

ÉDITION 10 – OCTOBRE 2017

AUTO INSIDE

Le magazine spécialisé pour les garagistes suisses

**L'évolution du secteur des batteries
et des phares**

Pages 10 – 21

**Les avantages à investir dans l'activité annexe
de « lavage et entretien »**

Pages 22 – 30

**L'opinion des organisateurs et des visiteurs
sur le salon interne SAG des fournisseurs**

Pages 76 – 95



garagino

rouler en toute simplicité 



garagino.ch – Votre plateforme digitale de vente

Pour que vos clients puissent vous atteindre en ligne à tout moment et de partout.

garagino.ch – rouler en toute simplicité

Carrosserie *plus*



Le concept de première classe pour les ateliers de carrosserie.

«Carrosserie plus» associe les nouvelles technologies à l'expérience et au plaisir du savoir-faire de carrossier. Les ateliers «Carrosserie plus» effectuent tous les travaux dans une qualité optimale, dans le respect des délais et avec un engagement qui est marqué par la proximité et la responsabilité, pour une voiture parfaite

sous tous les angles. En tant que prestataire de services global pour le secteur des garages et carrosseries en Suisse, Derendinger propose de nombreux assortiments nécessaires à une carrosserie professionnelle. En effet, nous ne sommes pas n'importe quel atelier de carrosserie. Nous sommes l'atelier avec le plus.



Intéressé(e)?

Votre représentant Derendinger sera ravi de vous donner de plus amples informations.

www.carrosserieplus.ch

Derendinger

Octobre 2017



10 La technique d'éclairage automobile fait partie intégrante de la sécurité routière. Au tournant du 20^e siècle, les lampes de vélos à acétylène étaient la technologie ultra-moderne de nos jours. Rétrospective.



64 « Si nous n'y arrivons pas dans les deux ans qui viennent, il sera trop tard. J'en suis plus ou moins sûr » : Reiner Mangold, en charge chez Audi de l'avenir durable et de la conduite automobile neutre en CO₂, s'exprime clairement sur les chances de la voiture au gaz. Coup d'œil dans les coulisses de l'usine Audi d'Ingolstadt.



76 Le Swiss Automotive Group (SAG) a convié la branche nationale et internationale des équipements automobiles à son salon spécialisé: plus de 70 exposants ont répondu à l'appel. « Le salon répond très clairement à un besoin », notent, visiblement satisfaits, les responsables SAG.



En couverture:
garagino.ch –
Votre plateforme numérique de vente

Éditorial

5 L'automobile fascine toujours ; l'e-mobilité arrive

En bref

Phares/batteries

- 10 Éclairage: de la bougie à la diode lumineuse
- 14 Allumez vos phares, faites des affaires
- 16 Batteries: un marché bipolaire

Lavage/entretien/carrosserie

- 22 Les stations de lavage, c'est du propre
- 24 Facteurs de réussite d'un centre de lavage
- 28 Peinture automobile: souhaits d'avenir

Association

- 34 La Journée des garagistes suisses 2018
- 36 La mobilité du futur: les défis
- 39 La rencontre des anciens de l'UPSA
- 40 La CC Mobil fête ses 70 ans
- 42 Snapchat de l'UPSA: devenir bénévole

Profession et carrière

- 44 Riet Bulfoni est fin prêt pour les WorldSkills
- 47 Yousty: occuper les places d'apprentissage
- 48 Business Academy: les nouveaux cours
- 51 Le nouveau test d'aptitude
- 54 L'apprentissage de commerce est à jour

Atelier et service après-vente

- 56 Un garage de Morges travaille pour la Jordanie
- 60 Les Cités de l'énergie s'intéressent au CEA
- 61 Nouveau garage CEA en août
- 62 Autofit fête ses 20 ans
- 63 Hostettler: le nouveau CEO
- 64 La voiture au gaz: visite à Ingolstadt
- 68 Bris de glace: la réparation est rentable
- 70 Défilé de stars chez ESA et Pirelli
- 72 La prudence est maître-mot

Management et droit

- 75 Apéritif des garagistes 2017

Swiss Automotive Show

- 76 Confirmation du succès d'ouverture
- 79 Ce qu'ont montré les exposants
- 94 Informations et remerciements

Sections

- 96 Le nouveau visuel voyage
- 99 Les restaurateurs de véhicules en plein essor
- 100 Les championnats professionnels à Bâle
- 101 En souvenir de Peter Woodtli

Garages

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

hostettler autotechnik ag

CALCIUM POWER[®]
HOCO
BATTERIES

MADE FOR YOUR NEEDS!
BEST PRICE, HIGH QUALITY



shop.autotechnik.ch
www.autotechnik.ch

L'automobile fascine toujours; l'e-mobilité arrive

Chère lectrice, cher lecteur,

Les attentes envers l'électromobilité dite « écologique » et la croyance en sa rapide expansion ne faiblissent pas. L'hystérie populaire autour des moteurs diesel et de leurs taux d'émissions a gagné une grande partie du monde politique au cours de l'été. Une grande vague de véhicules à motorisations alternatives est attendue chez de nombreux constructeurs. Le salon international de l'automobile de Francfort (IAA) a présenté plus de véhicules électriques que jamais. Les gammes de modèles annoncées, entièrement électriques ou hybrides, sont très variées. L'écho dans les médias est cependant nuancé. « Eile mit Weile » (Hâte-toi lentement), titrait récemment un célèbre journal dominical. En effet, il faudra encore attendre avant que les concept-cars soient suffisamment autonomes et concurrentiels sur le marché.

La lente implantation des stations de recharge pouvant être utilisées par tous les systèmes se fait également attendre. À cela s'ajoute le fait que la batterie ne répond pas encore aux exigences, malgré une évolution constante. La question de la mise à disposition d'une énergie électrique propre et exempte de CO₂ reste ouverte. De même, les méthodes de recyclage efficaces des batteries modernes ne sont pas clarifiées, pas plus que la question de



« La question de la mise à disposition d'une énergie électrique exempte de CO₂ reste ouverte. »

la dégradation écologique des terres rares utilisées dans l'électronique.

L'électromobilité avance lentement mais sûrement. L'enjeu est désormais d'exploiter ce rythme un peu traînant et de nous préparer à cette technologie. L'Union professionnelle suisse de l'automobile s'intéresse aux toutes dernières technologies ainsi qu'aux évolutions du marché et des politiques, et tient ses membres informés des principaux changements. Ainsi, lors de la réunion à huis clos de cette année, le comité central a examiné les stratégies en œuvre et s'est notamment penché sur les nouvelles tendances de la mobilité et sur le rôle des garagistes.

À l'occasion de la journée des garagistes suisses du 17 janvier 2018, nous souhaitons familiariser les participants avec les nouvelles tâches inhérentes à la mobilité du futur, sous le thème « mission mobilité: le rôle des garagistes, ce qui change et ce qui reste ». Vous trouverez plus d'informations sur la réunion dans le programme ci-joint. Les inscriptions sont ouvertes dès maintenant sur notre site Internet sous www.agvs-upsa.ch/fr/colloque2018. Nous nous réjouissons de votre participation.

Les offres de mobilité vont fortement évoluer et se diversifier. L'automobile continuera de jouer un rôle prépondérant, avec une large part de moteurs thermiques. L'électrification du parc automobile sera encouragée par les politiques climatiques notamment, mais augmentera modérément. Malgré tous ces défis, nous autres garagistes pouvons nous appuyer sur ce constat: la fascination pour l'automobile est intacte.

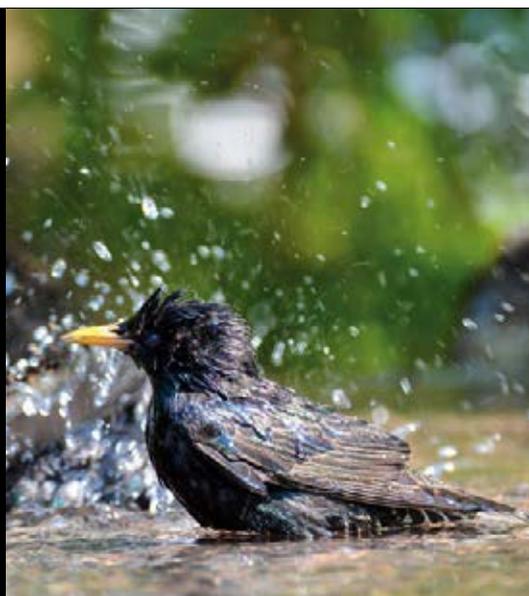
En vous souhaitant une activité fructueuse et une bonne santé,

Cordiales salutations

Urs Wernli, président central

Tout pour assurer le nettoyage et le soin parfaits.

Dr.OK Wack Chemie... BRUNOX Turtle



CHEMUWA



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



Xherdan Shaqiri à bord de son nouveau véhicule de fonction.

Xherdan Shaqiri roule en nouvelle VW Arteon

Il y a les berlines classiques. Et il y a les voitures de sport. Les premières offrent un grand espace et un grand confort, les secondes un design autonome et une pure dynamique. L'Arteon réunit les deux. C'est également ce qui a convaincu **Xherdan Shaqiri**: la nouvelle berline sportive VW fait depuis fin août office de voiture de fonction du pro de Stoke. L'Arteon fait briller les yeux de la star de football: « Quand j'ai vu l'Arteon pour la première fois au Salon de l'auto de Genève au printemps dernier, j'ai su que ce serait ma nouvelle voiture de fonction! » L'assise profonde le réjouit tout particulièrement: avant de prendre le volant de l'Arteon, il roulait un imposant VW Touareg.

Lexus: la meilleure filiale d'Europe est basée à Schlieren



Christoph Frei dirige depuis un an le centre Lexus de Schlieren.

L'Argovien peut désormais se vanter d'être le « meilleur Japonais d'Europe ». Des mois durant, « Lexus Europe » a contrôlé la qualité et la compétence de ses 290 centres européens dans le cadre d'un « achat mystère » national. Résultat: la meilleure filiale n'est ni à Berlin, ni à Paris ou à Londres, mais en Suisse: à Schlieren, pour être exact. Nouveau champion d'Europe, le site national a su le mieux convaincre les experts dans tous les domaines de qualité de prestations, par exemple en matière de service, de compétence produits ou concernant les sujets « Ordre et propreté dans l'entreprise ».

Nouveau directeur des ventes chez Wilhelm & Dousse AG



Sandro Kläui occupe depuis août les fonctions de nouveau directeur chez Wilhelm & Dousse AG de Reichenburg. Le spécialiste marketing

et ventes diplômé fédéral a dernièrement prouvé ses talents de responsable en tant que Fleet & Corporate Sales Manager chez Nissan Suisse. Il travaillait auparavant en qualité de directeur marketing de concepts d'ateliers chez Derendiger.

Peter Fahrni prend le relais chez Kia Motors

Peter Fahrni est le nouveau directeur de Kia Motors SA. Il succède à **Michel Rutschmann** qui, après plus de neuf ans au service de Kia, va relever de nouveaux défis au sein du Groupe Emil Frey. Peter Fahrni a repris la direction de Kia Motors SA de Safenwil en date du 14 août 2017. Le Suisse de 57 ans dispose d'une longue expérience en matière de direction nationale et internationale dans la branche automobile. Peter Fahrni: « Je vous remercie de la confiance que vous m'accordez et je me réjouis de garantir la future réussite de Kia avec l'équipe d'importateurs et le réseau de concessionnaires. »



Peter Fahrni, directeur Kia.

Inauguration festive du nouveau centre Porsche de St-Gall



Gregor Bucher.

À deux pas de l'ancien site, le nouveau centre Porsche de Saint-Gall a été inauguré

début septembre. Un des centres Porsche les plus modernes et les plus exclusifs de Suisse occupe désormais une surface globale de 5000 m² sur la Zürcherstrasse 511. L'ancienne surface d'exposition a été quasiment triplée pour atteindre 1300 m² et offre de la place pour 20 véhicules. L'atelier, jusqu'alors grand de 350 m², accueille désormais les mécaniciens sur onze postes de maintenance et de réparations répartis sur 800 m². « Nous devons jusqu'alors faire face à un manque de place au centre Porsche. Sur le nouveau site, nous disposons désormais de grands espaces et toutes les conditions sont réunies pour que nos collaborateurs puissent donner leur maximum sur des postes de travail ultra-modernes et répondre ainsi aux attentes des clients Porsche », note le directeur **Gregor Bucher**, ravi.

Pneutotal.ch fête son anniversaire

Avec www.pneutotal.ch, le Swiss Tyre Group a lancé à l'automne 2016 la première boutique de pneus de grands revendeurs spécialisés suisses

Liberté d'entreprise

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

indépendants. Cette boutique en ligne fête désormais son premier anniversaire. C'est en toute connaissance de cause que pneutotal.ch travaille en ligne et hors ligne, faisant ainsi référence aux atouts des PME participantes: le conseil personnel et un service complet. Les partenaires de pneutotal sont tous des entreprises indépendantes dirigées par leur propriétaire. Elles réunissent pour les consommateurs les avantages du shopping Internet avec la variété des marques, le conseil personnel, la simplicité de manipulation, la qualité de service et une garantie globale.

Le rallye propre a passé la ligne d'arrivée

« L'équipe de Suisse orientale », composée de **Thierry Grünberger** et de **Patrick Ritch** a gagné le « rallye propre » allant de Zurich en Italie et de retour au salon Auto Basel. La mission consistait à émettre le moins de CO₂ possible en parcourant les 1322 kilomètres de pistes à bord d'une Seat Leon TGI au gaz. Les cinq équipes se sont affrontées



L'équipe gagnante lors d'un challenge sur le circuit de Varano (I).

lors de différents challenges. Une voiture au gaz roulant avec 20 % de gaz bio dans le carburant, émet jusqu'à 40 % de CO₂ et d'autres gaz de serre en moins qu'une voiture essence.

Luca de Meo médaillé Eurostar

Grand honneur pour **Luca de Meo**: CEO de l'année, le président du comité directeur de Seat S.A a été nommé Eurostar 2017 dans la catégorie industrie automobile par « Automotive News Europe ». Le fameux magazine automobile honore par ce prix le travail effectué par le quinquagénaire pour la marque espagnole, laquelle lui doit d'être retournée dans le vert. La remise du prix a eu lieu de 11 septembre, en préambule au salon international automobile de Francfort. Luca de Meo a pris les rênes de la présidence du comité de Seat S.A en novembre 2015. Sous sa direction, l'entreprise connaîtra en 18 mois la plus grande offensive de son histoire en sortant quatre nouveaux modèles (SEAT Ateca, SEAT Leon, SEAT Ibiza et SEAT Arona).



Luca de Meo.

Inauguration du nouveau garage Maserati à Lutry (VD)

Le Garage Zénith SA, partenaire contractuel Maserati de longue date, vient d'ouvrir un nouveau site. Les véhicules de sport et de luxe de Modène seront désormais présentés à Lutry dans un bâtiment de quatre étages répartis sur 4900 m². **Alberto Cavaggioni**, General Manager Maserati Europe, et **Piergiorgio Cecco**, Managing Director Maserati Suisse, ont fait le déplacement pour l'inauguration. Le nouveau site du garage Zénith SA de Lutry se situe dans un endroit pittoresque avec une vue spectaculaire sur le lac Léman et la « Riviera suisse ». Il est de plus non loin de l'autoroute reliant Genève, Lausanne et le canton de Valais. Cette nouvelle localité diffuse un sentiment d'exclusivité et permet d'ex-

plorer de toutes nouvelles possibilités de présentation des véhicules Maserati grâce à son architecture moderne.

Enquête: les garagistes sont pour les salons de courte durée

Tremblement de terre au sein de la branche automobile: en août, agvs-upsa.ch annonçait en exclusivité que le Swiss Automotive Group (SAG) exposerait à l'expo SAA de courte durée lors du Salon de l'auto 2018. Alors que ses concurrents ESA et Hostettler seront présents en 2018 pendant 13 jours dans la halle 7, SAG rejoindra l'expo SAA avec des marques telles que Derendinger, Technomag ou Matik. « Les garagistes devraient trouver le temps de passer nous voir même si nous ne sommes présents que sept jours », justifie **Olivier Métraux**, le président du CA. Il s'avère que de nombreux garagistes de l'UPSA considèrent le salon de courte durée comme une bonne chose. Un sondage mené sur agvs-upsa.ch a mis les éléments suivants à jour: 54 % des personnes sondées soutiennent l'idée de SAG d'exposer au salon de courte durée. 24 % sont d'avis que cette décision dévalorise la halle 7. 22 % n'ont pas d'avis sur la question.



Une formation quotidienne:
www.agvs-upsa.ch

le GARAGE,
le concept de garage
partenarial de votre ESA



le GARAGE

La marque de votre choix



Apprentissage d'un nouveau sport et mise en pratique passionnée: les collaborateurs de l'UPSA au Team-Challenge.

Team-Challenge: La balle est dans le camp de l'UPSA

mb. Les collaborateurs du secrétariat de l'UPSA se sont réunis à l'occasion d'une manifestation sportive pour stimuler l'esprit d'équipe. Ils se sont entraînés au base-ball pendant le Team-Challenge.

Le Team-Challenge UPSA de cette année a eu lieu sur la grande Allmend, nichée entre le Stade de Suisse, la PostFinance Arena et le stade d'athlétisme de Wankdorf, dans le quartier sportif des Young Boys, du SC

Berne et du BSV Berne. Mais c'est plus précisément sur le terrain de base-ball des Bern Cardinals, équipe fondée en 1986, que ce détour sportif a conduit les participants.

Flair américain en Suisse

Le base-ball est un jeu de frappe de balle qui oppose deux équipes. Les défenseurs mettent la balle en jeu et les attaquants doivent la frapper à l'aide d'une batte. S'ils y parviennent, ils peuvent ensuite marquer des points en ralliant tour à tour quatre bases. Les dé-

fenseurs cherchent en revanche à les en empêcher en interceptant la balle. Le base-ball est un sport typiquement américain, bien qu'il soit également répandu en Amérique latine et au Japon, et depuis quelques décennies aussi en Suisse.

Preuve d'effort et de dynamisme

Un sport donc exigeant pour les participants au Team-Challenge UPSA, qui ont d'abord assisté à une formation donnée par Ernesto Pereira Garcia, un ancien membre de l'équipe nationale du Venezuela. Notons au

passage que l'assimilation des règles du jeu a duré un certain temps. Le match joué par la suite l'a été avec d'autant plus d'entrain!

L'équipe UPSA rassemblée pour l'occasion s'est beaucoup amusée lors de cet après-midi et a conclu cette aventure sportive à l'américaine autour de hamburgers et de bière.



Plus d'informations sur:
www.cardinalsbern.ch

AUTOSCOOUT24 YOUNG
DRIVER
Challenge
POWERED BY SEAT

FOLLOW THE TOP 3 DRIVERS!

AUTOSCOOUT24.CH/YDCHALLENGE



AUTO
SCOUT 24



LES CARROSSIERS CINQ ÉTOILES

NOTRE SAVOIR-FAIRE FAIT LA DIFFÉRENCE

Notre vocation est de proposer une solution globale, efficace et économique à nos partenaires assureurs, de leasing et gestionnaires de flottes sans rupture de mobilité.

Vous pouvez compter sur l'expertise des carrossiers FIVE STAR, certifiés Swiss TS, pour vous proposer une réparation sur mesure et un service performant.



by Cromax®

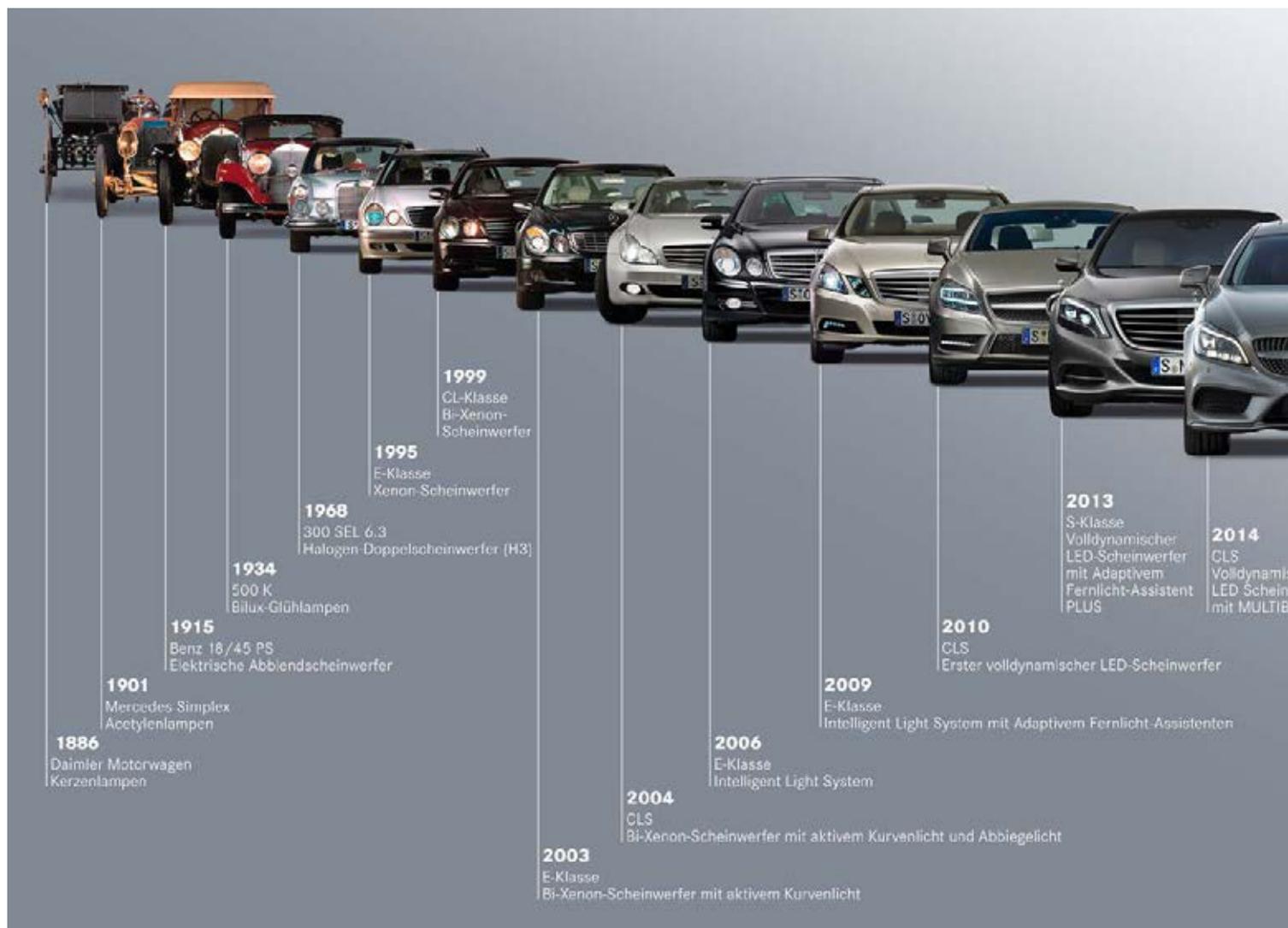
FIVE STAR ★ **PASSION CARROSSIER**

www.cromaxfivestar.ch

La technique d'éclairage au fil du temps

De la bougie à la diode lumineuse

Que ce soit de jour comme de nuit, la technique d'éclairage automobile fait partie intégrante de la sécurité routière. Le slogan « pas de visibilité sans lumière » vaut aussi bien pour le « voir » que pour « l'être vu ». Faisons une petite rétrospective de l'histoire de la technique d'éclairage automobile et jetons un coup d'œil sur son avenir proche. **Bruno Sinzig**, rédaction



Bien qu'il manque certaines ampoules et l'éclairage laser, la photo illustre l'évolution de la technique d'éclairage. Les chiffres annuels sont à interpréter avec prudence, ce listage se rapportant à Mercedes.

■ Les premiers conducteurs devaient se contenter de phares équipés de bougies. Les véhicules roulant toujours plus vite, les éclairages à la bougie datant de l'époque des ca-lèches ne satisfaisaient plus aux exigences. Les lampes à acétylène mises en place dès 1896 sur les vélos ont trouvé par la suite leur implantation dans la branche automobile.

En mars 1913, Bosch, avant-gardiste en matière d'électricité automobile, a installé le

courant électrique dans les voitures. Avec le générateur, nommé « alternateur » en fonction de son usage, les premiers phares électriques ont fait leur apparition.

Ampoules Bilux ou Duplo

Sous la désignation d'ampoule BILUX, Osram a implanté en 1925 une ampoule à deux filaments sur le marché, destinée à l'éclairage en feux de route et feux de position. D'autres

fabricants qualifiaient les ampoules correspondantes d'ampoules Duplo ou Bilux.

Pour améliorer l'éclairage du bas-côté droit, des systèmes de phares équipés de feux de position asymétriques sont apparus dès 1957.

De manière générale, la puissance lumineuse des ampoules conventionnelles est cependant très faible. Le rendement lumineux peut certes être augmenté lorsque le filament spiralé chauffe, mais ce gain de lumière se

fait aux frais de la durée d'utilisation, les particules de tungstène vaporisées noircissant l'intérieur de l'ampoule. En outre, le filament s'affine de plus en plus et surchauffe.

L'halogène, remède miracle

Le rendement lumineux s'est fortement amélioré grâce à l'utilisation d'une ampoule de verre de quartz compacte et l'ajout de l'iode d'halogène (autrefois brome). Malgré les tem-



2016

E-Klasse
Hochauflösender MULTIBEAM LED Scheinwerfer
mit 84 einzeln angesteuerten Hochleistungs-LED

pératures plus élevées de la spire incandescente (jusqu'à atteindre pratiquement le point de fusion de 3400 °C du tungstène), on a pu enregistrer une amélioration significative de la durée de vie de l'ampoule. Le remplissage spécial au gaz fait en sorte que les particules de tungstène de la spire brûlante retournent au gaz sans empêcher l'émission de lumière.

En 1964, les ampoules halogènes à monofilament de type H1 et H3 ont fait leur

entrée sur le marché. En 1966, Philips a présenté l'ampoule halogène à deux filaments H4 pour les feux de route et de position, laquelle n'ayant toutefois apparu qu'à l'automne 1971 sur le marché.

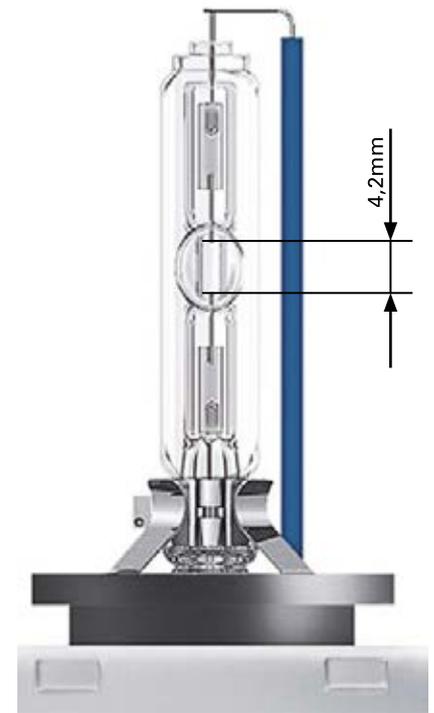
Merci au xénon

L'introduction en 1991 de la technique d'éclairage au xénon est une véritable révolution pour la branche automobile. Les phares au xénon fonctionnent selon le principe de la décharge de gaz. Grâce à une étincelle entre deux électrodes, un « tuyau de gaz conducteur » apparaît dans l'ampoule remplie de xénon. Le courant électrique s'y fraye un passage, incitant le gaz à briller. Pour allumer le xénon, il est nécessaire d'atteindre une haute tension de 10 000 à 12 000 volts. Le processus d'allumage est reconnaissable à la lumière vive en allumant les phares. Pour l'utilisation en continu, la tension (alternative) est réduite à 85 V après allumage.

Par rapport aux ampoules halogènes, le rendement lumineux est multiplié par quatre et la durée de vie est bien plus longue. Le fait que la clarté maximale ne soit atteinte que quelques secondes après l'allumage reste cependant un inconvénient. C'est pourquoi les phares au xénon ne sont d'abord utilisés que comme éclairage continu en feux de position. Avec le système Bi-xénon implanté en 1999, la même ampoule au xénon est utilisée pour les feux de route et de position. Le passage des feux de position en feux de route et inversement s'effectue généralement par le biais d'un panneau électromagnétique recouvrant en partie le faisceau lumineux des feux de position.

La référence LED

L'utilisation de diodes lumineuses n'étant pas prévue pour l'éclairage automobile (feux de position et de route) dans le cadre des accords légaux, Lexus n'a pu proposer la LED de feux de position de type LS600h 2007 qu'après avoir obtenu une autorisation spéciale de l'UE. Même chose pour l'Audi A8, premier véhicule équipé de phares 100 % LED à sortir en série en 2008. Les phares LED font depuis partie du quotidien routier. Leur réactivité y est pour beaucoup, l'intensité lumineuse maximale étant disponible en seulement 0,1 seconde. S'ajoutent à cela la basse consommation énergétique et la grande liberté de design. On peut en outre partir du principe que l'ampoule double sa durée de vie avec



L'écart entre les électrodes (trajet d'arc lumineux) des ampoules à décharge de gaz comprend 4,2 mm.

des phares LED (= Light Emitting Diode).

Si les phares ne comptaient au début « que » 54 diodes (disposées en dénommés tableaux), les phares LED Multibeam de Hella ou du module Smatrix d'Osram comptent 84 LED réglables individuellement.

Modules d'éclairage Matrix intelligents

Les systèmes Matrix 100 % LED adaptent de façon automatique et continue la longueur du faisceau lumineux et la répartition de la lumière en fonction du trafic. Plusieurs appareils de commande calculent jusqu'à 100 fois par seconde la répartition idéale de la lumière grâce aux photos prises par une caméra frontale. Ils activent les 84 LED haute performance des deux phares en conséquence. Contrairement aux systèmes de feux de route statiques, ce système accompagne le conducteur, même lorsque d'autres usagers se trouvent dans la zone d'éclairage. Afin que la chaussée soit toujours parfaitement éclairée sans éblouir, le système s'oriente au trafic et à son environnement réel par le biais d'une caméra. Grâce à la répartition configurable de l'éclairage, différentes fonctions peuvent être utilisées sans actionneur mécanique comme l'éclairage dynamique dans les virages. Le nouvel éclairage spécial mauvais temps permet de réduire par temps de pluie les réflexions sur la voie opposée en masquant cer-



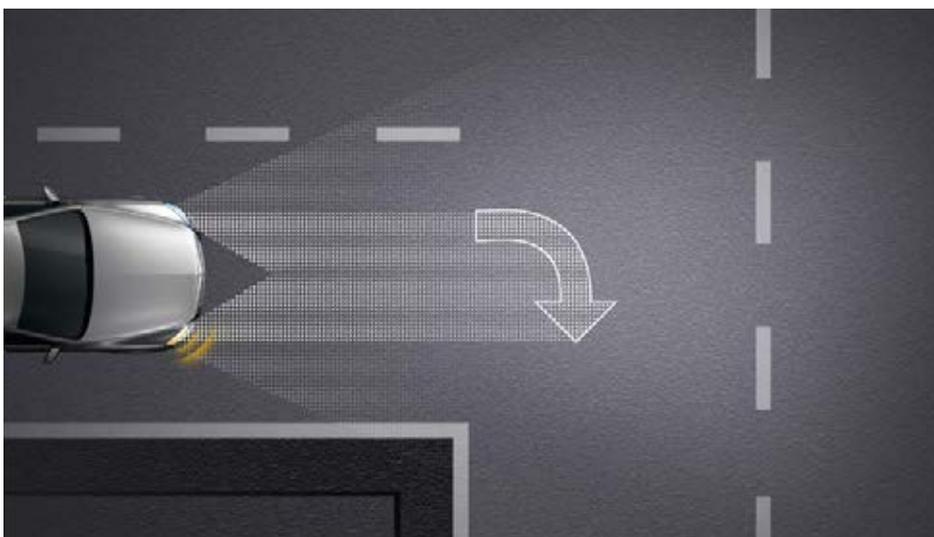
Certaines parties peuvent être masquées de façon ciblée: le piéton de la photo de droite n'est pas ébloui.

taines LED. Cela empêche que les véhicules arrivant en sens inverse ne soient éblouis. À l'inverse, l'éclairage de ville garantit en agglomération un éclairage particulièrement large. Il est également possible de réguler au-

Les diodes laser convainquent notamment par leur petite dimension: une diode laser produit sur quelques millièmes de millimètre seulement un flux lumineux de la forme d'un quasi-point! À l'heure actuelle, la densité lu-

par des panneaux de circulation fortement réfléchissants peuvent être masqués ou mis en code. On peut également envisager des fonctions ultra-complexes: des flèches de navigation ou des lignes indiquant la voie de circulation idéale peuvent être projetées sur la route.

L'élément central du phare est l'écran LCD. Il se trouve entre la source lumineuse LED et la lentille de projection. L'écran génère une matrice de 100 x 300 pixels, qui peuvent être individuellement mis en code ou allumés. Une caméra intégrée au véhicule et un capteur mesurant visuellement les espaces et les vitesses (Light detection and ranging Sensor LiDAR) transmettent les informations environnementales à l'appareil de commande des phares par le biais d'un ordinateur. Cet appareil commande chaque pixel de l'écran jusqu'à 60 fois par seconde. 25 LED haute performance disposées en trois rangées font office de source lumineuse. Leur intensité lumineuse est individuellement adaptable à la situation d'éclairage donnée. <



En interaction avec le GPS, des flèches sont projetées sur la route.

tomatiquement la répartition de la lumière dans les ronds-points et sur les autoroutes grâce aux données fournies par le système de navigation. Il s'agit là d'une option.

Le rayon laser, la Rolls-Royce de l'éclairage

Avec la sortie de la BMW i8 et de l'Audi R8, les premiers véhicules de série au monde à être équipés de phares laser ont fait leur apparition de façon quasiment simultanée sur le marché. La technologie laser permet aux feux de route d'atteindre une portée de 600 mètres, soit le double des phares LED traditionnels. Les diodes laser diffusent un rayon laser bleu qui est transformé en lumière blanche naturelle grâce à une couche fluorescente.

mineuse est environ quatre fois plus importante que celle des LED conventionnelles. La taille des phares peut donc être réduite sans pour autant devoir renoncer à la puissance lumineuse.

La technologie LCD, nouvelle dimension des phares

Hella a collaboré avec des partenaires pour développer et créer un phare sur la base d'un écran à cristaux liquides (LCD). Cette technologie est, par exemple, connue des dénommés vidéoprojecteurs.

Le nouveau phare LCD projette en tout 30 000 pixels sur la route. L'éclairage peut donc être adapté en continu et en temps réel aux différentes conditions de circulation. Les segments occupés par d'autres usagers ou

Les OLED, éléments de design

Les OLED (LED organiques) incarnent la prochaine grande avancée de l'éclairage automobile. Les OLED offrent de toutes nouvelles possibilités en matière de design d'éclairage. Une source lumineuse peut être pour ainsi dire utilisée comme un film: le rêve des designers. S'ajoute à cela que le film peut être transparent.

Rayonneurs de surface, ils peuvent parfaitement faire office de clignotants, de feux arrière ou d'éclairage d'habitacle. Le résultat: des surfaces lumineuses homogènes de toutes formes et disponibles dans de nombreux coloris.



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

NOUS EN CHARGEONS!

Réparation en spray

Allumez vos phares, faites des affaires

Il n'y a pas que la peinture qui soit soumise quotidiennement aux intempéries et aux influences mécaniques. Les phares le sont aussi. Avec son « kit Standox », André Koch AG offre au garagiste l'occasion d'élargir ses prestations.

Tatjana Kistler, rédaction



L'occasion d'une activité complémentaire: le kit de réparation de phares Standox à l'œuvre. (Illustration zvg).

■ Qu'il s'agisse de stations de lavage, de gravillons ou d'influences mécaniques: les phares sont constamment impactés. « Le kit de réparation de phares Standox permet aux carrossiers et ateliers de peinture d'améliorer les dommages de surfaces et le jaunissement des optiques sans avoir à fournir trop d'efforts », affirme Viviana Martinotto, assistante au service communication d'André Koch AG, concernant le nouveau produit de l'entreprise originaire d'Urdorf. Cerise sur le gâteau: les peintures haut de gamme sont disponibles en spray.

Activité complémentaire en période de changement des pneus

Le remplacement du phare n'étant désormais utile qu'en cas de dommages tels que déformations, fissures, trous ou cassures sur l'optique en polycarbonate, André Koch AG s'annonce satisfait de sa nouveauté « Standox ». Alors que nous sommes en plein dans la période de montage des pneus hiver, le kit de réparation de phares doit permettre de faire fleurir une affaire en parallèle. V. Martinotti: « La période automnale arrivant, il faut gérer le stress du changement de

pneus. Grâce aux peintures professionnelles haut de gamme en spray, la réparation des phares s'effectue en un tour de main. »

« Grâce au kit de réparation de phares, la réparation s'effectue en un tour de main. »

Viviana Martinotti

La plus-value au service de la fidélisation du client

La simplicité de l'application du kit de réparation donne également à André Koch AG l'occasion de se réjouir. Il n'est en effet pas nécessaire de démonter le phare ni d'utiliser la cabine de peinture. Une fois l'optique du phare nettoyé avec le solvant aqueux anti-silicone compris dans le kit (voir la boîte), plusieurs phases de ponçage s'ensuivent avant d'utiliser les peintures spéciales. « Grâce à la réparation professionnelle de phares, les ateliers automobiles offrent une plus-value convaincante », insiste Harald Klöckner, Training Leader EMEA pour Standox. <

Un kit pour tous les phares au polycarbonate

pd. Outre la recommandation d'utilisation, le kit « Standox » comprend :

- un flacon de 400 millilitres de nettoyant Standox ;
- un flacon de 250 millilitres de Primer Standox U3040 pour phares 1K ;
- deux flacons de même contenance de laque transparente 2K-Kristall-Klarlack K9035 ;

Ces produits fonctionnent sur tous les optiques de phares en polycarbonate, assure le fabricant André Koch AG.

Lancement du nouveau modèle de formation

Nouveauté au sein de la forge à apprentis

■ tki. André Koch AG fait également preuve de clairvoyance en matière de formation. Kantaphong Samankham est le premier apprenti à avoir achevé le tout nouveau cursus de peinture. Tenez-vous bien : Samankham disposait de deux entreprises formatrices afin d'élargir au maximum ses connaissances pratiques. Le Zurichois fraîchement diplômé peintre CFC a donc fait son apprentissage en alternant chaque semaine entre André Koch AG et la Carrosserie Ernie AG de Schlieren.

Travail d'avant-garde pour les jeunes talents

« Ces différents points forts lui permettent de se qualifier dans tous les domaines ». C'est ainsi que la responsable de formation, Irmgard Struchen, nous explique le grand écart entre les technologies de peinture, le contact professionnel avec les clients et le quotidien au sein d'une carrosserie et d'un atelier de peinture. La réussite de la pre-



Kantaphong Samankham au centre de formation d'André Koch AG.

mière section d'apprentissage renforce André Koch AG. « En août 2018, nous nous consacrons à nouveau à former un apprenti peintre en appliquant ce programme spécialement mis au point, complexe et exigeant », explique Viviana Martinotti, assistance au service communication d'André Koch AG. Alors que ce genre de modèle de formation est déjà

chose courante dans le domaine commercial, André Koch AG s'avance en territoire inconnu en se lançant dans la formation de peintres. « Il est difficile de dire si ce modèle fera école dans d'autres entreprises. Il est pour nous primordial de continuer à le proposer et d'avoir créé quelque chose que d'autres entreprises puissent également mettre en place. » <

Le logiciel de garage pour les femmes au pouvoir.

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



STIEGER
SOFTWARE

we drive your business



Batteries



Aperçu de l'atelier de production de Banner Batterien.

Un marché bipolaire

Les experts estiment que près de 90 % des véhicules seront équipés de systèmes Start/Stop d'ici 2020. Quelles en seront les conséquences sur la durée de vie des batteries ? Et le progrès technologique dans le développement des batteries peut-il conduire à des ventes supplémentaires pour les garagistes ? Jürgen Leibinn, de Banner Batterien, clarifie la situation. **Sandro Compagno**, rédaction

■ **Monsieur Leibinn, de plus en plus de véhicules sont équipés, en première monte, de systèmes Start/Stop. Quelles sont les conséquences sur la durée de vie des batteries ?**

Jürgen Leibinn : L'utilisation d'un système Start/Stop présente un défi de taille pour la batterie. Si le véhicule éteint le moteur, la batterie doit fournir toute l'énergie pour alimenter les consommateurs. Elle est ainsi sollicitée cycliquement, ce qui engendre une réduction de sa durée de vie. Si le véhicule dispose d'un mode de récupération, la batterie oscille autour d'un état de charge d'environ 70 %, ce qui représente une sollicitation de plus. Des batteries spéciales ont été développées pour répondre à ces exigences. Au début, on utilisait principalement des batteries AGM, mais la tendance s'oriente de plus en plus vers les batteries EFB. L'utilisation de batteries conventionnelles s'accompagnerait d'une baisse drastique de leur durée de vie.

Les garagistes pourraient-ils en retirer des recettes supplémentaires ?

Comme dit plus haut, les exigences pesant sur les batteries sont de plus en plus élevées. Les besoins énergétiques de plus en plus importants dus aux gros consommateurs sollicitent fortement la batterie. C'est pourquoi une défaillance prématurée de la batterie est possible même avec des batteries EFB ou AGM de forte puissance. Il faut alors les remplacer.

De manière générale, comment les garagistes peuvent-ils réaliser des ventes supplémentaires au moyen des batteries ?

Sur la plupart des véhicules équipés d'un système de gestion de la batterie, il est recommandé de programmer la nouvelle batterie lors du remplacement. Le garagiste peut s'en charger facilement et rapidement à l'aide d'appareils adaptés tels que le Banner Battery Service Tool (BBST).

Les batteries sont toujours plus performantes et durables. Cela ne met-il pas en péril une source de revenus pour les garagistes ?

Banner s'efforce de répondre aux be-

soins du marché et de les couvrir intégralement. C'est pourquoi nous avons développé les batteries « Banner Running Bull EFB » et « Banner Running Bull AGM » que quelques grands équipementiers de première monte utilisent également. Nous avons surtout été en mesure d'améliorer la résistance cyclique de ces batteries grâce à diverses mesures. La durée de vie de la batterie n'a toutefois pas augmenté du fait des sollicitations accrues dans le véhicule.

En tant que garagiste, quand puis-je conseiller à mon client de remplacer sa batterie ?

De nombreux appareils de test censés indiquer si la batterie doit être remplacée sont disponibles sur le marché. L'évaluation est malheureusement difficile pour les batteries, si bien que même les bons appareils ne peuvent fournir d'indication absolue. L'état de la batterie pourrait être déterminé par un contrôle de la capacité. Ce dernier est toutefois si coûteux et chronophage que seul un test rapide peut être

effectué en pratique la plupart du temps. Les batteries sont sollicitées et entretenues de différentes manières. Pour éviter toute défaillance fâcheuse de la batterie entraînant une panne, un remplacement à partir de la quatrième année d'utilisation ne fait pas de mal. Une telle approche ne porte pas préjudice à l'environnement, car les batteries au plomb peuvent être recyclées, si bien que le plomb usagé se retrouve dans la chaîne de production sous forme de plomb frais.

Banner mise sur deux technologies: AGM (Absorbent Glass Mat) et EFB (Enhanced Flooded Batterie). En quoi se différencient-elles? Quel est leur impact sur le travail des garagistes?

La sollicitation cyclique de la batterie ne cesse d'augmenter du fait de l'utilisation de divers systèmes et du nombre croissant de consommateurs à bord des véhicules modernes. Le développement de batteries AGM a permis de résoudre cette problématique. Le séparateur spécial en fibre de



Jürgen Leibinn.

verre immobilise les électrolytes, si bien que la batterie est étanche. Autre avantage de ce séparateur, le risque de stratification de l'acide est fortement réduit. De plus, avec cette technologie, les gaz se recombinent à l'intérieur de la batterie. Celle-ci ne consomme donc pas d'eau et elle ne nécessite absolument aucun entretien. La masse active est stabilisée et la résistance

cyclique de la batterie est significativement améliorée par la compression des plaques. Sur les batteries EFB, le risque de stratification de l'acide est réduit par l'ajout d'additifs de carbone. L'utilisation de revêtements en fibre sur les plaquettes des électrodes améliore la résistance cyclique. Il est ainsi possible de proposer une alternative moins onéreuse aux batteries AGM.

De quoi faut-il tenir compte lors d'une mise à niveau lorsqu'on remplace une batterie?

Banner conseille d'installer au minimum la technologie d'origine. La mise à niveau d'une batterie conventionnelle vers une batterie EFB ou AGM ou d'une batterie EFB vers une batterie AGM est en principe possible. La nouvelle technologie doit cependant être communiquée au système de gestion de la batterie pour que celle-ci fonctionne correctement. Si cette programmation n'a pas lieu, le système interprète les valeurs mesurées erronément, entraînant des messages d'erreur ou l'arrêt de divers consommateurs et systèmes. <

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



Conseiller

Employeur attractif grâce à la marque employeur



■ ms. Afin de soutenir les garagistes dans leur gestion du personnel, nous avons déjà abordé ici la façon de rédiger des offres d'emploi efficaces. Ce mois-ci, nous verrons comment les entreprises peuvent utiliser la marque employeur (ou Employer Branding) pour se présenter comme des employeurs attractifs.

Se positionner en tant qu'employeur attractif

Le principe de la marque employeur consiste à se positionner comme employeur attractif à travers l'identité et la philosophie de l'entreprise. Si des rabais ou des avantages particuliers sont proposés aux collaborateurs ou si l'ambiance dans l'entreprise est particulièrement bonne, il faut le faire savoir aux candidats. L'élément décisif est celui qui démarque l'entreprise de toutes les autres. En communiquant ces valeurs et avantages à l'externe, l'entreprise prend une longueur d'avance dans la recherche de collaborateurs et dans la course au recrutement de main d'œuvre qualifiée.

Plus de 80 % des chercheurs d'emploi* se renseignent sur l'entreprise avant de postuler. Dans quel secteur est-elle active, quelle est la culture d'entreprise, en quoi se distingue-t-elle des autres, y a-t-il des avantages particuliers? Il est donc d'autant plus important de se positionner comme un employeur attractif grâce à la marque employeur pour recevoir des candidatures plus pertinentes.

*Etude de l'institut LINK pour JobCloud, avril 2017

Que comprend la marque employeur ?

Certains éléments sont indispensables pour une marque employeur réussie. Une page emploi ainsi qu'une présentation des produits et des services vendus font partie intégrante d'une présence efficace de l'entreprise sur internet. Les petites entreprises peuvent simplement mettre en ligne une page abordant la culture d'entreprise et les avantages, sur laquelle figureraient également les potentiels postes à pourvoir. Les personnes en recherche d'emploi apprécient particulièrement les vidéos sur le travail dans l'entreprise, les différents départements ou les collaborateurs. Par ailleurs, il est très important que le site de l'entreprise (y compris le portail emploi) soit entièrement optimisé pour la lecture sur tous les dispositifs mobiles. En effet, plus de 50 %* des candidats consultent les offres d'emploi sur leur smartphone ou leur tablette.

* JobCloud Market Insights, une étude de comportement JobCloud menée en collaboration avec la ZHAW sur le marché de l'emploi en Suisse, janvier 2017

Les candidats doivent également être abordés de façon pertinente. Un apprenti mécanicien automobile n'attend pas les mêmes éléments d'une offre d'emploi qu'un responsable marketing. Les différents messages pointent toutefois dans la même direction : positionner l'entreprise comme un employeur attractif.

La marque employeur répond aux questions suivantes :

#1 Pour quelles valeurs l'employeur s'engage-t-il ?

Les collaborateurs et les candidats doivent savoir à quelles valeurs ils devraient s'identifier.

#2 Quels objectifs vise l'entreprise ?

Collaborateurs et candidats ont besoin d'une orientation d'entreprise claire pour pouvoir s'engager sur le long terme.

#3 Qu'est-ce qui rend l'entreprise unique ? (identité)

Les candidats doivent savoir pourquoi l'entreprise est le bon employeur pour eux et ce qui la démarque des autres.

#4 Qui correspond à l'entreprise et qui ne lui correspond pas ? (culture)

Il ne suffit pas d'avoir les compétences requises pour correspondre à l'entreprise en tant que candidat ; la personnalité et les valeurs personnelles entrent aussi dans la balance.

Voici les principaux avantages de la marque employeur :

- ✓ **Meilleur matching candidats-entreprises :** Les candidats qui postulent se sentent proches de l'entreprise et de sa marque employeur.
- ✓ **Meilleure fidélisation du personnel :** Les collaborateurs veulent rester dans l'entreprise, ce qui réduit la fluctuation du personnel.
- ✓ **Pas de perte de savoir-faire :** Avec la fidélisation du personnel, l'expertise reste au sein de l'entreprise.
- ✓ **Hausse du degré d'efficacité :** Les collaborateurs motivés sont plus performants.
- ✓ **Image positive de l'entreprise :** La société et les clients apprécient les employeurs humains et justes, ce qui se reflète dans le chiffre d'affaires.

Une marque employeur n'est efficace que si les collaborateurs la soutiennent, eux aussi. Elle doit donc parler de leurs succès, de leurs belles expériences dans l'entreprise, d'événements particuliers ou de traditions. Il n'y a qu'ainsi que la marque employeur peut être authentique et crédible. Les avantages uniques doivent être communiqués sur le site web, sur les offres d'emploi et sur les publiereportages pour que la marque employeur devienne un vrai avantage compétitif. <



Leader sur le marché de l'emploi en ligne suisse, JobCloud, forte d'une expérience de plus de 20 ans, exploite entre autres jobup.ch et jobs.ch, les plateformes d'emploi préférées en Suisse romande et en Suisse alémanique. Rendez-vous sur www.jobcloud.ch pour de plus amples informations, des conseils, des check-lists et des articles sur les thèmes du recrutement et de la politique RH.

Johnson Controls

www.johnsoncontrols.com

> Varta transforme les ateliers en experts en batteries



Les instructions de remplacement sur le portail des partenaires Varta.

Après le lancement réussi du programme de test de batterie Varta en 2016, Johnson Controls élargit sa gamme de services destinée aux ateliers avec le portail des partenaires Varta, un outil en ligne qui transforme les ateliers en véritables experts en batteries.

L'accès au portail des partenaires Varta est possible rapi-

dement et aisément depuis tout appareil connecté à Internet. Après inscription, tous les collaborateurs de l'atelier disposent d'un accès illimité et gratuit à des instructions de remplacement progressives et assorties d'images qu'ils peuvent télécharger au besoin. Le nouveau portail des partenaires Varta a non seulement été développé pour les véhicules Start/Stop complexes mais il facilite également la sélection de la batterie adaptée pour les véhicules conventionnels.

Toutes les informations importantes pour le remplacement d'une batterie sont à la disposition des collaborateurs de l'atelier en quatre modules transparents :

1. Position de la batterie

Sur la moitié des véhicules équipés d'un système Start/

Stop, des opérations complexes sont nécessaires pour révéler la batterie car celle-ci n'est pas nécessairement implantée sous le capot. Les collaborateurs de l'atelier visualisent immédiatement l'emplacement de la batterie sur le portail des partenaires. D'autres informations sont disponibles d'un simple clic.

2. Sélection de la batterie

Tandis que les véhicules conventionnels sont essentiellement équipés de batteries SLI, les voitures dotées d'un système Start/Stop nécessitent une batterie AGM ou EFB. La difficulté réside dans la sélection de la technologie de batterie appropriée pour chaque modèle de voiture individuel. Grâce au portail des partenaires Varta qui indique la batterie de substitution correcte,

les collaborateurs gagnent un temps précieux à l'atelier.

3. Instructions de montage

Dans certains cas, 28 opérations peuvent être nécessaires pour remplacer la batterie. Des instructions progressives facilitent la procédure de remplacement sur les véhicules Start/Stop et l'estimation de la durée de travail affichée permet de planifier les travaux.

4. Connaissances des batteries

Ceux qui souhaitent devenir de véritables experts en batteries peuvent acquérir ici toutes les connaissances nécessaires. <

Osram

www.osram.com

> Lifting de la VW Golf VI

Après son projecteur LE-Driving Xenarc présenté en 2014 pour l'Audi A4 B7, Osram revient avec un autre projecteur intégral de deuxième monte. Avec la LE-Driving Xenarc Golf VI Edition, la technique d'éclairage peut non seulement être mise à jour sur la VW tant prisée par les fans de tuning mais le véhicule bénéficie simultanément d'un look moderne et dynamique. Les trois versions de la LEDriving Xenarc Edition en GTI, Black et Chrome ont été présentées pour la première fois lors du salon Automechanika 2016 du 13 au 17 septembre au stand D15 dans la halle 3.0 et seront disponibles en premier temps en exclusivité à l'Essen Motor Show en novembre 2017.

Le nouvel éclairage avant constitue une solution de deuxième monte homologuée par le BKA (office fédéral allemand de

l'automobile) sur laquelle le projecteur halogène existant peut être remplacé aisément sans transformation d'envergure du véhicule. Pour les individualistes parmi les propriétaires de Golf VI, les concepteurs d'éclairage Osram ont créé trois versions spéciales de la LEDriving Xenarc Golf VI Edition : GTI, Black et Chrome. Des caractéristiques totalement différentes du véhicule sont mises en relief en fonction de la version choisie par l'acheteur.

Dans le cadre du lifting de la LEDriving Xenarc Golf VI Edition, une technologie xénon et LED innovante remplace l'éclairage halogène de la VW. La puissance lumineuse du projecteur intégral de deuxième monte est significativement plus élevée que celle de l'éclairage avant original : la puissance lumineuse augmentée jusqu'à 110% par rapport aux pro-

jecteurs halogènes standard permet de mieux éclairer les dangers et les obstacles de la circulation. Équipée de lampes Xenarc Original D8S pour les feux de route et de croisement, de feux de circu-

lation diurne LED et de clignotants LED, la LEDriving Xenarc Golf VI Edition s'offre une mise à jour de sa technique d'éclairage de qualité première monte. <



Moderne et dynamique : la Golf VI équipée du LEDriving Xenarc d'Osram.

Banner Batterien

www.bannerbatterien.com

> Les technologies Start/Stop ont le vent en poupe

pd. Les batteries AGM de la maison autrichienne Banner sont plus demandées que jamais par les constructeurs automobiles et par les ateliers spécialisés. Les batteries EFB et BackUp Banner nouvellement développées ont aussi le vent en poupe en matière de gestion écologique de véhicule.

Dès 2020, environ 90 % de tous les véhicules neufs devraient être dotés d'un système Start/Stop associé à une batterie AGM ou EFB. C'est pourquoi Banner, pionnier des batteries innovantes pour les véhicules Start/Stop fera tout son possible pour garder sa longueur d'avance au bénéfice de l'industrie automobile européenne. Deux types de batteries au plomb différents seront

en principe utilisés à cet effet: AGM (Absorbent Glass Mat) ou EFB (Enhanced Flooded Battery). Le choix de la technologie correspondante dépend essentiellement des économies de carburant et de CO₂ qui doivent être obtenues. La technologie AGM est surtout employée dans les systèmes Start/Stop associés à une récupération de l'énergie de freinage sur les véhicules des catégories intermédiaire et supérieure. La technologie EFB se retrouve en revanche davantage sur les petites voitures munies de systèmes Start/Stop simples car la réduction de consommation visée est considérablement plus modeste que pour les véhicules de catégories supérieures.

Choisir la bonne batterie de substitution

Les technologies innovantes Start/Stop de la maison Banner s'accompagnent également de nouveaux défis pour les ateliers. En effet, les technologies de batterie utilisées sur les véhicules Start/Stop ne sont pas interchangeables. Si la batterie d'origine est une AGM, la batterie de substitution doit l'être

aussi. C'est pourquoi Banner aide ses partenaires à choisir leurs batteries de substitution grâce à un catalogue actuel d'affectation de véhicule et à une fonction de recherche de produits toujours mise à jour, sur le site Internet bannerbatterien.com. <

**LG Electronics**

www.lg.com

> La nouvelle génération de la technologie OLED

pd. En septembre, LG Electronics a dévoilé des composants inédits pour la construction automobile lors de l'exposition automobile internationale (IAA) de Francfort. En font notamment

partie les premiers feux de recul OLED de l'entreprise qui sont utilisés dans les véhicules de grands constructeurs européens. Représentée pour la première fois à l'IAA, LG a présenté, outre la

thématique OLED, des solutions d'interconnexion de véhicules pour des concepts de conduite autonome. La première de LG à l'IAA de Francfort a fait suite aux débuts de l'entreprise aux grands salons automobiles asiatiques (Pékin et Shanghai) et nord-américains (Detroit) après le lancement de la division LG Vehicle Components en 2013.

La technologie de feux de recul OLED développés par LG s'appuie sur le leadership international de l'entreprise dans ce domaine. En tant que fournisseur international de pre-

mier plan de téléviseurs OLED, LG a une expérience exhaustive de l'intégration de technologies OLED avancées dans des produits tels que les smartphones, les montres intelligentes et les tableaux de bord. L'éclairage arrière OLED de LG est plus compact que les modules d'éclairage ordinaires sans rétroéclairage car il est 85 à 90 % plus petit. La lampe OLED de LG génère moins de chaleur, ce qui améliore sa longévité. Aussi, LG a présenté d'autres produits innovants tels que des systèmes de navigation AV, des systèmes d'info-divertissement et des appareils d'amélioration du confort tels que des caméras ADAS, des tableaux de bord LCD et des compresseurs électriques. <



ESA

www.esashop.ch

> Des lampes pour tous les goûts



La gamme d'ESA comprend des lampes halogènes, au xénon et LED allant du « Longlife » au « Racing Vision » en passant par le « Cold Blue ». Elle regroupe un total de plus de 500 lampes différentes dont celles des deux leaders du marché que sont Philips et Osram, ainsi que celles de Tecar, la marque du distributeur. Philips et Osram sont leader du marché de l'éclairage automobile depuis un siècle. Avec les lampes Tecar, ESA est en mesure de proposer des produits de premier ordre pour un rapport qualité/prix attractif grâce à un réseau mondial et à des achats centralisés.

Probablement la lampe halogène la plus puissante jamais homologuée. Les lampes automobiles Philips RacingVision

représentent le choix idéal pour l'automobiliste passionné. 150% de luminosité en plus assurent des vitesses de réaction accrues et une expérience de conduite plus sûre. Le conducteur dispose de plus de temps pour réagir aux situations sur la route, si bien qu'il conduit de manière plus détendue. La température de couleur spéciale (jusqu'à 3500 K) de la RacingVision est plus agréable à l'œil et permet au conducteur de mieux se concentrer sur les obstacles.

En novembre, la lumière occupe le devant de la scène chez ESA. Des informations et des promotions intéressantes sur le sujet sont disponibles sur esashop.ch.

> Plus de puissance : la gamme de batteries d'ESA

Les nouvelles technologies de véhicule progressent, le Start/Stop définissant actuellement la branche. Les véhicules équipés de la dernière technologie Start/Stop contribuent à la préservation de l'environnement. Les émissions de CO₂ et la consommation de carburant baissent en effet parce que le moteur s'éteint aux feux rouges. Les batteries Energizer Premium AGM (technologie « Absorbent Glass Mat ») et EFB (« Enhanced Flooded Battery ») sont spécialement conçues pour les véhicules équipés du système Start/Stop, particulièrement exigeants en la matière. Elles se rechargent jusqu'à deux fois plus vite et ont une meilleure résistance au cyclage que les batteries ordinaires et peuvent ainsi être chargées et déchargées un plus grand nombre

de fois. Les batteries de la célèbre marque Energizer séduisent pas leur qualité et sont fabriquées conformément aux dernières normes de production.

Outre la marque haut de gamme Energizer et sa propre marque Tecar, ESA propose l'assortiment complet de batteries Bosch. Les compétences d'ESA en matière de batteries s'étendent concernant les voitures particulières, les camions et motos, mais également les appareils de diagnostic et de recharge ainsi que les accessoires connexes. Les commandes de batteries sur esashop.ch n'ont jamais été aussi simples grâce à la recherche pratique par certificat d'homologation ou par le numéro d'immatriculation. <



www.osram.ch

OSRAM NIGHT BREAKER® LASER

La plus puissante des lampes de phare auto halogènes OSRAM

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



Disponible en H4 et H7

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

* Par rapport aux lampes standard

La lumière, c'est OSRAM

OSRAM

Visite du plus grand centre de lavage Kärcher en Suisse

Un centre de lavage devient une affaire propre

Laver son véhicule soi-même est courant. De nombreux emplacements proposent ce type de service. Savez-vous que le canton de Genève abrite le plus grand et le plus innovant centre de lavage Kärcher ? Nous avons rencontré Sébastien Pelleriti, propriétaire de ce centre situé dans la zone industrielle de Satigny – Peney. Laver votre véhicule prendra un tout autre sens après avoir lu ces quelques lignes. **Jean-Pierre Pasche**, rédaction

■ Notre visite s'est déroulée en compagnie de Sébastien Pelleriti, propriétaire du centre, et Etienne Mayr, chef de projets vente technique de lavage industriel. Tout d'abord, ce centre, ouvert en octobre 2016, comporte deux tunnels de lavage, quatre pistes libre-service, une piste aspirateur et une piste spéciale camions. Cette dernière émane d'un souhait formulé par le canton de Genève. Les services industriels utilisent régulièrement ce centre de lavage pour leurs véhicules, tout comme les entreprises de transport installées à proximité du centre. Si le principe de lavage via un tunnel ou une piste libre-service est commun à tous les centres de lavage, celui-ci propose des nouveautés développées par la société Kärcher.

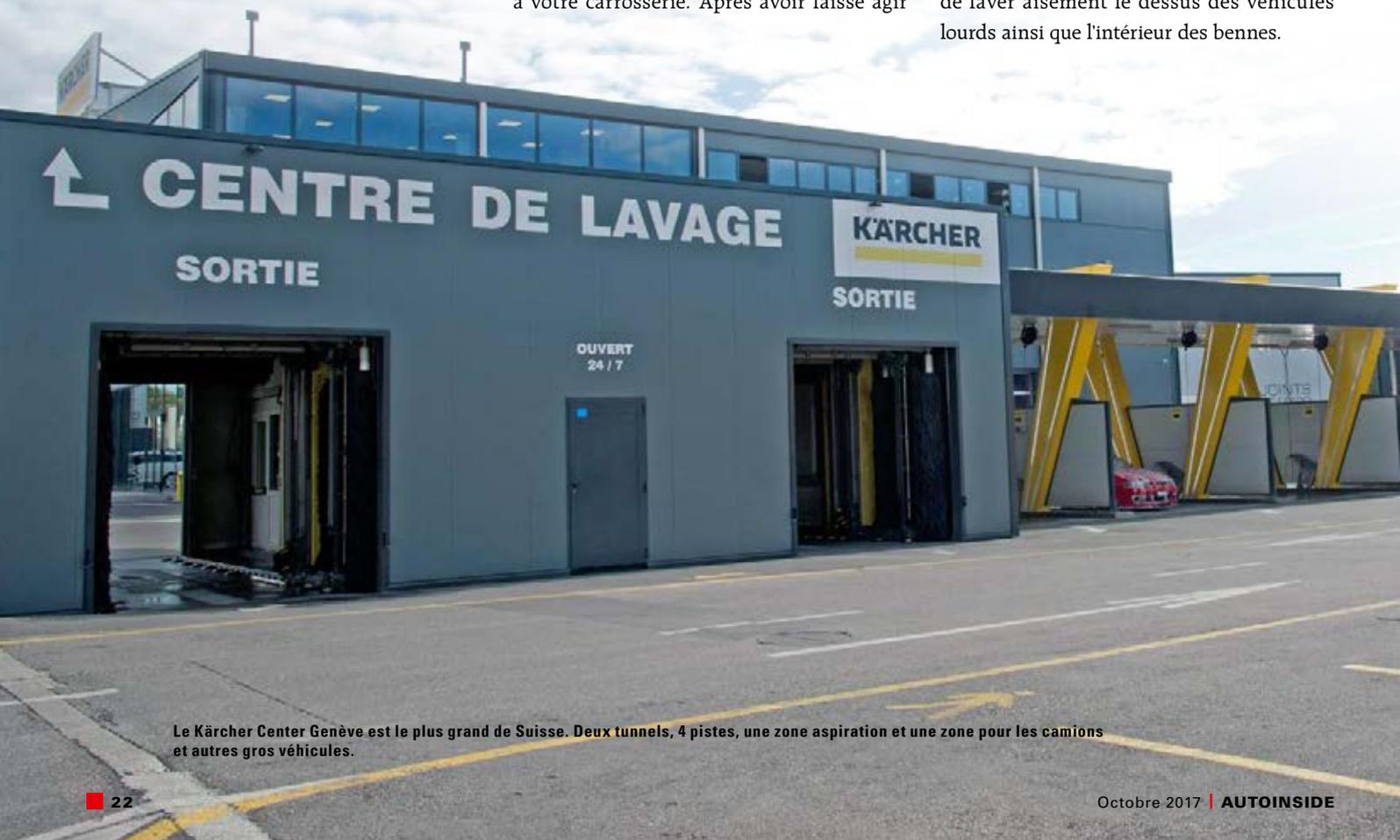
Lavage des roues innovant

Dans un tunnel de lavage traditionnel, le lavage des roues se fait par une assiette munie d'une brosse. Ici, l'assiette comporte trois brosses distinctes qui tournent sur elles-mêmes pendant que l'assiette tourne également sur elle-même. Jumelé à une mousse active spéciale jantes, ce système breveté par Kärcher vous garantit une roue propre à 99 %. Les pistes libre-service utilisent un autre brevet Kärcher : la mousse intensive. Avant le lavage complet, vous aspergez votre véhicule de cette mousse qui a la particularité d'avoir la consistance d'une mousse à raser et reste donc bien sur le véhicule, sans couler. Les petites particules contenues dans ce produit agissent mécaniquement avec le lavage brosse et donnent un aspect brillant à votre carrosserie. Après avoir laissé agir

cette mousse deux minutes, vous pouvez laver votre véhicule comme d'habitude. C'est la première place de lavage à proposer ce système.

Des parfums pour les tapis

Autres innovations : un séchage à air comprimé pour les motos (selle et poignées) et le premier lave-tapis d'une largeur de 80 cm (exclusivité Kärcher). Et pour terminer, un distributeur de parfum aux huiles essentielles. Plusieurs fragrances sont disponibles, que vous pulvérisiez sur vos tapis et moquettes. Outre l'effet désodorisant, ces parfums ont aussi un pouvoir désinfectant. C'est une nouveauté 2017. Enfin : la piste pour les véhicules lourds et camping-cars. Munie d'une passerelle, cette piste permet de laver aisément le dessus des véhicules lourds ainsi que l'intérieur des bennes.



Le Kärcher Center Genève est le plus grand de Suisse. Deux tunnels, 4 pistes, une zone aspiration et une zone pour les camions et autres gros véhicules.



Entre les deux portails de lavage : la caisse et toute la technologie nécessaire au centre

Toute cette installation est entretenue par Sébastien Pelleriti, pour qui un centre de lavage se doit d'être propre, sinon les clients ne reviennent plus. Cela lui demande environ quatre heures d'effort par jour pour y parvenir. Investir dans un tel centre demande du temps. L'étude et la mise en place ont pris trois ans. En dehors des travaux de préparation, toute l'installation est supervisée par la société Kärcher. Plusieurs partenaires interviennent sur le projet sous la direction d'Etienne Mayr (Thommen-Furler, Kontroll Systeme, etc.). Et rien n'est laissé au hasard. Un centre de lavage comme celui-ci

est gourmand en eau, d'où la nécessité d'un processus de recyclage. Kärcher propose un système de quatre cuves (de 16m³ chacune) dans lesquelles passent les eaux usées. Elles y sont traitées d'abord pour les boues (deux cuves) puis pour les hydrocarbures (deux autres cuves). Dans ces dernières, un traitement biologique est effectué grâce à des bactéries qui absorbent les hydrocarbures. Puis l'eau traitée, similaire à celle du robinet, est stockée dans une dernière cuve d'environ 1000 litres. Cette eau repart ensuite dans le système de lavage et représente 85% de l'eau utilisée.

De nouvelles idées pour les motards

Selon Sébastien Pelleriti, investir dans un tel centre est rentable. Tout d'abord, parce qu'il porte le nom de Kärcher. Pour lui, ce nom fait la différence. Ensuite, il y a l'écoute et le suivi. La collaboration ne s'arrête pas à la fin de l'installation. Et les améliorations sont permanentes. Un exemple : que fait le motard de son casque lors du lavage ? Bientôt, il y aura des coffres à disposition pour pouvoir déposer les casques. Tout à son bonheur, Sébastien Pelleriti y voit tout de même un inconvénient, celui d'être ouvert 24/24 et 7j/7. Mais, on n'a pas rien sans rien ! Dernière remarque : tous les produits de lavage sont développés par Kärcher. Peu d'éléments de

ce centre proviennent de sociétés externes. C'est aussi un avantage. Et donc, si vous passez par Genève, pourquoi ne pas tenter une expérience dans ce centre de lavage ? Environ 180 véhicules y défilent chaque jour. Et pas seulement du canton de Genève. <



À gauche, Sébastien Pelleriti, propriétaire du Kärcher Center Genève et à ses côtés Etienne Mayr, chef de projets/vente technique de lavage industriel

Facteurs de réussite d'un centre de lavage

« Les Suisses sont prêts à payer plus pour la qualité »

Pour exploiter un centre de lavage avec succès, plusieurs facteurs doivent interagir, notamment aussi des facteurs que l'exploitant ne peut nécessairement influencer. Les experts de Kärcher révèlent comment faire d'un centre de lavage une SUCCESS-STORY. **Sascha Rhyner**, rédaction

■ Le marché serait saturé en Suisse d'après le ténor du secteur des installations de lavage. La concurrence est rude tant pour les fournisseurs que pour les exploitants d'installations et de centres de lavage. Mais comment un centre de lavage tel que le Kärcher Center Genève peut-il se transformer en success-story ?

Étienne Mayr a accompagné la planification et la construction du centre de lavage genevois en tant que chef de projet Wash System Suisse romande : « Nous avons pu exploiter au mieux la place disponible. Bien que l'installation soit implantée dans une zone industrielle, elle est très bien fré-

quentée en raison de la proximité avec un centre de pneus. » M. Mayr a pris en charge le client et s'est impliqué tout au long du projet pour le compte de Kärcher, si bien que le Kärcher Center Genève est devenu un centre de référence grâce à sa construction métallique impressionnante et à son offre variée.

Étude de marché pour la fréquentation

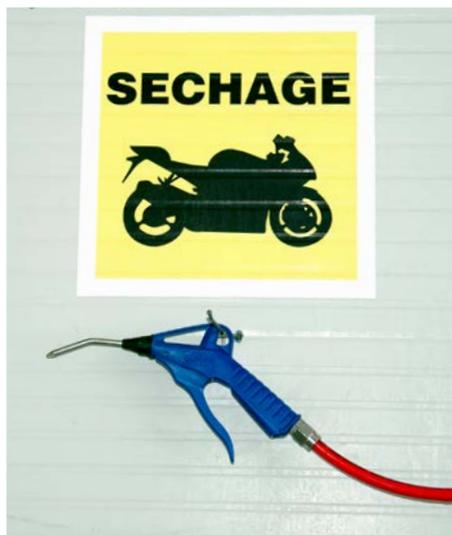
Les experts de Kärcher citent trois facteurs principaux de rentabilité d'un centre de lavage comme l'explique Marcel Beljean, chef de projet Suisse alémanique : « Primo le prix d'achat, deuxio les frais d'entretien

et tertio la fréquentation. » Il recommande une étude de marché pour le dernier aspect. Celle-ci doit indiquer « la fréquentation à laquelle il faut s'attendre dans un rayon donné ». La plupart des automobilistes ne parcourront pas plus de 5 km pour se rendre à un centre de lavage. L'implantation idéale serait à côté d'un centre commercial. « Landi dispose également d'un concept couronné de succès comprenant une station-service, des magasins et des installations de lavage et fait en sorte que celles-ci ne soient pas trop étroites. »

La propreté constitue sans aucun doute l'impératif absolu. « Le marché suisse a des



Ce vaporisateur distille un mélange aux huiles essentielles qui désinfecte et parfume les tapis et moquettes de votre habitacle.



Quoi de plus désagréable qu'une selle mouillée après un lavage. Cette option s'ajoute simplement sur le dispositif de sélection du système Kärcher.



La passerelle sur l'installation de lavage pour camions permet un nettoyage sans effort du toit ou de l'intérieur du véhicule.

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

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

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

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



Responsable de la Suisse romande: Étienne Mayr.



Responsables de la Suisse alémanique: Marcel Beljean et Michael Hagen.



attentes strictes et comprend que la qualité a un prix », observe Marcel Beljean. Les automobilistes s'offrent le programme le plus cher.

Sans produits chimiques, rien n'est possible

Kärcher est convaincue que la réussite d'un centre de lavage dépend aussi directement des fournisseurs. Machines, service complet et produits chimiques, cette trilogie de la fiabilité constitue un facteur central. « Les produits chimiques de lavage représentent la clé de voûte », affirme Étienne Mayr. « Sans eux, rien n'est possible aujourd'hui, car les exigences sont

de plus en plus strictes. » De nos jours, les installations de lavage et les produits chimiques doivent être parfaitement coordonnés pour obtenir un bon résultat de lavage, le séchage rapide avec le nettoyage faisant aussi partie de la recette.

L'importance des facteurs mous

Les experts réservent un rôle essentiel à l'exploitant : « Les Suisses apprécient la propreté et exigent la qualité », déclare M. Beljean. Il évoque la Stützliwösch de Villmergen en guise d'exemple : « Les exploitants se donnent du mal et sont souvent présents sur place. Il y a donc toujours du papier dans le distributeur. Ils détectent

aussi de manière précoce la présence éventuelle de dommages ou s'ils doivent faire l'appoint des produits chimiques. En réagissant rapidement, les frais d'entretien peuvent être réduits. »

D'autres facteurs mous ne doivent toutefois pas être sous-estimés. « Des promotions spéciales, telles que des journées portes ouvertes, des <Wash Days> ou de petits cadeaux, devraient être prévues de temps en temps », conseille M. Beljean. Pour compenser les fluctuations de fréquentation, des offres Happy Hour ou des remises pour les professionnels peuvent se révéler utiles. <



Un tapis propre est toujours agréable. Ce système possède une largeur de 80 cm, la plus grande des appareils à nettoyer les tapis.



Kärcher conçoit un produit breveté à trois brosses circulaires rotatives pour nettoyer les jantes.

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



Commandez maintenant:

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

FIBAG

Fibag SA
Lischmatt 17
4624 Härkingen

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

Riwax Chemie AG

Innovation durable avec la qualité suisse

Fondée il y a plus de 40 ans dans la paisible ville de Zollikofen, non loin de Berne, la société Riwax est aujourd'hui leader en Suisse sur le marché des produits de nettoyage et d'entretien des véhicules et exporte ses produits de grande qualité dans plus de 35 pays.

Propre et sans trace: les produits Riwax, pour l'esthétique et la préservation de la valeur des véhicules.



Cinq camions par semaine assurent les livraisons de la clientèle suisse.

■ pd. Côté clients, Riwax séduit par son large assortiment. La gamme de produits Riwax comprend des produits de nettoyage et d'entretien pour l'automobile, les deux-roues, les bateaux, les chemins de fer et les avions. Riwax offre une palette complète allant du nettoyeur liquide à la machine à polir, pour les professionnels au garage ou à l'atelier, également pour les particuliers qui aiment s'occuper de leur moto ou de leur voiture de collection pendant leur temps libre et veulent les voir briller. Les produits Riwax sont utiles pour préserver la valeur des véhicules et également pour l'aspect esthétique.

Dans la conception des produits, les 80 collaborateurs misent sur quatre piliers: qualité suisse, haut de gamme, durabilité et innovation. La Suisse, avec ses valeurs traditionnelles, est le lieu de production.

L'un des défis que les chimistes et les laborantins rencontrent dans leurs propres laboratoires concerne l'incessante nouveauté des matériaux, les changements des conditions-cadres, et, bien entendu, la recherche d'optimisation. En étroite collaboration avec les fabricants, fruit d'un travail minutieux, les chimistes de Zollikofen conçoivent de nouveaux produits, améliorent les compositions et veillent à l'assurance qualité.

Des compositions à la pointe de la technique

Les compositions et les substances de tous les produits sont systématiquement contrôlées avant d'être formulées et conditionnées. Ensuite, le contrôle et la validation sont effectués par l'assurance qualité. Couverture des besoins du marché, efficacité élevée, application simple et fiable, disponibilité suffisante et ren-



La société Riwx est établie à Zollikofen.

tabilité : c'est en suivant ces objectifs que Riwx développe et fabrique sa gamme.

Dans des installations de remplissage modernes, les produits sont versés dans les récipients prévus à cet effet, conditionnés et prêts à être expédiés. Riwx utilise pour cela des récipients recyclés. Les récipients vides sont récupérés gratuitement chez les clients et réutilisés si leur état le permet. Les logisticiens de Riwx veillent ensuite à ce que les commandes soient acheminées à la bonne destination à la date convenue et selon la quantité commandée. Cinq camions par semaine assurent les livraisons de la clientèle suisse depuis Zollikofen. Le planning des tournées vise à raccourcir et optimiser les trajets, contribuant ainsi à préserver l'environnement. <

Riwx : entretien et nettoyage automobile

L'assortiment de Riwx Chemie pour l'entretien et le nettoyage automobile se divise en quatre segments :

Professional

Les produits Riwx de la gamme Professional sont conçus pour l'utilisation quotidienne dans les garages, les carrosseries et les ateliers de peinture automobile. L'assortiment englobe les produits d'entretien et de nettoyage pour véhicules et les produits d'hygiène corporelle de toute nature en lien avec la maintenance et la préparation du véhicule.

Car Wash

Les produits de la gamme Car Wash sont destinés à un nettoyage en profondeur de la voiture. Pour les tunnels et les portiques de lavage, les compartiments de lavage en livre-service ou entièrement à la main : les produits Riwx vont du pré-lavage aux shampoings en passant par le séchage brillant et tout ce dont le gestionnaire de station de lavage a besoin, ainsi que tout ce qui nettoie et fait briller un véhicule. Notamment dans les stations de lavage, le soutien professionnel du service commercial de Riwx et des techniciens Car Wash joue un rôle essentiel concernant l'efficacité et la qualité du nettoyage automobile.

Car Refinishing

Les produits Car-Refinishing de Riwx sont conçus pour le ponçage et l'aspect esthétique qui en résulte. Ils sont indispensables pour une réparation après accident sur la carrosserie, une retouche de peinture ou pour rafraîchir une voiture de collection. La peinture d'une voiture au retour d'une réparation ou sur une voiture de collection fait toujours l'objet d'une attention particulière. Les produits de Refinishing de Riwx veillent à ce que toute peinture puisse convaincre les regards critiques.

Do-it-yourself

Produits de nettoyage et d'entretien prêts à l'emploi pour l'intérieur et l'extérieur : la gamme Do-it-yourself de Riwx pour les voitures et les deux-roues possède le même pouvoir d'action que les produits de la gamme Professional. Ils sont disponibles dans le commerce de détail. L'entretien automobile est devenu une évidence pour de nombreux particuliers passionnés de voitures. L'achat d'un véhicule est un investissement qu'il convient de soigner. L'entretien automobile avec des produits haut de gamme comme ceux de Riwx permet d'en préserver la valeur.

Peinture automobile

Souhaits d'avenir

Des couleurs pastel pour les individualistes ? Une touche de couleur métallique pour s'affirmer ? Une teinte à effet en signe de stabilité ? La couleur reflète le mode de vie. Le spécialiste en peinture Axalta Coating Systems permet aux concessionnaires et aux garagistes d'exploiter ces préférences. **Tatjana Kistler**, rédaction

■ Le fabricant de peinture Axalta Coating Systems (voir encadré) s'est projeté en 2020/21. La collection internationale « Color_gen » entend présenter un aperçu des tendances de couleur qui domineront le marché durant ces années-modèles. « La collection vise à aider les constructeurs automobiles à mieux comprendre les décisions des futures générations en matière de couleurs », explique Elke Dirks, conceptrice de teintes automobiles (OEM) chez Axalta en Europe, au Moyen-Orient et en Afrique.

Comprendre les décisions en matière de couleur et d'achat

« Chaque génération est soumise à des influences différentes, de sorte que son mode de vie, ses ambitions et ses choix varient. » Ces ambitions sont classées selon trois préférences de teintes : « GENLux », « GENNext » et « GENHere&Now ». <

Axalta Coating Systems

Axalta Coating Systems est l'un des principaux fournisseurs mondiaux de peintures liquides et en poudre. L'entreprise, forte de plus de 150 ans d'expérience, compte quelque 130 600 salariés répartis dans 130 pays. Le site d'Axalta en Suisse se trouve à Bâle.



« Tandis que nous analysons en permanence les tendances automobiles qui se dessinent à l'échelle internationale en matière de teintes, nous tenons compte, avec le concept Color_gen, des préférences des différents groupes d'acheteurs. »

Elke Dirks, conceptrice de teintes automobiles (OEM) EMEA

« GENNext » : la future génération

Le groupe « GENNext » se compose des 16 à 35 ans. Ces derniers représenteront plus de 50 % de la population active en 2020 et considèrent la voiture comme un objet révélateur du mode de vie. « Les couleurs susceptibles de répondre aux différents goûts de ce groupe s'étendent des pastels unis de type céramique aux couleurs discrètes et naturelles telles que le vert olive, le gris fumé ou la terre cuite, en passant par des couleurs vives adaptées aux véhicules pratiques et fonctionnels », déclarent les spécialistes d'Axalta.

« GENHere&Now » : ici et maintenant

Les goûts des consommateurs âgés de 36 à 55 ans sont différents : la gamme comprend des teintes intermédiaires intenses et tendance pour les sportifs célibataires, ainsi que des teintes chromatiques comme le gris, le noir, l'argent et le blanc à effet pour les couples à deux revenus et sans enfant. Ces stéréotypes sont regroupés dans le groupe « GENHere&Now ». « Les clients de ce groupe mènent des vies bien remplies, sont au sommet de leur carrière et s'efforcent de concilier travail et vie privée », ajoute le fabricant de peinture.

« GENLux » : le joyau

Financièrement à l'aise, soucieux de la qualité et moins débordés : « GENLux » regroupe les plus de 55 ans, « à savoir les acheteurs de voitures les plus importants », ajoute Elke Dirks. Les préférences de ce groupe de la collection Color_Gen vont essentiellement aux teintes à effet et pailletées, aux versions métallisées des couleurs classiques telles que le bordeaux, ou encore aux variantes du vert British Racing.

Sika

www.sika.ch

> Des vitrages de rechange automobiles qui tiennent leurs promesses

pd. Le pare-brise est un élément central du système de sécurité de tout véhicule. Il doit rester en place pour protéger les occupants même en cas d'accident. Un pare-brise correctement posé garantit non seulement la fonctionnalité de l'airbag déployé, mais il rigidifie et renforce également le véhicule. Il doit rester attaché à la carrosserie si la voiture fait des tonneaux. Un pare-brise mal posé peut se détacher de la bride de la carrosserie en cas d'accident et engendrer de graves blessures.

Faciles d'utilisation, les colles pour pare-brise de Sika sans primaire font toute la différence et assurent un niveau de sécurité maximal quel que soit le vitrage de rechange. Elles sont à la pointe de la technique et possèdent des propriétés de

traitement exceptionnelles.

- Elles font partie des meilleurs produits de leur catégorie, le véhicule pouvant être conduit au bout d'à peine 30 minutes.
- Plus de 60 crash-tests ont été réalisés pour garantir une sécurité sans compromis.
- Plus de 300 millions de pare-brises ont déjà été remplacés à l'aide de colles Sika, ce qui représente un pare-brise sur trois dans le monde.
- Sika est le seul fabricant de colles à utiliser un mannequin de crash-test de type 95 %. <

**Würth**

www.wuerth-ag.ch/fr

> L'activité complémentaire parfaite pour les garagistes



Les nouveaux patins de polissage et produits lustrants de la gamme Würth Perfection Line sont parfaitement coordonnés les uns aux autres.

pd. La gamme Würth Perfection Line offre un concept idéal permettant de générer un surplus de chiffre d'affaires. Elle recèle d'une part d'excellents produits pour la préparation de véhicules et soutient d'autre part les garagistes en matière de marketing.

Deux nouveaux produits fu-

tés de la gamme Perfection Line sortent du lot: les patins de polissage et la pâte absorbante de saletés.

De nouveaux patins de polissage assurent une brillance parfaite de la peinture. Associés à un produit lustrant adapté, ils éliminent délicatement les rayures

légères, moyennes, voire tenaces sur la peinture. Grâce à leurs bords arrondis, ils s'adaptent aux contours de chaque véhicule. La mousse à pores ouverts et la surface étalonnée évacuent parfaitement la chaleur de frottement, si bien que l'abrasivité demeure constamment élevée.

Tout le monde les connaît et les déteste: les particules de saleté dans des endroits difficiles d'accès tels que les grilles de ventilation de la voiture.

La pâte absorbante de saletés de Würth les combat. Le gel, similaire à une pâte, se faufile dans les interstices et absorbe la saleté sans laisser de résidus.

Avec la gamme Würth Perfection Line, le garagiste profite d'un service de commande

simple et peu onéreux de supports publicitaires personnalisés. Les garagistes peuvent commander des affichettes à accrocher au rétroviseur, des dépliants, des affiches, des présentoirs pour comptoir et bien d'autres supports publicitaires auprès de Würth, et le logo du garage peut y être imprimé. Il est ainsi possible de faire de la publicité pour le service de préparation de véhicules et de générer de nouvelles ventes. <

MIDLAND.CH



Aquarama

www.aquaramaswiss.ch

> Centre de lavage flambant neuf avec installation solaire

pd. Le centre de lavage flambant neuf de RG-Auto SA, qui se trouve juste à côté du Landi de Courtepin (FR), comprend quatre compartiments de lavage distincts et cinq compartiments couverts équipés d'aspirateurs et de laveurs de tapis.

La ruée par beau temps estival (tardif) était impressionnante.

L'engouement pour la nouvelle installation moderne et la qualité du lavage est tel que de nombreux visiteurs achètent leur carte personnelle dans la foulée. RG-Auto SA a l'obliga-

tion d'exploiter l'installation en partie avec une source d'énergie alternative. C'est pourquoi une installation solaire y a été intégrée.

Le centre de lavage est ouvert sept jours sur sept et 24 heures sur 24. Les clients

peuvent payer à l'aide de jetons, de cartes de lavage ou en espèces. Les jetons et les cartes de lavage peuvent être retirés directement à l'automate de paiement. <



Grande affluence par beau temps estival (tardif): l'installation de lavage Aquarama de Courtepin.

Fripoo

www.fripoo.ch

> Le spécialiste suisse en nettoyage et soins pour des véhicules



pd. En été les insectes, en hiver rues mouillées et salées: Donc il a besoin de lave-glace suffisante dans la voiture, pour ne pas conduire «aveugle». Mais lequel prendre? Les différences de qualité sont parfois de manière significative et on

entend assez souvent: «L'eau sale!» Pas avec les produits de Fripoo Produkte AG, l'un des plus puissants fabricant Suisse pour nettoyage et d'entretien pour véhicules. Dans des tests comparatifs les produits suisses de qualité sont régu-

lièrement devant jusqu'à la victoire de test. Pour chaque profil de demande il y a une solution convenant, concentrés ou mélanges prêts, beaucoup ou peu de VOC, couleur, odeur de parfum etc. Tous les produits vont rempli dans des petits emballages favorables aux consommateurs, par bidons, tonneaux jusqu'à des conteneurs – force particulière est la mise en sachets flexibles de ½ jusqu'à 10 litres de contenu.

Système propre et en sécurité

Une autre force de Fripoo sont des antigels pour les radiateurs avec son triple effet typique: Protection contre la surchauffe, corrosion et du gel. Tous les produits de Fripoo se basent sur le savoir-faire technologique du leader sur le marché BASF. Les

clients peuvent choisir entre les produits premium original de la marque Glysantin, aux produits de pointe attirants de la marque appartenant au Fripoo polyston ou produits universels fiables.

Propreté à l'intérieur et à l'extérieur

Pour presque chaque problème de nettoyage au véhicule – ou à l'intérieur ou à l'extérieur – une solution convenant se trouve dans l'assortiment Fripoo. Les consommateurs profitent de bouteilles d'aérosol favorables à l'application; les utilisateurs professionnels peuvent choisir de toutes les grandeurs de récipients courantes. <

Carbesa

www.carbesa.ch/fr

> La dernière technique de mesurage, une situation gagnant-gagnant

La sonde de mesurage du Spanesi Touch.

pd. Carbesa AG utilise le système de mesurage 3D couronné de succès de Spanesi. Le Spanesi Touch est un système de mesurage innovant et précis qui est utilisé pour la définition de dommages.

La carrosserie des véhicules actuels a beaucoup évolué. De

nouveaux matériaux et systèmes de sécurité donnent lieu à de nouvelles exigences en termes de sécurité, de confort et de respect de l'environnement. Les analyses de dommages en sont devenues bien plus complexes et exigent une grande responsabilité qui ne peut plus être assumée

sans mesurage précis ni documentation exacte.

Il n'est pas rare que des dommages invisibles sur la structure de la carrosserie se cachent sous la coque visible du véhicule. Ceux-ci ne se manifestent qu'au démontage des pièces en question. Pour détecter les dommages accidentels souvent dissimulés et identifier l'étendue détaillée des dégâts, les garagistes ont souvent recours à un système de mesurage de nos jours.

Mesurage 3D du futur

Carbesa propose avec conviction l'appareil de la marque Spanesi dans sa gamme. Plus de 4000 modèles et types de véhicules peuvent être mesurés avec ce système de mesurage et le protocole affiche une précision de mesure de +/- 1 mm. Il mesure les écarts sur le véhicule en trois

points définis et les évalue sur l'ordinateur portable auquel il est branché.

Sécurité accrue

L'appareil réduit la charge de travail de mesurage, explicite le dommage et offre ainsi plus de sécurité et de précision pour les collaborateurs de l'entreprise. Le système documente en outre une expertise claire du dommage pour l'assureur et le propriétaire du véhicule. L'appareil est extrêmement facile d'utilisation, sa mise en service est rapide et il est aisément transportable du fait de sa petite taille. <

**POUR VOS GRANDS PROJETS.**

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



Jasa

www.jasa-ag.ch

> Pour que la peinture du véhicule résiste à l'hiver

Les ateliers qui proposent à leurs clients un scellement à la cire de la peinture de la voiture pour protéger ce dernier de la neige et du sel de déneigement peuvent générer des recettes supplémentaires, notamment à l'occasion d'une révision d'hiver.

peintures entièrement durcies ainsi qu'une protection contre les intempéries de trois mois au plus.

Fabricant traditionnel anglais

L'entreprise Farécla peut se targuer d'une longue histoire. Les produits lustrants Farécla existent depuis 1953. Les travaux permanents de recherche du laboratoire Farécla ont conduit depuis à de nombreuses innovations et à de nouvelles générations de produits. La gamme G3 représente la dernière génération : G3 Premium, G3 Fine, G3 Glaze et G3 Wax. <

Application simple, rapide et économe

La G3 Wax de Farécla est une cire de carnauba à base d'eau sans silicone volatil. Elle s'applique simplement, rapidement et économiquement, soit avec une machine, soit à la main. Les résidus de cire peuvent être éliminés aisément avec un chiffon en microfibre.

La G3 Wax est une cire de finition ultrabrillante qui confère un lustre profond à toutes les



Carex

www.carex.ch

> Configurateur de jante simple et pratique

Le configurateur de jantes 3D de Carex permet à tout un chacun d'obtenir facilement les jantes d'été ou d'hiver souhaitées (au moyen d'une recherche par certificat d'homologation ou par véhicule). La jante souhaitée peut être examinée sur le véhicule puis déposée dans le panier à la bonne dimension avant d'être commandée. L'affichage en direct peut être ajusté comme suit :

- Couleur du véhicule
- Variation des jantes
- Dimension des jantes
- Surbaissement

La boutique en ligne Carex permet également de trouver d'autres produits intéressants tels que des suspensions, des élargisseurs de voie, des pots d'échappement, des articles de compétition, des systèmes de freinage, des filtres à air et des produits de styling et de merchandising :

Recherche par certificat d'homologation

- Recherche par véhicule
- Recherche plein texte
- Énumération des catégories
- Énumération des marques

Vous trouverez de plus amples informations sur shop.carex.ch. <



Le configurateur de jantes de Carex.

Une nouvelle série de manifestations qui profite à tous les participants

Grande réussite des Stieger Days

La nouvelle série de manifestations de Stieger Software a fait un lancement réussi à la mi-septembre. Environ quatre cents clients se sont rendus à l'Umwelt Arena de Spreitenbach pendant les quatre jours de manifestations afin de se renseigner sur l'avenir du logiciel pour garages.

■ pd. Stieger avait exclusivement réservé le premier jour de la série de manifestations à ses clients Europlus. Les jours suivants, l'entreprise a accueilli les clients utilisant la solution de branche xDrive. Et il sont venus en nombre aux Stieger Days.

Informations de première main

Directrice de développement, Edith Widmer a ouvert la manifestation en présentant brièvement le programme. Le premier exposé a ensuite fourni de précieuses informations aux clients sur les dernières nouveautés de leur solution de branche et a dévoilé des astuces pour les intégrer efficacement. Des sujets aussi importants et actuels que la norme ISO 20022 ont également été abordés, de même que les solutions déjà mises en

œuvre par Stieger.

Premium Drive et planificateur en ligne

Toute une série de nouveaux produits a été inaugurée lors des Stieger Days. Le planificateur en ligne ultramoderne de Stieger a ainsi été présenté pour la première fois aux clients. Il est disponible de suite et pourra être utilisé pour les affaires dès le printemps prochain.

L'exposé du chef de l'entreprise, Eugen Stieger, était très attendu. Il a offert un aperçu exclusif du logiciel de dernière génération « Premium Drive ». Les premières installations auront lieu fin 2018. Les auditeurs ont montré un vif intérêt pour la planification de l'avenir du logiciel pour garages, qui était éga-

lement la devise des Stieger Days. Les retours très positifs des invités récoltés lors de l'apéritif riche qui s'en est suivi ont prouvé que les Stieger Days ont su se montrer à la hauteur des attentes. <



Les Stieger Days à Spreitenbach.



SACHS is a brand of ZF

THE FASTEST TOURING CARS GO

0-60MPH IN 2.6 SECONDS

WITH A SACHS CLUTCH



Official Partner of BMW Motorsport

JOURNÉE DES GARAGISTES SUISSES 2018
Mercredi, 17 janvier 2018 au Kursaal Bern

INSCRIVEZ-VOUS !

MISSION MOBILITÉ

UPS | AGVS

Le rôle du garagiste, ce qui change – ce qui est maintenu.

La mobilité du futur : les projets des constructeurs et les conséquences pour les garagistes

Le 17 janvier 2018, des membres de l'UPS, des représentants des importateurs et des sous-traitants ainsi que des personnalités de la politique et des autorités, de l'économie et de la science se réuniront à l'occasion de la Journée des garagistes suisses, la manifestation spécialisée la plus importante de la branche automobile suisse. **Reinhard Kronenberg**, rédaction

■ « Mission mobilité : le rôle du garagiste, ce qui change, ce qui est maintenu. » Conformément à la tradition, la Journée des garagistes suisses sera consacrée à une thématique principale qui touche au quotidien des membres de l'UPS ou à leur avenir et qui accompagne le travail de

l'UPS en tant qu'association sectorielle et professionnelle des garagistes suisses tout au long de l'année. « Nous avons choisi cette thématique parce que bon nombre de nos membres se posent des questions sur l'avenir de la mobilité », explique Urs Wernli, président central de l'UPS. Les garagistes ont un pied dans un présent d'ores et déjà très délicat tout en s'engageant de l'autre pied dans un avenir encore incertain pour tout le monde. « Il est évident que cela est déroutant », constate-t-il.

Les projets des constructeurs

Les projets des constructeurs jouent un rôle de premier plan pour le futur modèle économique des garagistes. Les constructeurs se concentrent de plus en plus sur quatre problématiques centrales : les véhicules intelligents et connectés, la conduite autonome, les systèmes de propulsion électrique et l'utilisation flexible de véhicules partagés (ou car-sharing). Ils ne se considèrent dès à présent plus comme de simples constructeurs de véhicules et se métamorphosent de plus en plus en prestataires de mobilité dans le sillage de la numérisation. Ce processus est si avancé déjà que de nombreux constructeurs pensent pouvoir générer dorénavant davantage de recettes avec les services numériques qu'avec la fabrication de voitures.

Les membres pris individuellement, et l'UPS en tant qu'association, s'efforcent donc de mieux connaître les projets des constructeurs. C'est pourquoi l'UPS a demandé au professeur Ferdinand Dudenhöffer, l'un des meilleurs connaisseurs de la branche automobile, de présenter cette évolution et de la commenter. Jean-Charles Herrenschmidt et Gerhard Schürmann analyseront ensuite les conséquences de cette évolution sur les garagistes. Les deux hommes disposent du profil idéal à cet effet : M. Herrenschmidt est président du Conseil européen du commerce et de la réparation automobiles (CECRA) et M. Schürmann, CEO d'Emil Frey SA, est à la fois importateur et garagiste.



Plongée dans le cerveau des acheteurs

Lors du colloque de l'UPSA, Peter Goetschi se penchera sur les exigences que les automobilistes ont vis-à-vis des garagistes. Le président central du Touring Club Suisse (TCS) présentera les services que les automobilistes attendent de se voir fournir, aujourd'hui et demain. Bettina Schmid et Luzi Thomann, tous deux membres de l'UPSA, discuteront ensuite des possibilités actuelles dans ce domaine et évoqueront les initiatives déjà en cours.

L'exposé de Hans-Georg Häusel, neuroscientifique, consultant et conférencier parmi les plus talentueux d'Allemagne, sera assurément d'une grande utilité pour le public. Il mettra en lumière la genèse des décisions d'achat des clients et révélera comment les influencer. Son livre « Brain View » a été classé parmi les cent meilleurs ouvrages économiques de tous les temps.

Andrea Back, professeure de la Haute école de Saint-Gall, s'est déjà intéressée avec ses étudiants aux futurs modèles économiques des garagistes sur mandat de l'UPSA. Elle présentera ses analyses aux membres à la prochaine Journée des garagistes suisses. Kurt Aeschlimann et Dominique Kolly entreront en débat avec elle. M. Aeschlimann est

garagiste et membre du comité central de l'UPSA. À ce titre, il est en charge de la question de la numérisation et fera subir un examen objectif à l'exposé d'Andrea Back. Dominique Kolly siège lui aussi au comité central: il montrera, sur l'exemple de son propre garage, comment la numérisation peut se révéler avantageuse dès aujourd'hui.

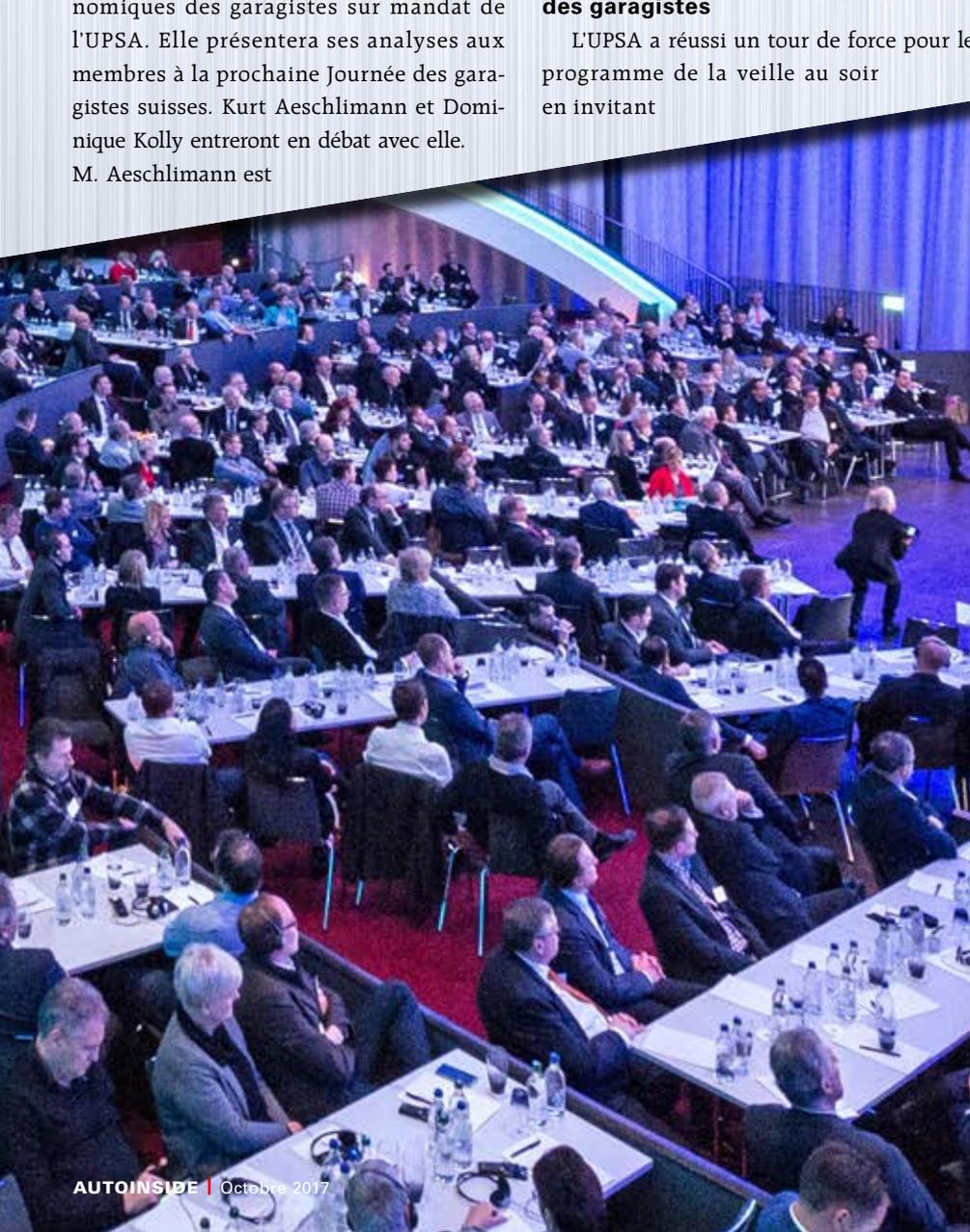
La formation constitue un thème récurrent de la Journée des garagistes suisses, car elle figure parmi les missions centrales de l'UPSA. Avec Pierre Dillenbourg, l'UPSA a invité un professeur d'université qui travaille sur l'impact de la numérisation sur la formation initiale et continue. Olivier Maeder, membre de la direction de l'UPSA chargé de la formation, complétera la discussion à ce propos en faisant un bref rapport sur l'état actuel du dossier. Enfin, Flavio Helfenstein, champion WorldSkills et entrepreneur, donnera le point de vue des futurs professionnels de la branche automobile.

Deux vedettes mondiales au Dîner des garagistes

L'UPSA a réussi un tour de force pour le programme de la veille au soir en invitant

Norbert Haug, ancien chef des sports automobiles chez Mercedes, et le « magicien du moteur » Mario Illien. Ces derniers parleront de la fascination qu'exercent le sport automobile et la technique et feront revivre aux participants du dîner des moments glorieux de leur histoire: la paire réussit son coup de maître en 1998, quand Mika Häkkinen remporte le championnat du monde de Formule 1, permettant enfin à Mercedes de se hisser à nouveau sur la première marche du podium, que l'entreprise n'avait plus atteinte depuis 1956, année de l'accession de Juan Manuel Fangio au titre de champion du monde au volant d'une Mercedes. Ce succès a jeté les bases de toutes les grandes victoires des années suivantes (2008, 2009, 2014, 2015, 2016).

Réservez d'ores et déjà la date. Le programme et la carte-réponse seront joints au numéro d'AUTOINSIDE à paraître début octobre. Les inscriptions sont également possibles en ligne sur le site Internet de l'UPSA dès le 27 septembre.



Le colloque de l'UPSA est soutenu par :

Sponsor principal



Co-sponsors



EUROTAX



Sponsor Navette



Sponsor Casino



Sponsor Give-Away



Le « Dîner des garagistes » est soutenu par :



Partenaires médiatiques



La mobilité du futur

L'addition des défis, une gageure pour le garagiste

La mobilité du futur, telle qu'elle s'esquisse, aura un impact considérable sur les garagistes. L'évolution les placera devant bon nombre de défis, mais aussi d'opportunités. Une chose est sûre, le garagiste devra en partie se réinventer.

Reinhard Kronenberg, rédaction

SÉRIE

LE MOTEUR DU FUTUR

■ Commençons par citer quelques chiffres issus d'une enquête récente menée auprès de 1000 hauts dirigeants de l'industrie automobile et d'entreprises sous-traitantes dans le monde :

- 68 % d'entre eux sont convaincus que les critères d'achat actuels d'une voiture sont en train de perdre de leur pertinence.
- 83 % tiennent pour probable un bouleversement complet des modèles d'affaires ces prochaines années.
- 85 % pensent qu'un jour, un écosystème numérique de services et de prestations générera de plus hauts revenus que la vente de matériel automobile.
- 89 % pensent qu'à l'avenir, ce sont des caractéristiques qui ne font pas partie de l'équipement de base de la voiture qui feront pencher la balance lors de l'achat, par exemple des applications comme celles qui aident à chercher une place de stationnement.

Quatre thèmes de développement donnent le ton

L'industrie automobile se concentre essentiellement sur quatre thèmes de développement : la connectivité, la conduite autonome, la mobilité partagée et les propulsions alternatives, et surtout la propulsion électrique, qui est celle qui intéresse le plus les constructeurs. Volkswagen a annoncé il y a peu que l'entreprise allait investir 50 milliards d'euros dans ce type de propulsion ces prochaines années. Chacun de ces thèmes clés, pris seul à seul, aura déjà un impact non négligeable sur les garagistes et les concessionnaires : additionnés, ils sont susceptibles de chambouler tout le système.

L'autopartage pourrait être intéressant pour les garagistes, car les véhicules utilisés à plusieurs sont plus souvent en usage et requièrent donc davantage de maintenance.

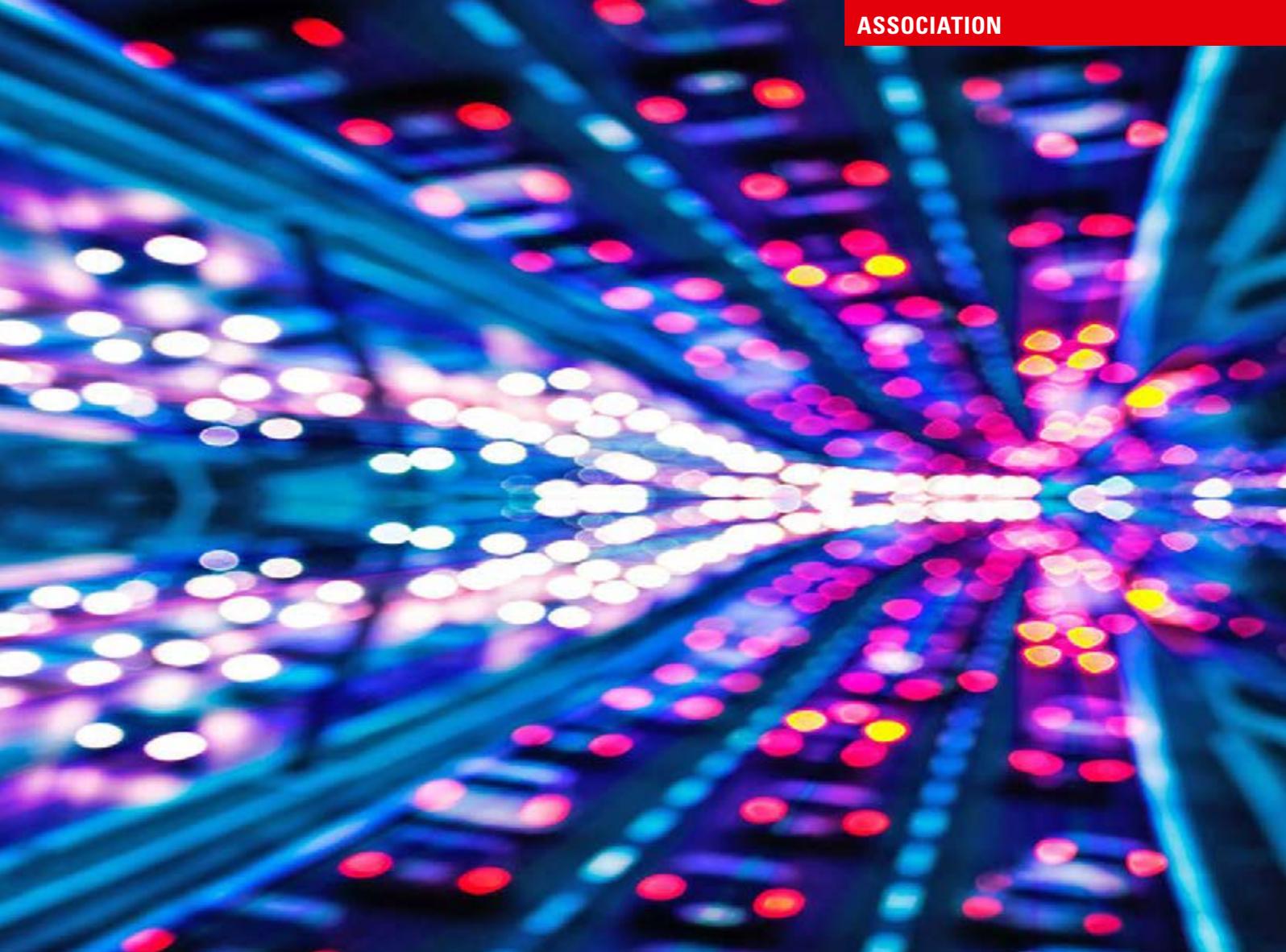
Autopartage et mobilité électrique

L'autopartage, ou car-sharing, aura des conséquences directes sur le nombre de véhicules vendus, et ce d'autant plus que la conduite autonome gagne du terrain. Si plusieurs personnes se partagent une voiture, les ventes de véhicules baisseront automatiquement. Par ailleurs, l'autopartage est lucratif surtout pour les propriétaires de flottes ; pour de nombreux garagistes, il impose des conditions que ceux-ci ne peuvent pas assumer seuls, sans l'aide des importateurs.

Néanmoins, il y a ici une opportunité pour eux de devenir des partenaires de services (prioritaires) pour ces flottes. L'intérêt pour le garagiste réside avant tout dans le fait que des véhicules utilisés à plusieurs sont plus souvent en usage et requièrent donc davantage de maintenance.

Les tendances se renforcent mutuellement

Cependant, dans ce domaine comme dans d'autres, on note que les effets, positifs ou négatifs, se renforcent lorsqu'on les additionne. Une voiture électrique autonome partagée par plusieurs personnes ne re-



présente pas une perspective très rentable pour le garagiste : moins de ventes de véhicules, moins de travaux de carrosserie et de peinture, car les véhicules autonomes seront très peu accidentés, et un recul marquant au niveau de l'après-vente, les voitures électriques nécessitant jusqu'à 70 % de maintenance en moins.

Des données sur toute la durée de vie d'un véhicule

À l'heure actuelle, on ne sait toujours pas très bien comment les constructeurs envisagent l'avenir des ventes. Le directeur de la distribution de VW, Jürgen Stackmann, l'a formulé en ces termes

pour *kfz-Betrieb Online* : « Le modèle d'affaires d'aujourd'hui n'a plus d'avenir à long terme. » Deux facteurs motivent cette déclaration : d'abord, les constructeurs tentent, notamment en modifiant les contrats, d'obtenir des données de plus en plus nombreuses et de plus en plus précises sur les clients, et ce non seulement en ce qui concerne les voitures neuves, mais tout au long de la durée de vie d'un véhicule.

Cela leur permet d'entrer en contact direct avec le client final. Or, c'est précisément ce contact qui était l'atout majeur du garagiste jusqu'ici et il faut qu'il s'efforce de le conserver aussi longtemps que

Pour le plaisir le plus pur à la voiture.



polyston®

La marque suisse pour le nettoyage et l'entretien de la voiture



FRIPPOO Produkte AG
Hüferen 8, 8627 Grüningen
T 044 936 78 28, F 044 935 21 89
info@fripoo.ch, www.fripoo.ch

possible, car il n'est pas exclu que dans une deuxième phase, les constructeurs tentent de plus en plus de vendre les véhicules directement par Internet. Des essais ont déjà été effectués en ce sens.

Pour les garagistes, il s'agira d'être innovants à l'avenir.

L'aspect de la connectivité joue également un rôle dans la relation avec le client. Elle englobe non seulement les données du véhicule, mais également celles du client : les deux deviennent inséparables aujourd'hui. Les véhicules modernes récoltent une quantité colossale de données très précieuses pour les constructeurs. D'une part, ces données servent au développement des nouveaux véhicules, car l'utilisation actuelle des voitures permet de faire des déductions en vue de leur amélioration.

Le bonus du garagiste : la confiance

D'autre part, elles constituent un point de départ vers des services individualisés grâce auxquels les constructeurs veulent gagner de l'argent à l'avenir. Or, il ne faut pas s'attendre à ce qu'ils partagent ces données avec le concessionnaire, comme celui-ci doit le faire dans l'autre sens, et ce malgré le résultat clair de l'enquête de KPMG : 28 % des automobilistes interrogés dans l'étude (plus du double par rapport à l'an dernier) pensent que leurs données sont entre de meilleures mains chez le garagiste que chez le constructeur.

Le courage d'innover et d'expérimenter

Pour les garagistes, il s'agira par conséquent d'être innovants à l'avenir. Plus audacieux, de manière à tester ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas. De nombreux exemples existent déjà aujourd'hui, les micro-réparations n'en sont qu'un parmi d'autres. Dans ce contexte, le garagiste deviendra un prestataire aussi complet que possible, un interlocuteur personnel pour toutes les questions touchant à la mobilité. Il devra donc encore davantage s'intéresser aux possibilités de la numérisation pour trouver dans quel cadre lui et son entreprise peuvent en profiter. <



*Le *Global Automotive Executive Survey* est une enquête visant à prendre, en quelque sorte, le pouls de la branche automobile dans le monde. Elle est menée chaque année par KPMG, une des plus grandes entreprises de conseil au monde, auprès d'environ 1000 dirigeants issus de tous les domaines de l'industrie automobile. Vous pouvez la consulter sur agvs-upsa.ch.



POUR QUE LA SÉCURITÉ TRIOMPHE EN HIVER

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

avec
ESA+ TECAR
 pour être plus forts



Rencontre des anciens des comités centraux.

Un dialogue précieux

Apprendre d'hier pour bâtir le monde de demain

À l'occasion de la réunion à huis clos de l'UPSA, la rencontre des anciens des comités centraux s'est tenue mercredi à Lucerne. **Tatjana Kistler**, rédaction

■ Du quai de la gare de Lucerne jusque sur le bateau lucernois, c'est l'occasion de faire le plein d'énergie avec une vue splendide sur le lac des Quatre-Cantons, de savourer des plats régionaux à Alpnachstad et de se complaire dans des souvenirs automobiles communs. Mercredi 6 septembre, les anciens membres du comité central de l'UPSA et ses

membres actuels, ainsi que les anciens présidents de section décorés de l'insigne d'or du mérite se sont réunis. Cette rencontre quinquennale vise à faciliter l'esprit de camaraderie et à entendre de la part des confrères du comité central la façon dont l'UPSA évolue et entend évoluer à l'avenir. <



Markus Hesse, Walter Hennecke, Manfred Wellauer et Lieni Dosch: anciens membres et membres actifs du comité central en pleine conversation.



De gauche à droite: Fritz Bosshard (ancien président de section ZH), Alfons Hungerbühler, Hermann Schaller (anciens membres du comité central) et Patrick Schwerzmann (ancien président de la section Suisse centrale).



De gauche à droite: Thomas Schlaepfer (ancien membre du comité central et président de la section SG), Urs Wernli et Gianfranco Christen.



Dominique Kolly, Pierre Jenni (ancien président de la section VD) et Laurent Liard (ancien président FR).

La CC Mobil fête ses 70 ans

Une vieille dame en superforme

Des visages détendus, une très bonne ambiance, une situation financière saine : la caisse de compensation Mobil peut être fière de ses 70 ans d'existence, mais également confiante en son avenir. **Tatjana Kistler** (rédaction) et **Michael Stahl** (photos)

■ La direction et le personnel avaient de bonnes raisons de lever leur verre en compagnie d'anciens employés et de divers invités le 31 août au restaurant de Mobilcity. « Aujourd'hui, pensons surtout à nous réjouir » a déclaré Roland Graf, directeur de la CC et de la CP Mobil, qui n'a pas voulu s'éterniser en un long discours.

Malgré le poids des ans, un enthousiasme juvénile

L'allocution de bienvenue a néanmoins délivré quatre messages chargés d'apporter une touche de solennité à la célébration du 70^e anniversaire de la caisse de compensation de la branche automobile. Heinz Oertle, président de la CC Mobil, a salué une véritable légende vivante : Fredy Staub. Décrit comme « un vendeur de cycles chevronné, manifes-

tement sans date limite d'utilisation », il est membre émérite du comité de la caisse depuis 43 ans.

« La numérisation révolutionne les garages. »

Urs Wernli, président central de l'UPSA

« Ayant elle-même dépassé l'âge légal de la retraite, la CC Mobil n'a actuellement pas la tâche facile » a souligné Daniel Schärer, secrétaire central de Zrues Suisse. Il faut savoir s'y retrouver dans la jungle des données et des dispositions légales, tout en travaillant toujours scrupuleusement dans l'intérêt des assurés. « Un défi que les employés de la CC Mobil relèvent avec un enthousiasme juvé-

nile, en maîtrisant l'art de concilier rigueur et cordialité. »

Incarner la stabilité

L'intérêt des quelque 4700 entreprises assurées doit de tout temps être considéré comme une priorité, comme l'a confirmé le président central de l'UPSA Urs Wernli, qui entend régulièrement des commentaires positifs au sujet des collaborateurs de la CC et de la CP. Il a rappelé que « durant toutes ces années, même en périodes de récession, la caisse de compensation a réussi à conserver pour l'institution de prévoyance des bases financières solides et à la développer avec succès ». Et à une époque si fortement marquée par le changement, la stabilité n'a rien d'évident.



Ils préparent un avenir serein pour la CC Mobil : (de g. à dr.) Felix Wyss (président central de l'Union suisse des carrossiers USIC), Heinz Oertle (président de la CC Mobil, Zrues Suisse), Urs Wernli (président central de l'UPSA), Daniel Schärer (secrétaire central de Zrues Suisse) et Nicolas Leuba (vice-président de la CC Mobil et vice-président de la CP Mobil, membre du service des assurances sociales du comité central de l'UPSA).

La passion reste intacte

« Dans l'industrie de l'automobile et des véhicules à moteur, la technologie progresse très rapidement. La numérisation est en train de révolutionner la mobilité et le monde des garages. » Urs Wernli a ainsi évoqué le rôle que les garagistes joueront à l'avenir comme prestataires de mobilité. Ce qui ne changera jamais, c'est la fascination pour l'automobile. Une passion qui se transmettra aux générations futures si la branche demeure capable de mobiliser une relève suffisante.

Hommage au travail d'équipe

Mentionné à plusieurs reprises dans l'allocation de bienvenue, le plaisir de collaborer dans une atmosphère de confiance s'est enfin pleinement manifesté lors du moment convivial qui concluait cette fête d'anniversaire. « L'avenir de notre CC se présente bien » prédit Heinz Oertle, président de la CC Mobil. « Si nous réussissons prochainement à convaincre l'ASTAG et l'USIC de nous rejoindre en tant que nouvelles associations responsables, nous connaissons une magnifique poussée de croissance. » <

Sept collaborateurs, zéro ordinateur

« Si l'AVS n'avait pas connu un tel succès, comment pourrions-nous fêter les 70 ans d'existence de notre CC ? » C'est par ces mots que Heinz Oertle, président de la CC Mobil, introduit son bref historique de la caisse de compensation.

Le 28 septembre 1947, lors de leur assemblée extraordinaire, l'Union professionnelle suisse de l'automobile et l'ancienne Union suisse des mécaniciens en cycles et motos (USMCM) ont décidé de fonder l'actuelle CC Mobil. Heinz Oertle raconte comment, fin 1948, à la Neugasse 24 à Berne, sept collaborateurs ont commencé à répertorier « par une laborieuse procédure manuelle » les 2385 affiliés que la caisse comptait déjà à l'époque, ainsi que leurs quelque 12500 employeurs. Ce n'est que dans les années 1970 qu'on a décidé l'achat d'un ordinateur.

Étapes clés et collaboration

1961 a été une date clé dans l'histoire de la CC Mobil, avec la mise en service de la caisse de pension Mobil. L'exiguïté des locaux a entraîné la répartition des activités sur deux sites différents. « Cette solution ne nous a jamais vraiment convenu et a joué un rôle dans notre volonté de mettre en place un centre de compétences commun », a souligné Heinz Oertle en évoquant le site de Mobilcity, désormais beaucoup mieux adapté. Car la CC et la CP Mobil collaborent étroitement (cf. entretien avec N. Leuba).

5 questions à Nicolas Leuba

Vice-président de la CC Mobil, membre du comité central de l'UPSA, service des assurances sociales

Monsieur Leuba, voici des experts de la branche qui disposent depuis 70 ans d'une base financière solide : la CC semble en très bonne santé.

Nicolas Leuba : Effectivement, la CC Mobil est une caisse saine qui garantit à ses affiliés une excellente prise en charge. Comme le montrent les chiffres publiés dans notre rapport d'activité 2016, au 31 décembre 2016, la CC Mobil comptait 205 affiliés de plus que l'année précédente, soit désormais 4701 affiliés. Ce qui motive, ce sont principalement des taux de contribution aux frais administratifs attrayants et transparents. Dès 2015, la CC Mobil a décidé de diminuer ses réserves en adoptant un modèle de calcul des frais administratif plus favorable à ses assurés.



Nicolas Leuba.

Pourquoi un garagiste se sentirait-il « entre de bonnes mains » à la CC Mobil ?

La CC Mobil est la caisse de compensation de son association professionnelle. Elle cultive un partenariat étroit et collabore avec ses deux associations fondatrices, l'UPSA et Zroues Suisse. Elle dispose ainsi d'une solide connaissance de la branche et peut donc répondre aux besoins de celle-ci. Percevant une forte demande chez ses clients, la CC Mobil a, par exemple, étudié la possibilité de développer une caisse d'allocations familiales (CAF). Depuis le début de l'année 2017, pour tous les affiliés établis dans le canton d'Argovie, la CC Mobil peut encaisser les cotisations à la CAF en même temps que les cotisations AVS/AI/APG/AC. Pour nos affiliés, il en résulte un allègement de la charge administrative.

Pourtant, les défis seront de plus en plus importants ces prochaines années.

En effet. Comme l'a rappelé Jürg Brechbühl, directeur de l'Office fédéral des assurances sociales OFAS, dans son allocution lors de la soirée d'anniversaire, une caisse de compensation doit observer

et appliquer de nombreuses directives et dispositions légales. Celles-ci ne cessent d'augmenter. Le comité de la caisse et la direction sont l'un et l'autre conscients des défis et en tiennent compte dans leurs décisions. La CC Mobil est bien armée pour affronter l'avenir et elle peut compter sur un environnement solide pour surmonter les futurs obstacles.

L'informatique est un autre obstacle. Comment la CC Mobil fait-elle face au volume croissant des données ?

Sur ce point, la CC Mobil est confrontée à une multiplication des directives et dispositions légales. Là aussi, je suis convaincu qu'elle a pris la mesure des défis et sera capable de les relever. Elle a justement beaucoup investi ces dernières années dans le domaine informatique. Partout où cela était possible, elle a réduit les coûts, optimisé les processus et mis en place des mesures préparatoires.

Dans quelle direction la CC Mobil souhaite-t-elle se développer durant sa 71^e année ?

La CC Mobil va continuer à tout mettre en œuvre pour offrir un accompagnement professionnel axé sur les besoins de ses

« La CC Mobil peut compter sur un environnement solide pour surmonter les futurs obstacles. »

clients et permettre un traitement simple et rapide de ce qui constitue son cœur d'activité, le premier pilier. Le travail avec les associations responsables UPSA et Zroues Suisse est très satisfaisant. Je suis convaincu que cette étroite collaboration est un atout pour les clients de la CC Mobil.

Quelles pensées vous a inspiré la fête d'anniversaire de la CC Mobil en rentrant chez vous après la soirée ?

Je me sentais d'humeur positive, convaincu que la CC Mobil se prépare à un avenir serein. Le président Heinz Oertle et son équipe disposent d'une grande expérience. Le directeur Roland Graf et ses collaborateurs nous garantissent professionnalisme et dynamisme. Notre caisse de compensation de la branche de la mobilité reste pleinement mobile. <

WINTER FASHION WEEKS 2017/2018

OE FELGEN / JANTES **OE**

PREIS INKL. MWST.
PRIX TVA INCL.

ab 129.-

Unsere **OE** Felgen zu **Toppreisen!**
Nos jantes **OE** avec les **prix incroyable!**



Carex Autozubehör AG
Tel: +41 (0) 71 844 07 00
e-mail: carex@carex.ch

Folgen Sie uns!



Bestellung unter

Hotline
+41 (0) 71 844 07 00

ALTEC **S**

ALTEC **K**

BORBET **F**

ALTEC **P**



EINTRAGUNGSFREI
SANS BESOIN D'EXPERTISER

SONDERAPPLIKATIONEN / APPLICATIONS SPÉCIALES

für SUV, Transporter, leichte Nutzfahrzeuge

z.B. für Camper, Citroen Jumper, Fiat Ducato,
Peugeot Boxer, VW T5/T6, usw.

pour SUV, Transporter,
véhicules utilitaires légers

p.e. pour Camper, Citroen Jumper, Fiat Ducato,
Peugeot Boxer, VW T5/T6, etc.

ALTEC **E**

ALTEC **X**

PREIS INKL. MWST.
PRIX TVA INCL.

ab 159.-

BORBET **C2C**

BORBET **CWD**

ALTEC **Q**

WINTERKOMPLETTRÄDER / ROUES COMPLÈTES HIVER

MIT VIELEN **OE** ANWENDUNGEN
AVEC DE NOMBREUSES APPLICATIONS **OE**

Weitere Spezialangebote auf Anfrage oder auf
unserem Online-Shop. Autres offres spéciales sur
demande ou sur notre boutique en ligne.

PREIS INKL. MWST.
PRIX TVA INCL.

ab 191.-

inkl. Felgen-
konfigurator!
incl. configurateur
3D wheel

shop.carex.ch



Snapchat

Les apprentis au poste du chef

Jeune, direct, original: l'UPSA souhaite passer les commandes de la branche automobile aux apprentis, plus précisément, la gestion de son compte Snapchat. Garages indépendants et apprentis, manifestez-vous! Tatjana Kistler, rédaction



Comment ça marche: l'UPSA cherche des apprentis qui souhaitent prendre les commandes du compte Snapchat pendant deux semaines.

■ Les métiers de l'automobile ont de l'avenir. Les apprentis sont notre avenir. C'est sous le signe de cette devise que nous sommes à la recherche de jeunes en formation souhaitant

partager le quotidien de leur apprentissage et de leur travail à l'atelier avec l'UPSA et avec la Suisse. « Grâce à notre compte Snapchat, nous pouvons vivre le quotidien passionnant de la

relève professionnelle et jeter un coup d'œil dans les garages de nos membres », affirme Berisha, du service formation de l'UPSA.

Gestionnaire du compte pendant deux semaines

Amusant, authentique et varié: les contributions issues du quotidien des apprentis de la branche automobile ne connaissent presque aucune limite. « Qu'il s'agisse d'une photo de toute l'équipe du garage assortie d'une description de circonstance, d'un selfie lors d'une tâche à l'atelier ou d'une scène à l'école professionnelle: nous souhaitons donner à tous les apprentis l'opportunité de devenir le gestionnaire de notre compte Snapchat pendant deux semaines », déclare Arjeta Berisha.

Recherche de volontaires

Pour cela, l'UPSA appelle ses membres à la rescousse: « Ce serait génial si les garages et les formateurs prenaient directement contact avec nous et s'ils nous communiquaient les coordonnées de leurs apprentis », poursuit Arjeta Berisha pour expliquer la démarche. <



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



COLLES DE VITRAGE POUR DES VOITURES PARTICULIÈRES

- Compatible avec tous les types de véhicules
- Temps de libération de 30 minutes
- Travail éprouvé, simple et propre
- Sûr et sans primaire
- Gain de temps, efficacité augmentée

www.sika.ch

BUILDING TRUST



WorldSkills Abu Dabi 2017

« Objectif : une médaille »

Équipes de caméramans, journalistes, interviews : ces derniers jours, le mécanicien d'automobiles grison Riet Bulfoni et son employeur, le Central Garage Denoth AG de Scuol, sont sous les feux de la rampe. « Et c'est une bonne chose pour notre profession », indique le représentant suisse aux WorldSkills d'Abou Dabi 2017. **Tatjana Kistler**, rédaction

■ Tout le monde s'affaire au Central Garage Denoth de Scuol : Riet Bulfoni contrôle un bloc moteur d'un œil critique et établit son diagnostic. Ces dernières semaines, alors que ce travail accompagnait le quotidien de ce Grison de 22 ans, un élément nouveau a fait son entrée : Riet Bulfoni est surveillé. Une équipe de tournage de « Blick » jette un coup d'œil par-dessus l'épaule du participant aux championnats du monde des métiers, les WorldSkills d'Abou Dabi 2017. « Ces derniers jours, j'ai accumulé les rendez-vous médiatiques, dit-il en souriant, et c'est une bonne chose pour mon entreprise et mon métier. »

La médaille en ligne de mire

Malgré l'intérêt médiatique, l'objectif du mécanicien automobile est inflexible : « On enclenche maintenant la vitesse supérieure pour se préparer à Abou Dabi. » Grâce à son expert, Flavio Helfenstein, couronné champion du monde des métiers en 2011, Riet Bulfoni s'est surtout entraîné lors des dernières semaines à l'exactitude et à la rapi-

dité à exercer son art. « J'ai en outre démonté un nombre incalculable de moteurs et je me suis concentré sur les détails mécaniques », ajoute-t-il sans pouvoir cacher son ambition. En résumé : « Si c'est pour ne pas viser la médaille, autant ne pas aller au Proche-Orient. »

Son chef accordera son soutien sur place

La formation multimarque s'est engagée dans la phase de spécialisation ces derniers jours. « Mi-septembre, nous avons appris sur quelles marques automobiles nous travaillerons aux WorldSkills. L'information a de plus filtrée qu'un des huit exercices concernera la gestion du moteur », c'est ainsi que Riet Bulfoni nous résume les prochaines étapes avant son départ le 8 octobre. Un voyage pour lequel Bulfoni peut compter sur le soutien de son employeur, Flurin Denoth. « Ils sont très fiers et m'aident comme ils peuvent pour finir la préparation », remercie Riet Bulfoni son entreprise formatrice, le Central Garage Denoth AG de Scuol.

Prière d'improviser

La période jusqu'au départ doit être propice à des défis insoupçonnés grâce à la planification des responsables des WorldSkills : deux des trois modèles de véhicules sur lesquels Riet Bulfoni peut faire état de ses connaissances ne sont pas disponibles en Europe. « Il est surprenant qu'ils nous soumettent immédiatement de tels modèles exotiques », a réagi le mécanicien d'automobiles.

« Riet doit se pencher sur une Nissan non disponible en Europe ainsi que sur un modèle de la marque chinoise Changan », explique l'accompagnateur Flavio Helfenstein. La petite marque lancée en 1862, qui produit 300 000 voitures particulières par an, s'est également transformée en défi pour les concurrents de R. Bulfoni depuis.

Une équipe bien rodée : Riet Bulfoni (à g.) et l'accompagnateur Flavio Helfenstein qui a remporté les WorldSkills 2011.





L'étape se resserre : la formation de base passe en phase de spécialisation.

« Nous examinerons la gestion du moteur sur cette marque dont aucun d'entre nous n'a encore jamais entendu parler. Il est clair que l'épreuve aurait été plus simple s'ils nous avaient soumis une VW Golf, mais un moteur reste un moteur », déclare Riet Bulfoni, sportif. Mais il subsiste une lueur d'espoir : la troisième épreuve est consacrée à une Hyundai courante en Suisse.

Formation de base satisfaisante

« Les préparatifs se déroulent actuellement selon les prévisions », affirme Flavio Helfenstein pour confirmer l'optimisme du participant grison aux WorldSkills : « La formation de base a eu lieu sans accroc. Nous essayons maintenant de trouver des manuels de l'utilisateur, voire des véhicules similaires, sur les modèles que nous ne connais-

sons pas à l'aide des informations de l'UPSA. »

Le médaillé d'or des WorldSkills 2011 constate toutefois une différence de taille : « À l'époque, nous connaissions les véhicules d'examen bien plus tôt, si bien que nous pouvions nous préparer à haut niveau pendant plus longtemps. »

Optimiste sur la dernière ligne droite

Flavio Helfenstein croit tout de même aux chances de son poulain : « Riet Bulfoni est très motivé et son savoir-faire artisanal a atteint un très bon niveau. Nous sommes positifs concernant Abou Dabi. » <



Quatre questions au participant aux WorldSkills 2015

M. Trotti, quels conseils donneriez-vous à Riet Bulfoni ?

Jean Trotti : C'est très simple : profite bien de ces moments ! La compétition est certes très importante, mais l'expérience d'un championnat du monde, l'ambiance au sein de l'équipe suisse représenteront les meilleurs souvenirs.

Quels sont les principaux défis ?

Le temps. Il y a tant à faire en seulement quelques heures. Et naturellement le niveau. Le niveau du championnat du monde est bien plus élevé que celui du championnat suisse ou de la Coupe des cinq pays. Mais Riet s'est bien préparé. Je pense qu'il y arrivera !

Vous prépareriez-vous différemment maintenant ?

On peut toujours faire mieux, mais je suis satisfait de mes performances. Et c'est comme dans le sport : il n'est pas toujours possible d'occuper la première marche du podium, mais il faut pouvoir se dire : « J'ai donné le meilleur de moi-même. »

La concurrence est-elle rude ?

Les concurrents proviennent de 40 pays, si bien que des différences sont préprogrammées. Mais nous bénéficions d'une superbe formation en Suisse. Nous n'avons donc pas à rougir. Les participants asiatiques sont toutefois de niveau mondial.



Les WorldSkills 2017 dans les médias de l'UPSA :
www.agvs-upsa.ch
www.metiersauto.ch

transport **CH**

9^e Salon suisse du véhicule utilitaire & Aftermarket

16 – 19 nov. 2017 BERNEXPO
www.transport-CH.com

e-motions



la Mobilière



Yousty, la plate-forme de places d'apprentissage

Mise au concours de places d'apprentissage

■ Pour mieux assister ses membres lors de la recherche d'apprentis, l'UPSA est un adhérent actif de la plate-forme de places d'apprentissage yousty.ch et aide ses membres à pourvoir leurs places d'apprentissage grâce à une communication active. Sur yousty.ch, les entreprises formatrices peuvent se présenter pour plaire aux écoliers, aux parents et aux enseignants. Faites vous aussi état des avantages de votre entreprise.

Les avantages avec Yousty

- Mise au concours de places d'apprentissage sur le site que fréquentent les écoliers, les parents et les enseignants : plus de 250 000 visites de toutes les régions de Suisse tous les mois!
- Présentation de votre entreprise et de vos métiers d'apprentissage par des photos, des vidéos et des messages, de manière moderne et adaptée à la jeunesse.
- Administration et traitement aisé de vos places d'apprentissage et de votre profil.
- Dossiers complets de candidature et gestion simple des candidatures.
- Mise au concours gratuite de places de préapprentissage et de réunions d'information.

Vous pouvez mettre gratuitement au concours vos places d'apprentissage sur yousty.ch. Votre propre présence sur la plate-forme serait toutefois plus judicieuse. Grâce au partenariat liant l'UPSA à Yousty, vous bénéficiez de conditions spéciales en tant que membre: 20% de réduction pour une adhésion d'un an et 27% pour trois ans. <

Offres spéciales UPSA:

1. offre

2 professions avec profil d'entreprise*

880 CHF au lieu de 1'100 CHF

*Durée: 12 Mois

20% remise



2. offre

Production vidéo place d'apprentissage à 90sec

930 CHF au lieu de 1'530 CHF

35% remise



3. Offre exclusive

2 professions et vidéo place d'apprentissage*

1'709 CHF au l. de 2'630 CHF

* Durée: 12 Mois

35% remise



Plus d'informations sur:
www.yousty.ch/fr-CH



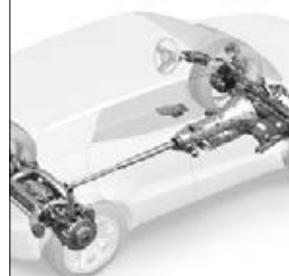
Votre spécialiste de l'engrenage

Révisions de boîtes automatiques et manuelles, boîtes de transfert, différentiels et convertisseurs.



AUTOMATEN-MEYER AG

6014 Luzern · Téléphone 041 259 09 59 · www.automaten-meyer.ch



**VOTRE SPÉCIALISTE
4X4 POUR BOÎTES
DE VITESSES, DIREC-
TIONS ET ESSIEUX.**

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





AGVS Business Academy

Occasionsmanagement, 1 Tag

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

> 7. November 2017 in Bern

Séminaire de gestion des occasions, 1 journée

Groupes cibles: propriétaires, directeurs, vendeurs automobiles. *Contenu:* expositions et présentation des occasions, élaborer toute la procédure de reprise, gestion des stocks de véhicules d'occasions, montrer et élaborer une stratégie tarifaire dynamique à l'aide d'exemples sur les plateformes Internet; CRM: gagner et fidéliser les clients.

> 9 novembre 2017 à Paudex

NOVEMBRE

Finanzielle Führung in Garagenbetrieben

Kennen Sie die Finanzzahlen in Ihrem Unternehmen und wissen Sie, wie Sie diese beurteilen müssen? Dieser Kurs richtet sich an Inhaber und Führungskräfte von Garagenbetrieben, die sich eine solide Kompetenz in Finanz- und Controlling-Fragen aneignen oder diese vertiefen wollen. Sie lernen wichtige Finanzentscheide im Betrieb zu beurteilen, vorzubereiten und durchzuführen.

> 15. oder 29. November 2017, Bern

Direction financière de garages

Connaissez-vous les indices financiers de votre entreprise et savez-vous comment vous devez les évaluer? Ce cours s'adresse aux propriétaires et cadres de garages souhaitant acquérir une compétence solide ou approfondir leurs connaissances sur les questions de controlling et financières. Ils apprennent à évaluer, préparer et réaliser les décisions financières importantes dans l'entreprise.

> 22 novembre 2017 à Paudex

Workshop Mitarbeitergespräch, 1 Tag

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

> 22. November 2017, Bern

2018

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.

> Kursdaten folgen

Facebook, Xing, Twitter et WhatsApp dans la vente automobile

Les différentes plateformes des réseaux sociaux comme Facebook, Xing, Twitter et WhatsApp nous offrent de nouvelles possibilités pour communiquer avec nos clients,

gagner de nouveaux clients et les fidéliser sur le long terme. Cet atelier est spécialement conçu pour la branche automobile.

> Prochain date pas encore fixé

Steigerung der Produktivität und Rentabilität im Aftersales-Geschäft

Am Ende dieses Kurses sind die Teilnehmer in der Lage, mit den wichtigsten Kennzahlen zu arbeiten und Massnahmen zur Steigerung der Produktivität umzusetzen. Umsätze und Erträge sollen durch mehr Effizienz und damit verrechenbare Stunden im Aftersales-Geschäft erhöht werden. Zu Ihrer Unterstützung erhalten Sie Checklisten, Beispiele und ein einfaches Excelsheet zur Berechnung und Überwachung der wichtigsten Kennzahlen.

> Kursdaten folgen

JANVIER

Formation turbo pour vendeur auto 2018, 10 jours

La communication avec l'autre, la conquête et la fidélisation de la clientèle ainsi que la technique de vente constituent l'essentiel de cette formation intensive. Il s'agit d'une

formation moderne, vivante, animée par des intervenants qui sont tous professionnels de leur branche.

> Du 29 janvier au 9 février 2018 à Paudex

Formation Turbo de conseiller de service à la clientèle (Réceptionniste) 2018, 10 jours

Apprendre à apprendre, la gestion du temps, le profil du métier, le marché automobile, la communication, la psychologie de vente, le processus après-vente, la correspondance téléphonique, la technique automobile, la prise de rendez-vous, la préparation du travail, la disposition d'atelier, l'ordre de réparation, le plan de service, les pièces de rechange, l'entretien de vente, le devis, la réception directe, le contrôle de qualité, la fidélisation, le droit, le marketing local, la publicité, le crossselling etc.

> Du 8 au 19 janvier 2018 à Paudex

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

FÉVRIER

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

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

> 27. und 28. Februar 2018, Bern

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

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



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



COMMENT METTEZ-VOUS EN OEUVRE LA SÉCURITÉ AU TRAVAIL?

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

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

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



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



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

AARGAU

Automobildiagnostiker

Informationsanlass Lehrgang 2018:
14. November 2017, 18.00 Uhr
Weiterbildungszentrum Lenzburg
> www.wbzlenzburg.ch

BERN

Automobildiagnostiker

Informationsanlass: 24. Oktober 2017
18.30 – 20.00 Uhr im Zimmer H129
Kursstart: Mittwoch, 15. August 2018
> **GIBB Bern**, www.gibb.ch

Automobildiagnostiker

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

Betriebswirt im Automobilgewerbe

Informationsanlass: 31. Oktober 2017
18.30 – 20.00 Uhr, Zimmer H229
Kursstart: Freitag, 17. August 2018
> **GIBB Bern**, www.gibb.ch

Automobil-Werkstattkoordinator

Informationsanlass: 7. November 2017
18.30 – 20.00 Uhr, Zimmer H229
Kursstart: 17. August 2018
> **GIBB Bern**, www.gibb.ch

Workshop Jugendliche & Eltern

Berufswelt Automobil und Transport
15. November 2017, 14.00 – 17.30 Uhr
Mobilcity Bern, Wölflistrasse 5
Gebäude 9, Bern

Workshop für Jugendliche, Eltern, Lehrpersonen & Laufbahnberatende

Berufswelt Automobil und Transport
16. November 2017, 14.00 – 17.30 Uhr
Mobilcity Bern, Wölflistrasse 5
Gebäude 9, Bern

Anmeldungen:

> www.fokus-technik.ch/anmeldung

Kundendienstberater

Kursstart: Mittwoch, 31. Januar 2018
> **GIBB Bern**, www.gibb.ch

Automobil-Verkaufsberater

Start Lehrgang August 2018
> **Mobilcity Bern**, www.agvs-upsa.ch

CHUR / ZIEGELBRÜCKE

Automobildiagnostiker

Anmeldeschluss: 29. März 2018
Lehrgangsstart: 24. August 2018
ibW Höhere Fachschule Südostschweiz, Chur
www.ibw.ch

Informationsabende:

15. März 2018, 19.00 Uhr,
Berufsschule Ziegelbrücke
16. März 2018, 19.00 Uhr
AGVS Ausbildungszentrum, Chur

HORW

Automobildiagnostiker und

Automobil-Werkstattkoordinator

Start Vorbereitungskurs August 2018
AGVS Ausbildungszentrum Horw
> www.agvs-zs.ch

SOLOTHURN

Lehrstellenbörse

14. November 2017 ab 14 Uhr, OZ
Derendingen

ST. GALLEN

Automobildiagnostiker

Kursstart August 2018,
neu mit Einführungstagen
AGVS Ausbildungszentrum St. Gallen
> www.agvs-abz.ch

THURGAU

Automobildiagnostiker

Lehrgangsstart August 2018
Gewerbliches Bildungszentrum Weinfelden
> eb.gbw.ch

WINTERTHUR

Informationsanlass

Weiterbildungen im Automobilgewerbe
23. Oktober 2017, 19.00 - 20.30 Uhr,
STF Winterthur (STFW)

Kundendienstberater im Automobilgewerbe

Start Lehrgang: 12. Januar 2018, STFW
> www.stfw.ch/akb

Betriebswirt im Automobilgewerbe

Start Lehrgang: 25. Oktober 2017, STFW
> www.stfw.ch/abwa

Automobildiagnostiker

Automobil-Werkstattkoordinator

Start Lehrgang: 5./6. September 2018, STFW
> www.stfw.ch/ad
> www.stfw.ch/adwo

Automobil-Verkaufsberater

Start Lehrgang: 21. August 2018, STFW
> www.stfw.ch/aavb

ZÜRICH

Informationsanlass Weiterbildungen im Automobilgewerbe:

4. Oktober 2017 und 9. November 2017,
18.30 bis 20.30 Uhr, TBZ Zürich

> www.tbz.ch/weiterbildung/automobil-technik

Betriebswirt im Automobilgewerbe

Start nach neuem Konzept: 23. Februar 2018
TBZ Zürich

> www.tbz.ch/weiterbildung/automobil-technik

Lehrgang Fahrzeugrestaurator

Fachrichtung Automobiltechnik (2018)

Fachrichtung Carrosserie Lackiererei (2019)

Fachrichtung Carrosserie Lackiererei (2018)

Die nächsten Lehrgänge starten Anfang 2018

Anmeldungen und Informationen:

> www.fahrzeugrestaurator.ch

ROMANDIE

Diplôme fédéral de gestionnaire

d'entreprise de la branche automobile

Séance d'information: 31.10.2017, 18 h 00
Prochaine session: 18.04.2018 – 02.05.2020
Centre Patronal de Paudex

Brevet fédéral de conseiller de vente en automobile

Séance d'information: 14.11.2017, 18 h 00
Prochaine session: 25.04.2018 – 27.11.2019
au Centre Patronal de Paudex

Brevet fédéral de coordinateur d'atelier automobile UPSA

Séance d'information: 20.03.2018, 18 h 00
Prochaine session: 10.09.2018 – 30.06.2019
au Centre Patronal de Paudex

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

Prochaine session 2018
Centre Patronal de Paudex

> www.romandieformation.ch

Les sections nous informent

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

Vous trouverez les informations relatives à toutes
les formations continues sur

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



Des formations de base orientées sur la pratique

Nouveau test d'aptitude : qu'est-ce qui a changé ?

Pour sélectionner correctement les jeunes en fonction des nouvelles exigences, le test d'aptitude aux formations techniques de base a été modifié et introduit avec succès. Arnold Schöpfer et Sandra Nützi, UPSA



Concentration maximale : les jeunes passent le test d'aptitude en ligne à Mobilcity, à Berne.

■ L'ancien test d'aptitude a servi pendant plus de 20 ans à la qualification scolaire des jeunes dans le cadre des différentes formations de base. Elles seront lancées en août 2018 avec la signature des premiers contrats d'apprentissage, et seront désormais axées sur les compétences opérationnelles et sur la pratique. L'ancien test d'aptitude a donc dû être remanié. Les contenus ont été vérifiés par un organe externe, lequel a apporté par la suite diverses propositions de modification. Ces propositions ont été à leur tour revues par le groupe de travail en charge du test d'aptitude. Les changements principaux concernent les questions de culture générale et le calcul.

Le nouveau test d'aptitude se présente ainsi :

- Calcul mental
- Représentation technique
- Résolution de problèmes
- Graphiques et tableaux
- Calcul écrit
- Géométrie dans l'espace
- Compréhension de texte

- Grammaire et orthographe
- Puis sondage (non noté)

Le nouveau test d'aptitude prend en compte les changements en matière de connaissances scolaires, de sorte que les points seront attribués différemment pour chaque domaine. Cela signifie que dès l'automne 2017, les jeunes passeront à la fois l'ancien test à 150 points maximum et le nouveau test de 130 points maximum. La répartition dans les trois formations de base a également subi des changements : 90 points suffisent désormais pour participer à la formation de mécatronicien d'automobiles.

Le 23 août 2017, le nouveau test a été effectué par 12 élèves de 11^e année d'enseignement secondaire et de cycle court, puis analysé. Les résultats ont été utilisés pour fixer le temps imparti et la répartition en fonction du niveau obtenu au nouveau test d'aptitude.

Celui-ci est en vigueur depuis le 29 août 2017 en Suisse alémanique et le sera dès la fin octobre 2017 en Romandie et au Tessin.

Il reste primordial pour l'UPSA que tous les jeunes entreprenant une formation technique de base aient réussi leur test d'aptitude afin d'être placés dans une formation adaptée. <

Nombre de points et répartition

Ancien barème :

| | |
|---|--------------------|
| Mécatronicien(ne) d'automobiles VP/VU | CFC Ab 99 points |
| Mécanicien(ne) en maintenance d'automobiles VP/VU | CFC 75 – 98 points |
| Assistant(e) en maintenance d'automobiles | AFP 50 – 74 points |

Nouveau barème :

| | |
|---|--------------------|
| Mécatronicien(ne) d'automobiles VP/VU | CFC Ab 90 points |
| Mécanicien(ne) en maintenance d'automobiles VP/VU | CFC 65 – 89 points |
| Assistant(e) en maintenance d'automobiles | AFP 41 – 64 points |

RIWAX[®]
beauty for cars



Car Wash

Testez dès aujourd'hui l'extraordinaire palette de produits car wash du leader du marché et profitez de notre programme pour néophytes!

GRATUIT

- ✓ Premier remplissage pour l'essai témoin
- ✓ Vue d'ensemble des coûts de consommation (en amont et en aval)
- ✓ Formation au nettoyage dans votre station
- ✓ Dimensionnement complémentaire de votre station au cours de la première année

Vérification obligatoire tous les 5 ans

La formation commerciale de base se modernise

Les exigences professionnelles de la branche automobile sont en constante mutation. L'ordonnance sur la formation professionnelle initiale exige donc une vérification périodique des documents de base. L'analyse actuelle montre que les formations commerciales de base répondent aux impératifs actuels. **Brigitte Hostettler, UPSA**

■ Depuis janvier 2012, l'ordonnance sur la formation professionnelle initiale d'employé(e) de commerce est en vigueur. Afin de répondre aux exigences en mutation permanente du monde professionnel, les documents de base de la formation commerciale sont vérifiés tous les cinq ans. La Conférence suisse des branches de formation et d'exams commerciales (CSBFC) a réalisé avec les branches responsables la vérification obligatoire après 5 ans, conclue fin 2016. Ces nouveautés sont entrées en vigueur à la rentrée 2017.

L'analyse a montré que la formation commerciale de base répond dans l'ensemble aux impératifs actuels. Cela se reflète dans le nombre de nouveaux contrats d'apprentissages conclus en 2017 dans la branche automobile, ainsi que dans l'intérêt montré par les entreprises de la branche, qui souhaitent former de nouveaux commerciaux.

La formation d'employé(e) de commerce CFC se déroule sur trois lieux : entreprise, cours interentreprises et école professionnelle. Les contenus de la formation spécifiques à la branche sont explicitement orientés vers les entreprises de la branche automobile, et comportent les objectifs suivants :

- Mener des entretiens de vente
- Connaissance des produits
- Types de financement
- Importation de véhicules
- Bonne connaissance des assurances
- Chiffres clés de l'automobile
- TVA dans la branche automobile
- Gestion du personnel, etc.

Tâches des employés de commerce de la branche automobile

Pour le client, l'employé(e) de commerce est le premier interlocuteur, à l'accueil comme au téléphone. Les employés de commerce encouragent la vente et veillent au bon déroulement des affaires administratives. Ils sont



Les employés de commerce de la branche automobile disposent d'une solide formation.

également chargés de missions de marketing.

Au sein d'un service clientèle, les employés de commerce de la branche automobile s'occupent de la préparation des commandes, de la mise à disposition des pièces détachées, de la vente d'extensions de commande, et entretiennent la relation client. Ils établissent une facture pour les prestations et le matériel fournis, et gèrent les encaissements. Ils traitent les cas de garantie et d'as-

surance, et veillent à l'assurance qualité. La location de véhicules fait également partie de leurs attributions.

Dans un service de gestion, les employés de commerce de la branche automobile sont responsables de l'organisation de l'entreprise et de la comptabilité. Ils maîtrisent parfaitement l'analyse des chiffres clés de l'entreprise et disposent des compétences nécessaires pour gérer un stock de pièces détachées.

Les employés de commerce de la branche automobile sont quotidiennement en contact avec les employés de l'atelier, du stock de pièces détachées et de la vente. Ils coordonnent les réunions pour leurs supérieurs, élaborent des présentations, préparent des dossiers et rédigent si besoin des comptes rendus. Au service des ressources humaines, ils exécutent toutes les tâches relatives au recrutement et au départ des salariés.

Avantages pour l'entreprise

Les employés de commerce de la branche automobile sont polyvalents, car ils connaissent la branche de fond en comble grâce à leurs vastes connaissances. Après la formation de base, d'autres formations spécifiques s'offrent à eux, comme conseiller de vente automobile (BP), conseiller de service à la clientèle (BP) ou gestionnaire d'entreprise (EPS).

Il existe en outre de multiples possibilités de formation continue hors de la branche (ressources humaines, marketing), pouvant être utiles aux entreprises de la branche automobile.

Les employés de commerce sont recherchés

Le domaine des employés de commerce s'étend du conseil auprès des clients internes

et externes, au traitement des missions spécifiques à la branche, en passant par les tâches administratives, dans un esprit marqué par la relation client. Avec leurs compétences personnelles, sociales, méthodologiques et techniques tournées vers l'avenir et conjuguées à un apprentissage constant, les employés de commerce peuvent mener à bien des tâches complexes et exigeantes dans le domaine des prestations de service, tout en restant au fait de la technologie qui évolue rapidement. <

Ordonnance sur la formation 2011

(version 01.05.2017)

Durée: 3 ans

Profils:

- Formation initiale de base (profil B)
- Formation initiale élargie (profil E) ou profil E avec maturité professionnelle

Formation scolaire:

1^{re}/2^e année = 2 jours ; 3^e année = 1 jour ou 2 jours (maturité professionnelle)

Cours interentreprises: 16 jours

Diplôme: certificat fédéral de capacité d'« employé(e) de commerce CFC »



Plus d'informations sur:

www.agvs-upsa.ch/fr/formation/formation-professionnelle-initiale/employes-de-commerce-cfc-dans-la-branche-automobile



Mode de fonctionnement en place: la formation d'employé(e) de commerce CFC de la branche automobile se déroule en entreprise, en cours interentreprises et à l'école professionnelle.



Enquête: les tendances de demain dans le commerce de détail

Sous le titre de projet « vente 2022+ », Formation du Commerce de Détail Suisse (FCS) remanie les formations professionnelles initiales du commerce de détail en partenariat avec les branches de la formation et des examens.

Le lancement de « vente 2022+ » a eu lieu le 13 juin 2017 dans le cadre de la journée FCS. À l'occasion de cette manifestation, les participants ont pu se faire une première idée des exigences futures qui pèseront sur les professionnels du commerce de détail, mais également en savoir plus sur le nouveau comportement des clients, les nouveaux canaux de distribution, les nouveaux systèmes de caisse, etc. Ces idées ont ensuite été approfondies et concrétisées avec un groupe composé d'expertes et d'experts de la branche. Lors d'une prochaine étape, les tendances d'avenir de la branche doivent être pondérées et faire l'objet d'une vérification de leur plausibilité. À cet effet, FCS et les branches de la formation et des examens réalisent une enquête en ligne auprès des entreprises qui emploient et forment des collaborateurs dans le commerce de détail.

Enquête en ligne pour les cadres

Le public visé par l'enquête en ligne est composé de cadres moyens et supérieurs ou de propriétaires d'entreprises qui se penchent sur les questions stratégiques concernant leur activité. Le sondage anonyme auprès d'entreprises a commencé à la mi-septembre et prendra fin le 13 octobre 2017. Le questionnaire est fait de questions fermées (oui/non). Environ 20 à 30 minutes sont nécessaires pour y répondre, l'opération ne pouvant être interrompue.

Voici comment accéder à l'enquête:

www.bds-fcs.ch/home/

Le logo « Verkauf, Vente, Vendita 2022+ » apparaît sur la page d'accueil. Cliquez sur le lien en dessous du logo et vous arriverez dans l'environnement virtuel de Konvink. Sélectionnez « Enquête en ligne ».

Nous vous prions de bien vouloir prendre part à l'enquête pour que les intérêts de la branche automobile puissent, eux aussi, être pris en compte dans la réforme des formations professionnelles initiales des assistants du commerce de détail AFP et des gestionnaires du commerce de détail CFC. Merci d'avance ! L'évaluation de l'enquête en ligne et la suite des événements seront publiées sur la plate-forme de communication Konvink.

Informations complémentaires

Formation du Commerce de Détail Suisse (FCS):

- www.bds-fcs.ch

Métiers de l'automobile:

- www.autoberufe.ch/fr/node/31/gestionnaire-du-commerce-de-detail-logistique-des-pieces-detachees
- www.autoberufe.ch/fr/formation/formation-professionnelle-initiale/assistants-du-commerce-de-detail-afp-logistique-des

La genèse de Tradintek Special Cars SA

Des ambulances pour la Jordanie

Nous sommes en 2010. La Confédération et le roi Abdallah II de Jordanie viennent de signer un accord pour la fabrication de 144 ambulances. L'appel d'offres du SECO (Secrétariat d'État à l'économie) est remporté par une société romande : Tradintek Special Cars SA. Commence alors une formidable aventure qui vient de s'achever en août 2017 avec la livraison des dernières ambulances à la Jordanie. Retour sur un marathon qui dura près de deux ans. *Jean-Pierre Pasche, rédaction*



Stéphane Weiss, manager de la société Tradintek Special Cars SA.

■ Personne ne se doutait en 2010 qu'une entreprise romande serait retenue pour la fabrication de 144 ambulances destinées à la Jordanie. D'ailleurs, la société Tradintek Special Cars SA n'existait pas encore. Sa création date de 2013. Elle se compose d'une dizaine de personnes dont Sébastien Weiss responsable de production. Au fil des discussions et des rencontres, le projet s'affine. Dans le cahier des charges, un élément est essentiel : la base des véhicules sera le Mercedes Sprinter, soit en 4x2, soit en 4x4. C'est une demande précise de la Défense Civile Jordanienne. Par contre, les aménagements doivent répondre à la norme européenne et à la qualité suisse. Parmi ces 144 véhicules, 14 ont fait l'objet d'un traitement spécifique.

Qu'est-ce que Tradintek Special Cars SA ? C'est une société active dans le domaine des véhicules spéciaux. Sa maison mère, Tradintek SA, est basée à Genève et est active dans le matériel médical. Qu'il soit destiné aux ambulances, aux véhicules de police ou de première intervention du commandement pompier. Elle œuvre également dans un autre domaine. Celui de la protection balistique, comme le renforcement de portière, le gilet pare-balles, les plaques de protection ou les boucliers. Sa dernière activité couvre les systèmes de surveillance vidéo pour les véhicules. Ce sont des caméras intégrées – système ANPR – qui détectent les plaques d'immatriculation. Le système se compose de capteurs infrarouges, d'une caméra et d'une caméra contextuelle.

La lecture du numéro de plaque est comparée à un fichier central. Ainsi, tout véhicule volé ou faisant l'objet d'un défaut d'assurance est signalé. L'intégration est réalisée de façon discrète à l'arrière d'un véhicule.

Un projet qui requiert la précision suisse

Le projet jordanien a mis en présence les forces du SECO, d'un groupe de consultants et de Tradintek Special Cars SA, qui relate ainsi son aventure. Nous sommes intervenus en tant que spécialiste pour la partie construction. Chaque discussion apportait son lot de changements, et demandait d'affiner les détails des équipements. Tout ce projet a donc évolué au fur et à mesure des entretiens. Seul impératif : respecter les délais du contrat au moment de sa signature. Nous avons ainsi mis en place un échéancier afin de respecter les délais de livraison des 144 véhicules par lot de 30 unités. Et cela avec une dizaine d'employés. Notre priorité, outre le respect des délais, était de proposer des véhicules dont la construction se conformait à la qualité suisse. Cela ne nous a pas laissé beaucoup de place pour nous occuper d'autres projets durant cette période. Juste une ou deux voitures de police, plus faciles à préparer que des ambulances. Ce qui nous différencie des autres revendeurs en Suisse, c'est que nous assemblons tout de A à Z.

Nous recevons les châssis cabine ou les fourgons directement du constructeur. Ensuite, nous passons à la phase de préparation primaire du véhicule avec les points de renforcement, passage de torche électrique, de tout ce qu'il y a à faire avant la pose des parois, du plafond, du sol et des meubles. Les raccords électriques sont faits. Tous les préperçages et les renforts sont mis. Puis nous commandons nos propres kits pour les meubles et autres aménagements. Ensuite, nous assemblons les diverses parties, y compris tout ce qui concerne le câblage électrique. La réalisation d'un véhicule prend environ deux semaines. Notre atelier permet de monter cinq véhicules en parallèle. Le véhicule ne sort jamais de l'atelier. Chacun des différents intervenants se déplace en fonction de sa spécialisation. Chaque étape requiert énormément de précision, le véhicule devant être parfait. Nous devons gérer toute la logistique des commandes des divers accessoires. Les meubles doivent être adaptés et les équipements soigneusement installés et testés. Nous effectuons nous-mêmes toute la sérigraphie du véhicule.

De plus, ces véhicules sont soumis à des normes très strictes. Donc, pendant le montage, nous devons les respecter. Chaque véhicule reçoit un défibrillateur, un respirateur, un système d'aspiration, un brancard, une chaise roulante, les sacs d'intervention, etc. Nous vendons le véhicule totalement équipé. Chaque appareil est testé en usine et nous est fourni avec un certificat. Une fois le véhicule terminé et contrôlé, nous apposons un plombage et un autocollant de sécurité. Ainsi, à son arrivée en Jor-

danie, nous contrôlons que tout est bien scellé. Les ambulances partent par camion jusqu'à Anvers. Puis, elles sont chargées sur des cargos. Elles sont débarquées sur le port d'Aqaba, le seul port jordanien. Nous gérons le projet de bout en bout. Cela nécessite de la logistique et de la rigueur.

Dès que les ambulances sont remises à la Défense Civile Jordanienne, la maintenance est prise en charge par des représentants locaux. Que ce soit pour les véhicules ou pour les équipements. Nous avons des partenaires en Jordanie qui s'occupent de toutes les maintenances que nous supervisons.



Le kit intérieur est homologué pour un Mercedes Sprinter.



AQUARAMA®

SWISS

CAR WASH SYSTEM

ferrum
WASCHTECHNIK

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

AQUARAMA Swiss AG · 5036 Oberentfelden · 062 738 3100 · www.aquaramaswiss.ch



Une autre des activités de la société Tradintek Special Cars SA est la réalisation de véhicules de police dont l'équipement varie selon la demande.

Le respect des normes est un label de qualité

Nous sommes soumis au respect des différentes normes (ISO 9001, 14001, 18001) ainsi que la norme de l'OTAN AGAP 2110. Il faut savoir que chaque modèle de véhicule doit avoir passé un test d'homologation et un crash test pour obtenir la norme EN 1789. Celui-ci permet de contrôler la résistance des points d'attache, des sièges, la distance entre les sièges et le brancard, les fixations, les charnières... même le matériel électrique doit répondre à une norme de conformité. Ainsi, un kit d'un Mercedes Sprinter ne peut être installé sur un Fiat Ducato ou un Volkswagen Crafter. Chaque véhicule doit avoir une homologation pour son aménagement. Sans homologation, le kit ne peut être installé. C'est cela qui nous différencie de certaines constructions réalisées dans d'autres pays. Le kit est souvent en ABS thermoformé. Cela lui confère une excellente résistance et une facilité pour le nettoyage. Concernant le poids du véhicule, il correspond à des fourgons jusqu'à 3,5 t. Seules, quelques ambulances ont un poids de 5 t. Les demandes portent principalement sur des Mercedes Sprinter et des Volkswagen Crafter.

Autres réalisations spécifiques

Tradintek Special Cars SA propose des véhicules pour la police. Là encore, nous avons un certain nombre de kits à notre disposition. Tout dépend de la commande qui nous est faite : véhicule d'intervention, véhicule de transport de détenus, etc. Chaque demande est spécifique. Nous pouvons y répondre grâce à notre connaissance et notre savoir-faire en matière de véhicules spéciaux. Outre le type d'ambulance dont nous avons parlé jusqu'à présent, nous pouvons, sur demande, réaliser d'autres types d'ambulances. Celles-ci se déclinent en trois catégories : A pour les limousines ou véhicules de transport de patients, B pour les véhicules d'intervention à l'équipement minimum et C pour des véhicules d'intervention d'urgence totalement équipés (celui qui correspond aux ambulances jordaniennes). La catégorie C est le type standard pour la Suisse. Aujourd'hui, les ambulanciers doivent pouvoir intervenir debout et tourner autour du patient. Fini le temps où nous étions accroupis à l'arrière d'un break transformé en ambulance. <



Chaque ambulance porte un autocollant indiquant sa provenance.

Le projet en résumé

2010 : Signature d'un accord entre la Jordanie et la Suisse pour la fabrication de 144 ambulances. Budget: 16 millions dont 8 pris en charge par la Confédération

2013 : Création de la société Tradintek Special Cars SA à Morges

2015-2017 : Fabrication des 144 ambulances chez Tradintek Special Cars SA
Personnel: 10 personnes
Fabrication: 15 jours par véhicule ;
5 véhicules simultanément

2016-2017 : Livraison des 144 ambulances à la Défense Civile Jordanienne

VW

Audi

SEAT

ŠKODA



Votre voiture. Nos compétences.

Votre spécialiste pour l'entretien et les réparations des voitures des marques: Volkswagen, Audi, SEAT et ŠKODA.

Démarrez l'hiver en toute sécurité.

Check-up d'hiver
pour toutes les marques automobiles

seulement
Fr.

49.-



Dès à présent auprès d'un partenaire stop+go de votre région: www.stopgo.ch

VOILÀ **15 ANS** QUE DURE NOTRE
FRUCTUEUSE COLLABORATION.



Visitez nous
à notre stand!
Auto Zürich Car Show
02. - 05.11.2017



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

© Quality1 AG, Bubikon, 4/2017


QUALITY 1
A company of Allianz

CheckEnergieAuto

Des Cités de l'énergie intéressées à coopérer avec la branche automobile



Le CEA est un complément bienvenu pour les Cités de l'énergie. L'engagement des garagistes de l'UPSA en faveur du développement durable peut également marquer des points dans le portefeuille de celles-ci. Car le CEA révèle que le transport privé se soucie du respect de l'environnement. Différents événements viennent consolider cette bonne collaboration. **Tatjana Kistler**, rédaction

■ Karl Baumann, responsable de la sécurité au travail et de l'environnement à l'UPSA, annonce d'emblée la bonne nouvelle: « J'ai déjà réussi à convaincre plusieurs Cités de l'énergie des bienfaits du CEA. » Et de résumer ainsi les retours positifs reçus par rapport au programme de développement durable des garagistes de l'UPSA: « Avec cette offre, les Cités peuvent faire quelque chose pour le transport individuel moderne dans leur ville ou leur commune. »

L'UPSA aide les Cités de l'énergie à concevoir et à mettre sur pied un événement en y intégrant un garagiste CEA. « Nous négocions et concluons un accord avec les organisateurs. Ensuite, nous informons les garagistes CEA sur place qui organisent cet événement », explique Karl Baumann. Les coûts d'un tel événement sont toujours supportés par les trois instances: l'UPSA, le garagiste et la Cité de l'énergie. Récemment, les prestations de Garage Gisler AG et d'Autohaus Hard

AG ont remporté un joli succès lors des fêtes des Cités de l'énergie d'Erstfeld et de Langenthal (cf. comptes rendus à droite). De surcroît, des partenaires CEA ont participé activement à la Semaine européenne de la mobilité. <

Semaine européenne de la mobilité

L'événement a lieu tous les ans en septembre. Depuis son lancement, en 2002, la Semaine de la mobilité n'a cessé de gagner en importance en Europe et dans le monde. En 2016, la campagne a enregistré un nouveau record de participation: 2427 villes de 51 pays ont organisé des activités au cours de la semaine. Chaque année, la Semaine européenne de la mobilité se concentre sur un thème lié à la mobilité durable. Cette année, son thème est « Partager pour aller plus loin ».

Fête de la Cité de l'énergie à Erstfeld

Garage Gisler AG, expert CEA à la fête de la Cité de l'énergie

■ Le garagiste Walter Gisler était présent le 9 septembre à la fête de la Cité de l'énergie à Erstfeld avec le programme CEA, sous la bannière « Erstfeld auf dem Weg zur 2000-Watt-Gesellschaft » (Erstfeld en route vers une société à 2000 W).

Un test expérimental pour comprendre le CEA

Walter Gisler a tout d'abord présenté les pneus à faible résistance avant d'expliquer le CEA à l'aide d'un certificat. Enfin, le public a pu se convaincre du potentiel d'économie énergétique du CEA au moyen d'une brouette: les participants devaient transporter des personnes dans deux brouettes, dont l'une avait les pneus peu gonflés et l'autre, bien gonflés. La différence en termes de dépense d'énergie sautait aux yeux. « Une démonstration très réussie », commente Karl Baumann, de l'UPSA. <



Le garagiste Walter Gisler explique le certificat CEA à la fête de la Cité de l'énergie.

La région de Soleure fête la mobilité « pour toute la famille »

Le Jura-Garage Oliver Frei et Gysin + Gerspacher AG en action

■ En septembre, dans le cadre de la Semaine européenne de la mobilité, se sont tenues la quatrième journée de la mobilité de Soleure/Zuchwil et de Granges ainsi que la deuxième journée de la mobilité d'Oensingen.

Le CEA en chanson

Le week-end des 15 et 16 septembre, c'est sous le slogan « Es fägt für die ganzi Familie! » (Ça gaze pour toute la famille!) que les partenaires CEA Jura-Garage Oliver Frei, de Bettlach, et Gysin + Gerspacher AG, entreprise locale, ont participé aux manifestations de Granges et de Soleure/Zuchwil.

À la fin, le Jura-Garage Oliver Frei s'est vu offrir une dédicace spéciale par un chanteur qui a immortalisé comme suit l'importance du stand CEA:

***Si tu dépenses trop d'oseille,
Fais un check au garage Frei !***

***Time to say goodbye
Si tu grilles trop d'CO₂,
Le garage Frei peut t'faire faire mieux.***

***Time to say goodbye,
J'émet plus trop d'CO₂***

***Et mon budget se porte mieux,
C'est grâce au garage Frei, de bleu !***

(version adaptée de l'allemand)

Journée de la mobilité à Langenthal

Autohaus Hard AG apporte sa compétence en matière de CEA à Langenthal

Sensibiliser la population de Langenthal à des formes de mobilité écologiques, efficaces et durables : tel était le but de la journée de la mobilité de Langenthal cette année. Et c'est le garage local Autohaus Hard AG d'Ernst Grogg qui s'est mis au service du CEA avec son équipe. <

Un regard extérieur sur le CEA : Ramona Schoch

Madame Schoch, que pensez-vous du fait que la branche automobile s'engage pour réduire les émissions de CO₂ ?

Ramona Schoch : C'est bien ! Si l'UPS ne le fait pas, qui le fera ? Il y a tant de voitures sur les routes aujourd'hui que je trouve important de réduire les émissions de CO₂.



La silhouette de l'ambassadeur du CEA, Dario Cologna, et Autohaus Hard AG : la mobilité de demain.

Nouveau garage CEA en août 2017 : Garage Kramer, Schachen (LU)

« Le concept est pertinent »

■ tki. « Avant, nous effectuions le Check-EnergieAuto de manière sporadique », relate Ernst Kramer sur les débuts de la prestation complémentaire de son garage à Schachen. « Mais maintenant, comme mon fils travaille aussi au sein de l'entreprise et que nous avons davantage de ressources, nous avons décidé d'effectuer le CEA systématiquement, sur chaque véhicule », explique le garagiste qui se réjouit d'être le nouveau garage CEA du mois d'août, même s'il porte un regard critique sur les huit checks effectués en ce mois d'été.

Apporter quelque chose au client et à l'environnement

« Bien que le dernier mois ait été plutôt calme en raison des vacances, nous avons encore une marge de progression. Nous tenons au CEA, car le concept est pertinent et correspond à notre philosophie d'entreprise et de vie », explique le directeur, qui exploite également une station-service électrique et propose des véhicules électriques dans sa palette. « Et nous avons

des collecteurs solaires sur le toit de l'atelier », complète-t-il. Pour cette entreprise familiale dans laquelle travaillent Ernst et Yolanda Kramer et leur fils Serge, qui termine sa formation de mécanicien d'automobiles, le CEA est aussi une opportunité

de construire un lien de confiance avec le client et de dialoguer avec lui. « Le CEA nous permet de montrer à nos clients que nous nous préoccupons de leur sécurité sur les routes et que nous voulons les aider, en outre, à réaliser quelques économies. » <



Adeptes de la gestion durable et du CEA : Ernst Kramer, du Garage Kramer à Schachen, dans le canton de Lucerne.

Autofit

20 ans de succès

Avec quelque 280 partenaires, Autofit constitue le plus important réseau multimarques de Suisse et célèbre cette année sa vingtième année d'existence. Sascha Vogel, responsable de concept de l'entreprise Hostettler Autotechnik AG, explique les raisons de ce succès. Tatjana Kistler, rédaction

■ **Monsieur Vogel, Autofit se positionne en proposant des prestations neutres. Quelle aide apportez-vous au garagiste qui affiche un profil de marque ?**

Sascha Vogel : L'avantage pour le partenaire réside avant tout dans le fait qu'il peut se positionner en tant que partenaire pour toutes les marques. Grâce à notre hotline technique, nous sommes en mesure d'aider le garagiste pour tout problème spécifique à une marque.



Sascha Vogel.

Vous désignez les garagistes affiliés à votre réseau non pas comme des clients, mais comme des partenaires : quel est le profil idéal pour devenir partenaire ?

Tout garagiste qui travaille conformément à notre charte « personnel, compétent, équitable » et répond aux critères de base qui garantissent le sérieux d'un garage peut devenir partenaire.

Autofit met en avant sa bonne accessibilité : quelle touche personnelle apportez-vous en tant que l'un des plus importants concepts de garage de Suisse ?

Hostettler Autotechnik AG et le garage partenaire Autofit misent sur une grande transparence. Le client sait quelles interventions sont effectuées sur sa voiture et quels frais en découlent.

Où trouve-t-on encore des garages partenaires Autofit potentiels ?

Les régions dans lesquelles nos filiales sont établies offrent selon nous un bon potentiel. Nous souhaitons pouvoir proposer à tous nos clients les mêmes prestations, notamment la livraison de matériel par notre service rapide compétent et efficace.

Certains de vos détracteurs disent préférer le soutien des importateurs de marques à celui d'un concept de garage.

L'un n'empêche pas l'autre. Un garage qui ne souhaite pas se cantonner à une seule marque a forcément besoin d'informations techniques sur les marques étrangères. Un concept de garage peut offrir une assistance utile dans ce domaine.

La pression de la concurrence n'épargne pas les concepts de garage. Comment Autofit se prépare-t-il pour l'avenir ?

Nous améliorer chaque jour constitue pour nous à la fois une chance et une motivation. Nous essayons de répondre à toutes les demandes du client de manière professionnelle, tout en lui laissant bien entendu sa liberté d'entreprendre.

Autofit célèbre ses 20 années de succès. Quels sont vos souhaits pour la suite ?

Je souhaite au réseau de conforter sa réussite pendant au moins les deux prochaines décennies ! Nous allons renforcer le concept Autofit en travaillant notre image de marque et en développant de façon constante nos prestations. <



Chez Autofit, on accorde de l'importance au contact personnalisé.

Personnel, compétent, équitable : 280 garages célèbrent Autofit

pd. « Personnel, compétent, équitable », tels sont les caractéristiques distinctives d'Autofit. Les 280 partenaires du réseau accueillent depuis 20 ans tous les automobilistes, indépendamment de la marque et de l'âge de leur voiture. Cette indépendance permet à Autofit d'offrir des prestations neutres qui répondent de manière ciblée aux besoins des clients.

Des connaissances toujours à jour

La taille raisonnable des garages Autofit est garante d'un service très personnalisé. Les mécaniciens reçoivent les demandes des clients et cherchent la solution la mieux adaptée aux modèles de véhicule. Tous les professionnels d'Autofit suivent dans cet objectif une formation initiale poussée et une formation continue ciblée. Leur appartenance au réseau leur permet par ailleurs d'accéder aux informations techniques et aux techniques de diagnostic les plus

actuelles ainsi qu'à des moyens de travail et des outils performants. Autofit engage des moyens financiers pour proposer des prix justes et des prestations professionnelles à toutes les étapes de son intervention : devis, respect des délais, réparations de qualité et enfin élimination dans le respect de l'environnement des déchets et déchets spéciaux.

Hostettler comme plaque tournante

Quelles que soient la marque et la gamme de prix : seulement 20 % des pièces sont actuellement fabriquées par les constructeurs automobiles eux-mêmes. La majorité des composants est conçue et fabriquée par des fournisseurs hautement spécialisés. Hostettler Autotechnik AG collabore directement et en partenariat avec ces entreprises depuis des années. Seules des pièces d'origine ou des pièces de rechange de qualité équivalente sont par conséquent utilisées par Autofit.

120 000 pièces pour 12 000 modèles

Dans les douze dépôts de distribution situés dans toute la Suisse, plus de 120 000 pièces de rechange et pièces d'usure de plus de 12 000 modèles de voiture sont disponibles sur demande. Le service compétent prévoit au moins deux livraisons par jour et veille ainsi à ce que les garages Autofit disposent des bons outils et composants au bon moment et au bon endroit.

Plusieurs Avantages

Des formations régulières permettent aux partenaires Autofit d'être toujours au fait des dernières évolutions techniques. Le système d'information technique garantit un accès très simple aux pièces de rechange Hostettler Autotechnik AG ainsi qu'aux données de maintenance les plus actuelles. La loi garantit par ailleurs que les propriétaires peuvent confier l'entretien de leur nouvelle voiture à dans n'importe quel garage dès le jour de l'achat.

Trois questions au nouveau directeur Martin Schmied

« J'ai ça dans le sang »



Martin Schmied.

■ Martin Schmied, ancien manager Tesla et Harley, a repris la direction d'Hostettler Autotechnik AG début septembre.

Monsieur Schmied, en toute franchise : en tant qu'ancien chef de Tesla Suisse, vous avez travaillé au remplacement du moteur à combustion. Vous vendez à présent des pièces de rechange ; un changement de paradigme ?

Martin Schmied : Absolument pas ! Bien au contraire : les voitures électriques ont elles aussi besoin d'entretien. Je suis convaincu que les voitures électriques seront de plus en plus nombreuses sur nos routes. Chez Hostettler Autotechnik AG, nous veillons à ce que nos clients et partenaires maîtrisent eux aussi au mieux cette nouvelle technologie afin que nos clients finaux reçoivent toujours les bons produits ou les bonnes prestations.

Qu'est-ce qui vous plaît dans votre fonction de directeur d'Hostettler Autotechnik AG ?

Je me suis beaucoup intéressé à la logistique dès mes études, puis j'ai travaillé quelques années en tant que conseiller d'entreprise dans le domaine de la chaîne d'approvisionnement. La numérisation, la livraison « just-in-time » ou

encore l'optimisation de la logistique sont des sujets qui m'intéressent et sur lesquels je vais bientôt pouvoir me pencher. J'ai par ailleurs la vitesse dans le sang et j'aime tout ce qui roule, sur deux ou quatre roues. Hostettler Autotechnik AG représente de ce point de vue l'employeur idéal pour moi.

Quels chantiers vous attendent d'ici la fin de l'année ?

Hostettler Autotechnik AG travaille au sein d'un environnement très dynamique et des projets et sujets intéressants se dessinent. Mon principal objectif d'ici la fin de l'année va consister à amener nos collaborateurs à s'atteler aux défis qui nous attendent et à mettre en œuvre nos projets. Je suis ravi de pouvoir contribuer à la poursuite de la réussite de l'entreprise. <

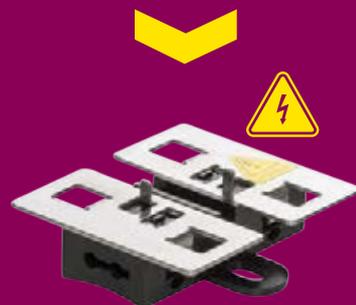
MARTRE STOP & GO®



LES EXPERTS
ANTI-MARTRES

HAUTE TENSION EN
UN TEMPS RECORD

Vissez-vous encore
ou cliquez-vous déjà ?



Disponible dès à présent!

L'innovation haute tension
STOP&GO avec technique
auto-dénudante
sophistiquée





L'Audi A5 Sportback g-tron et l'Audi A4 Avant g-tron : avec ces deux modèles, Audi entend poser de nouveaux jalons sur le marché des voitures à gaz.

La voiture au gaz : reportage à Ingolstadt

Une véritable aubaine ou la ca

Il fait de plus en plus chaud en Suisse. On en voit déjà les conséquences : les glaciers fondent, les périodes de canicule et de sécheresse se multiplient, ainsi que les éboulements, comme récemment à Bondo dans le canton des Grisons. Le réchauffement climatique concerne également l'industrie automobile, contrainte de chercher des réponses au problème des émissions de CO₂. Comme Audi, par exemple. **Sandro Compagno**, rédaction

■ Une centaine d'invités de prestige est réunie en ce matin de septembre à l'aéroport de Zurich : importateurs, exploitants de stations-service, garagistes, scientifiques, journalistes et cadres des fournisseurs de gaz. L'Association Suisse de l'Industrie Gazière (ASIG) et Audi ont organisé le déplacement à

destination d'Ingolstadt, où se trouve le siège et le principal site de production de la marque aux quatre anneaux. Quelque 44 000 collaborateurs travaillant en équipes (en trois-huit) y produisent plus d'un demi-million de véhicules par an.

C'est pour aller voir deux nouveaux modèles lancés par Audi que le groupe se rassemble de si bon matin à l'aéroport. Il est 6 h 37, l'embarquement est terminé : le Fokker 100 de la compagnie Helvetic Airline décolle pour un court vol de 40 minutes vers la Bavière. Ingolstadt, la destination, s'est muée récemment en grande ville. Le parti CSU est aux commandes depuis 1972, le club de football local joue désormais en deuxième ligue, le taux de chômage est de 3% et la ville compte 135 000 habitants, avec une démographie en hausse, « même si l'on n'a pas le sentiment d'être dans une métropole », lance en plaisantant une collaboratrice d'Audi lors de la visite du site.

Lors de la traversée des hangars de production, le mot « durabilité » est constamment évoqué : prévention de la production des déchets, recyclage, énergie propre et nouveaux modèles baptisés e-tron et g-tron pour l'électrique et le gaz. L'Audi A4 Avant g-tron et

l'Audi A5 Sportback g-tron devraient poser de nouveaux jalons sur le marché.

Pour l'instant, les véhicules au gaz naturel comprimé (ou CNG, « Compressed Natural Gas ») représentent une quantité négligeable. En Suisse, seulement quelque 12 000 voitures au gaz circulent, soit 0,2% de l'ensemble du parc automobile. Pourtant, le gaz présente des avantages indéniables et connus :

- Il est moins cher que l'essence ou le diesel.
- Sa combustion est plus propre, il ne produit pratiquement pas de particules.
- Sa combustion entraîne 20% de CO₂ en moins que l'essence ou le diesel. Un moteur au biogaz est même

« Tout ce qui réduit les problèmes de CO₂ est bienvenu. »

François Launaz, Président d'auto-suisse

totallement neutre pour le climat.

C'est ce qu'Audi veut absolument promouvoir. « L'avance par la mobilité durable » est au programme de la journée, clin d'œil au célèbre slogan « l'avance par la technologie ». Néan-



Daniela Decurtins, directrice de l'ASIG, et Andreas Burgener (à dr.) découvrent l'A5 g-tron.



Le porte de la dernière chance ?



Le châssis d'une A4 g-tron avec ses deux réservoirs de gaz à l'arrière.

moins, tant que les intentions de l'industrie restent incertaines, l'avancée en question est une arme à double tranchant. « Personne ne sait où l'on va », estime François Launaz, Président d'auto-suisse, « mais tout ce qui réduit les problèmes de CO₂ est bienvenu ». Dès 2020, la valeur limite des émissions de CO₂ en UE et en Suisse sera progressivement réduite à 95 g/km pour les voitures neuves. En cas de dépassement, le montant des sanctions pourrait se chiffrer en centaines de millions de francs !

Et comme si le défi n'était pas assez grand, le nouveau cycle d'essais WLTP (procédure d'essai mondiale harmonisée pour les véhicules légers) devrait entraîner une hausse de 5 à 7 % des émissions de CO₂, selon François Launaz.

« Jamais les conditions n'ont été aussi propices aux véhicules au gaz », estime Reiner Mangold, responsable du développement durable chez Audi et ardent défenseur du gaz naturel comprimé. Il évoque le thème du diesel : « C'est malheureux mais le problème du diesel peut nous aider à faire percer le g-tron ». Audi veut convaincre avec les bons arguments, soit avec le CH₄, produit de synthèse fabriqué à partir d'énergies renouvelables (voir l'interview page 66) : « Le potentiel est énorme ».

« Bien entendu, l'e-mobilité est indispensable pour atteindre les objectifs climatiques », admet M. Mangold lors d'une table ronde avec Daniela Decurtins, directrice de l'ASIG, et Christian Bach, de l'Empa. Il critique au passage les politiques qui misent trop sur

l'électrique : « On peut fixer des objectifs et laisser les techniciens choisir comment les atteindre. Mais ce n'est pas ce que font nos hommes politiques : peu ouverts à la technologie, ils nous poussent vers l'e-mobilité ».

Au premier rang, Donato Bochicchio, responsable de la marque Audi chez Amag, écoute attentivement. « C'est le bon moment pour l'avènement du gaz. Mais un profond travail d'information auprès de la population est nécessaire ». M. Bochicchio ne veut pas recourir au seul argument du CO₂ : « Nous voulons montrer à nos clients les avantages du gaz, et ce sera possible uniquement si nous sommes nous-mêmes convaincus ». Audi croit en son

« Nous voulons montrer à nos clients les avantages du gaz, et ce sera possible uniquement si nous sommes nous-mêmes convaincus. »

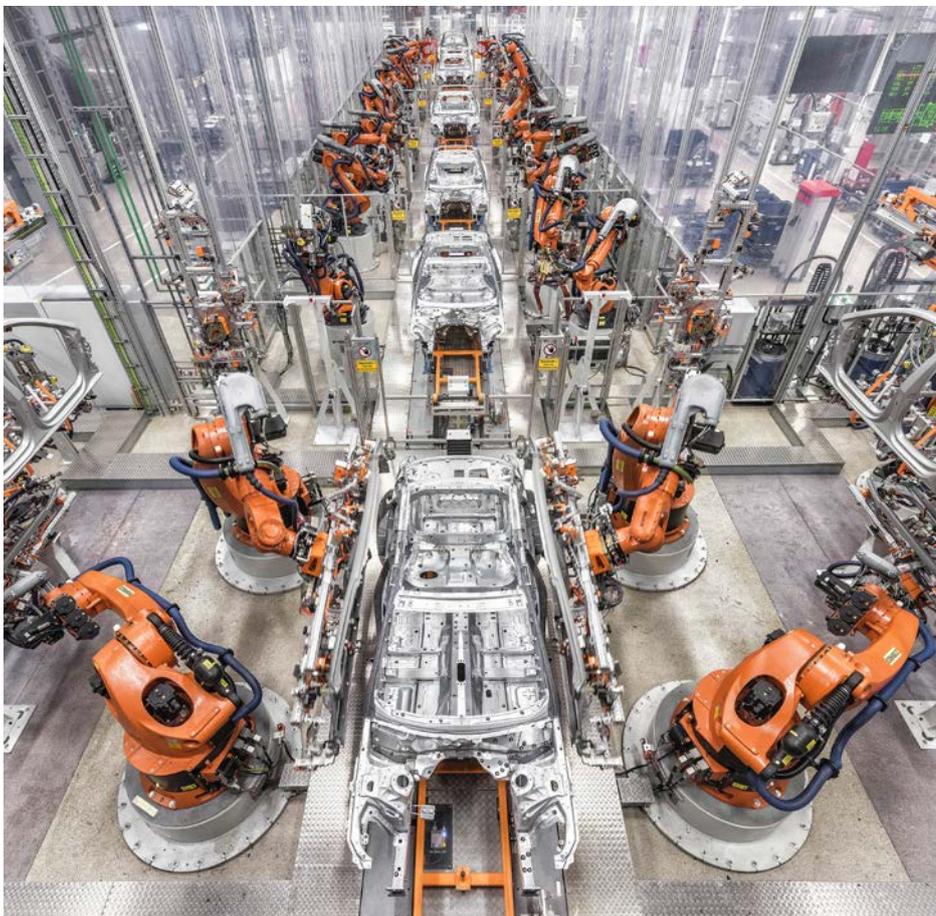
*Donato Bochicchio,
responsable de la marque Audi chez Amag*

modèle g-tron. Il suffit de regarder le forum Audi pour s'en persuader : l'A4 Avant g-tron, avec son moteur bivalent CNG-essence et ses 170 chevaux, détrône le coupé sport R8.

Lors du dîner, Andreas Burgener, directeur d'auto-suisse, avance également l'argument de

la gamme : « Pour imposer les voitures au gaz, il faut des modèles séduisants ». Les deux Audi g-tron présentés sont remarquables, estime M. Burgener : « Il appartient désormais aux concessionnaires d'attirer les clients, d'identifier leurs attentes et de les orienter vers la technologie adéquate afin de proposer la meilleure offre ».

Car les voitures au gaz sont une chance non seulement pour les constructeurs et les importateurs, mais également pour les garagistes. Tandis que l'e-mobilité menace la survie des garagistes par le peu de maintenance qu'elle exige, le moteur à gaz reste un moteur conventionnel... à savoir : nécessitant des vidanges. <



À Ingolstadt, des équipes en trois-huit et de nombreux robots produisent chaque année 600 000 Audi.

Entretien avec Reiner Mangold, resp

« Si nous n'y arr

Chez Audi, Reiner Mangold se préoccupe AUTOINSIDE s'est entretenu avec le man

■ **M. Mangold, la main sur le cœur : quelles sont les chances de réussite de la mobilité au gaz en Allemagne et en Suisse, selon vous ?**

Si nous n'y arrivons pas dans les deux ans qui suivent, il sera trop tard. J'en suis plus ou moins sûr. Nous devons faire une percée maintenant. Si nous sommes capables de convaincre les gens des bienfaits de la mobilité au gaz, liée à des carburants synthétiques et avec l'énorme avantage que cela représente en termes d'émissions, alors je pense que tout cela aura de grandes chances de fonctionner. Si les gens se disent : « C'est une alternative à la mobilité électrique et je peux obtenir le même niveau de CO₂ tout en bénéficiant de temps de charge courts. Et qui plus est, j'économise 10 000 euros ou francs à l'achat de ma voiture », alors nous aurons réussi.

Pouvez-vous quantifier cette percée ?

Je pense à des volumes non plus de 1 %, mais plutôt de 3,5 ou 10 %. Pour moi, nous aurons accompli une percée si le gaz représente 10 % du parc en 2025. Tel est l'objectif.

Vous vantez les avantages de votre e-carburant, du méthane de synthèse. Comment envisagez-vous de convaincre les stations-services de proposer du biogaz ?

Comme membre de la certification UGS, vous profitez de plusieurs avantages



Vass Werk GmbH, Wetzikon

- ✓ formations produits régulières
- ✓ pièces de rechange authentiques de haute qualité
- ✓ offres intéressantes
- ✓ certificat en aluminium de haut qualité



La certification exclusive pour les entreprises du secteur automobile

www.ugs-swiss.ch

Renseignez-vous chez votre distributeur régional d'UGS

onsable du développement durable des produits chez Audi

« Nous n'avons pas en deux ans, ce sera trop tard »

d'un avenir durable, d'une conduite automobile neutre en CO₂, de carburants propres, d'infrastructures adaptées. L'avenir d'Audi au sujet des opportunités de la mobilité au gaz. Sandro Compagno, rédaction

Rien ne change pour les stations-services : le client continue de s'y rendre et fait le plein de gaz naturel fossile. Et à l'arrière-plan, Audi assure que le volume pris par le client soit réinjecté dans le réseau de gaz naturel sous forme d'e-carburant. J'évince le gaz naturel fossile, mais l'exploitant de la station-service ne remarque rien. Ses recettes et ses dépenses restent inchangées.

Ce modèle est destiné à l'Allemagne. Quelle est l'approche prévue par Audi pour la Suisse ?

Ce modèle s'applique à l'échelle européenne. Nous achetons de l'énergie dans toute l'Europe (90 GWh par an de méthane synthétique et de biométhane issus de déchets) et nous l'injectons dans le réseau européen. Si vous achetez une Audi g-tron aujourd'hui en Allemagne, nous faisons en sorte que vous puissiez faire le plein d'e-carburant pendant trois ans. Un modèle similaire est prévu en Suisse.

Il n'existe pas encore de 4x4 au gaz. Quand Audi lancera-t-elle une g-tron Quattro ?

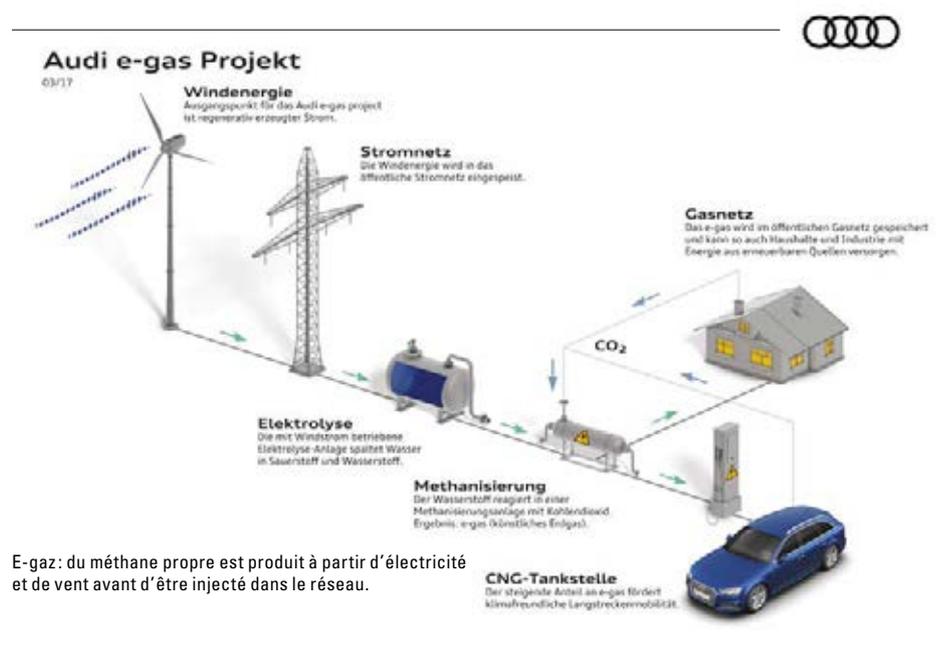
Nous espérons y parvenir dans deux ans. Nous réussissons si les constructeurs et les concessionnaires se battent ensemble pour cette percée de la mobilité au gaz. La période n'a

jamais été aussi propice, surtout avec les scandales liés au diesel dont tout le monde parle. Et il y a de plus en plus de personnes qui réfléchissent et qui souhaitent faire quelque chose. C'est pourquoi j'espère que de nombreux propriétaires de voitures passeront au gaz.

Les autres marques allemandes haut de gamme sont plus timorées. Pourquoi Audi fait-elle acte de pionnier ?

Audi s'est rendu compte très vite que le

concept de propulsion est important, mais que la source d'énergie l'est encore plus. Forte de cette constatation, Audi s'est mise précocement à la recherche de solutions permettant de fabriquer des carburants synthétiques le plus facilement et le plus efficacement possible. Il se trouve que le CH₄, c'est-à-dire le méthane, est la molécule la plus simple et qu'à ce titre, elle est facile à synthétiser. Voilà pourquoi nous avons opté pour le g-tron. <



Banner INSIDE CHEZ : ASTON MARTIN, AUDI, BMW, MERCEDES, PORSCHE, SEAT, SUZUKI, ...



Banner

THE POWER COMPANY

LES FABRICANTS LEADER FONT CONFIANCE À Banner.

PUISSANCE. QUALITÉ. FIABILITÉ.

en des produits de qualité qui fonctionnent aussi bien dans le froid nordique que dans la canicule du sud et qui sont conformes aux plus hauts standards de qualité grâce à leurs systèmes de sécurité brevetés. C'est pourquoi les marques les plus renommées telles que BMW, VW, Audi, Porsche, Mercedes, Seat, Aston Martin, Suzuki ont confiance en la qualité très élevée de l'équipement du groupe Banner. Cette qualité se retrouve également dans les pièces pour le marché des pièces de rechange automobiles.

bannerbatterien.com



LEADING COMPANIES OF AUSTRIA

LES MÉTIERS DE L'AUTOMOBILE ONT DE L'AVENIR

viva.ch



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



UPSA | AGVS

Union professionnelle suisse de l'automobile

Bris de glace

3 raisons de faire réparer

« Quand l'impact de pierre est volontaire. Des garnements ont endommagé votre pare-brise ? Ils sont à terre, mais votre pare-brise aussi. » : Stefan Schüpbach travaille sur le bris de glace automobile chez la Mobilière. Son conseil : la réparation peut s'avérer avantageuse pour plusieurs motifs. **Tatjana Kistler**, rédaction

■ **Monsieur Schüpbach, vous avez longtemps travaillé dans la branche automobile. Quelle part représentaient les réparations de bris de glace par rapport à l'activité globale ?**

La réparation d'impacts de pierres sur les pare-brises représentait une partie de l'activité quotidienne, sans pour autant occuper un gros volume. L'activité bris de glace différant cependant selon les entreprises, je ne peux pas prendre position pour l'ensemble de la branche.



Stefan Schüpbach

De nombreux spécialistes bris de glace ont passé des accords avec des compagnies d'assurance, les dénommés forfaits bris de glace. Dans une telle constellation, comment les garages pourraient-ils s'imposer sur le marché du bris de glace ?

La qualité et l'ambition d'atteindre un certain taux de réparation sont deux éléments primordiaux. Les garages disposés à chercher des solutions de réparation et ne se limitant pas à remplacer la vitre et le verre sont particulièrement demandés.

Pourquoi les garages ont-il intérêt à réparer ?

Réparer un bris de glace profite aux en-

treprises à bien des égards : la réparation ne provoquant aucun déchet de verre, l'entreprise protège l'environnement. Argument supplémentaire, c'est plus rapide : le client peut attendre sur place que la réparation soit achevée. Pas besoin de véhicule de remplacement et il lui suffit de se rendre à l'atelier. L'entreprise peut ainsi combler les temps morts et planifier ses rendez-vous sur des délais moins longs.

Généralement, le client ne veut pas d'une vitre réparée ; il veut la remplacer.

Nos expériences montrent que les clients acceptent de faire réparer leur vitre si le travail est bien fait.

À la Mobilière, combien de bris de glace vous sont signalés à l'année ?

On en compte bien 50 000 dans l'automobile.

Outre les garnements, pour reprendre le terme employé par la Mobilière, quels sont les motifs récurrents en matière de sinistres ?

La plupart des signalements concernent les impacts de pierres pendant le trajet.

Dans combien de cas le remplacement de la vitre pourrait-il être évité au profit de la réparation ?

Nous n'avons pas d'évaluation statistique

concernant ce point. Les estimations générales tournent autour de dix à 20%.

Il est également prouvé que les véhicules présentant des vitres réparées sont plus souvent refusés au contrôle technique en raison d'un champ de vision déformé.

Personnellement, je n'ai pas eu d'expérience négative à ce sujet.

Le secteur classique de réparation automobile n'affiche qu'un taux de réparation de bris de glace de trois pour cent. Fait-on des efforts afin de rapprocher ce taux des 35% affichés par les entreprises spécialisées dans le bris de glace ?

Nous cherchons à instaurer un dialogue et tentons de sensibiliser les réparateurs à ce sujet. Mais notre volonté ne rencontre qu'un faible intérêt.

Pourquoi alors ne pas se tourner vers la police d'assurance et renoncer à la quote-part en cas de réparation de bris de glace ?

Cela pourrait être une piste à étudier.

Vitres latérales et lunettes arrière : à quel moment la réparation s'avère-t-elle préférable ?

Lorsqu'elle est techniquement possible et justifiée. <

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



Événement premium ESA Pirelli

Le ski à l'honneur à Berthoud

Il ne s'agissait certes que d'un événement régional pour les clients des succursales ESA de Honau et de Berthoud, mais les quelque 100 invités de l'événement premium ESA Pirelli n'ont certainement pas regretté d'avoir fait le déplacement.

Sandro Compagno et Tatjana Kistler, rédaction



Magnifique événement premium ESA Pirelli à Berthoud (de g. à dr.): Dieter Jermann, Bruno Kernen, Patrick Küng, Ramon Zenhäusern et Giorgio Feitknecht.

■ La joie était visible sur le visage de Giorgio Feitknecht, CEO d'ESA, et de Dieter Jermann, directeur du marché suisse chez Pirelli. Deux champions du monde de descente ont été salués avec Bruno Kernen et Patrick Küng. Lors de son exposé, Bruno Kernen, champion du monde 1997 à Sestrière et depuis à la retraite, a porté un regard rétrospectif sur une longue carrière ponctuée de temps forts, mais aussi de périodes difficiles. Pendant ce temps, la saison olympique à venir était prioritaire

pour Patrick Küng, champion du monde 2015 à Beaver Creek. Bonne nouvelle pour les fans suisses de sport: le genou de Küng tient bon. Le spécialiste de la vitesse issue du canton de Glaris n'a en effet pu s'entraîner que de manière limitée pendant deux étés. « Depuis le printemps, le genou ne me pose plus aucun problème. Mon corps fonctionne bien. Je dois maintenant m'occuper de mon mental », a constaté Patrick Küng, de bonne humeur, lors d'une conversation avec Dieter Jermann.

Kernen: « Il a soudainement fallu que je sois rapide »

Les explications de Bruno Kernen avaient préalablement clarifié l'importance du mental pour un sportif. La médaille d'or aux championnats du monde de 1997 avait changé beaucoup de choses pour celui qui n'avait que 20 ans à l'époque: « Auparavant, j'avais le droit d'être rapide, maintenant, je suis dans l'obligation de l'être. » Et ce à l'ère de la domination totale des Autrichiens Meyer, Strobl,



Lors de son exposé, Bruno Kernen, légende du ski, a invité ses hôtes à prendre la descente de Lauberhorn. Tenir la position pendant près de trois minutes leur aura permis de se muscler les cuisses, de s'ouvrir l'appétit et d'avoir un sujet de conversation lors de l'apéritif qui s'en est suivi.



Schifferer, Eberharter. Kernen : « Si quelqu'un n'était pas assez bon, un autre le remplaçait. » Kernen était tombé dans un abysse de performances duquel il n'a pu se sortir que des années plus tard, notamment avec l'aide d'un psychologue du sport.

Troisième hôte du monde du ski après le duo de skieurs de descente : Ramon Zenhäusern. Le spécialiste valaisan du slalom a marqué des points auprès du public ESA et Pirelli avec son dialecte, mais aussi grâce à des dictons piquants. Lorsque Dieter Jermann lui a demandé pourquoi il a rejeté la descente pour se concentrer sur le slalom malgré sa taille de deux mètres, le jeune homme de 25 ans a répondu, imperturbable : « Trop de peur et trop de neurones... »

Feitknecht : « Un signe d'estime »

La soirée dans la halle couverte de Berthoud était la troisième de son genre ces dernières années après les événements de Bussigny et de Zurich. L'événement premium ESA Pirelli était placé sous le signe du sport et des pneus, mais pas seulement. « Cette soirée doit être un signe de l'estime qu'ESA et Pirelli vous témoignent, à vous, nos clients », tel fut l'appel que Giorgio Feitknecht a lancé aux invités dans son d'allocution de bienvenue. Le CEO d'ESA y a abordé l'importance de l'activité Pneus qui poursuivra sa croissance compte tenu de l'évolution technologique : « Seuls des garagistes qualifiés disposant du savoir-faire et de l'équipement correspondants peuvent s'acquitter de cette mission avec professionnalisme. »

Dieter Jermann, directeur du marché suisse chez Pirelli, a souligné les avantages dont les garagistes peuvent bénéficier en collaborant avec Pirelli. « Nous sommes pleinement présents en Suisse », a affirmé M. Jermann en citant le support technique et le soutien marketing que Pirelli propose à ses clients en guise de preuves. Swiss-Ski, que Pirelli soutient également, en est une autre : près de 100 Audi pour les athlètes, les entraîneurs et les fonctionnaires sont elles aussi équipées de pneus Pirelli, tout comme les 80 camionnettes de la fédération de ski. Et Dieter Jermann de poursuivre : « Les skieurs sont nos meilleurs pilotes d'essai. Ils nous communiquent de nombreux retours. »

Et personne ne se montrera mécontent si les retours s'accompagnent de l'une ou l'autre distinction de coupe du monde ou des Jeux olympiques cet hiver. Hormis les Autrichiens... <

« Nos collaborateurs représentent notre capital principal »

■ M. Feitknecht, quels liens unissent ESA à Pirelli ? En quoi ce partenariat est-il si particulier pour ESA ?

ESA et Pirelli entretiennent une collaboration de longue date couronnée de succès. Ce partenariat est favorable aux deux entreprises : d'une part la marque premium la mieux établie sur le marché et d'autre part, ESA, en tant que distributeur actif au niveau national, au profit et au service de nos clients communs.

L'événement ESA-Pirelli est censé servir de prélude à l'hiver. Vous réjouissez-vous à l'idée de la saison fraîche ?

Bien sûr, car l'activité hivernale si importante pour tous les garagistes et carrossiers, et aussi pour ESA, est à nos portes. Nous sommes bien armés et nos stocks sont bien garnis. Nous espérons naturellement pour toute la branche que nous connaissons à nouveau un véritable hiver avec des températures froides et de la neige persistante jusqu'en plaine.



Giorgio Feitknecht, CEO d'ESA.

Lors de son exposé, Bruno Kernen a évoqué le sujet de la « Motivation, portail vers les hautes performances ». Comment motivez-vous vos collaborateurs ESA pour qu'ils réalisent de hautes performances ?

Le rôle de l'exemple est très important, et ce à tous les niveaux. De plus, je crois que travailler pour une entreprise bien implantée sur le marché est une belle source de motivation. Le contact quotidien avec des clients très liés et fidèles à ESA l'est également. Nos collaborateurs représentent notre capital principal. Nous comptons sur chacun d'entre eux. Faire partie de cette équipe est assurément motivant et valorisant. <

« Esprit d'équipe et performance »

■ M. Jermann, qu'est-ce qui lie Pirelli à ESA ?

Pirelli entretient avec ESA un partenariat de longue date robuste et basé sur la confiance. Nous sommes en mesure de proposer ensemble à nos clients communs une combinaison remarquable de prestations logistiques, de services marketing, de conseils techniques et de produits de qualité.

L'événement premium ESA-Pirelli est censé servir de prélude à l'hiver. Vous réjouissez-vous à l'idée de la saison fraîche ?

Oui, nous nous réjouissons à l'idée de la saison hivernale. Nous disposons d'un portefeuille de produits d'hiver exceptionnel. Nous sommes donc prêts pour l'hiver. Notre fameuse promotion hivernale liée aux vignettes d'autoroutes gratuites pour 2018 court jusqu'au 31 octobre. En tant que partenaire officiel, nous avons en outre équipé Swiss-Ski de pneus d'hiver Pirelli pour que les skieurs professionnels puissent une fois de plus se déplacer en toute sécurité cet hiver.



Dieter Jermann, Director Swiss Market Pirelli.

Lors de son exposé, Bruno Kernen a évoqué le sujet de la « Motivation, portail vers les hautes performances ». Comment motivez-vous vos collaborateurs Pirelli pour qu'ils réalisent de hautes performances ?

Pirelli se fie à une image de marque solide et à des produits exceptionnels qui ne seraient rien sans les collaborateurs. Les collaborateurs de Pirelli travaillent avec passion et se fixent des objectifs ambitieux. En tant que patron de Pirelli Suisse, j'ai la chance de collaborer avec une équipe forte qui se motive elle-même pour réaliser de hautes performances grâce à notre succès collectif et à un superbe esprit d'équipe. <

Entretien avec Jean-Claude Bopp

« De nombreux garagistes sont encore trop insouciants »

Pour quel degré de sécurité opter en matière de dépôt de clés ? Plusieurs facteurs sont déterminants pour savoir combien le garagiste doit investir dans la sécurité des clés de ses clients. Pour Jean-Claude Bopp, de l'entreprise Bopp Solutions, « Ceux qui ne proposent pas de service de dépôt de clés risquent de perdre des clients. » **Sandro Compagno**, rédaction

■ **Monsieur Bopp, les jours raccourcissent, et la saison des cambrioleurs commence. Le remarquez-vous au nombre de commandes enregistrées ?**

La vente de systèmes de dépôt de clés n'est pas vraiment saisonnière, elle intervient principalement dans trois genres de cas. Premièrement, l'ancien système de dépôt de clés du garagiste peut avoir rendu l'âme, parce qu'il est trop vieux. Deuxièmement, le garagiste prévoit une rénovation ou un agrandissement. Troisièmement, les nouvelles clés de voiture, souvent de grande taille ou présentant des formes alambiquées, n'entrent plus dans l'armoire existante. En ce qui concerne la criminalité, on constate de manière générale que tout cambriolage constitue une source d'énervernement énorme pour le garagiste et ses clients. Mais nous ne pouvons pas dire que nous en tirons avantage.

Les garagistes se montrent-ils trop insouciants avec les clés de leurs clients ?

Malheureusement, c'est le cas de nombreux garagistes, qui pensent encore trop souvent qu'en cas de vol, l'assurance paiera, et que ce vol n'aura donc aucune conséquence pour eux et pour les clients. Toutefois, si le garagiste examine attentivement sa police d'assurance, il remarquera que ce n'est pas le cas. Rien que la quote-part de 10 à 20% peut engendrer des coûts parfois bien plus élevés que l'investissement dans un système de transmission des clés sûr et moderne.

« Tout cambriolage est une source d'énervernement énorme » : le système de dépôt de clés de Jean-Claude Bopp se contrôle au moyen d'un écran moderne.

En outre, un cambriolage provoque des dégâts en termes d'image qui sont difficiles à chiffrer. Il est également très intéressant d'observer que les garagistes conservent leurs maigres réserves en argent liquide (la plupart d'entre eux n'ont presque plus de cash dans leur garage) dans un immense coffre-fort très lourd, alors qu'ils cachent les clés de voitures, qui donnent accès à des marchandises de plusieurs milliers de francs, dans une vieille boîte en fer. Je comprends que le thème du dépôt des clés ne soit pas vraiment prioritaire, puisqu'une armoire à clé ne lui fait pas gagner d'argent, contrairement à une nouvelle équilibrée de roues ou à une nouvelle plate-forme élévatrice. Mais s'il ne propose pas ce service, il est susceptible de perdre des clients et, partant, de l'argent.



Une boîte à clés sécurisée par un code s'avère à double tranchant pour le garagiste. D'un côté, elle lui permet de proposer un service à son client; de l'autre, il a moins de contact avec lui.

Tout à fait. Mais le garagiste ne peut pas aller contre l'évolution de la société. De plus en plus d'employeurs exigent un investissement total de la part de leurs collaborateurs, et leur demandent parfois d'effectuer des heures le soir. Il est donc illusoire de penser que le client viendra chercher sa voiture aux heures d'ouverture normales. Si le garagiste ne propose pas ce service, le client ira parfois voir ailleurs. Si l'on souhaite préserver les contacts personnels, on peut par exemple proposer aux clients qui ne peuvent pas s'absenter de leur travail un service de dépôt et de collecte.

Mon garagiste possède une boîte bleue à son atelier. J'y introduit un code de quatre chiffres et la clé tombe en faisant grand bruit au fond de la boîte. Un jour, un ami à moi a dû faire preuve de dextérité pour extirper sa clé d'une boîte, et il est parvenu à le faire. De tels systèmes répondent-ils encore aux normes de sécurité d'aujourd'hui ?

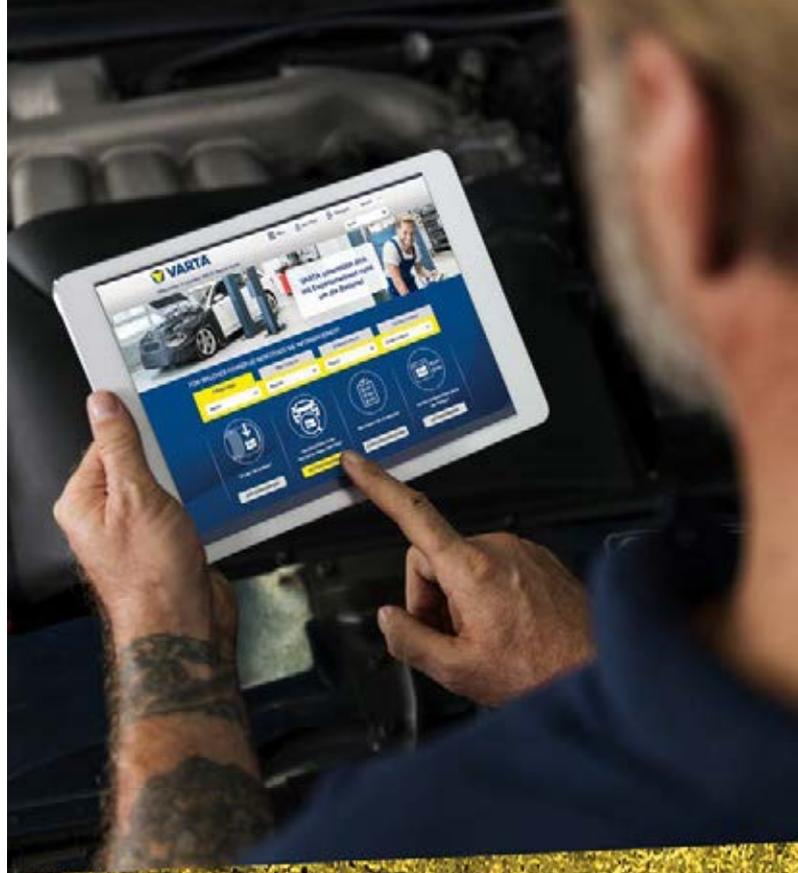
On peut répondre très clairement par la négative. Si j'étais un cambrioleur (je dis bien « si »), je parcourrais la Suisse sans outils et je parviendrais à extirper bon nombre de clés de voiture des systèmes de dépôt, en tapant dessus ou autre. J'essaierais aussi d'introduire les codes standard préprogrammés sur ces systèmes ou de saisir le numéro d'immatriculation des véhicules stationnés devant le garage. Tant que les assurances ne feront pas davantage pression sur les garagistes, il est probable que rien ne changera rapidement pour la majorité d'entre eux. Trop nombreux sont ceux qui disent : « En 20 ans, nous n'avons pas eu un seul cambriolage ». Ils oublient que le monde a bien changé en 20 ans. L'ouverture des frontières y a contribué : une voiture volée se retrouve dans l'espace Schengen en moins de temps qu'il ne faut pour le dire. Dans les pays voisins, on voit la Suisse comme un pays de cocagne. Chez nos voisins, les assurances n'acceptent pas de systèmes de transmission de clés non certifiés. Si un garage en utilise tout de même un, il devra assumer 100% des coûts en cas de vol. Une grande partie des systèmes de dépôt de clés qui sont utilisés en Suisse ne pourraient pas l'être dans les pays voisins.

Tous les garagistes ont-ils besoin du même niveau de sécurité ?

Non, c'est à voir au cas par cas. De nombreux facteurs entrent en ligne de compte :

- Le garage s'occupe-t-il de véhicules de luxe, cibles particulièrement appréciées des voleurs ?
- Le garage se trouve-t-il à proximité de la frontière, ce qui permet à une voiture volée de se retrouver très rapidement à l'étranger ?
- Le garage se situe-t-il au cœur d'un village, d'une ville, au bord d'une route très fréquentée, ou dans une zone industrielle isolée ?

Il est clair que les systèmes de dépôt dotés d'un certificat de sécurité donnent une position de négociation favorable au garagiste face à son assurance. Nous proposons un conseil professionnel et gratuit à chacun de nos clients, et déterminons avec lui le produit qu'il lui faut. Il peut tout à fait s'agir d'un système de dépôt à casiers, simple et bon marché. <



**DEVENEZ UN EXPERT
DE LA BATTERIE !**

**LE
VARTA®
PARTNER
PORTAL.**

Le **VARTA Partner Portal** met **gratuitement** son expertise à la disposition des ateliers :

- + **Emplacement de la batterie**
- + **Instructions de montage**
- + **Choix de la batterie**
- + **Savoir sur les batteries**



www.varta-automotive.fr/partner-portal

Tout démarre avec  **VARTA®**

Johnson
Controls

Nouvelle certification de la REMP

À médias forts, Union forte

Les médias de l'UPSA, imprimés et en ligne, prennent de l'ampleur. Cette croissance n'est pas une fin en soi, mais vise un objectif précis. **Sandro Compagno**, rédaction

■ AUTOINSIDE reste ainsi de très loin le magazine spécialisé le plus lu et au plus gros tirage de la branche automobile suisse. Le magazine des garagistes suisses s'adresse aux décideurs de la branche automobile, aux propriétaires, aux directeurs et aux autres cadres. La publication officielle de l'Union professionnelle suisse de l'automobile (UPSA) offre onze fois par an des informations générales et des nouvelles sectorielles, des renseignements sur la formation professionnelle, des informations sur les débats politiques (sectoriels) ainsi que les derniers développements techniques de la branche automobile. AUTOINSIDE avait déjà augmenté son tirage il y a un an.

« Cette nouvelle croissance de notre magazine est très réjouissante pour moi et



montre que nous réussissons à offrir à nos lecteurs des informations pertinentes », explique le président central de l'UPSA Urs Wernli. Avec un tirage de 12 289 exemplaires (en allemand et en français), dont un tirage vendu de 11 693 exemplaires, AUTOINSIDE touche chaque mois environ 30 000 lecteurs dans la branche automobile.

L'importance des supports médiatiques de l'UPSA augmente non seulement au niveau du tirage imprimé, mais aussi en ligne :

grâce à une gestion cohérente des contenus, les sites Internet de l'Union professionnelle suisse progressent depuis des années et sont désormais consultés chaque mois par un maximum de 41 000 utilisateurs en allemand, français et italien.

Au total, les supports médiatiques de l'UPSA atteignent ainsi chaque mois 71 000 lecteurs avec plus de 100 000 contacts dans la branche automobile suisse et offrent donc à leurs clients publicitaires des arguments convaincants pour entrer en contact avec les groupes cibles pertinents de manière ciblée et directe. <



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

Abonnez-vous à la compétence !

L'avenir est automobile. Et il est en mouvement.
Restez informés sur

- les nouveautés les plus palpitantes pour les ateliers.
- les offres et services intéressants pour votre entreprise.
- les avancées de la branche automobile.

Le magazine spécialisé le plus vendu de la branche automobile suisse s'adresse aux décideurs, cadres et futurs dirigeants.

AUTOINSIDE, Administration et abonnements
Wölflistrasse 5, Case postale 64, 3000 Berne 22, verlag@agvs-upsa.ch



FIGAS Fiduciaire de la branche automobile suisse SA : apéritif des garagistes 2017

Succession d'entreprise : réussite ou échec

La succession d'entreprise constitue une mission stratégique de premier ordre pour chaque entrepreneur. Les principales questions liées à la succession seront abordées à l'apéritif des garagistes de la FIGAS.



En 2016, les experts de la FIGAS avaient abordé l'interprétation correcte d'indicateurs. La succession occupera le devant de la scène à l'apéritif des garagistes cette année.

■ Plus de la moitié des dirigeants de PME sont aujourd'hui âgés de 50 à 65 ans. À ce titre, ils font partie de la génération du baby-boom. Le départ à la retraite de cette génération de chefs d'entreprise engendra un nombre croissant de relèves au cours des prochaines années. Une étude récente de Crédit Suisse montre qu'une PME sur cinq prévoit une succession dans les cinq ans. On estime ainsi que 70 000 PME sont concernées par un changement de génération.

Des chiffres du Secrétariat d'État à l'économie (SECO) laissent entendre qu'environ 3000 entreprises sont liquidées chaque année en Suisse parce qu'un règlement de succession fonctionnel fait défaut. Environ 40 000 personnes sont touchées par ces fermetures d'entreprises chaque année.

Le secteur de la mobilité est confronté de manière particulièrement dure au problème de la succession. En outre, la part des solutions de succession intrafamiliale ne cesse de diminuer. Il en résulte des solu-

tions externes ou une cessation de l'activité.

Pourquoi certaines entreprises se vendent-elles si facilement? Pourquoi la vente dure-t-elle si longtemps pour d'autres entreprises? Pourquoi s'avère-t-elle même impossible dans certains cas?

Dans le cadre de l'exposé intitulé « Succession d'entreprise : réussite ou échec », les experts de la FIGAS décriront les facteurs importants pour réussir une succession et expliqueront comment éviter des erreurs. Les aspects importants sont notamment :

- La préparation
- Le calendrier
- La détermination de la valeur
- La recherche d'acheteurs
- La transmission
- Le déroulement de la succession interne

L'événement aura lieu en octobre et en novembre, huit fois en Suisse alémanique et quatre fois en Suisse romande. Les exposés dureront environ 60 minutes. Les partici-

pants pourront ensuite poser leurs questions à l'occasion d'un apéritif dînatoire organisé par la FIGAS. <

Figas Apéro des garagistes

Mercredi, 8 novembre, 19.00 h
Auberge du Lion d'Or
Farvagny FR

Jedi, 9 novembre, 19.00 h
Centre Patronal
Paudex VD

Mardi, 14 novembre, 19.00 h
Rest. La Croisée Malvilliers
Boudevilliers NE

Mercredi, 15 novembre, 19.00 h
Centre de Loisirs des Franches-Montagnes
Saignelégier JU



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



Bastian Gawer et Daniel Büllsbach (Thule) : « Nous avons mené ici d'excellentes discussions avec les garagistes dans une ambiance détendue. »



Sandro Piffaretti et Joël Souchon : « Nous sommes impressionnés par ce que Sébastien Moix a mis sur pied avec son équipe. »



Andreas Last (Mobil1) : « C'est une super plate-forme pour dialoguer directement avec les clients en dehors de l'activité quotidienne. »



René Wasem (Matik) : « Les clients prennent leur temps lorsque l'ambiance est détendue. Et nous savons aussi qu'ils le sont aussi. »



Kurt Wyssbrod (Technomag) et Giuseppe Raia (Altola) : « Pour une fois, les garagistes peuvent s'entretenir directement avec les fournisseurs. C'est rare. »



Felice Di Paolo, Markus Brunner et Selina Friedli (Apollo) : « Le public est issu de la branche et s'intéresse aux produits présentés. »



Almir
« Nous et leur »



Omar Nardo et Glen George (Pirelli) : « Notre groupe cible se rattache précisément au domaine B2B dans cet univers SAG en vase clos. »



Christian Hess (E. Klaus) : « Nous parlons ici directement avec les pros. Les garagistes comptent beaucoup pour nous. »



Bruno Moser (USIC), Thomas Jäggi et Olivier Maeder présenter ici nos formations initiales et continues dans



Swiss Automotive Show

« Nous avons été agréablement surpris »

La tradition des salons internes est encore relativement récente en Suisse. Swiss Automotive Group a organisé le Swiss Automotive Show pour la deuxième fois et en tire un bilan positif, tout comme les exposants. Plus de 5600 visiteurs se sont informés des derniers développements de produits sur plus de 70 stands, où ils ont également pu obtenir des conseils.

Sascha Rhyner, rédaction



Kevin Jung et Beat Studer (Continental) : « Nous avons pu bien entretenir nos réseaux ici, en plus de nouer de précieux contacts directs avec les clients. »



Nico Schmid et Christian Filomeno (Osram) : « Nous pouvons prendre le pouls du marché ici grâce à l'accès direct au groupe cible. »



Daniel Birchler (Derendinger) : « En deux jours, nous avons eu autant de contacts que pendant deux semaines au Salon de l'automobile de Genève. »



Prusevic et Andreas Eberhard (Normauto) : « Nous pouvons accueillir directement nos clients et expliquer le contexte. »



Sébastien Moix (SAG) : « Je suis soulagé de constater que tout a bien fonctionné. Le retour des fournisseurs et des clients est également positif. »



Reto Laube, Virgilio Allemann et Orio Peter (Varta) : « Niederbipp occupe une situation centrale, et nous disposons ici d'excellentes possibilités de nous informer. »



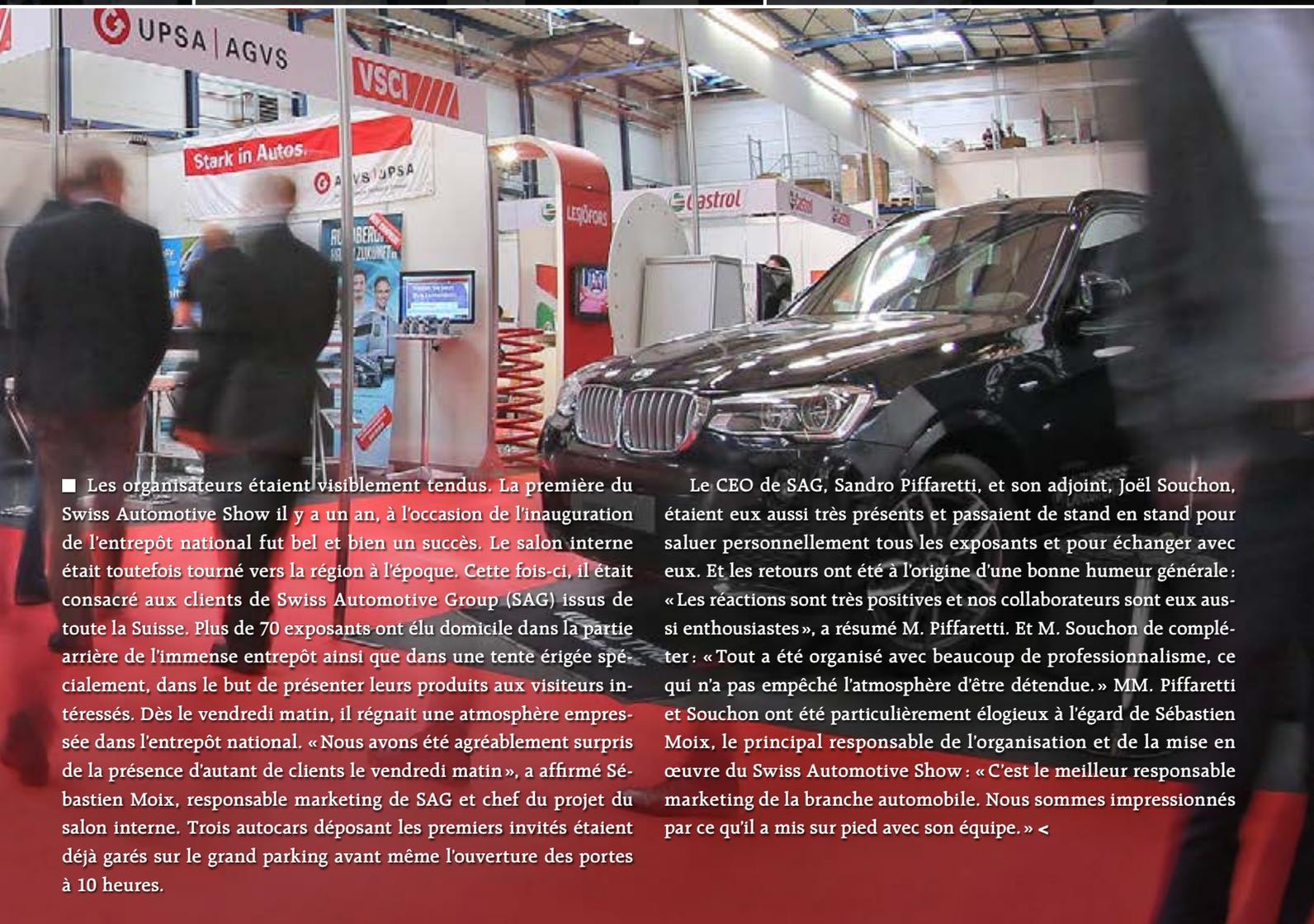
(UPSA) : « Nous pouvons offrir un environnement idéal. »



Okan Narli, Jean-Paul Nicolier et Jens Biermann (Hella Gutmann) : « Le SAS est très bien organisé et donne une bonne image de la branche de l'automobile suisse. »



Julien Mossu, Frédéric Torche et Ralf Käser (André Koch AG) : « Nous ne sommes pas présents dans les garages : une lacune que nous pouvons combler ici. »



■ Les organisateurs étaient visiblement tendus. La première du Swiss Automotive Show il y a un an, à l'occasion de l'inauguration de l'entrepôt national fut bel et bien un succès. Le salon interne était toutefois tourné vers la région à l'époque. Cette fois-ci, il était consacré aux clients de Swiss Automotive Group (SAG) issus de toute la Suisse. Plus de 70 exposants ont élu domicile dans la partie arrière de l'immense entrepôt ainsi que dans une tente érigée spécialement, dans le but de présenter leurs produits aux visiteurs intéressés. Dès le vendredi matin, il régnait une atmosphère empressée dans l'entrepôt national. « Nous avons été agréablement surpris de la présence d'autant de clients le vendredi matin », a affirmé Sébastien Moix, responsable marketing de SAG et chef du projet du salon interne. Trois autocars déposant les premiers invités étaient déjà garés sur le grand parking avant même l'ouverture des portes à 10 heures.

Le CEO de SAG, Sandro Piffaretti, et son adjoint, Joël Souchon, étaient eux aussi très présents et passaient de stand en stand pour saluer personnellement tous les exposants et pour échanger avec eux. Et les retours ont été à l'origine d'une bonne humeur générale : « Les réactions sont très positives et nos collaborateurs sont eux aussi enthousiastes », a résumé M. Piffaretti. Et M. Souchon de compléter : « Tout a été organisé avec beaucoup de professionnalisme, ce qui n'a pas empêché l'atmosphère d'être détendue. » MM. Piffaretti et Souchon ont été particulièrement élogieux à l'égard de Sébastien Moix, le principal responsable de l'organisation et de la mise en œuvre du Swiss Automotive Show : « C'est le meilleur responsable marketing de la branche automobile. Nous sommes impressionnés par ce qu'il a mis sur pied avec son équipe. » <

ECO-FRICTION®

PLUS VERTE, PLUS SÛRE



TECHNOLOGIE DE PREMIÈRE
MONTE ÉCOLOGIQUE

AVEC NOTRE TECHNOLOGIE VERTE, VOUS
AVEZ TOUT À GAGNER:

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



FERODO®

YOU'RE IN CONTROL

3M (Suisse) GmbH & Festool Automotive Systems

www.3msuisse.ch

> Toujours plus haut

pd. Lors de la coopération de deux entités, le résultat est supérieur à la somme de leurs contributions. Et ce sont surtout les clients des systèmes de réparation pour l'automobile 3M et de Festool Automotive Systems qui en profitent. Les deux entreprises ont combiné leurs



Le système de meulage premium Cubitron II de 3M.

portefeuilles de produits de réparation automobile dans le cadre d'une coopération globale.

Ensemble, elles peuvent proposer à leurs clients des produits tournés vers leurs besoins, à partir de technologies sophistiquées de machines et de consommables

haut de gamme. Il en résulte un système de réparation automobile affichant une sûreté de processus inégalée, des démarches reproductibles et une rentabilité exceptionnelle. <

Beta

www.beta-tools.com

> Plus haut, plus robuste, plus sûr

pd. Le nouveau chariot à outils C33 était le principal produit de Beta au Swiss Automotive Show. Plus haut, plus robuste, plus sûr.

Le plan de travail multifonction, le système de déverrouillage rapide en nylon renforcé par de la fibre de verre et la protection des arêtes constituent les principales nouveautés.

Beta est leader de la fabrication et de la vente d'outils professionnels. Quelques données:

- 3 unités de production en Italie ;
- plus de 550 salariés ;
- présent dans plus de 100 pays au travers de sept filiales et 200 distribu-

teurs dans le monde ;

- le catalogue Beta comprend 20 familles de produits et plus de 10000 références : Précision, qualité, audace, style, cohérence et innovation sont les caractéristiques de Beta. <



Le chariot à outils C33.

Metelli Group

www.metelligroup.it

> Qualité et passion d'Italie du Nord

pd. Luigi Metelli ouvre un atelier de mécanique il y a moins de 50 ans. Contrairement aux autres fabricants de pièces, il ne s'arrête pas à la production de composants de qualité. Il se penche sur les problèmes auxquels ses clients sont bientôt confrontés et commence à développer des solutions.

C'est ainsi que l'entreprise ne cesse de croître et de fabriquer des pompes à eau et des pièces de freinage, de transmission et de moteurs. Aujourd'hui, Metelli produit et exporte une vaste gamme de pièces automobiles sous les marques Metelli, Graf, Cifam, KWP, Trusting et Fri. Tech. Chaque marque recèle une abondance de savoir-faire d'expert et une grande flexibilité d'utilisation

pour répondre aux exigences du marché global. Metelli continue d'investir dans de nouvelles pièces, sort environ 150 nouvelles références chaque année et développe les procédés de production les plus modernes pour satisfaire la demande croissante.<



Une pompe à eau Graf.

Elring

www.elring.de

> Disques de buses et freins de vis

pd. Elring a présenté une large sélection de produits au Swiss Automotive Show. Outre la palette de disques de buses Elring 576.251 et les freins de vis Elring EL 2012 B et EL 2012 G, l'entreprise a promu également son offre exhaustive de services.

Le desserrage ou le relâchement involontaire d'assemblages vissés en raison d'effets externes tels que des vibrations ou la corrosion peut s'avérer problématique. Des freins de vis liquides constituent par conséquent une alternative moderne aux freins mécaniques souvent utilisée. La gamme de disques de buses Elring 576.251 fera elle aussi parler d'elle. « Elle contient 18 joints d'étanchéité différents

pour les modèles de voiture de tourisme les plus courants en Europe », explique Hansjörg Glass, responsable commercial régional IAM pour le sud de l'Allemagne, l'Autriche et la Suisse. <



Service-Box Elring.

Continental

www.continental-reifen.ch

> Durables, sûres, individuelles et abordables

pd. Continental développe des technologies intelligentes pour la mobilité des personnes et de leurs marchandises. Partenaire fiable, le fournisseur automobile, fabricant de pneus et partenaire industriel international propose des solutions durables, sûres, confortables,

individuelles et abordables.

Dans le cadre du développement de produits, la marque haute de gamme Continental met l'accent sur l'optimisation de toutes les propriétés de sécurité tout en cherchant à minimiser la résistance au roulement. <



Continental figure parmi les principaux fabricants de pneus pour voiture de tourisme d'Europe.

SW Stahl

www.swstahl.de

> Facilite le travail quotidien

pd. SW-Stahl propose plus de 8500 solutions pour d'innombrables domaines d'application automobiles. Au Swiss Automotive Show, SW-Stahl a présenté des nouveautés liées à l'air comprimé, au couple et à l'équipement d'atelier. Les visiteurs ont découvert les nouveaux jeux de chariots d'ateliers de mécanique dont un chariot gratuit pour les apprentis. Les appareils de chauffage par induction Sauer n'ont pas manqué de susciter l'engouement. La gamme complète de SW-Stahl recèle presque tout ce qui passionne le mécanicien. <



La clé à chocs à air comprimé S 3249.

Borg Automotive

www.borgautomotive.com

> Pièces reconditionnées en qualité OE

pd. Avec ses marques Lucas et Elstock et plus de 40 ans d'expérience, le groupe Borg Automotive fait partie des plus importants fournisseurs de pièces reconditionnées pour le marché des pièces de rechange automobiles.

Le groupe dont le siège est implanté à Silkeborg (Danemark) emploie plus de 1300 personnes et fabrique ses produits dans trois pays européens. L'entreprise af-

fiche une large palette de produits qui se distinguent par leur excellente qualité tels que des démarreurs, des générateurs, des vannes EGR, des étriers de frein, des compresseurs de climatisation, des colonnes de direction, des pompes de direction et des mécanismes de direction. La gamme de produit couvre 98% des voitures circulant en Europe. La production est certifiée ISO9001:2008 et 14001:2004. <



Un alternateur Borg Automotive.

Lube 1 - Roten Trading AG

www.lube1.ch

> Concepts de service pro pour les ateliers



Kit de nettoyage pour filtres à particules.

développements dans le domaine des lubrifiants. De nouveaux produits et, dans la mesure du possible, des concepts intégraux de services sont continuellement développés pour que les mécaniciens et les ateliers puissent également entretenir simplement et rapidement des systèmes de véhicules complexes. La sûreté des processus constitue la première préoccupation.

Lube1 – Roten Trading AG est un spécialiste suisse des lubrifiants ainsi que des vidanges de lubrifiant de boîte de vitesse et d'huile de direction.

Grâce à une étroite collaboration avec des experts en engrenages, Roten Trading se tient constamment informé des derniers

Tous les concepts sont finement harmonisés les uns par rapport aux autres pour que les clients obtiennent tout auprès d'un seul et même prestataire. <

Compac Hydraulik

www.compac.dk

> **Dispositifs de levage et presses hydrauliques**

pd. De nombreux mécaniciens suisses se sont familiarisés avec les produits verts Compac au fil des ans grâce à la vente en Suisse, à l'époque notamment par l'intermédiaire d'Eschler-Urania, puis de DS Technik et, désormais, de Derendinger et de Technomag.

Compac n'est pas uniquement connu pour ses crics puisque la dernière nouveauté en date est son cric polyvalent (modèle 2T-77)

à châssis plat et grande portée, qui s'utilise sous les véhicules de faible garde au sol.

C'est pourquoi ce cric est souvent utilisé sur des véhicules tels que la BMW Z4. Les concepteurs du produit ont mis l'accent sur la facilité d'utilisation, la sécurité et la durabilité. <



Capacité de 2 tonnes, hauteur de cadre de 126 cm : le cric 2T-77.

Union professionnelle suisse de l'automobile

www.agvs-upsa.ch

> **Présence de taille pour la relève**

pd. En tant qu'association professionnelle et sectorielle leader dans la branche automobile, l'UPSA a présenté à Niederbipp son nouveau visuel clé pour attirer la relève. C'était l'occasion pour le nouveau dépliant de la formation de base de faire sa grande première. Élément central de la nouvelle image de la profession, il décrit sur 22 pages les métiers techniques de la branche automobile et ceux du domaine

commercial et de la vente au détail. La nouvelle image est intégralement placée sous la devise « Les métiers de l'automobile ont de l'avenir ».

Les experts UPSA ont répondu aux questions sur la formation initiale et continue et étaient à la disposition des intéressés (professionnels, apprentis, parents, élèves) pour les conseiller. L'UPSA a tenu le stand avec l'Union suisse des carrossiers. <

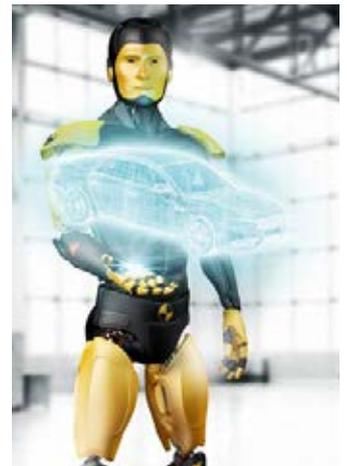


Sika

www.sika.com

> **Partenaire de réparation de carrosserie**

pd. Sika est fournisseur de série et partenaire de développement de l'industrie automobile depuis les années 1980. Sika et ses clients développent ensemble les véhicules du futur. Les solutions innovantes allient la technologie la plus récente à des produits faciles d'utilisation. Les connaissances acquises grâce à ce partenariat sont intégrées aux produits Sika destinés à la deuxième monte automobile.



Sika : des produits de deuxième monte.

- **Coller des pare-brises:** solutions innovantes pour une sécurité et un confort inégalés.
- **Coller des pièces carrosserie:** adhésif de carrosserie ultra résistant en qualité première monte.
- **Joint d'étanchéité:** rétablissement parfait de la structure originale .
- **Protection de la carrosserie:**

- une protection éprouvée pour votre voiture.
- **Réparation de pièces en plastique:** des solutions de grande qualité pour des réparations quotidiennes.
- **Coller des pièces de fixation:** adhésifs élastiques et structuraux pour tous supports. <

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

WD-40 Company Ltd.

www.wd40.ch

> WD-40: Entretien, soins, préservation

pd. Des millions d'utilisateurs du monde entier ne jurent que par le produit multifonctions WD-40 (notoriété de la marque en Suisse : 84%*). La formule est un secret bien gardé. En complément, WD-40 Company Ltd. propose des produits spéciaux de la marque WD-40 Specialist.

Les incontournables du Swiss Automotive Show: produit multifonctions WD-40, spray au silicone WD-40 Specialist, neutralisateur de rouille et graisse blanche au lithium à vaporiser. <

* Résultat de l'étude de marché 2012



Une formule gardée ultra secrète: la gamme WD-40.

Hankook

www.hankooktire.com/fr

> Pneus radiaux hautes performances innovants

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

la surface de contact du pneu avec le sol qui en résulte assure des performances exceptionnelles de traction et de freinage, notamment à basses températures et sur chaussée mouillée, conditions typiques des phases de transition. <

Le Hankook Winter i*cept RS² a été dimensionné pour fournir des performances équilibrées quelles que soient les conditions météorologiques qui prévalent pendant la saison froide. Sa bande de roulement est dotée d'un nano-mélange de silice spécial à haute dispersion associé à un caoutchouc styrène-butadiène innovant. La nouvelle formule garantit que la bande de roulement maintient son élasticité même à très basses températures. La maximisation de



Le Hankook Winter i*cept RS2.

Bosch

www.bosch-werkstattwelt.ch

> Solutions performantes de diagnostic

pd. La plupart des constructeurs automobiles européens utilisent de nouvelles interfaces de diagnostic basées sur Ethernet sur leurs modèles actuels de véhicules. La Volvo XC90 est le premier véhicule disponible pour lequel un diagnostic complet n'est possible que par le biais de l'interface Ethernet. Le logiciel détermine automatiquement l'instant auquel l'interface Ethernet doit être activée.

interface « PassThru » améliorée qui permet d'utiliser comme à l'accoutumée les portails Internet des constructeurs automobiles pour reprogrammer les appareils de commande Euro 5/6. Les performances de calcul des testeurs KTS ont par ailleurs été significativement améliorées, les capacités de stockage ont été sensiblement augmentées et le système permet désormais d'utiliser plusieurs interfaces de véhicules simultanément. <

La nouvelle génération KTS de Bosch est en outre munie d'une



Innovante: la technologie de diagnostic Bosch la plus moderne.

Corteco

www.corteco.de

> 40 000 articles en qualité première monte

pd. Depuis 20 ans, Corteco figure parmi les leaders de la fourniture de pièces de rechange automobiles. En tant que filiale de Freudenberg Sealing Technologies, l'expert de l'étanchéité présent partout dans le monde, l'entreprise fournit environ 40000 articles en qualité première monte. Au Swiss Automotive Show, Corteco a présenté des produits actuels de sa gamme d'amortisseurs, de joints et de filtres.

Les ateliers indépendants et les distributeurs de pièces de rechange profitent de la gamme d'un fabricant de pièces d'origine dans le domaine de la technique d'étanchéité et d'amortissement et des filtres d'habitacle. La gamme compte également d'autres produits tels que des joints d'étanchéité de tige de soupape, des joints plats et des joints pour moteurs, des supports moteur, des poulies, des roulements pour châssis ainsi que des flexibles de freins. <



Corteco: 20 ans de succès.

BorgWarner

www.borgwarner.com/en/aftermarket

> **Partenaire solide sur le marché des pièces détachées**

pd. BorgWarner est un leader mondial des composants et des systèmes hautement développés de la chaîne cinématique. L'entreprise entretient des usines de production et des centres techniques sur 74 sites répartis dans 19 pays et développe des produits permettant de réduire la consommation de carburant et les émissions et d'augmenter la puissance.

En tant que partenaire de longue date solide et fiable dans le segment des pièces détachées, BorgWarner propose des technologies de pointe de réduction des émissions polluantes telles que des thermostats et des soupapes de recirculation de gaz d'échappement, en plus de turbocompresseurs. Toutes les solutions de deuxième monte de l'entreprise répondent à des normes de qua-

lité rigoureuses et assurent les mêmes performances de premier ordre que les produits de série. <



Des solutions pour un monde économe en ressources énergétiques.

Mann-Filter

www.mann-filter.de

> **Un service hors normes**

pd. En tant que marque globale solide du spécialiste de la filtration Mann+Hummel, Mann Filter propose des filtres à air, à huile, à carburant et d'habitacle en qualité originale pour le marché automobile de deuxième monte. Mann Filter dispose du filtre adapté pour presque toutes les voitures de tourisme ainsi que pour un large éventail d'utilitaires, de

machines agricoles et d'engins de chantier. Avec son slogan « Perfect parts. Perfect service », la marque premium est synonyme de produits de qualité innovants, d'orientation clientèle absolue et de performances exceptionnelles de vente et de marketing. <

Des filtres pour la plupart des modèles de véhicules.



NTN-SNR

www.ntn-snr.com/fr

> **Un partenaire fiable : IAM**

pd. NTN-SNR est le leader du marché et un fabricant d'équipement d'origine pour roulements de roues, paliers pour jambes de suspension, butées d'embrayage et roulements de transmission. NTN-SNR est le deuxième fabricant mondial d'arbres de transmission. Les grossistes profitent ainsi de la qualité de pièces d'origine pour les ateliers.

Au total, NTN-SNR propose plus de 7000 références pour le marché des pièces détachées automobiles. La gamme de produits couvre environ 96% des véhicules immatriculés en Europe.

SNR détient le monopole de la fourniture de disques de frein avec roulements de roues intégrés à l'essieu arrière chez Renault et PSA. Si l'inscription SNR figure sur le roulement de roue, c'est que le produit est forcément d'origine! <



SNR est fournisseur OE de Renault et de PSA.

Pirelli

www.pzeroclub.ch

> **Compétence Pneus hiver**

pd. Pirelli continue de miser sur les pneus hautes performances cet hiver:

- **Cinturato Winter**: pour les véhicules de catégorie moyenne
- **Winter Sottozero 3**: pour les véhicules premium et prestige
- **Scorpion Winter**: pour les SUV et les CUV

Les consommateurs finaux bénéficient d'une vignette gratuite pour l'achat de pneus Pirelli. Pirelli encourage et récompense ainsi les changements de pneus précoces et aide ainsi les distributeurs à déstocker tout en octroyant une plus-value au consommateur final. <



Le Pirelli Sottozero 3.



Une gamme de valeur pour plus de revenus !

SWF et SAG – un partenariat d'avenir.

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

L'expert allemand des essuie-glaces



GYS

www.gys.fr

> Gysflash - l'incontournable

pd. Groupe français leader en matière de développement de techniques de soudure, de chargeurs de batteries et de systèmes de réparation de carrosserie, GYS propose toute une gamme de produits novateurs aux meilleurs prix grâce à une production parfaitement intégrée et un centre de recherches ultramoderne.

GYS a présenté à Niederbipp sa gamme Gysflash. Les chargeurs de batteries intelligents convainquent par leur alimentation électrique stable. Ils sont installés par des constructeurs automobiles de renom et sont un must pour tout garage ou showroom qui se respecte. <



Gysflash: chargeurs de batteries intelligents.

Saint-Gobain

www.saint-gobain-autover.com

> 350 ans d'expérience dans la fabrication de vitres

pd. Saint-Gobain Autover Deutschland GmbH appartient au groupe Saint-Gobain. L'entreprise est l'organisation commerciale de référence du marché de pièces de rechange en matière de vitrage automobile.

Saint-Gobain Autover commercialise tout autour du globe 4,8 millions de pare-brise, de vitres latérales et de lunettes arrières pour VP, bus et poids

lourds. L'entreprise dispose d'un entrepôt central situé en Belgique et de 5 sites en Allemagne.

Son concept est le suivant: « Tout est de chez nous ». Parallèlement au vitrage d'origine effectué par Saint-Gobain Sekurit, Saint-Gobain Autover Deutschland fournit également tous les produits destinés au marché de pièces de rechange en matière de vitrage automobile. <



La devise de Saint-Gobain: « Tout est de chez nous ».

ZF

www.zf.com

> La mobilité zéro accident, zéro émission



ZF est leader en matière de technique d'entraînement et de trains roulants.

pd. ZF est un groupe technologique, leader mondial en matière de technique d'entraînement, de trains roulants et de technique de sécurité passive. Avec 137000 collaborateurs à son actif, l'entreprise est représentée sur environ 230 sites situés dans près de 40 pays.

ZF donne aux véhicules la vue, la pensée et la capacité d'agir. Avec ses produits, ZF poursuit l'objectif zéro : mobilité zéro accident, zéro émission. Grâce à sa large gamme, ZF améliore non seulement la mobilité et les prestations des voitures

de tourisme, mais également des véhicules utilitaires et des applications de technique industrielle.

Grâce à ses solutions intégrées et la gamme complète ZF, le département pièces détachées du groupe garantit la performance et l'efficacité des véhicules sur l'ensemble de leur cycle de vie. La combinaison entre marques de produits établies, innovations numériques, offres adaptées aux besoins et réseau de service mondial fait de ZF un partenaire de choix et le numéro deux du marché automobile des pièces détachées. <

Herth+Buss

www.herthundbuss.com

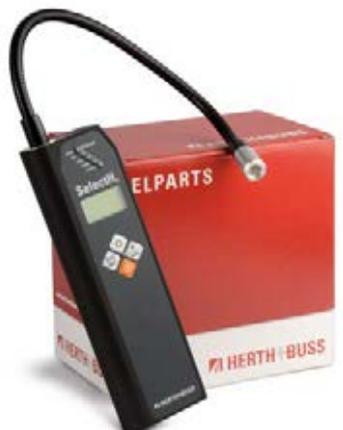
> L'aide indispensable à l'entretien des climatisations

pd. L'entreprise familiale Herth+Buss compte plus de 90 ans d'histoire glorieuse à son actif. La marque Herth+Buss commercialise les gammes Elparts et Jakoparts. Spécialiste en systèmes électriques de véhicules, Elparts propose une gamme complète répondant aux besoins des VP et VU. Herth+Buss propose la gamme de pièces de rechange Jakoparts pour les modèles japonais et coréens. Sa conception de la qualité, sa promesse « First-to-Market » et son excellente disponibilité de pièces font de Herth+Buss le no 1 auprès des Asiatiques.

Au stand Herth+Buss du Swiss Automotive Show, les visiteurs ont découvert des produits de grande qualité et des solutions intelligentes pour réparer les faisceaux de câbles, les systèmes de raccordement et les câbles ainsi

qu'une gamme novatrice en matière d'entretien de climatisation.

Avec SelectH2 et AirClean, Herth+Buss est parvenu à établir sur le marché deux bons produits qui se révèlent indispensables à l'entretien des climatisations en raison de leur mode de fonctionnement simple et unique. <



SelectH2 recherche les fuites des climatisations.

Henkel

www.henkel.com

> L'équipe de tous les défis

pd. Avec d'excellentes marques telles que Loctite et Teroson, Henkel est considéré comme le plus grand fabricant au monde de solutions de collage et d'étanchéité, et de produits desti-

nés au traitement de surfaces utilisés dans la branche automobile pour les réparations et les travaux de maintenance. <



Le portail Henkel en ligne www.reparation-vehicules.ch.

FTE automotive

www.fte.de

> Un partenaire pour le commerce de gros et l'atelier

pd. Le groupe FTE Automotive développe et produit depuis 1943 des modèles d'application destinés à la chaîne cinématique et au système de freinage de l'industrie automobile. Chaque pièce de rechange FTE Automotive est empreinte de l'expérience et du savoir issus de la production en série.

Partenaire du commerce de gros et de l'atelier, FTE Automotive propose des pièces de rechange et d'ajustement en qualité premium, de forme et de fonction irréprochables. La gamme FTE comprend plus de 12000 pièces de rechange d'origine pour près de 37000 types de véhicules, s'étendant du

maître-cylindre d'embrayage aux étriers de freins reconditionnés en passant par les flexibles de freins. <



De forme et de fonction irréprochables: étrier de frein de la maison FTE Automotive.

Apollo

www.apollovredestein.ch

> Profilés: des pneus pour les véhicules de tous types

pd. Fondé en 1976, Apollo Tyres Ltd est devenu le fabricant de pneus leader en Inde. Son siège se trouve à Gurgaon, à proximité de New Delhi.

Apollo Tyres est actif sur trois continents et a repris l'entreprise Vredestein Banden BV en 2009, un fabricant hollandais de pneus spéciaux et automobiles ultramodernes disposant d'une usine à Enschede et d'un site ouvert en Hongrie en 2017.

L'entreprise produit des pneus pour les véhicules de tous types: voitures de tourisme, véhicules tout-terrain, petits transporteurs, poids lourds, pneus agricoles et industriels et véhicules spéciaux, pneus de vélos et tout-terrain ainsi que du matériel de rechapage.

Apollo Tyres est très présent sur le segment des pneus toutes saisons, proposés dans plus de 50 dimensions. L'entreprise a fait son

entrée en septembre 2010 sur le marché européen et emploie aujourd'hui 16000 collaborateurs. C'est l'une des entreprises enregistrant l'évolution la plus rapide de la branche et fixe son attention sur l'interactivité entre croissance, amélioration constante et qualité sans compromis. <



Le « Alnac 4G All Season » a atteint une vitesse de pointe de 270 km/h.

Facom

www.facom.fr

> Facom développe aujourd'hui les outils de demain

pd. Facom est la marque d'outillage à main leader en Europe, présente depuis plus de 95 ans auprès des professionnels de l'automobile et de la maintenance industrielle. Spécialiste du secteur de l'outillage à main depuis 1918, la marque Facom est synonyme de qualité. Grâce à sa connaissance du marché et à sa proximité quotidienne avec les utilisateurs professionnels, Facom a su développer des produits résistants, innovants, sûrs et performants avec une garantie complète couvrant l'échange et la réparation. Facom propose via son réseau de distribution une gamme de plus de 8000 pro-

duits afin de répondre à tous les besoins des professionnels. Les outils Facom sont référencés chez de nombreux constructeurs tels que Peugeot Citroën, Renault Nissan, Toyota et Rolls-Royce. <



Cric de la maison Facom.

BlitzRotary

www.blitzrotary.com

> **De la Smart à la fourgonnette: Rotary soulève tout**
 pd. Parée de ses célèbres marques Rotary et Blitz, BlitzRotary compte parmi les entreprises leaders en matière d'équipe-

ment d'atelier. La marque Rotary couvre le segment des ponts élévateurs pour VP, la marque Blitz quant à elle commercialise des produits relatifs au levage de véhicules utilitaires et des solutions d'alimentation en air comprimé. En raison de sa structure asymétrique et du design svelte des piliers, le nouveau pont élévateur à deux colonnes électro-mécaniques SPMA32 de Rotary offre une largeur de passage maximale et un angle de prise flexible allant de la Smart au grandes fourgonnettes. <

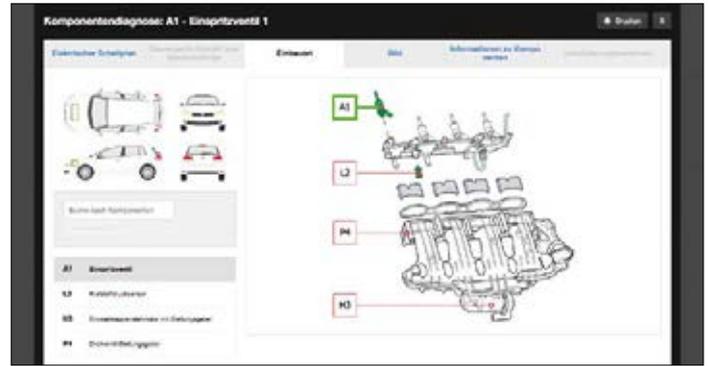


Le pont élévateur SPMA32.

HaynesPro

www.haynespro.com

> **Bien plus que de simples données techniques**



Dessin technique d'un injecteur de carburant.

pd. Depuis 2008, HaynesPro n'a cessé d'étendre la livraison de ses données techniques en solutions intégrées par le biais de services web. L'entreprise est aujourd'hui déjà entrée dans la deuxième génération des services web.

HaynesPro WorkshopData est toujours considérée comme l'une des meilleures interfaces du marché.

Partie intégrante du cycle de vie naturel du produit, HaynesPro a fait évoluer et a actualisé l'interface pour ses applications en ligne: la version tactile.

Avec la version tactile, HaynesPro introduit également un design web adaptatif. Il permet à la page Internet de reconnaître la dimension de l'écran de l'utilisateur et d'adapter la mise en page. <

NRF

www.nrf.eu

> **Partenaire pour le système de refroidissement**



NRF: systèmes de refroidissement pour l'automobile, l'industrie et les applications maritimes.

pd. Établi depuis 1927, NRF est devenu leader de la fabrication de refroidisseurs, de refroidisseurs d'air de suralimentation, de refroidisseurs d'huile et de composants de climatiseurs. Des constructeurs automobiles renommés font partie de la clientèle de NRF.

Les produits du fabricant néerlandais sont utilisés dans les domaines d'application les plus exigeants. NRF est synonyme de qualité et de service. La gamme comprend plus de 8000 références en qualité OE. NRF offre également des kits de montage et assure le support technique. <

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

Un été plein d'avantages pour les clients de la CP MOBIL

Taux d'intérêt LPP 2017 +1%

| | |
|-------------|----|
| CP MOBIL | 2% |
| Obligatoire | 1% |

Cotisations de risque 2018

Réduction de 15%



PK MOBIL
CP

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

En route vers un avenir sûr

Magneti Marelli

www.magnetimarelli.com

> **Le professionnel de la pièce de rechange et d'origine**



L'Audi R8 sous son meilleur jour : Magneti Marelli.

pd. Basé à Milan, Magneti Marelli est un des distributeurs les plus importants des constructeurs automobiles de renom en matière d'éclairage de véhicule, d'électronique du moteur, de suspension, d'instruments de bord et bien plus encore.

Par le biais de ses succursales

internationales, le département des pièces détachées commercialise un programme complet de pièces détachées d'origine ou de rechange de grande qualité issues des secteurs de l'électrique, de l'électronique, de la carrosserie, des pièces d'usure et de service. <

Bridgestone

www.bridgestone.ch

> **Blizzak LM001-Evo avec performance optimisée**



Le nouveau Blizzak LM001-Evo.

pd. Bridgestone vient d'ajouter un pneu hiver supplémentaire à sa série Blizzak : le Blizzak LM001-Evo succède au Blizzak LM001 et a été conçu pour garantir une sécurité et un confort absolus, quel que soit l'état de la chaussée. Le TÜV Süd a effectué des tests indépendants. Son freinage et bruit de roulement ayant été jugés excel-

lents, le pneu a été récompensé du prix « Performance-Markt » tant convoité. Il a reçu le label pneumatique européen « B » dans toutes ses dimensions dans la catégorie adhérence sur sol mouillé et « C » dans la plupart des dimensions pour la résistance au roulement en termes de faible consommation de carburant. Ce pneu hiver est disponible en 9 dimensions, des véhicules compacts aux véhicules de tourisme.

Les rainures transversales du Blizzak LM001-Evo sont optimisées et coupées en biais. Elles favorisent une meilleure adhérence, les rainures transversales produisant une compression plus importante de la neige. La forme innovante et un grand nombre de lamelles permettent une meilleure imbrication avec la couche de neige. <

ATT

www.nussbaum-group.de

> **Pour une montée et une descente calme et synchrone**

pd. La marque ATT fait partie de l'entreprise industrielle allemande Nussbaum et met à disposition une gamme complète de ponts élévateurs et d'équipements destinés au contrôle technique de véhicules de tourisme et utilitaires.

Le pont élévateur Hymax S 2.35 DT d'ATT est un grand classique. Au jour d'aujourd'hui, plus de 100 000 de ces ponts élévateurs à deux colonnes ont été vendus de par le monde.

Qu'il s'agisse de petites Smart ou de transporteurs de 3,5 tonnes maxi : Hymax les soulève tous. Les bras porteurs sont très plats, présentant une inclinaison de 95 à 140 millimètres. Les deux bras pivotent sur 180 degrés et garantissent avec la plate-forme de levage asymétrique une large ouverture des portes. <



Conçu dans les moindres détails : le pont élévateur de la marque ATT.

Scangrip

www.scangrip.com

> **Le First-Mover parmi les lampes de travail**



Lampes de travail multifonctions de Scangrip.

pd. Scangrip est en mouvement perpétuel, et l'entreprise a atteint en très peu d'années un succès incommensurable grâce à sa gamme de lampes de travail robustes et fonctionnelles destinées au marché des professionnels.

En matière d'évolution de lampes de travail LED novatrices, Scangrip a toujours bien plus d'un

temps d'avance. La technologie LED et d'accumulateurs est en constante évolution. La force de Scangrip réside dans l'exploitation des diverses possibilités technologiques. L'entreprise s'engage largement dans le processus de développement de ses produits et présente sans arrêt de larges gammes de nouvelles lampes de travail captivantes. <

NGK Spark Plug Co., Ltd.

www.ngkntk.fr

> **Au cœur de l'évolution**



La qualité par excellence : les bougies NGK.

pd. Sis à Nagoya, au Japon, le groupe NGK Spark Plug Co., Ltd compte actuellement 36 filiales dans le monde. Rares sont les véhicules à faire leur entrée sur le marché sans bougies d'allumage et de préchauffage NGK ou sans sondes lambda NTK. Tous les constructeurs européens utilisent déjà ces produits dans le cadre de leur production automobile. Cette collaboration fruc-

tueuse repose sur une relation de confiance bâtie depuis des années entre NGK et ses clients en équipement d'origine. NGK a été récompensé à plusieurs reprises de différents prix industriels des constructeurs automobiles pour le travail de développement et la qualité de ses produits. <

Hazet

www.hazet.de

> **Les solutions : de l'idée à la série**

pd. Avec près de 150 ans d'expérience à son actif en matière de développement et de production d'outils, de servantes et d'outils spéciaux, Hazet est avec ses quatre usines d'Allemagne un des premiers fournisseurs d'applications professionnelles relatives à la technique automo-

bile, aéronautique et industrielle. Hazet est un partenaire de choix de l'industrie automobile et fabrique des outils spéciaux pour les constructeurs automobiles tels qu'Audi, BMW, Ford, Honda, Hyundai, Kia, Opel, Peugeot, Renault, Subaru, Toyota et Volkswagen. <



Tout a sa place : la servante d'atelier Hazet.

Knorr-Bremse

www.knorr-bremse.de

> **Tous les jours au service de la sécurité**

pd. Le groupe Knorr-Bremse, sis à Munich, est le fabricant leader au monde de systèmes de freinage et prestataire de choix de sous-systèmes pour véhicules utilitaires et ferroviaires.

Avant-gardiste technologique, Knorr-Bremse fait progresser depuis plus de 110 ans le développement, la production et la vente de systèmes de freinage modernes.

L'offre de prestations des systèmes Knorr-Bremse destinés aux véhicules utilitaires est basée sur les technologies génériques du

pneumatique, de la mécanique, de l'électronique et de la technique complexe de régulation.

Qu'il s'agisse de chaîne cinématique, d'approvisionnement en air comprimé, de contrôle de freins et de châssis ou de freins de roues : tous les systèmes recèlent des éléments de chacune de ces technologies. La compétence des systèmes Knorr-Bremse se traduit par une parfaite interaction. <



Les freins à disque pour remorque ST7.

ACTUALITÉS
pour les garagistes

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



Vous avez des nouvelles portant sur votre section ou votre entreprise? Communiquez-les nous le plus rapidement possible! Téléphone 043 499 19 81 ou e-mail newsdesk@agvs-upsa.ch



Starke Marken. Strong brands.



Webkatalog
wwade.autopartscat.com

GEPRÜFTE
KAROSSERIETEILE

PIÈCES
CARROSSERIE CERTIFIÉES

RICAMBI DI
CARROZZERIA CERTIFICATI



- Hohe Ersatzteilqualität
- exzellente Passform
- hohe Verfügbarkeit
- Preisvorteil gegenüber OE

- pièces de rechange de haute qualité
- excellente adaptabilité
- haute disponibilité
- avantage de prix sur OE

- Ricambi di alta Qualità
- adattabilità eccellente
- disponibilità elevata
- vantaggio del prezzo rispetto a OE



www.vanwezel.de
www.vwa.at

Sacom AG

www.pioneer.ch

> Centre de compétence de Pioneer Car Entertainment

pd. Sacom est aujourd'hui l'un des principaux prestataires suisses indépendants pour les segments du multimédia, de l'électronique grand public et de l'audio&vidéo professionnelle. L'entreprise s'engage depuis des décennies avec passion dans le domaine du Car Entertainment.

Actualités: Prenez les devants et équipez-vous et vos clients de DAB+, des autoradios Pioneer et des solutions multimédias et GPS adaptés à vos besoins. En collaboration avec TCS, Sacom AG propose cet automne d'intéressantes offres à ses clients finaux. <



Pioneer: équipé pour l'avenir avec le DAB+.

Space

www.spacetest.com

> L'ergonomie comme carte maîtresse

pd. Space est basée à Turin et fait partie d'un grand groupe industriel italo-américain. L'en-

treprise est spécialisée dans le développement et la fabrication de systèmes électroniques allant de pair avec les équipements d'atelier.

Space vient d'intégrer à sa gamme la machine de montage de pneus automatique GA 2945 ITD.26, laquelle est adaptée au montage et démontage de tous les pneus VP de 12 à 26 pouces de diamètre de jante pour une largeur de jante de 15 pouces maximum. La machine de montage de pneus ergonomique séduit par ses éléments innovants, qui facilitent et accélèrent notamment le traitement des pneus taille basse (UHP) ou autoporteurs (RFT). <

Pour un montage de pneus ergonomique et irréprochable.



Ravaglioli

www.ravaglioli.com

> Leader des ponts élévateurs



Ravaglioli a installé 350000 ponts élévateurs à 2 colonnes à travers le monde.

pd. Ravaglioli est l'une des entreprises les plus significatives au monde et leader absolu dans la construction de ponts élévateurs en Europe. L'entreprise fait partie des principaux fabricants d'équipements pour le service des pneus et de chaînes de diagnostic telles que les bancs d'essais de freinage et de géométrie des roues.

Fondée en 1958, l'entreprise Rav fabriquait des équipements destinés aux ateliers de répa-

ration et développait constamment l'ensemble des aspects de la technique de levage de VP et de VU. Les 350000 ponts élévateurs à deux colonnes vendus au monde prouvent la compétence et le rôle joué par l'entreprise dans ce segment. Le service des pneus représente une branche majeure de la production; d'ailleurs, une organisation à part entière est responsable de la projection, du contrôle et de la fabrication. <

Dresselhaus

www.dresselhaus.de

> Technique de fixation et éléments de raccordement

pd. C'est en 1950 que Joseph Dresselhaus fonda l'actuelle Dresselhaus GmbH & Co. KG à Bielefeld. L'entreprise d'abord modeste s'est développée tant et si bien qu'elle compte aujourd'hui près de 800 collaborateurs pour un chiffre d'affaires annuel d'env. 200 millions d'euros.

Dresselhaus fournit des clients des branches diamétralement opposées, allant des producteurs de mobilier à l'industrie de fournisseurs automobiles et au commerce de gros de pièces pour poids lourds et d'équipements électriques.

Le commerce de pièces pour poids lourds a des exigences bien particulières en matière de composition de gamme. Dresselhaus a donc créé pour cette branche un programme unique avec plus de 3000 pièces standards et spéciales. Les besoins de ce groupe

cible sont aussi couverts par des gammes parfaitement étudiées. Des systèmes d'étagères spécialement créés pour les domaines de montage PL/VU ne sont qu'un exemple parmi d'autres illustrant cette offre globale. <



Dresselhaus produit également des fusibles électriques.

Facet

www.facet.eu

> Excellence et innovation

pd. Facet est une entreprise indépendante comptant 70 ans d'expérience en matière de fabrication de pièces de rechange automobiles. Elle produit depuis 1946 des pièces de rechange destinées aux voitures de tourisme. Des capteurs aux thermostats, en passant par les pièces d'allumage et les commutateurs, les 4500 produits Facet englobent une gamme des plus complètes. Les groupes de produits Facet comprennent les domaines suivants:

- capteurs de gestion-moteur (capteur de régime et de transmission, capteur de cliquetis, capteur de pression d'air absolue et de différence de pression, débitmètre d'air, capteur de température de l'air, sonde lambda, capteur de vitesse des roues)
- contrôle de la température (thermostat, interrupteur et émetteur thermique)
- commutateur (feux stop et de recul, pression d'huile)
- allumage (bobine et distributeur d'allumage)
- Facet est une entreprise 100% Made in Italy de qualité OE équivalente. <



Facet: 4500 produits Made in Italy.

Texa

www.texa.com

> Un entretien de climatisation de dernière génération

pd. Fondée en 1992, Texa compte aujourd'hui parmi les entreprises leaders au monde en matière de développement, d'industrialisation et de production d'appareils de diagnostic multimarques et d'appareils d'entretien de climatisation. Texa est représentée par un réseau de distribution étroit et emploie plus de 600 personnes, dont 400 au siège de Monastier di Treviso, où tous les produits de la série sont conçus, développés et fabriqués.

Développée en partenariat avec divers constructeurs automobiles, la nouvelle station-service de climatiseurs Konfort 744 répond à leurs prescriptions les plus strictes d'entretien et de remplissage de climatiseurs utilisant le nouveau fluide frigorigène R744 (CO2). Ces climatiseurs ont été conçus pour réduire l'impact sur l'environnement et le risque d'incendie en cas de fuites. <



La station-service de climatiseurs Konfort 744.

Sice

www.sice.it

> Des solutions novatrices brevetées

pd. Sice a été fondé en 1964 dans le nord de l'Italie et est considéré comme spécialiste en matière de développement et de fabrication d'équipements haut de gamme relatifs au montage/démontage et équilibrage de pneus.

En vue de proposer un service pneumatique irréprochable, la production comprend différentes séries de machines de montage et d'équilibrage de pneus pour VP et PL, d'appareils de contrôle des essieux et de ponts élévateurs.

On ne compte plus le nombre de brevets accordés aux machines et aux accessoires, lesquels permettent de maintenir sur le marché un produit haut de gamme et d'offrir des solutions uniques et novatrices pour les pneus dernière génération. <



Sice: spécialiste du montage de pneus.

Autotyp

> Une qualité concentrée destinée aux professionnels

pd. Les professionnels de la réparation issus de la branche automobile vantent la marque Autotyp depuis plus de 40 ans pour son rapport qualité/prix imbattable. La gamme Autotyp comprend différents concentrés de liquides de refroidissement (accrédités des homolo-

gations correspondantes des constructeurs automobiles), des concentrés de lave-glace (été/hiver), des liquides de freins (DOT4, DOT4 NV,...) ainsi que des produits de nettoyage pour l'atelier et l'entretien du véhicule. <



Autotyp, symbole de qualité depuis 40 ans.

Van Wezel

www.vanwezel.de

> Ensemble complet de réparation après accident

pd. Des pièces de carrosserie qui ont fait leurs preuves sont vendues sous la marque Equipart depuis plus de 20 ans. Van Wezel a communiqué au sujet de la nouvelle certification ISO accordée à son service qualité et du système laser innovant permettant de mesurer les écarts, grâce auquel une nouvelle

norme de contrôle de pièces de carrosserie est introduite.

Au stand de l'entreprise, les visiteurs ont trouvé naturellement aussi des informations concernant les autres produits de la gamme Van Wezel tels que des articles d'éclairage, des rétroviseurs et des lève-glaces. <



Marques Van Wezel: Equipart, Hagus et International Radiators.

Imasaf

www.imasaf.it

> Le fournisseur au goût prononcé du détail



Tout en stock: Imasaf.

pd. Imasaf fait de l'artisanat et du goût du détail son capital dans une production industrielle certifiée: écologique et simple à monter (grâce à l'ajustement comme pour les produits de première monte).

Les distributeurs de renom et les marques du secteur automobile considèrent Imasaf comme un sous-traitant de

premier choix. Le grand nombre de silencieux développés spécialement pour les véhicules de dernière production répond parfaitement à la demande de tous les secteurs dans lesquels les marques automobiles européennes Premium et autres sont fortement représentées. <



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

Swiss Automotive Show

« Le salon répond très clairement à un besoin »

Dimanche 17 septembre, 21 h 00 : à Niederbipp, trois journées intensives s'achèvent avec le Swiss Automotive Show. 72 heures au service de la branche des équipements automobiles. Le succès a largement récompensé le travail fourni. **Tatjana Kistler**, rédaction

■ Le Swiss Automotive Group (SAG) a convié la branche nationale et internationale des équipements automobiles à son salon spécialisé : plus de 70 exposants ont répondu à son appel. « Le salon répond très clairement à un besoin », note, visiblement satisfait, Sébastien Moix, directeur du marketing du SAG.

Le fait que les visiteurs du salon y aient passé entre cinq et six heures en moyenne le vendredi et le samedi parle également en faveur de la manifestation. « Le vendredi, le public est arrivé en deux vagues : vers 10 heures, à l'ouverture, l'affluence nous a véritablement surpris. Après quelques heures plus calmes dans l'après-midi, une activité plus intense a repris après 17 heures et s'est poursuivie pendant toute la journée du samedi », note le directeur.

De nombreux visiteurs romands

Le salon représente un gros travail pour les plus de 120 collaborateurs du SAS œuvrant à la logistique, dans l'encadrement des exposants, mais servant aussi d'interprètes pour les visiteurs romands bien représentés. « L'intérêt que nous témoignent les Romands nous fait extraordinairement plaisir, souligne le responsable du marketing. Il renforce les retours positifs de plusieurs garagistes qui nous ont dit qu'une visite au SAS était plus intéressante pour eux qu'au Salon de l'auto. »

« Une entreprise n'est rien sans ses collaborateurs »

Le dimanche, ce rendez-vous de la branche a été placé sous le signe des collaborateurs. Plus de 1100 invités, dont 200 enfants, sont venus récolter des informations de première main sur les défis de demain et les innovations en termes de produits aux stands des fournisseurs. Sébastien Moix : « Le but est que nos collaborateurs et gérants

de filiales puissent discuter directement de leurs éventuels problèmes avec les équipementiers, mieux connaître les produits existants et découvrir les nouveautés. »

« L'intérêt que nous témoignent les Romands nous fait extraordinairement plaisir. »

Sébastien Moix, responsable du marketing du SAG

Il s'agit donc d'une plate-forme d'échange, dont l'importance a été relevée par les responsables du SAS, debout sur des europalettes, lors d'une brève allocution. « Ces trois jours ont été une vitrine », a exprimé Joël Souchon, COO du SAG pour la Suisse et la Belgique, heureux des retours et des visites tant des collaborateurs que des clients et des fournisseurs. « Si nous n'avions pas cru dans le SAG et dans l'avenir d'une entreprise suisse sur le marché international, très concurrentiel, nous ne

pourrions pas fêter aujourd'hui, ensemble, dans notre nouvelle halle. »

Olivier Métraux, président du conseil d'administration, complète ces propos : « Notre groupe ne serait rien sans l'investissement et la fidélité de ses collaborateurs. Lesquels, grâce à l'événement d'aujourd'hui, ont pu mieux faire connaissance que par téléphone ou par e-mail. »

La logistique du salon, un sport de pointe

Cet aspect humain est important pour la direction, qui l'a souligné en venant serrer les mains de tous les exposants et échanger quelques mots avec eux. « N'oublions pas le travail qu'une telle manifestation représente », a adressé en guise de remerciement Sandro Piffaretti, CEO du SAG, aux logisticiens et au comité d'organisation. « Mettre sur pied un salon dans un tel entrepôt, c'est presque comme effectuer un 100 mètres pendant une opération à cœur ouvert. » <



À tout seigneur, tout honneur : Olivier Métraux, président du conseil d'administration, appelle les membres du comité d'organisation sur une scène improvisée dans la halle de stockage.



Les collaborateurs du SAG ont de multiples talents : ils ont profité d'une visite pour s'informer sur les coulisses de la nouvelle halle de stockage pendant la visite.



Petits et grand s'amuse : les collaborateurs du SAG et leur famille le dernier jour du salon.



La fièvre de la course : le grand circuit a particulièrement plu aux jeunes fans de vitesse.



Olivier Métraux, président du conseil d'administration (à g.), Joel Souchon, COO Switzerland/Belgium, et Sandro Piffaretti, CEO, (à dr.) s'adressent aux collaborateurs du SAG.

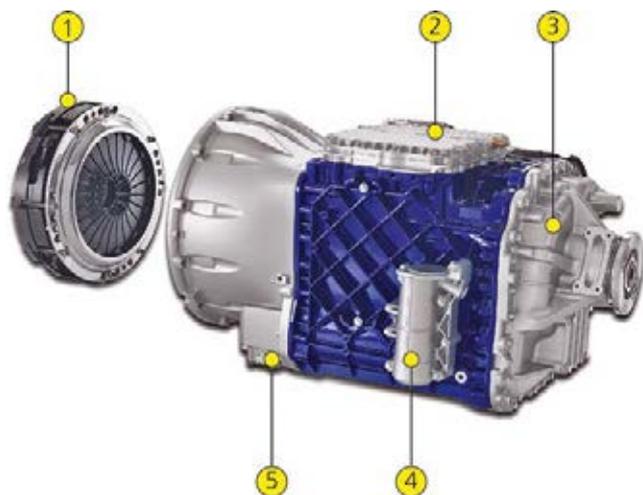


Une journée en famille gravée dans les mémoires (sur le visage ou sur l'écran)



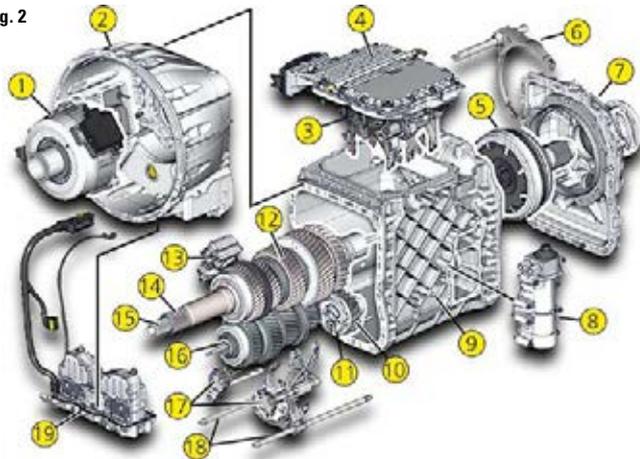
Ainsi, il est plus facile de prendre les virages de la grande halle d'exposition.

Fig. 1



I-Shift Dual Clutch. 1 Double embrayage, 2 Boîtier électronique de boîte de vitesses, 3 Carter du groupe-relais, 4 Carter de filtre, 5 Unité de vannes.

Fig. 2



1 Actionnement central de l'embrayage, 2 Carter d'embrayage, 3 Mécanisme de commande de passage des rapports pour l'arbre secondaire, 4 Boîtier électronique de boîte de vitesses, 5 Doubleur de gamme en aval avec arbre de sortie, 6 Fourchette de commande pour doubleur de gamme, 7 Carter de doubleur de gamme, 8 Carter de filtre, 9 Carter principal, 10 Arbre de marche arrière avec pignon intermédiaire de marche arrière, 11 Pompe à huile, 12 Arbre secondaire avec pignons, 13 Frein d'arbre primaire, 14 Arbre primaire 2 pour les rapports pairs, 15 Arbre primaire 1 pour les rapports impairs, 16 Arbre intermédiaire, 17 Mécanisme d'interdiction, 18 Mécanisme de commande de passage des rapports pour l'arbre intermédiaire, 19 Unité de vannes pour double embrayage.

Boîte de vitesses à double embrayage

Confort de passage des rapports

Certaines voitures de tourisme sont équipées d'une boîte de vitesses à double embrayage depuis déjà un certain temps. Volvo Trucks est le premier constructeur au monde à proposer depuis fin 2014 ce type de boîte de vitesses pour certains modèles de camions. **Harry Pfister**, auto&savoir

■ Chez Volvo Trucks, les boîtes de vitesses automatisées sont baptisées I-Shift. Le perfectionnement en une I-Shift à double embrayage (Dual Clutch) a été décidé dès 2007 et le produit final a été lancé sur le marché sept ans plus tard. Extérieurement, la partie arrière de la nouvelle boîte de vitesses est presque identique à celle de la boîte I-Shift courante. Intérieurement par contre, environ 100 composants sur plus de 300 diffèrent de la variante initiale. Au total, la boîte de vitesses SPO2812 à double embrayage pèse légèrement plus de 400 kg à sec, elle est ainsi plus lourde de 101 kg par rapport à la boîte I-Shift normale.

La SPO2812 est conçue pour un couple d'entrée maximal de 2800 Nm et permet une charge de traction maximale de 60 t. Elle fournit au total 12 rapports de marche avant et 4 rapports de marche arrière. Grâce à l'étagement optimal de la boîte de vitesses, le moteur peut fonctionner dans une plage étroite de bas régimes. Cette configuration permet de réduire la consommation de carburant et d'abaisser les émissions de CO₂. En descente, l'embrayage peut être débrayé, le véhicule pouvant alors exploiter son énergie cinétique pour économiser davantage de carburant. Chez Volvo Trucks, ce système de conduite en roue libre est désigné I-Roll.

Les différents rapports sont passés presque exclusivement sans perte de force de traction (Powershift). En côte ou sur chaussée non stabilisée, en particulier lors de démarrages avec le véhicule complètement chargé, ceci représente un grand avantage. Durant le changement de rapports, le camion ne perd pas sa vitesse et peut accélérer rapidement.

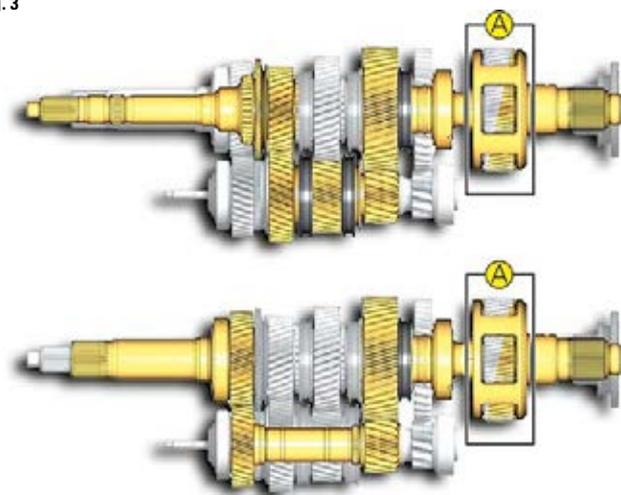
12 rapports

La boîte de vitesses à flux transversal dispose de deux arbres primaires (fig. 3). Les deux arbres tournent indépendamment l'un de l'autre. L'arbre primaire 1 est relié à l'embrayage K1 via un arbre cannelé. Cet arbre tourne à l'intérieur de l'arbre primaire 2 creux qui est relié quant à lui à l'embrayage K2 également via un arbre cannelé. Grâce aux trois pignons de rapports et aux deux pignons primaires (doubleur de gamme en amont), il est possible de sélectionner au total six rapports de marche avant. Le doubleur de gamme en aval (fig. 3/A) permet de son côté de doubler le nombre de rapports à 12. Le pignon planétaire du doubleur de gamme en aval se trouve à l'extrémité de l'arbre secondaire.

Commande à recouplement

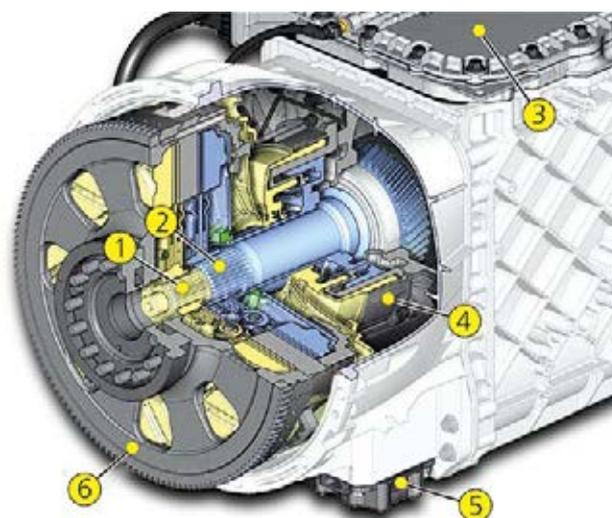
Il est possible de passer les rapports 1 à 6 et 7 à 12 sans perte de force de traction. Seul le changement de la gamme petits à la gamme grands rapports (entre les rapports 6 et 7) occasionne une perte de force de traction. Les rapports impairs se trouvent sur l'arbre primaire 1 (fig. 4/1) et les rapports pairs sur l'arbre primaire 2 (fig. 4/2). Cette conception permet toujours la présélection du rapport suivant à engager. Le passage des rapports en charge, par exemple, du 1^{er} au 2^e rapport commence par le débrayage de l'embrayage K1, tandis que l'embrayage responsable du 2^e rapport présélectionné est simultanément embrayé. Grâce à cette commande des passages dite à recouplement, le couple moteur est transmis au rapport suivant.

Fig. 3



Au-dessus, la chaîne cinématique pour le 1^{er} rapport, le couple est transmis au pignon du 1^{er} rapport par l'intermédiaire de l'arbre primaire 1 via la paire de pignons 1. En dessous, la chaîne cinématique pour le 2^e rapport, le couple est transmis au pignon de rapport 2 par l'intermédiaire de l'arbre primaire 2 via la paire de pignons 2. Le doubleur de gamme (A) permet de passer au 7^e ou 8^e rapport.

Fig. 4



Arbre primaire pour embrayage K1, 2 Arbre primaire pour embrayage K2, 3 Boîtier électronique de boîte de vitesses, 4 Commande d'embrayage central pour double embrayage, 5 DCVU, 6 Volant moteur.

Freinage ou accélération contrôlé(e)

Un synchroniseur central associé à la gestion moteur se charge de la compensation des différences de régime des pignons et des arbres lors du changement dans un rapport supérieur ou inférieur. La synchronisation n'a pas lieu comme dans une boîte de vitesses synchronisée via un synchroniseur à interdiction, mais par le freinage ou l'accélération contrôlé(e) de l'arbre intermédiaire. Le synchroniseur central avec cône de synchronisation à deux surfaces de friction est monté sur l'arbre intermédiaire entre les pignons du doubleur de gamme.

Pour passer un rapport depuis le point mort, changer les rapports en sautant des vitesses et commuter entre les gammes petits et grands rapports, la boîte est pourvue en plus, d'un frein d'arbre primaire pour atteindre un régime approximativement synchrone (fig. 2/13). Le frein réduit les régimes des arbres primaires et de l'arbre intermédiaire en fonction de la position des baladeurs ainsi que du synchroniseur central en pressant une garniture de frein dans une rainure réalisée dans le disque de friction sur le pignon du synchroniseur de l'arbre primaire. Le frein est alors commandé au moyen d'une électrovanne et d'un cylindre de rappel à ressort à commande pneumatique. L'électrovanne est intégrée à un bloc de vanes qui commandent également les actionneurs pneumatiques des baladeurs de crabotage sur l'arbre secondaire et le baladeur de crabotage du doubleur de gamme en aval pour les changements des rapports (fig. 2/3). Un pignon d'impulsion permet à un capteur monté sur l'arbre secondaire de saisir le régime de ce dernier et transmet les signaux relevés au boîtier électronique de boîte de vitesses.

Mécanisme de blocage

L'unité de vanes d'embrayage Dual Clutch Valve Unit (fig. 2/19 = DCVU) se trouve sur la face inférieure de la cloche d'embrayage et est responsable de la commande des passages de rapports sur l'arbre intermédiaire, la synchronisation centrale et le crabotage. Les deux fourchettes de commande (18) de l'arbre intermédiaire sont actionnées axialement au moyen de deux actionneurs de la DCVU. Les capteurs signalent la position des fourchettes de commande au boîtier électronique.

Pour protéger la boîte de vitesses de tout dommage, un mécanisme de blocage des fourchettes de commande des arbres intermédiaire et secondaire empêche des combinaisons de rapports interdites par un blocage mécanique.

Le double embrayage se compose de deux disques d'embrayage et de deux plateaux de pression, ainsi que de deux ressorts à diaphragme (fig. 4). Un plateau intermédiaire sert de surface de friction pour les deux embrayages. La différence par rapport à l'embrayage bidisque de structure similaire réside dans le fait que l'actionnement de l'embrayage s'effectue par deux pistons de commande fonctionnant séparément l'un de l'autre (fig. 4/5). Les pistons sont surveillés continuellement par un capteur de position et un capteur de pression pneumatique. La conception du double embrayage permet de transmettre la force motrice par alternance d'un embrayage à l'autre par activation de l'enclenchement d'un embrayage, tandis que l'autre est encore enclenché.

D'huile et le remplacement du filtre

La lubrification et le refroidissement sont assurés par une combinaison de graissage par circulation forcée et graissage par barbotage. Pour produire la pression nécessaire et la recirculation de l'huile, le système fait appel à une pompe à excentrique entraînée par l'arbre intermédiaire par le biais du pignon intermédiaire de marche arrière (fig. 2/10 et 11). Un radiateur d'huile séparé assume l'échange de chaleur.

En dehors de la boîte de vitesses se trouve le filtre à huile du circuit principal logé dans le carter de filtre à huile (fig. 2/8). Le carter accueille également une soupape de dérivation qui garantit le graissage même en cas de colmatage du filtre à huile du circuit principal. En fonction de la qualité de l'huile utilisée, la vidange d'huile et le remplacement du filtre sont indispensables tous les 450 000 km ou tous les trois ans. <



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



Une présence forte : affichage sur un bus de l'entreprise de transports STI AG, devant la gare de Thoune.

Section Berne

Les apprentis partent en tournée de trois mois dans le canton de Berne

La nouvelle image de l'UPSA est arrivée et circule déjà. De septembre à novembre, des bus circuleront dans le canton de Berne pour informer sur le nouveau sujet. **Sandro Compagno**, rédaction

■ La lenteur bernoise est un vieux cliché qui a fait son temps. En matière de publicité relative à la relève professionnelle dans la branche automobile, les Bernois ont pris le pas sur tous les autres : sept entreprises de transport bernoises font circuler depuis le 1^{er} septembre des bus portant la nouvelle image et le slogan « les métiers de l'automobile ont de l'avenir ». L'idée ? « Beaucoup de jeunes circulent en bus donc notre support publicitaire est mobile et peut toucher un large public. Nous avons aussi donné à notre nouveau sujet une image fraîche et moderne », explique Barbara Germann de la section Oberland bernois de l'UPSA. Elle est présidente du groupe de travail en charge de la promotion professionnelle du canton de Berne et membre de la commission RP UPSA Suisse.

Un petit tour sur les lignes les plus fréquentées

Les sept « bus de l'UPSA » circulent sur les réseaux routiers des transports publics d'Aarberg, de Berne, Bienne, Berthoud, Langenthal, Langnau et Thoune au service de la formation de base proposée dans la branche automobile. « D'un point de vue topographique, notre canton nous place face à un véritable défi », ajoute Barbara Germann. « Mais ce projet nous a permis de le relever. Nos bus circulent de plus sur les lignes les plus fréquentées. »

La section Berne et les sous-groupes Oberland bernois, Bienne-Seeland et Emmental/Haute-Argovie se sont associés pour concevoir la publicité des bus : « Il nous a fallu mettre nos forces en commun. » La publicité affichée sur les bus n'est cependant qu'un des différents moyens publicitaires employés par les Bernois. « Nous essayons de travailler à plusieurs niveaux ; au Rocket Air, nous nous présenterons à un large public pendant son temps libre et nous tenterons, lors de la journée karting, de convaincre les jeunes accompagnés de leurs parents, en les renseignant de façon concrète et en leur donnant un aperçu sur notre monde professionnel. Il faut, bien entendu, également passer par l'épreuve ardue des écoles et des administrations », conclut Barbara Germann. Les moyens publicitaires classiques tels que le cinéma et les affiches seront également exploités. « L'important est que nous tentions de nous compléter dans nos activités, même si on ne peut jamais vraiment mesurer le succès qu'aura une publicité. »

Un dilemme auquel est confronté tout publicitaire. Ou pour reprendre les mots d'Henry Ford : « Je sais que la moitié de l'argent que je dépense en publicité est perdue. Mais j'ignore quelle moitié. » <

Section Schwyz

Les garagistes avec et contre le temps

En route pour le succès : la nouvelle formation continue de restaurateur de véhicules est dans l'air du temps. Toutes les places de formation sont prises dans le canton de Schwyz. *Tatjana Kistler, rédaction*



Nostalgie : Sacha Heuberger entretient une Austin Spitfire 1967 dans son Tal-Garage de Siebnen (SZ).

■ L'Austin Spitfire 1967 se distingue parmi tous les modèles Toyota modernes. Sacha Heuberger, membre du comité de la section Schwyz de l'UPSA, se tient dans son Tal-Garage de Siebnen et a « les yeux qui brillent chaque fois » que le véhicule du client est dans son atelier pour des travaux de réparation et de restauration.

« Les connaissances se perdent sinon »

Restaurateur, un métier que l'UPSA cherche également à préserver activement. La formation continue de « restaurateur de véhicules » est proposée depuis un an (voir encadré). Un jalon, comme le souligne M. Heuberger. En effet, les garagistes travaillent à la fois avec et contre le temps :

Concept commun

tki. L'UPSA propose la formation continue modulaire de restaurateur de véhicules en coopération avec l'Union suisse des carrossiers (USIC) et la communauté d'intérêts suisse des restaurateurs de véhicules (IgFS). Les restaurateurs de véhicules se répartiront dans les spécialités « Mécanique / électricité », « Carrosserie » et « Peinture ». Ils travailleront sur des véhicules routiers encore utilisés activement, construits pour la plupart entre 1945 et 1980.

« Les connaissances permettant d'entretenir les véhicules anciens et de les maintenir en état de marche se perdent sinon. »

Toutes les places de formation réservées

Il est d'autant plus réjouissant que la nouvelle offre rencontre son public : « Dans le canton de Schwyz, toutes les places de formation de restaurateur de véhicules sont réservées », indique Sacha Heuberger avec l'assurance qu'il pourra imposer le cursus à l'avenir. Des impressions que confirment aussi bien la direction de la formation que le fait que la plupart des participants optent pour l'examen professionnel fédéral pour tous les modules du cursus préparatoire. D'ailleurs, la liste des participants actuels sur le site de formation de Goldau montre que le programme contribue non seulement à la spécialisation, mais qu'il éveille également la curiosité. « Les futurs jeunes professionnels peuvent justement se passionner pour la simplicité de la mécanique et de l'électricité automobiles d'antan », déclare le garagiste.

Spécialisation et passion

Parmi les participants figure toutefois aussi un médecin et collectionneur de voi-

tures anciennes, « preuve que les gens ont un lien avec leur tacot, un lien qu'ils souhaitent renforcer », continue M. Heuberger, qui s'affaire lui-même avec passion sur « ses vieilles anglaises » et qui transmet volontiers ses outils. <

L'appel à candidatures pour la formation est ouvert

La période d'inscription au troisième cursus comprenant neuf modules se tient en alternance les vendredis et les samedis pendant deux ans court actuellement. L'offre s'adresse à des candidats titulaires d'un diplôme de réparateur d'automobiles, de mécanicien en maintenance d'automobiles, de mécanicien automobile, de mécatronicien d'automobiles, d'électricien/électronicien de véhicules, de mécanicien en machines agricoles et en motocycles disposant au moins d'un an d'expérience professionnelle dans la branche des voitures récentes et anciennes. Les groupes cibles incluent toutefois aussi des personnes intéressées issues de la branche de la réparation de carrosserie ayant des connaissances de base de la technique automobile ainsi que des personnes titulaires d'un titre équivalent reconnu par IgFS. Vous trouverez de plus amples informations sur www.fahrzeugrestaurator.ch.

Section des deux Bâle

Seize candidats mis à l'épreuve

C'est à l'occasion du salon Auto Basel, du 14 au 17 septembre 2017, que les championnats des métiers de la section des deux Bâle de l'UPSA ont eu lieu pour la première fois. Lors d'une préqualification, seize candidats sur 36 se sont qualifiés dans le but de mettre leurs connaissances et leur savoir-faire à l'épreuve, tant théoriquement que pratiquement, pendant les journées des exposants. **René Degen, Marcel Hollenstein**, Section des deux Bâle de l'UPSA



René Degen félicite le vainqueur Mirco Haller.



Tous vainqueurs : les 16 candidats des premiers championnats professionnels de la section des deux Bâle.

■ Auto Basel est le troisième plus grand salon spécialisé. Accueillant tous les ans plus de 30 000 visiteurs, il constitue un événement couronné de succès et extrêmement important pour les garages des deux cantons bâlois. Cette année, la section des deux Bâle de l'UPSA a fêté une première dans le cadre d'Auto Basel : les premiers championnats professionnels de la section se sont déroulés pendant les journées des exposants, directement près de l'entrée principale de la halle 2.0.

Captivants dès le début

Les championnats professionnels ont été inaugurés le jeudi 14 septembre 2017 lors du ti-

rage au sort officiel des numéros de dossard suivi d'un apéritif. Les jeunes professionnels ont ensuite été répartis en deux groupes pendant la soirée et équipés de t-shirts de couleur pour que les spectateurs puissent savoir qui est en train de travailler en visionnant le moniteur et se tenir informés du score intermédiaire des candidats.

Sous l'œil vigilant du jury

Vendredi sur le coup de midi, les seize jeunes professionnels ont fait leur entrée en scène (voir encadré) pour mettre leurs connaissances à l'épreuve dans le cadre de dix stations. Les candidats ont même dû passer des oraux à deux d'entre elles. Parmi d'autres activités, une boîte de vitesses a été démontée, des pannes de moteurs ont dû être résolues et des diagnostics devaient être établis sur des éléments électriques modernes, le tout sous la houlette de neuf experts qui ont observé avec vigilance chaque phase de travail des concurrents.

Tous les candidats sont des gagnants

Le vainqueur a été désigné le dimanche

suite à trois journées de compétition exigeantes, passionnantes mais aussi très riches en enseignements. Notons au passage que les seize candidats de la section des deux Bâle de l'UPSA quittent le jeu en gagnants car ces jeunes professionnels motivés et pleins d'élan ont d'ores et déjà fait preuve de courage, d'enthousiasme et d'ambition en relevant ce défi. La section des deux Bâle de l'UPSA les félicite une nouvelle fois.

Un grand potentiel

Trois jeunes spécialistes méritent une mention spéciale pour avoir fait état de performances exceptionnelles :



1^{er} place : Mirco Haller
2^e place : Janes Pozar
3^e place : Reto Blank

Les responsables de la section sont fiers de former ces jeunes professionnels avides de savoir et leur souhaitent bonne continuation, beaucoup de succès et surtout beaucoup de plaisir dans leurs métiers captivants au sein de la branche automobile. <

Les seize candidats

| | |
|----------------------|-----------------|
| Reto Blank | Luc Prétot |
| Mirco Haller | Michael Meier |
| Abinas Jeyanthan | Nicola Kummer |
| Luca Schnell | Timo Feulner |
| Janes Pozar | Giovanni Fedele |
| Michael Papadopoulos | Cedric Zehr |
| Rafael Termignone | Remy Lehner |
| Luca Künzli | Sigurd Stadlin |

Section Argovie

> Davantage d'espace pour les 670 apprentis

■ crc. La séance d'automne de la conférence régionale des présidents de l'UPSA s'est tenue mardi 12 septembre 2017 au centre CIE de la section argovienne de l'Union, à Lenzburg.

Les présidents des sections d'Argovie, de Berne, de Bâle-Ville, de Bâle-Campagne, de Soleure, de Schwyz et de la Suisse centrale se réunissent tous les six mois pour discuter des questions concernant la branche automobile. La séance était organisée cette fois par la section d'Argovie. Son président, Martin Sollberger, a profité de l'occasion pour présenter le grand centre CIE : « Nous

avons agrandi nos locaux au mois d'août, car nous avons pu reprendre les salles de cours d'une autre association. C'est une chance que nous avons saisie, car nous avons besoin de place, de toute urgence. » Pendant la visite des locaux, Urs Baumann, responsable de CIE, a présenté les nouvelles possibilités : « Depuis 40 ans, nous formons notre relève à l'école professionnelle de Lenzburg. Notre équipe est constituée de huit responsables de cours et d'une secrétaire. Jusqu'ici, les locaux dédiés à la formation s'étendaient sur 1500 m². Aujourd'hui, ils comptent 400 m² de plus. Cela

nous facilite grandement le travail, car nous formons actuellement 670 apprentis. En raison de leur nombre toujours croissant, notre besoin d'espace n'a cessé d'augmenter. »

L'investissement considérable dans l'infrastructure de ces nouveaux espaces a été soutenu par la coopérative Testcenter AGVS Aargau. L'UPSA considère qu'il s'agit d'un excellent placement, car il encourage de manière ciblée la formation de la relève. Ce qui est l'une des compétences-clés de l'union des garagistes. <



Les participants de la séance d'automne de la conférence régionale des présidents se sont montrés impressionnés par les locaux du centre CIE de Lenzburg.

En souvenir de Peter Woodtli



Peter Woodtli
(1941 - 2017)

as. C'est avec tristesse et consternation que l'UPSA a appris le décès de Peter Woodtli, survenu le 30 juillet après une courte hospitalisation. Puis la douleur a laissé place à une immense gratitude de la part de l'UPSA envers Peter Woodtli. Il a consacré sa vie à la formation de la relève dans la branche automobile et avait reçu pour cela l'insigne d'or du mérite de l'UPSA.

Pendant 43 ans, il a œuvré en tant qu'expert pour les examens de fin d'apprentissage dans l'Oberland bernois. Durant 18 ans, il a en outre été diagnosticien d'automobiles à la commission de qualification. Chaque année, il travaillait pendant trois à quatre semaines en tant qu'examineur, pour la dernière fois

en mai 2015. Peter Woodtli a été présent depuis le début de la formation professionnelle supérieure de diagnosticien d'automobiles, et il l'a grandement influencée. Il a notamment contribué à la révision du règlement ainsi qu'à l'introduction de la formation modulaire. Nous n'oublions pas non plus sa contribution au « Handshake », la collaboration fructueuse entre l'armée, la STFV et l'UPSA.

L'UPSA continuera à honorer la mémoire de Peter Woodtli. Le comité central présente ses sincères condoléances à ses proches.

Stop+go

www.stopgo.ch

> Les établissements stop+go, partenaires compétents

pd. Le concept de garage stop+go d'Amag se concentre sur les petits garages qui proposent des services de haut niveau. Chaque établissement partenaire stop+go peut compter sur le soutien total d'Amag.

Amag exploite le concept de garage stop+go depuis 2009. Le concept a été remanié et adapté aux exigences actuelles du marché en 2015. Les prétentions de qualité n'ont toutefois pas été négligées. Le réseau stop+go jouit depuis d'une popularité accrue. Près de 80 garages sont désormais partenaires de stop+go.

Bien que stop+go s'adresse aux véhicules de toutes marques, le concept privilégie les voitures du groupe Volkswagen de plus de quatre ans. Les partenaires



Les partenaires stop+go bénéficient du soutien total d'Amag.

du réseau sont avant tout de petits garages familiaux. Les établissements partenaires se targuent d'une bonne qualité, de conseils professionnels, de réparations peu onéreuses et adaptées à la valeur vénale du véhicule, et d'un service rapide.

Les partenaires stop+go pro-

posent un entretien et des réparations de grande qualité avec l'appui technique et logistique d'Amag.

Des pièces d'origine Economy sont spécialement disponibles pour les véhicules anciens des marques Volkswagen, Audi, Seat et Škoda en vue d'une remise en

état rentable et adaptée à la valeur vénale du véhicule.

Les partenaires stop+go et Amag travaillent de concert conformément au mot d'ordre : « Votre voiture. Nos compétences ». <

ContiTech

www.contitech.de

> Une garantie de cinq ans séduit le marché

pd. Cinq ans de garantie sur tous les produits pour véhicules de tourisme issus de la palette Automotive Aftermarket: c'est la promesse limpide de ContiTech dont les ateliers de 47 pays peuvent profiter suite à une inscription initiale possible en 16 langues sur www.contitech.de/5.

La garantie court à partir de la date de l'inscription. Si un produit présente un vice de matériau ou de fabrication, ContiTech prend en charge la réparation ou le remplacement. La garantie est rendue caduque en cas d'usure normale, d'inobservation des indications du fabricant ou d'ef-



ContiTech accorde une garantie de cinq ans aux ateliers sur tous les produits issus de la palette Automotive Aftermarket.

fets externes tels qu'une utilisation inappropriée. Le revendeur est responsable du traitement. L'achat des pièces et la date de montage doivent être justifiés par des documents correspon-

dants. Le produit doit par ailleurs avoir été installé par du personnel spécialisé compétent.

Les ateliers semblent être conquis par la nouvelle offre de services: près de 1000 per-

sonnes intéressées se sont déjà inscrites.

Les nouvelles offres du portefeuille sont elles aussi concernées par la garantie de cinq ans. À titre d'exemple, la promesse s'applique ainsi également aux jeux de courroies de distribution. ContiTech prévoit leur lancement pour le troisième trimestre 2017. Avec 43 jeux dans la gamme de base, l'entreprise couvre les applications de véhicules les plus importantes ainsi que tous les problèmes de moteur pour lesquels surviennent des défaillances fréquentes de la courroie de distribution ou de ses composants. <

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

Vous cherchez, nous trouvons – Votre service de recherche pour pièces automobiles d'occasion

www.auto-steuergaete.ch 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

GCS Garage & Carrosserie System GmbH

www.gcsmbh.ch

> Le turbo de rentabilité pour l'atelier



Les solutions de GCS sont source d'efficacité sur PC, tablette et smartphone.

pd. GCS Garage & Carrosserie System GmbH dispose d'un impressionnant savoir-faire spécifique à la branche et fournit aux garages des systèmes logiciels intégrés qui permettent de travailler efficacement et d'éviter les doubles saisies de données. GCS est également active dans

le domaine du matériel et de la sécurité et emploie des spécialistes capables de livrer, d'installer et de maintenir toute l'infrastructure informatique ainsi que de former le personnel des garages clients.

GCS s'engage sur une toute nouvelle voie avec ses produits.

Ces derniers font état d'interfaces bidirectionnelles avec de nombreux programmes externes tels que des catalogues de pièces, Audatex, Auto-i SilverDat ou encore EurotaxERE, afin de pouvoir les traiter directement depuis VIS (Vehicle Inhouse System) ou APS2 (Auto Planning System). À cela s'ajoute la communication directe unique

avec divers assureurs via EC2. Grâce à ce concept, GCS est en mesure de garantir que les garages comme les établissements de carrosserie ont les moyens d'exécuter leurs processus complexes en toute efficacité. Les produits de GCS contribuent ainsi de manière significative à une meilleure rentabilité des entreprises. <



Distribution de pièces d'origine multimarque
+41 79 634 88 90, +41 78 895 75 60, www.capda.ch

APERÇU DE L'ÉDITION 11 D'AUTOINSIDE – NOVEMBRE 2017

Le prochain numéro paraîtra le 3 novembre 2017 et sera consacré aux thèmes suivants :



Objectif poids lourds

La branche des véhicules utilitaires se réunit mi-novembre à Berne à l'occasion du salon transportCH. Dans l'édition de novembre, la rédaction se concentre spécialement sur les produits et les services des sous-traitants.



Numérisation: quo vadis ?

Des mises à jour automatiques aussi aisées que sur un smartphone? Découvrir des modèles de voitures en réalité virtuelle? La numérisation ouvre un large champ d'applications. Un détour dans le monde des idées et des opportunités d'avenir.



Des logiciels dans les garages

La numérisation conduit les clients à se montrer de plus en plus exigeants. Voyons comment le garagiste peut monter à bord de ce train en marche, faciliter le quotidien à l'atelier et exploiter les retours des clients sur son propre site Internet.

**AUTO
INSIDE**

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

90^e année, 11 numéros en allemand et en français

Tirage par Septembre 2017 certifié REMP: 12289 exemplaires dont 9172 en allemand et 3117 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

S'abonner maintenant!
www.agvs-upsa.ch/fr/abo

Rédaction

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

Rédaction: Tatjana Kistler (tki, rédactrice mobilité en chef), Sandro Compagno (sco, responsable Gestion du contenu), Reinhard Kronenberg (kro, responsable 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)

Conception: Robert Knopf, Christoph Pfister

Commercialisation

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

Responsabilité générale Rédaction et commercialisation

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

Impression/envoi

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

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



imprimé en
suisse

UPSA | AGVS

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

Das Technomag-Erfolgsmodell carXpert – jetzt auch für Carrosserie-Werkstätten.

La recette à succès de Technomag carXpert:
désormais aussi pour les ateliers de carrosserie.



- ✘ Ich werde Teil eines grossen nationalen Networks und profitiere von dessen landesweiter Präsenz!
- ✘ Mit der Zugehörigkeit zu einer führenden Marke werte ich meinen Betrieb auf. Auch für meine bestehenden Kunden!
- ✘ Dank koordinierten nationalen Werbekampagnen und regionalen Werbeaktionen erreiche ich neue Kunden!
- ✘ Mit Technomag beliefert mich der Anbieter mit dem breitesten Sortiment und mit Qualitätsgarantie!
- ✘ Ich und meine Mitarbeitenden erhalten kompetente Unterstützung in technischen und administrativen Belangen sowie Weiterbildungsoptionen!
- ✘ Ich genieße faire, kalkulierbare Konditionen und erziele kurz- und langfristig hohe Sparpotenziale.

- ✘ J'intègre un grand réseau national et bénéficie de sa présence dans tout le pays!
- ✘ En associant mon atelier à une marque leader, je valorise mon entreprise. Pour ma clientèle existante aussi!
- ✘ Des campagnes publicitaires coordonnées sur le plan national et des actions publicitaires régionales me permettent de démarcher de nouveaux clients!
- ✘ Avec Technomag, je peux compter sur un fournisseur qui me livre un très large assortiment avec garantie de qualité !
- ✘ Mes collaborateurs et moi bénéficions d'un soutien compétent dans les domaines de la technique, de l'administration et de la formation continue!
- ✘ Je bénéficie de conditions justes et prévisibles et je dégage des potentiels d'économie élevés à court et long termes.