeur de la section Soleure, et les apprentis par Erdem Demircan, apprenti mécatronicien d'automobiles à Amag, à Schlieren, et Silas Hummel, apprenti employé de commerce à l'UPSA, à la Mobilcity (Berne). Viva a complété et secondé l'équipe dans le domaine des concept, contenu et graphisme, print et web.

« On m'a pris au sérieux et mon avis a compté »

Ce visuel clé, adopté par le groupe de travail après deux ateliers intensifs, met l'accent sur l'humain, épaulé par les technologies modernes. Les personnes ne sont toutefois plus représentées comme des stars, mais au sein de leur environnement de travail. Comme avant, les modèles ne sont pas des professionnels, mais des apprentis de la branche.

De plus, la « fascination » pour l'automobile est encore plus frappante. Il s'agit là d'un point qui parle particulièrement aux apprentis, comme l'a révélé l'enquête auprès des diplômés 2016.



Un air d'Hollywood : les visuels clés existants sont développés.

en campagne pour les apprentis

Les couleurs devaient rester froides et techniques, et c'est aussi ce que souhaitaient les deux apprentis du groupe de travail. « C'était une expérience très intéressante, a expliqué Erdem Demircan à AUTOINSIDE le 1^{er} mars, à l'issue du second atelier. J'ai pu m'impliquer, on m'a pris au sérieux et mon avis a compté ». La nouvelle identité visuelle tiendra compte des voitures particulières et des utilitaires.

Coup de jeune pour metiersauto.ch

Dans le même temps, le site Internet metiersauto.ch sera remanié et modernisé. Il continuera à proposer des informations pertinentes sur la formation de base et sur la formation professionnelle supérieure. Il s'adressera néanmoins davantage à ses principaux groupes d'intérêts, les écoliers et les apprentis : il gagnera ainsi en interactivité. Un questionnaire d'aptitude ludique pour les métiers de l'automobile, ainsi qu'un moteur de recherche de stages et de places d'apprentissage ou encore un blog sont ainsi envisagés. L'objectif est ici de mettre en place une communauté et de l'inciter à se rendre régulièrement sur le site.

La présentation du site sera nettement modernisée. Là encore, les commentaires des deux apprentis seront pris en compte. La nouvelle mouture devrait être mise en ligne à la fin de l'année. <

Olivier Maeder : « Nous voulons réveiller le côté émotionnel de l'automobile »

Monsieur Maeder, quel est le but de l'UPSA avec ce nouveau visuel clé et la rénovation de metiersauto.ch ?

Olivier Maeder (responsable de la formation à l'UPSA) : Nous voulons optimiser la communication à l'égard de notre public cible, les écoliers et les apprentis, et les inciter à choisir un métier dans l'automobile. Par nos publications sur papier, mais aussi notre site Internet, nous voulons réveiller le côté émotionnel de l'automobile, mais aussi présenter notre passion pour la technique et susciter de l'intérêt pour la formation professionnelle de base dans cette branche.

Quel cap le site metiersauto.ch va-t-il prendre ?

Nous voulons avant tout nous adresser aux écoliers et aux apprentis. Ces derniers doivent occuper une place de choix sur le site ; ils doivent y présenter un aperçu de leur quotidien, au travail comme en formation, et inciter les écoliers à opter pour cette voie. Le site constitue également une plate-forme d'information pour les apprentis. Ils y trouvent des informations sur leurs perspectives d'avenir et de carrière. En outre, les parents, les enseignants et les conseillers d'orientation, qui pèsent de façon importante sur le choix des jeunes, doivent y trouver des renseignements sur nos offres de formation initiale et continue.

Sera-t-il plus difficile d'intéresser les jeunes aux métiers de l'automobile ?

Je ne crois pas. L'automobile, y compris les utilitaires, est un produit très émotionnel, doté d'une technologie passionnante, qui se développe à vitesse grand V. La difficulté réside bien plus dans l'extrême complexité de ce produit et dans les exigences qu'elle fait peser sur le métier.

Sponsored Content

Les clients de la CP MOBIL profitent aussi en 2017



■ pd. Le taux d'intérêt de la CP MOBIL reste supérieur au taux obligatoire selon la LPP. Grâce à des économies intelligentes et une gestion habile des finances, les clients de la CP MOBIL bénéficient une fois de plus d'avantages indéniables.

Des facteurs entrepreneuriaux tels qu'une structure efficace et une utilisation maîtrisée des ressources en termes de coûts sont essentiels pour soulager financièrement les employeurs et les salariés. S'y ajoutent une gestion du risque responsable et la poursuite d'une croissance contrôlée dont témoigne le taux de couverture constamment supérieur à 100 %.

De plus, l'introduction de la nouvelle stratégie informatique nous permet d'optimiser encore les processus et les coûts.

À partir de cette année, nous imprimons en outre de plus en plus souvent les documents envoyés par voie postale en noir et blanc, un des soi-disant « détails » permettant en fin de compte de réaliser des économies considérables, qui profitent directement aux clients de la CP MOBIL.

Notre approche et nos actions économiques sont payantes et permettent à la CP MOBIL de réduire régulièrement les cotisations de risque. Elles seront à nouveau réduites l'année à venir, et ce de 15 %. <

Nouvelle ordonnance sur la protection des jeunes travailleurs

L'OLT 5, source de clarté

Jusqu'à présent, seuls les jeunes de plus de 16 ans pouvaient effectuer des travaux dangereux pendant leur formation professionnelle initiale. L'établissement de formation devait obtenir une autorisation spéciale de l'office cantonal de la formation professionnelle si l'apprenti commençait sa formation professionnelle initiale avant 16 ans. La nouvelle ordonnance sur la protection des jeunes travailleurs change désormais la donne. **Thomas Jäggi, UPSA**

■ D'après la Confédération, de nouvelles mesures d'accompagnement relatives au plan de formation doivent être prises d'ici juillet 2017 pour que des jeunes de plus de 15 ans (HarmoS) puissent réaliser des travaux dangereux pendant leur formation professionnelle initiale sans autorisation spéciale.

La nouvelle base légale

Le 25 juin 2014, le Conseil fédéral a décidé d'abaisser de 16 à 15 ans l'âge minimum pour l'exécution de travaux dangereux durant la formation initiale (ordonnance sur la protection des jeunes travailleurs, OLT 5, RS 822.115). La mesure est entrée en vigueur le 1^{er} août 2014. L'ordonnance révisée prévoit que les organisations du monde du travail (OrTra) définissent, en plus des plans de formation, des mesures d'accompagnement de sécurité au travail et de protection de la santé pour les métiers comportant des travaux dangereux. Ces mesures d'accompagnement, qui ont été récapitulées pour chaque métier dans une liste succincte et claire pour les formateurs et les apprentis, entendent améliorer la sécurité au travail via une instruction approfondie des apprentis.

La position actuelle de l'UPSA

Les documents pilotes des annexes aux plans de formation existants (versions en allemand) des métiers d'assistant(e) en maintenance d'automobiles AFP, de mécanicien(ne) en maintenance d'auto-

mobiles CFC et de mécanicien(ne) d'automobiles CFC ont été finalisés puis adoptés par la Commission pour le développement professionnel et la qualité B+Q avant d'être approuvés fin 2016 par le Secrétariat d'État à la formation, à la recherche et à l'innovation (SEFRI). Prochaine étape : la traduction des versions pilotes dans les deux autres langues officielles pour que le SEFRI puisse définitivement approuver tous les documents, d'ici juin 2017.

Qu'en est-il des employés de commerce ?

Pour les formations automobiles initiales « non techniques », telles que celles d'assistant(e) du commerce de détail AFP, gestionnaire du commerce de détail CFC et employé(e) de commerce CFC, aucun travail dangereux particulier pendant la formation professionnelle initiale n'a été défini, si bien que ces ordonnances et autorisations ne nécessitent aucune modification.

Renouvellement obligatoire

Se pose désormais la question de savoir ce que ces mesures signifient pour les établissements de formation « technique ».

Après validation des annexes par le SEFRI (d'ici juillet 2017), les offices cantonaux de la formation professionnelle disposent de deux ans pour renouveler, et le cas échéant compléter, les autorisations de formation. L'office cantonal de la formation professionnelle compétent contactera à cet effet tous les établissements de formation qui for-



RÉALISÉ

Révision des mesures d'accompagnement par UPSA, approbation des documents pilotes (versions allemandes) par SEFRI avant fin 2016

01 à 03.2017

Traduction et mise en place des documents dans les 2 autres langues nationales

Dès 07.2017

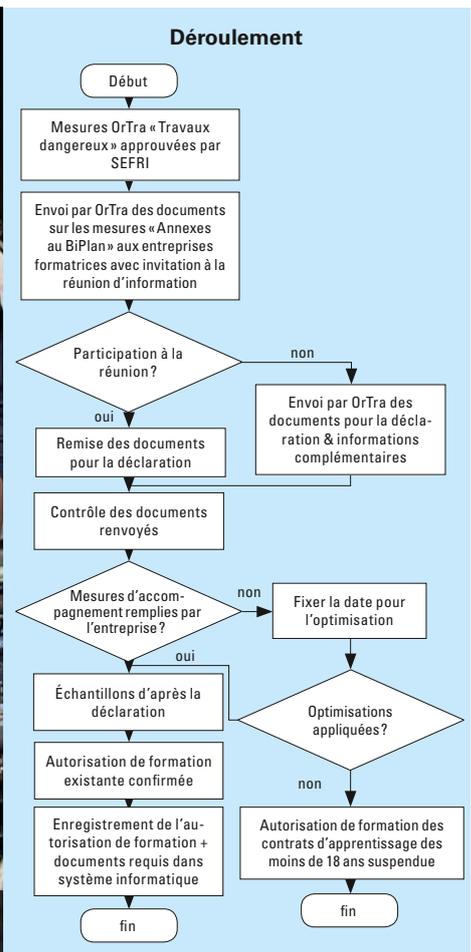
Orientation/formation des établissements de formation dans tout le pays après approbation & validation définitives des documents par SEFRI

Jusqu'à 07.2019

Autorisation de formation renouvelée par Offices cantonaux de la formation professionnelle

ment des apprentis pour les métiers d'assistant(e) en maintenance d'automobiles AFP, de mécanicien(ne) en maintenance d'automobiles CFC et de mécatronicien(ne) d'automobiles CFC, et qui disposent d'une autorisation de formation. Les clarifications nécessaires auront lieu au moyen d'un questionnaire (déclaration volontaire) ou lors de réunions d'information. Les établissements souhaitant, à l'avenir, uniquement former des apprentis de plus de 18 ans peuvent renoncer à cette démarche et en informer l'autorité cantonale.

Le processus de renouvellement de l'autorisation de formation est présenté sur ce schéma. Les collaborateurs du service formation professionnelle de l'UPSA se feront un plaisir de répondre à toute demande de renseignements complémentaires. <



COMMENT METTEZ-VOUS EN OEUVRE LA SÉCURITÉ AU TRAVAIL?

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

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

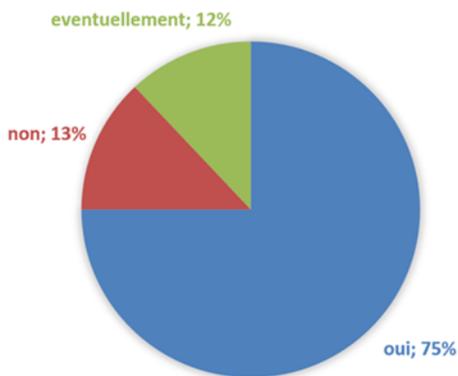
Les membres de l'UPSA bénéficient d'un rabais de 25% sur les frais d'inscription et la cotisation annuelle de la solution par branche.



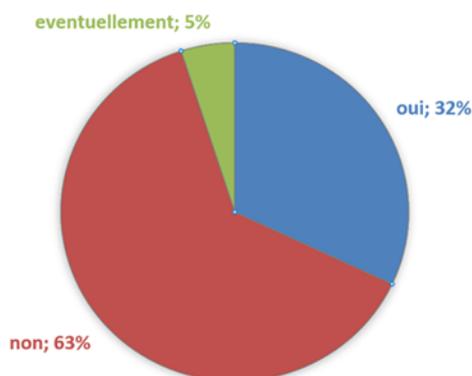
Solution par branche pour la sécurité au travail et la protection de la santé de la branche automobile et des deux-roues (SAD)
Secrétariat, Wölflistrasse 5, case postale 64, 3000 Berne 22
Numéro gratuit 0800 229 229, fax 031 307 15 16
E-mail info@safetyweb.ch, www.safetyweb.ch



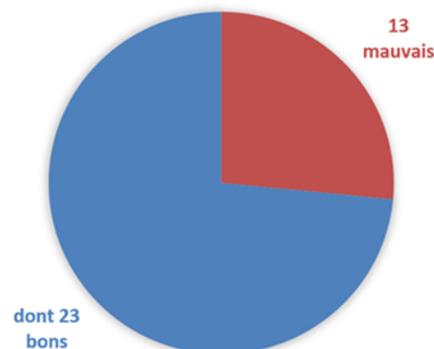
VOYEZ-VOUS DES AVANTAGES?



JUGEZ-VOUS LE PRIX JUSTE?



36 LEADS PAR MOIS



«COST PER LEAD»: PAYEZ SEULEMENT POUR LES BONS LEADS, PAS POUR UN ABONNEMENT.

Une analyse de marché effectuée par autolina.ch ag auprès de 100 garagistes a montré que 63% considèrent que le prix d'un système par abonnement est injuste. En revanche, ils sont 75% à percevoir les avantages des bons leads. La plateforme automobile en ligne novatrice autolina.ch ag réagit donc aux besoins du marché, établissant un nouveau jalon! Le nouveau modèle d'affaires «COSTS PER LEADS» est une exclusivité autolina.ch. Payez seulement pour les bons leads, pas pour un abonnement.

En tant que vendeur de voitures, VOUS avez 7 bonnes raisons de participer!

1. Résonance clairement mesurable sur la base des demandes par téléphone/e-mail
2. Investissement clairement calculable: Fr. 360.-/an plus 30.- par contact établi
3. PAS D'ABONNEMENT payé à l'avance
4. Prix justes et uniformes pour tous les garages
5. Jusqu'à 50% d'économies par rapport au système d'abonnement!
6. Vous ne payez que pour les contacts prometteurs avec des clients
7. Pas d'engagement ferme, pas de risque, vous pouvez vous retirer quand vous le souhaitez!

Le secteur a besoin de nous pour que la concurrence soit saine!

Ibrahim Yildiz,
CEO autolina.ch



5^e tournoi de golf de l'UPSA 2017

Si vous savez qu'un « driving range » n'a pas grand-chose à voir avec l'automobile, mais qu'on peut y exercer son « swing », vous êtes cordialement invité(e), le vendredi 19 mai 2017, au 5^e tournoi de golf que l'UPSA organise pour ses membres. Désormais, en tant que membre de l'UPSA, vous pouvez inviter des clients au tournoi. Venez méditer sur la fascination des « fairways », des « greens » et des « bunkers » dans un bel environnement, en notre compagnie... et jouer, bien sûr !

Date: vendredi 19 mai 2017

Lieu: Golfclub Interlaken-Unterseen
www.interlakengolf.ch

Programme provisoire (selon le nombre de participants)

dès 8 h 00 Accueil, café et croissants
dès 9 h 00 Départ sur le Tee 1
Collation sur le Tee 10
env. 17 h 00 Repas du soir et proclamation des résultats

Conditions: membre d'un club de golf (suisse) reconnu ou détenteur/trice d'une ASG Golfcard, handicap 0-36 max. (autorisation de parcours non valable)

Type de jeu: Stableford, comptant pour le handicap

Catégories

Brut Messieurs Net Messieurs
Brut Dames Net Dames

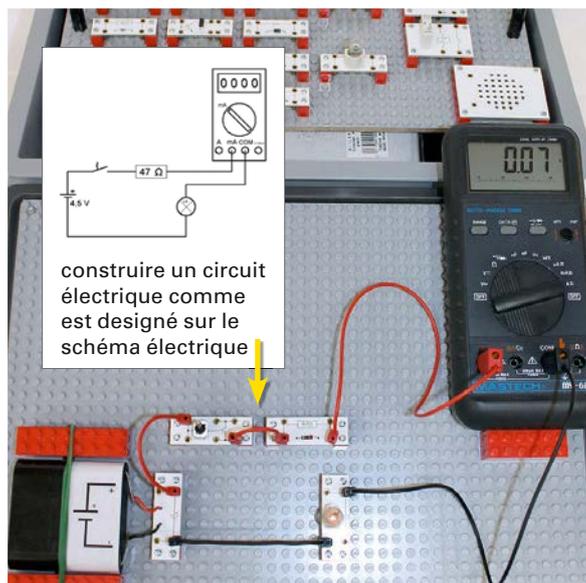
Prix: 1^{er} rang Brut, 1^{er} à 3^e rang Net pour Dames et Messieurs

Nombre de participants: 80 personnes max. (selon l'ordre d'arrivée des inscriptions)

Heure du début de la compétition: à consulter dès le 18 mai 2017 à 12h00 sur golfsuisse.ch ou interlakengolf.ch et par téléphone au 033 823 60 16

Coûts: CHF 170.- par participant, incluant le greenfee, le café et les croissants, la collation et le repas du soir, boissons comprises

Inscription jusqu'au 1^{er} mai 2017: agvs-upsa.ch/fr/node/18108



construire un circuit électrique comme est designé sur le schéma électrique

ELEXBO

Box électronique d'expérimentation

Eapprendre l'électricité et l'électronique dans la garage

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

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



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

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

Ronal Group

www.ronal-wheels.com

> Nouvelle jante SUV SL7 Gladiatore disponible

pd. La nouvelle SL7 Gladiatore est disponible dans la gamme Speedline Corse de Ronal Group depuis février 2017.

La jante SUV sportive et puissante, mais pourtant légère grâce à la technologie de fluotournage, est le dernier produit de la gamme Speedline Corse. Dans un premier temps, la jante au design incomparablement prononcé est produite au format 8,5x18 pouces avec une finition de surface Ferric anthracite mate face polie. La gravure laser de qualité souligne le caractère sportif et fait de la jante un élément authentique d'exception.

La jante SL7 Gladiatore spécialement conçue pour les SUV convient parfaitement à différentes applications d'Audi (Q3, Q5 et Q7), de Mercedes (GLC, GLK et ML) et de BMW (X1 et X5), mais aussi des Porsche



Cayenne, VW Touareg, Ford Kuga et Volvo XC. Elle est également disponible pour divers modèles Range Rover, Jeep, Lexus et Hyundai.

L'entreprise implantée à Härkingen (Suisse) fait partie des fabricants de jantes en alliage léger pour VP et utilitaires les plus importants. Partenaire de longue date du secteur, l'entreprise fabrique exclusivement des jantes répondant aux exigences strictes des constructeurs automobiles. Connaissant une croissance continue, elle est synonyme de proximité à la clientèle, de capacité d'innovation et de travail de qualité. Ronal Group emploie plus de 7000 personnes dans le monde. <

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

Pour les clients de
CP MOBIL, c'est Noël
toute l'année.

Taux d'intérêt LPP 2017 +1%

CP MOBIL	2%
Obligatoire	1%

Cotisations de risque 2018

Réduction de 15%



PK MOBIL
CP

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

En route vers un avenir sûr

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



Fiduciaire de la Branche

- Tenue de comptabilités
- Conseil lors de la clôture des comptes
- Révisions ordinaires et restreintes
- Etablissement et vérification de décomptes TVA
- Conseil fiscal et établissement de déclarations fiscales
- Assistance en cas de fondation, réorganisation, assainissement et liquidation d'entreprises
- Conseil d'entreprises et conseil financier
- Prestations d'encaissement
- Comptabilité des salaires

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

Carex Autozubehör AG

www.carex.ch

> Nouveauté Carex: Lite Blox, la batterie révolutionnaire de véhicule

pd. Carex a des connaissances solides dans le domaine de la construction légère et l'expérience de la commercialisation et de l'après-vente de batteries pour les sports mécaniques. En combinant tout cela dans une batterie

de démarrage innovante et ultra légère destinée à une utilisation dans des environnements extrêmes en sports mécaniques et en performance, la marque garantit une bonne qualité pour les garagistes et les consommateurs.

Fabriquée à la main en Allemagne, la Lite Blox utilise la dernière technologie de stockage Li-FePO, permettant des densités d'énergie élevées dans de petites batteries légères, pour une fiabilité optimale. Elle convient aux générateurs courants, peut être montée indépendamment de la position et remplace la batterie de démarrage originale tout en étant bien plus petite et légère.

Développée, fabriquée et assemblée à la main dans l'usine au bord du Lac de Constance, chaque Lite Blox est contrôlée visuellement et techniquement avant l'expédition pour s'assurer qu'un produit irréprochable affichant une durabilité et une performance maximales soit livré. Les meilleures normes de qualité de fabrication et de matériaux sont au cœur des préoccupations de l'entreprise.

Faits:

- Jusqu'à 25 kg de moins
- Durée de vie jusqu'à trois fois plus longue
- Interface NFC pour un diagnostic d'état en temps réel
- Adaptée à presque tous les concepts de véhicule
- Pratiquement aucune autodécharge en cas d'inutilisation
- Testée sur des voitures de course et approuvée par la fédération allemande des sports mécaniques
- Sans entretien grâce à une électronique intelligente avec fonction d'avertissement sonore
- Développée et fabriquée à la main en Allemagne

Prix de vente conseillé: dès CHF 740.-, TVA incluse <



depuis 1964
CORTELLINI & MARCHAND AG
061 312 40 40
 Rheinfelderstrass 6, 4127 Birsfelden

Le plus complet des services de réparation de boîtiers électroniques pour auto de Cortellini & Marchand AG
www.auto-steuergeraete.ch

Vous cherchez, nous trouvons – Votre service de recherche pour pièces automobiles d'occasion
www.gebrauchte-fahrzeugteile.ch

Nouveau: FGS, la remorque avec essieu élévateur et 100% d'équilibrage
Poids utile à 2,9t

Remorques pour le transport de voitures, carrosseries
 Visitez notre exposition ou demandez une démonstration. Disponible également en modèle communal.

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

AUTO INSIDE**Le magazine spécialisé au plus fort tirage de la branche automobile suisse**

90^e année, 11 numéros en allemand et en français
 Tirage certifié REMP octobre 2016 : 11 882 exemplaires dont 8947 en allemand et 2935 en français

Éditeur

Union professionnelle suisse de l'automobile (UPSA)
www.agvs-upsa.ch

Éditions

AUTOINSIDE
 Wölflistrasse 5, case postale 64
 CH-3000 Berne 22
 Téléphone: +41 (0)31 307 15 15
verlag@agvs-upsa.ch, www.autoinside.ch

Administration et gestion des abonnements

Abonnement annuel
 CHF 110.- (TVA incluse)
 Numéro à l'unité
 CHF 11.- (TVA incluse)
 Contact: Alain Kyd
 Téléphone: +41 (0)31 307 15 15
alain.kyd@agvs-upsa.ch, www.agvs-upsa.ch

Rédaction

Supports médiatiques de l'UPSA
 Flurstrasse 50, CH-8048 Zurich
 Téléphone: +41 (0) 43 499 19 81
newsdesk@agvs-upsa.ch

Rédaction: Mario Borri (mbo, rédacteur mobilité en chef), Sandro Compagno (sco, responsable Gestion du contenu), Reinhard Kronenberg (kro, responsable Journalisme), Sascha Rhyner (srh, rédacteur mobilité), Jean-Pierre Pasche (jpp, correspondant Suisse romande), Bruno Sinzig (si, domaine spécial Formation), Raoul Studer (rst, domaine spécial Politique)

Autres articles de: Monique Baldinger, Stephan Bättig, Thomas Jäggi, Nicolas Kunz, Olivier Maeder, Christa Odermatt, Markus Peter, Urs Wernli

Conception: Robert Knopf, Christoph Pfister

Commercialisation

Supports médiatiques de l'UPSA
 Flurstrasse 50, CH-8048 Zurich
 Contact: Erich Schlup, Key Account Manager
 Téléphone: +41 (0) 43 499 19 83
 Portable: +41 (0) 79 256 29 23
vermarktung@agvs-upsa.ch

Responsabilité générale

Rédaction et commercialisation
 Georg Gasser
 Supports médiatiques de l'UPSA
 Flurstrasse 50, CH-8048 Zurich
 Téléphone: +41 (0)43 499 19 99
ggasser@agvs-upsa.ch

Impression/envoi

galledia AG
 Burgauerstrasse 50, CH-9230 Flawil
www.galledia.ch
 Contact: Michael Rottmeier
 Téléphone: +41 (0)58 344 97 44
michael.rottmeier@galledia.ch

Réimpression ou reproduction d'articles, même partielle, uniquement avec l'accord des médias de l'UPSA. Nous déclinons toute responsabilité pour les manuscrits et les photos envoyés spontanément. L'administrateur des pages auxquelles renvoie les liens est seul responsable de leur contenu.



imprimé en suisse

UPSA | AGVS

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

Diversité et qualité chez Derendinger. Pour les meilleurs garages.

www.derendinger.ch



**Pièces
détachées et
accessoires**

Derendinger