

ÉDITION 9 – SEPTEMBRE 2016

AUTO INSIDE

Le magazine spécialisé pour les garagistes suisses

Pourquoi le commerce de pneus continue de gagner en importance auprès des garagistes

Pages 8 à 47

Comment accroître l'intérêt des automobilistes pour le CheckEnergieAuto

Pages 50 à 51

La révision de la formation initiale technique reçoit un large soutien. Explications.

Pages 72 à 73

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



ESA+ TECAR

POUR QUE LA SÉCURITÉ TRIOMPHE EN HIVER

ESA-Tecar Super Grip 9 | 9 HP

monpneu.ch | esa.ch | esashop.ch

avec
ESA+ TECAR
pour être plus forts



#ROCKTHEROAD
FEEL THE MUSIC. EXPERIENCE THE DRIVE.



REDESTEN



Mellingerstrasse 2A 5402 Baden Schweiz Tel: +41 56 203 30 30

Septembre 2016



12 Le marché du pneu reste un secteur d'activité très important pour les garagistes: entretien avec Markus Abegglen (hostettler), Peter Huber (SAG) et Daniel Steinauer (ESA).



50 Le 12 septembre commencera la grande campagne d'automne pour le CEA, avec Dario Bologna.



ESA Tecar: pour que la sécurité triomphe en hiver

Éditorial

5 Cerner les défis

6 En bref

Pneus / Roues / Châssis

- 8 La discipline reine du développement de pneus
- 12 Les pneus apportent des clients
- 16 Infos intéressantes glanées au salon d'Essen
- 36 Nouveautés dans le monde des pneus

Atelier et service après-vente

- 48 Nouvelle étape pour le CEA
- 49 Un site attrayant pour le Brain-Village
- 50 Vaste campagne publicitaire pour le CEA
- 53 Nouveaux garages CEA juin/juillet
- 54 Visite au garage G. Gut AG, à Dallenwil
- 58 Les innovations en force à l'Automechanika

Politique

- 60 Projet de l'OFROU et position de l'UPSA

Véhicules utilitaires

- 62 Nouvelles technologies pour le recyclage

Prestations

- 64 Saisie électronique du temps de travail
- 65 Pour que votre showroom fasse le plein
- 66 La marge sur le marché de l'occasion à la loupe
- 67 Plate-forme de santé BENEVITA

Profession et carrière

- 68 Business Academy
- 71 Formation continue en région
- 72 Révision de la formation technique de base
- 74 Qualification aux championnats des métiers
- 77 FutureDays 2016 à Vauffelin

Sections

- 81 Section des deux Bâle: karting sur herbe
- Cérémonies de fin d'apprentissage:**
- 81 Argovie
- 82 Berne
- 83 Bienne Seeland
- 83 Emmental / Haute-Argovie
- 84 Soleure
- 84 Oberland bernois
- 85 Thurgovie
- 85 Jura et Jura bernois

86 Garages

87 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




UN SERVICE PREMIUM
DANS LES MEILLEURS DÉLAIS

PROGRAMMES PROFESSIONNELS
POUR FIDÉLISER LA CLIENTÈLE

UN SUIVI PERSONNALISÉ
PAR DES SPÉCIALISTES
DE L'AUTOMOBILE



La
compétence
au service
du client.



De la confiance naît la fidélité. Fidélisez vos clients.

Grâce aux programmes de garantie et de contact clientèle de CarGarantie, vous fidélisez vos clients sur plusieurs années.

**CG CAR-GARANTIE
VERSICHERUNGS-AG**

Erlenstrasse 33
4106 Therwil
TÉL 061 426 26 26
www.cargarantie.ch

 **CarGarantie[®]**
takes the risk out 

Cerner les défis, agir à temps

Chère lectrice, cher lecteur,

La vision remaniée de l'Union professionnelle suisse de l'automobile (UPSA) renforce notamment une certitude: les garagistes UPSA restent des interlocuteurs de choix pour tout ce qui concerne les solutions de mobilité liées au transport individuel, et ce même si les services fournis dans ce domaine sont amenés à changer dans les années à venir.

Avec sa nouvelle stratégie, l'UPSA veut aider ses membres à reconnaître à temps les chances et les défis posés par le marché, la technologie, la numérisation et l'optimisation des processus. Son credo reste le même: les tâches de l'UPSA doivent servir avant tout ses membres. Les médias de l'UPSA (AUTOINSIDE et le site Internet www.agvs-upsa.ch) mettent ainsi l'accent sur les nouvelles et les rapports qui sont pertinents pour les garagistes.



« Rendez-vous sur le site Internet www.agvs-upsa.ch et agissez à temps ! »

AUTOINSIDE est la revue spécialisée des garagistes suisses. Tirée à quelque 12 000 exemplaires, c'est de loin le média imprimé le plus lu dans la branche automobile. Le portail en ligne www.agvs-upsa.ch est d'ores et déjà l'un des sites de la branche automobile les plus consultés, et sa fréquentation ne cesse de croître. Le comité central, de pair avec les présidents de section, étant d'avis que la transmission d'informations aux membres gagne en importance au sein d'une branche marquée par un contexte dont l'évolution ne cesse de s'accélérer, l'UPSA a modernisé ses différents médias au cours des dernières années.

Face aux innombrables informations qui assaillent les garagistes, les médias de l'UPSA doivent informer les membres de manière à ce qu'ils puissent cerner les défis et agir à temps. À vous de consulter régulièrement le portail en ligne www.agvs-upsa.ch et de profiter de la lecture d'AUTOINSIDE au début de chaque mois.

À l'heure même où j'écris cet éditorial, des milliers d'informations nouvelles pleuvent sur le net. L'équipe de l'UPSA chargée de la communication a pour sa part déjà trié à votre intention les infos utiles et « susceptibles d'éveiller un besoin d'agir ».

Rendez-vous sur le site Internet www.agvs-upsa.ch et agissez à temps !

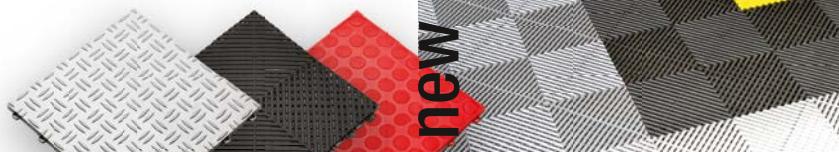
Meilleures salutations

Urs Wernli
Président central

Collection Classica Home

Classica Home S.A.
www.classica-home.ch
info@classica-home.ch
Chemin de Grange-Collomb 4
1212 Grand-Lancy / Genève
Tél. +41 (0) 22 304 12 20

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



Secrétariat de l'UPSA : nouvel apprenti de commerce

Le 1^{er} août, Silas Hummel a commencé son apprentissage de commerce au secrétariat de l'UPSA. L'UPSA lui souhaite la bienvenue et lui adresse tous ses vœux de réussite !



Silas Hummel.

Le 1^{er} octobre, l'éthylomètre remplacera la prise de sang

Arrêté par le Parlement dans le cadre de « Via Sicura », le principe de la force probante du contrôle au moyen de l'éthylomètre sera introduit dans le domaine de la circulation routière le 1^{er} octobre 2016. Une prise de sang ne sera plus effectuée qu'en cas de suspicion de consommation de stupéfiants, à la demande de l'intéressé ou dans des cas exception-



Des appareils modernes pour mesurer l'alcoolémie de manière probante.

nels. Il existe actuellement des instruments de mesure de haute technologie qui peuvent déterminer l'alcoolémie de manière probante même à 0,80 pour mille ou plus.

CarGarantie : renforcement du comité directeur

Le 1^{er} août 2016, Marcus Söldner a rejoint le comité directeur de CG Car-Garantie Versicherungs-AG (CarGarantie). Il est responsable de la distribution en Asie, dans la CEE et en Europe de l'Ouest, ainsi que des départements du marketing et du contrôle des produits. Au cours de ces quatre dernières années, Marcus Söldner a dirigé l'entreprise Nissan Global Reinsurance, Ltd. À ce poste, il avait sous sa responsabilité toutes les assurances de garantie de Nissan sur le plan mondial, gérant chaque année plus de 500 millions de dollars de primes.



Marcus Söldner, directeur des ventes de CG Car-Garantie Versicherungs-AG.

Audatex Suisse : nouveau Country Manager

Marcel Schradt est le nouveau Country Manager d'Audatex (Suisse) Sàrl depuis le mois de juin 2016. Titulaire

d'un diplôme en marketing et gestion des ventes de l'université de Saint-Gall et d'un diplôme fédéral de technicien en électronique, il avait auparavant passé 3 années à la tête de la gestion des produits à Solera/Audatex. Marcel Sutter rejoint quant à lui les rangs d'Audatex (Suisse) SA en tant que Key Account Manager, responsable des grands comptes en Suisse alémanique.



Marcel Schradt, nouveau Country Manager d'Audatex (Suisse) Sàrl.

Opel Suisse : Karl Howkins nommé directeur général

Changement à la tête d'Opel Suisse : Karl Howkins a été nommé directeur général de General Motors Suisse SA / Opel Suisse avec effet immédiat. L'homme de 44 ans succède à Peter Fahrni (56), qui a choisi de quitter l'entreprise après 27 ans de bons et loyaux services. Karl Howkins est loin d'être un novice : il a déjà occupé plusieurs positions dirigeantes dans l'industrie automobile. Il a débuté sa carrière au sein de GM en 1998, lorsqu'il a été nommé directeur des ventes chez Vauxhall, société-sœur britannique d'Opel. Plus



Karl Howkins, nouveau chef d'Opel.

récemment, il a occupé différents postes au sein du groupe Fiat-Chrysler.

Des peintures suisses du ski font des tests en soufflerie

En route pour les championnats du monde qui se dérouleront à Saint-Moritz, les stars du ski suisse ont testé la position parfaite dans la soufflerie Audi. Les athlètes de ski alpin, et notamment Marc Gisin et Beat Feuz, ont testé la meilleure position accroupie de descente dans la soufflerie Audi à Ingolstadt. Dans les disciplines alpines de vitesse que sont la descente et le super-G, outre la technique de ski et le choix du tracé, l'aérodynamique est



Marc Gisin en position de la descente.

Liberté d'entreprise

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

essentielle. En adoptant une position corporelle offrant le moins de résistance possible à l'air, les skieurs peuvent gagner des centièmes de seconde décisifs. Audi réalise ce genre de tests depuis longtemps déjà, et ceux-ci font partie intégrante de la préparation des skieurs à la saison sportive.

Bridgestone: Paolo Ferrari nommé CEO

Paolo Ferrari sera le responsable des opérations Europe, Moyen-Orient et Afrique (EMEA) du plus gros groupe pneumatique mondial. L'Italien prendra ses fonctions le 19 septembre à Zaventem, en Belgique. À ce poste, Paolo Ferrari sera également membre du conseil d'administration et de la direction du groupe de Bridgestone Europe NV / SA. Il a accumulé plusieurs années d'expérience à des postes de management international en Amérique du



Paolo Ferrari.

Nord, en Europe et en Amérique latine. Il quitte le fabricant de pneus Pirelli pour

la Belgique, où il occupe encore le poste de CEO pour la région Amérique latine.

Yokohama à la recherche d'une nouvelle Miss

L'élection de Miss Yokohama se tiendra le 10 septembre au club Escherwys à Zurich, où un jury averti examinera



Roxane Baumann, photographiée par Martin Walder.

sous toutes les coutures les candidates dans différentes tenues. Ce soir-là, la Miss Yokohama en titre, Roxane Baumann, transmettra la couronne à celle qui lui succédera. La nouvelle Miss se verra remettre une Honda HR-V flambant neuve par Honda Automobile Zürich, qu'elle pourra conduire pendant toute la durée de son mandat. D'autres lots attractifs l'attendent ainsi qu'un

shooting photo professionnel et un mandat de représentation en tant que Miss Yokohama 2016/17.

Groupe Panolin: nouveau site au Royaume-Uni

Pour satisfaire à la forte demande en lubrifiants de haute performance peu polluants, le groupe Panolin a fondé, le 1^{er} juillet 2016, l'entreprise Panolin



Patrick Lämmle, CEO Panolin International.

UK Ltd., qui a son siège près de Londres. Le marché anglais est très important pour le spécialiste des lubrifiants. « Ce lancement est couronné de succès. Les premières commandes ont déjà été enregistrées. L'équipe conduite par Patrick Lämmle (CEO Panolin International) et Tim Lämmle (CEO Panolin America) a fourni un travail exceptionnel », affirme le CEO de Panolin, Silvan Lämmle.

700^e client du logiciel pour garages d'Autocomp

À la fin du mois de juin, Autocomp AG a livré son 700^e logiciel WSCAR à un client. Il s'agit de l'ABC Garage à Davos. À cette occasion, Christoph Dubach, d'Autocomp AG, s'est rendu sur place afin de



Christoph Dubach (Autocomp, à g.) accompagné de Peter et Karin Stiffler.

remettre à Peter Stiffler, le propriétaire du garage, ainsi qu'à sa sœur Karin, un bon de la société Autocomp AG. Fondé il y a plus de 35 ans par les frères Stiffler, l'ABC Garage de Davos est actuellement géré par la deuxième génération de la famille en la personne de Peter Stiffler.

Benoît Revaz nouveau directeur de l'OFEN

Le Conseil fédéral a nommé Benoît Revaz nouveau directeur de l'Office fédéral de l'énergie. Âgé de 44 ans, le juriste est depuis 2014 Senior Advisor de l'entreprise E-CUBE Strategy Consultants. Le 1^{er} octobre 2016, il remplacera Walter Steinmann, qui part à la retraite.



Benoît Revaz.

i Une information quotidienne : www.agvs-upsa.ch

le GARAGE,
le concept de garage
partenarial de votre ESA



le GARAGE

La marque de votre choix

Pneus d'hiver

« La discipline reine du déve »



Deux pistes d'essai d'environ un kilomètre ont été creusées dans la neige du glacier de Langjökull.

Là-bas, c'est l'hiver même en été ; des conditions idéales pour tester des pneus d'hiver.

Deux des véhicules d'essai sur lesquels les nouveaux acte de présence car il s'est avéré impossible d'avancer

Les pneus d'hiver sont très importants pour les garages. Les changements saisonniers permettent aux garagistes de voir leurs clients régulièrement. Mais les pneus d'hiver sont aussi des produits haute technologie. Dans le Focus Pneus, un développeur en chef nous explique leur processus de fabrication. Vous y trouverez également le compte rendu de notre table ronde avec trois grands marchands de pneus et de notre visite au salon du pneu d'Essen ainsi qu'une présentation des dernières nouveautés. **Mario Borri**, rédaction

■ Sécurité sur sol verglacé, neige et routes mouillées, stabilité sur sol sec, confort, performance identique entre +7 et -30 degrés, bruit de roulement minimal, faible résistance au roulement, durée de vie accrue, et la liste est encore longue. Un pneu d'hiver moderne doit avoir presque toutes les qualités. Et il ne peut pas être cher. Rien d'étonnant donc à ce que le développement de pneus d'hiver soit considéré comme la « discipline reine » en matière de production de pneus. Giuseppe Matrascia, responsable Développement de nouveaux produits VP chez Pirelli, partage cet avis. AUTOINSIDE a rencontré le gourou du pneu lors de tests de pneus d'hiver en Islande.



Giuseppe Matrascia avec son tout nouveau pneu, le Pirelli Cinturato Winter

M. Matrascia, vous travaillez chez Pirelli depuis 27 ans déjà. En quoi le développement de pneus a-t-il changé ces dernières années ?

Il a beaucoup évolué. Prenons par exemple le Sottozero il y a plus de 10 ans.

Le développement de ce pneu d'hiver a duré quatre années complètes. Le produit actuel, le Cinturato Winter, a quant à lui été conçu en deux ans ; cela fait une énorme différence.

« Développement de pneus »



Les pneus d'hiver Pirelli ont été montés. Toutefois, l'Alpha a seulement fait sur le glacier sans traction intégrale, même avec les nouveaux pneus.

Dieter Jermann, le directeur de Pirelli Suisse, était également présent sur le glacier.

En vente maintenant :
le nouveau Pirelli Cinturato Winter

Comment une telle avancée est-elle possible ?

Elle s'explique principalement par l'arrivée de Pirelli en Formule 1 en 2011, qui a entraîné l'achat d'un puissant ordinateur. Car, pour fabriquer des pneus sûrs et de qualité pour la classe royale des sports motorisés, nous devons faire appel aux technologies les plus modernes. Nous simulons toutes les étapes de développement à l'aide de l'ordinateur et du logiciel adéquat avant d'effectuer les essais sur circuit. Cela garantit une meilleure qualité, fait gagner du temps et de l'argent. Aujourd'hui, nous utilisons aussi ces appareils et les compétences acquises pour développer les pneus de série.

Pouvez-vous nous expliquer ce qui a changé ?

Autrefois, nous prenions de vrais pneus en caoutchouc sans profil et nous sculptions le profil à la main. La fabrication d'un seul prototype de pneu d'hiver durait ainsi près de trois jours et demi. Et, même si ce travail était ac-

compli par des professionnels, le risque d'erreurs était assez élevé. Il était vite arrivé de creuser le profil trop profondément par exemple, et le prototype était fichu.

À présent, nous pouvons simuler toutes les propriétés, comme le bruit, l'aquaplaning ou la performance de freinage, à l'avance. Nous ne produisons un véritable pneu d'essai que lorsque nous sommes satisfaits des résultats fournis par l'ordinateur. Nous passons alors de la phase théorique à la phase expérimentale.

Mais comment aborde-t-on le développement d'un pneu d'hiver ? Est-ce que le travail commence sur une feuille blanche ?

Oui, en effet, ça peut arriver. Quand on a une bonne idée, il faut l'écrire, sur une feuille blanche, voire sur un mouchoir en papier. Mais, que le modèle soit né sur une feuille de papier ou résulte de longues réunions, on in-

troduit les détails dans l'ordinateur et on crée un pneu d'essai virtuel. Après les simulations de bruit ou d'aquaplaning, si le pneu satisfait aux exigences, on fabrique un vrai prototype. Pour trouver la disposition et les dimensions parfaites des nervures et des rainures, nous travaillons par ailleurs avec un autre appareil high-tech, l'imprimante 3D. Toutefois, nous imprimons du plastique et non du caoutchouc.

Ensuite, les tests sur route visent essentiellement à trouver le mélange de gomme idéal. La difficulté est alors d'assurer la meilleure performance possible sur la neige, sur sol mouillé et sur sol sec. Ce compromis demande des recherches. Une fois qu'il est trouvé, nous faisons des essais pour déterminer si le pneu est aussi performant dans d'autres dimensions. Ensuite, la production en série peut commencer.

La comparaison avec les produits concurrents, ce qu'on appelle le « benchmarking »,



Parfaitement équipé. Sur toutes les pistes.

**1
année de
carburant
gratuit*!**

Enregistrez-vous
maintenant sous
www.goodyear.ch et,
avec un peu de chance,
gagnez!

*Période de la promotion : du
01.01.2016 au 31.12.2016 :
3x tirage au sort de 3x bons
d'essence d'une valeur
de CHF 2'000.- chacun.

1^{er} tirage au sort : 01.05.2016
2^e tirage au sort : 01.10.2016
3^e tirage au sort : 01.01.2017



NOUVEAU*

Le nouveau pneu hiver UltraGrip Performance.

Pour une excellente tenue de route en toutes conditions hivernales.

*NOUVEAU : maintenant également disponible pour les SUV.



= vainqueur du test



= très recommandé



MADE TO FEEL GOOD.

est un autre aspect essentiel dans le développement d'un nouveau pneu d'hiver. Dans ce cadre, le but premier n'est pas d'être meilleur que la concurrence, mais de savoir où se situe notre pneu.

Pirelli est aussi un fabricant de pneus de première monte. Comment se déroule la phase de développement pour ce secteur ?

Le constructeur automobile nous remet le cahier des charges. Celui-ci mentionne les qualités requises du pneu pour un véhicule donné. Nous disposons généralement d'un délai de trois ans entre la réception du cahier des charges et l'homologation finale. Le développement de pneus de première monte n'est toutefois pas facile car les divers constructeurs attachent de l'importance à des propriétés différentes ; Mercedes par exemple demande plus de confort et BMW, une meilleure réactivité dans les virages. Bien sûr, avec le temps, nous connaissons les exigences des constructeurs, mais lorsqu'elles changent soudainement, cela crée des difficultés.

Quelles sont les pierres d'achoppement dans le développement d'un pneu d'hiver ?

Il s'agit clairement des bruits de roulement. Un pneu d'hiver comporte de nombreuses lamelles et celles-ci font du bruit quand on roule : plus il y a de lamelles, plus il y a de bruit. Un pneu slick serait le plus silencieux, mais il ne permettrait pas de rouler en hiver.

L'adhérence sur route sèche est également un aspect difficile car le profil nuit à la performance ; l'idéal serait un pneu slick dans ce domaine également. Il en va de même pour le freinage : il est difficile d'obtenir une bonne performance de freinage avec un profil.

Enfin, l'aquaplaning constitue un autre obstacle. Le refoulement de l'eau nécessite des rainures longitudinales, idéalement bien larges. Mais cela réduit la quantité de gomme (la surface de contact) et influence l'adhérence sur neige ainsi que les performances de freinage et dans les virages.



Giuseppe Matrascia montre les rainures à drainage accéléré qui améliorent le comportement du pneu en matière d'aquaplaning.

Contrairement aux pneus de première monte, les pneus de rechange ne sont pas soumis à un cahier des charges. Comment définissez-vous alors les caractéristiques des pneus ?

Dans ce domaine, les tests effectués par les magazines spécialisés ou les clubs automobiles, tels que l'ADAC ou le TCS, sont essentiels. Ils rassemblent les besoins des consommateurs finaux et les pondèrent. Par exemple : neige 20 %, sol mouillé 30 %, sol sec 20 %, verglas 10 %, bruit 10 % et résistance au roulement 10 %. Cela représente en quelque sorte notre cahier des charges.

Les besoins des consommateurs finaux évoluent. Comment déterminez-vous les futures performances des pneus ?

Nous disposons d'un programme standardisé d'observation du marché à cet effet. Nous analysons les tests des magazines et vérifions les exigences fixées. Lorsque nous décelons un changement, nous adaptons le pneu en faisant un « facelift », comme pour les voitures. Bien sûr, cette modification ne se voit pas sur le pneu. Nous ajoutons alors le complément « plus » à la désignation du produit. Si des modifications importantes s'avèrent nécessaires, cela signifie qu'il est temps de concevoir un tout nouveau pneu.

En matière de pneus, quels sont les composants qui connaissent les plus grandes avancées ?

Le mélange de gomme. D'une part, il y a sans cesse de nouveaux matériaux, par exemple un polymère liquide qui remplace l'huile traditionnelle. L'avantage : tandis que l'huile commence à sécher au bout de deux ou trois ans, ce qui nuit à la performance du pneu, le polymère reste liquide plus longtemps et prolonge la durée de vie du pneu. D'autre part, des changements au niveau des proportions du mélange et de son homogénéité permettent aussi d'apporter constamment des améliorations.

Y a-t-il une discipline dans laquelle on se sent dépassé ?

Oui, le bruit, car, comme je l'ai déjà mentionné, le pneu le plus silencieux est le slick. Dans ce domaine, l'objectif est de trouver le meilleur compromis entre sécurité, sportivité et confort. Nous avons dû accepter qu'à un moment donné, il faut se satisfaire du résultat. <

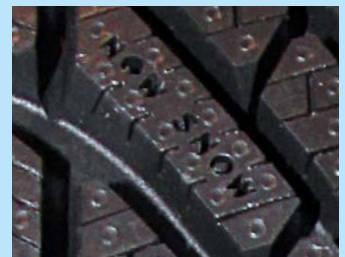
Testé : le Pirelli Cinturato Winter

Pirelli lance un nouveau pneu sur le marché pour cet hiver : le Cinturato Winter. Afin de convaincre d'ores et déjà les revendeurs des qualités de ce nouveau pneu, Pirelli en a invité quelques-uns, ainsi qu'AUTOINSIDE, pour des essais sur le glacier de Langjökull en Islande. Mario Borri, rédaction

Le Cinturato Winter remplacera le Snowcontrol qui, dans les tests, peine un peu à rivaliser avec la concurrence. Le Cinturato enregistre une progression dans pratiquement tous les domaines (adhérence et freinage sur la neige, aquaplaning, maniement, confort, résistance au roulement et bruit de roulement).

Les caractéristiques techniques

- La lettre « w » disparaît de l'inscription « Now Snow » (« maintenant neige ») lorsque l'usure des pneus est telle que les performances sur la neige ne sont plus optimales, ne laissant ainsi plus qu'apparaître « No Snow ».
- Une nouvelle disposition des lamelles (technologie 4D) qui devrait améliorer les performances de freinage et l'adhérence sur la neige.
- Un drainage accéléré : le risque d'aquaplaning est réduit grâce à des rainures spéciales qui permettent d'évacuer l'eau plus facilement.
- Des rainures longitudinales innovantes fonctionnant comme une fermeture éclair, permettant d'optimiser la surface de contact sur route et d'améliorer ainsi notablement le maniement, le confort et le rendement kilométrique.
- Le bruit de roulement est réparti sur plusieurs fréquences, réduisant le niveau de bruit de 72 à 66 dB.



Dans un premier temps, le nouveau Pirelli Cinturato Winter sera lancé sur le marché dans 30 dimensions allant de 14 à 17 pouces.

Plus d'infos sur www.pirelli.ch

Le marché du pneu est l'un des principaux instruments de fidélisation de la clientèle

Les pneus apportent des clients

Malgré la chute des prix et des marges, le marché du pneu reste une branche d'activité très importante pour les garagistes. Markus Abegglen (hostettler), Peter Huber (SAG) et Daniel Steinauer (ESA) en expliquent les raisons dans un entretien accordé ensemble à AUTOINSIDE. Sascha Rhyner, rédaction

■ Le soleil brille, le trafic est fluide et les automobilistes passent à grande vitesse sous l'aire d'autoroute de Würenlos. Nous sommes début juillet, l'un des premiers vrais mois d'été en Suisse, et l'hiver n'a jamais été aussi loin depuis l'embarrassante chute du Böögg durant la fête zurichoise de Sechseläuten, annonçant un été peu prometteur. Sur l'invitation d'AUTOINSIDE, Daniel Steinauer, Peter Huber et Markus Abegglen sont installés dans le café surplombant l'A1 pour y discuter de l'hiver prochain et du marché du pneu d'hiver.

Les caprices de la météo occupent notre quotidien. Le printemps fut pluvieux et l'hiver dernier n'avait d'hiver que le nom, du moins en plaine. Cette situation a-t-elle eu un impact sur le marché du pneu d'hiver ?

Peter Huber : Les conséquences ont été étonnamment limitées. Bien sûr, les choses auraient pu être plus difficiles s'il n'avait pas neigé à basse altitude dès le mois de novembre.

Markus Abegglen : Les hivers plus doux se traduisent par un aplatissement des traditionnels pics. Auparavant, la vente de pneus d'hiver était terminée en décembre. Aujourd'hui, elle s'étend jusqu'en février. À l'inverse, sur une période aussi longue, le garagiste peut répondre à un plus grand nombre de demandes de la part des clients qu'en cas d'afflux massif.

Daniel Steinauer : La majorité des automobilistes suisses sont toutefois soucieux des questions de sécurité et se montrent responsables en changeant leurs pneus. Près de 10 à 15 % changent seulement au dernier moment, quand la neige commence à tomber. C'est ce qui fait aussi la différence entre un bon hiver et un hiver exceptionnel. C'est également un défi pour le garagiste. Il doit régulièrement communiquer sur le fait qu'un pneu d'hiver apporte non seulement une meilleure sécurité sur la neige, mais aussi à basse température.

Quels sont aujourd'hui les grands défis du marché du pneu, si l'on omet les phénomènes météorologiques ?

D. Steinauer : La chute des prix et des marges se fait ressentir à tous les niveaux, qu'il s'agisse des grossistes, de la distribution et de la livraison. On observe également une pression imposée par les offres bon marché venant de l'étranger. Un second défi, lié au premier, repose sur l'usage croissant des outils numériques. Le nombre d'achats en ligne progresse constamment.

P. Huber : Nos clients veulent payer le meilleur prix possible, tout en profitant de services avec trois à cinq livraisons par jour. Trouver un bon consensus n'est pas toujours une mince affaire pour le service extérieur.

M. Abegglen : Nous observons un changement de génération parmi nos clients. Les chefs d'entreprises traditionnels laissent la main à une jeunesse innovante. Ils ont grandi avec la numérisation et veulent pouvoir consulter les offres et commander sur une boutique en ligne.

Ce défi doit aussi concerner le garagiste. Ses clients attendent les mêmes prix que chez les discounters de pneus, et oublient le complément de prestations d'un garagiste.

M. Abegglen : Nous distinguons deux segments : d'une part les automobilistes privés qui s'informent seuls, et d'autre part les offres de leasing complètes dans le domaine professionnel. Cette part a augmenté fortement ces dernières années.

P. Huber : Nous soutenons les garagistes dans leurs campagnes de marketing à destination du consommateur au travers notamment du document « Contrôle de vacances ». Mais de façon générale, la situation est devenue plus difficile. De nombreux automobilistes viennent au garage uniquement lorsque leur véhicule ne marche plus.

La clé du succès réside donc dans la communication ?

D. Steinauer : Le garagiste doit communiquer activement avec sa clientèle. Beaucoup n'ont pas le temps ou ne veulent pas y consacrer leur temps. C'est là que réside le grand défi. Nous organisons régulièrement des cours sur le thème « Comment vendre des pneus » et nous fournissons des conseils pratiques. Avec nos services Marketing, nous aidons à la création de dépliants et au développement de campagnes de marketing par SMS ou d'un calendrier de communication, qui donne chaque mois au garagiste des idées pour communiquer sur le marché des pneus. La communication sous toutes ses



formes modernes est importante pour atteindre la clientèle existante tout en attirant de nouveaux clients. C'est aussi dans ce sens que nous avons créé la plate-forme garagino.ch.

M. Abegglen : La communication avec les clients constitue le b.a.-ba. Le garagiste doit sensibiliser le client sur le fait qu'un contrôle de vacances est recommandé avant un long trajet, il doit communiquer sur ses journées portes ouvertes, sur ses journées consacrées aux pneus ou aux contrôles d'hiver.

P. Huber : Nous contactons les garagistes immédiatement après la fin des vacances d'été pour aborder le thème des pneus d'hiver ; en septembre, le sujet est tout en haut de notre liste de priorités. C'est aussi généralement la période pendant laquelle les garages passent de l'aménagement d'été à la décoration hivernale.

D. Steinauer : La communication revêt divers aspects : gestion d'hôtels pour pneus, rabais pour réservations anticipées, prise de rendez-vous précoce avec les clients qui roulent beaucoup ou journées dédiées au changement de pneus, qui continuent à mon sens d'être nécessaires.

Parlons des hôtels pour pneus. Sont-ils aujourd'hui impératifs pour les garagistes ?

D. Steinauer : L'hôtel pour pneus est l'outil de fidélisation des clients le moins coûteux et le plus efficace, et pas uniquement pour la vente de pneus.

M. Abegglen : Les règles dans les bâtiments d'habitation font le jeu du garagiste. Auparavant, il était permis de stocker quatre pneus sur sa place de parking couvert. Aujourd'hui, seule une voiture peut s'y trouver.

P. Huber : L'hôtel pour pneus est un pilier important. Lorsque la charge de travail est plus faible, le garagiste peut travailler aux préparatifs. Il peut contrôler les profilés des pneus en toute sérénité, et formuler des recommandations au client. L'automobiliste a l'avantage de savoir que ses pneus sont prêts lorsqu'il est pressé et souhaite les changer. En automne, il est également possible d'associer les révisions et les changements de pneus.

D. Steinauer : Il existe aussi la possibilité d'octroyer des rabais pour achats anticipés. Si le garagiste peut acheter les pneus d'hiver meilleur marché durant l'été, il peut répercuter ce rabais au client. Les garagistes pratiquant une gestion active de l'hôtel pour pneus s'assurent un bon lancement de saison.

Un hôtel pour pneus est-il donc recommandé, même pour les plus petits garages disposant d'une place limitée ?

M. Abegglen et P. Huber : Bien sûr !

D. Steinauer : L'espace dépend naturellement du potentiel. Nous apportons volontiers notre soutien aux garagistes à ce sujet.



Concurrents sur le marché, mais unis sur le fond. Peter Huber et Daniel Steinauer

P. Huber : Je recommande à chaque garagiste de mener un contrôle critique approfondi de son stock. Les pièces qui n'ont pas servi durant trois ans devraient être jetées ou vendues. Ils trouveront ainsi rapidement la place pour 200 à 300 pneus.

M. Abegglen : Il est également possible d'ériger un stock externe, mais les coûts peuvent alors devenir problématiques. Le client est peu disposé à payer 100 francs...

D. Steinauer : ... je tiens à réfuter cet argument. Dans la région zurichoise, j'ai entendu que 90 francs par saison sont des tarifs réalistes. Les pneus sont toujours plus grands et plus lourds. Un jeu de roues 19 pouces est difficile à transporter, même dans un SUV, sans même parler du poids. Une roue pèse rapidement 30 kg. C'est pourquoi les automobilistes sont prêts à payer pour ce service.

Admettons que le garagiste a la place nécessaire et décide de créer un hôtel pour pneus pour ses clients. De quoi a-t-il encore besoin pour une bonne gestion de l'hôtel pour pneus ?

D. Steinauer : Des outils logistiques, des étagères et un système informatique optimal.



De vives discussions sur les pneus d'hiver en plein été : Markus Abegglen (hostettler), Peter Huber (SAG) et Daniel Steinauer (ESA)



Les trois concurrents hostettler (Markus Abegglen), Swiss Automotive Group (Peter Huber) et ESA (Daniel Steiner) s'entretiennent avec Sascha Rhyner, rédacteur pour AUTOINSIDE, sur l'aire d'autoroute de Würenlos.

M. Abegglen : Dans les plus petites entreprises, un fichier Excel peut suffire.

P. Huber : Dans ce contexte, le suivi de flotte est important. Les garagistes doivent contacter les exploitants de flottes suffisamment tôt et s'occuper de leurs véhicules avant le premier afflux massif. Vous avez ainsi suffisamment de temps pour les clients particuliers.

Un service de qualité requiert également une bonne infrastructure.

Quels sont les éléments nécessaires dans ce domaine ?

M. Abegglen : Les roues 13, 14 et 15 pouces disparaissent. Aujourd'hui, les tailles vont de 17 à 21 pouces, et nécessitent une infrastructure adaptée. Les machines de montage de pneumatiques conventionnels ne permettent plus d'assurer un remplacement de pneus compétent.

D. Steinauer : Nous travaillons en étroite collaboration avec les fournisseurs d'infrastructures de ce type; leur technologie est à jour. Un garagiste souhaitant contrôler son parc de machines pour pneumatiques devrait prendre contact avec un spécialiste du domaine.

P. Huber : L'enthousiasme reste naturellement limité dès lors que le garagiste doit acquérir une machine pour 20 000 francs. Mais il n'est pas possible de faire sans. À l'image des changements observés sur le marché automobile ces dernières années, les roues ont elles aussi évolué et l'infrastructure doit s'adapter en conséquence.

M. Abegglen : Par ailleurs, les roues modernes sont lourdes et ne peuvent plus être portées par un seul collaborateur, comme le prescrit clairement la Suva. La roue doit être hissée sur la machine à l'aide d'un engin de levage.

P. Huber : La formation du personnel est tout aussi importante. Les machines les plus performantes et modernes ne servent à rien si le personnel ne suit pas des cours réguliers.

Les automobilistes comparent les prix sur Internet avant de se décider. Qui profite le plus de cet emploi des outils numériques, les garagistes ou les spécialistes en pneumatiques ?

P. Huber : Les spécialistes en pneumatiques ont prospéré pendant les années 80, avec le boom des jantes aluminium. À l'époque, beaucoup de garages achetaient même leurs pneus auprès de ces spécialistes. Ces dernières années, la complexité des véhicules a toutefois augmenté et les grossistes offrent désormais des options tarifaires intéressantes aux garagistes.

D. Steinauer : L'amélioration de la logistique a servi aux garagistes. Leur stock peut être moins fourni et le risque financier est pour eux limité, alors même que toutes les pièces sont disponibles plus ou moins rapidement. Le principal concurrent est aujourd'hui le commerce en ligne, qui affiche une croissance rapide.

Comment les garagistes peuvent-ils relever ce défi ?

M. Abegglen : En créant leur propre canal. (Rires) C'est ce que fait l'ESA avec garagino.ch.

D. Steinauer : Nous avons lancé garagino.ch lors du Salon de l'auto et nous observons à présent comment fonctionne la plate-forme. Le prix n'y est pas le seul facteur décisif. La jeune génération est habituée à faire ses achats en ligne, depuis leur smartphone. Aujourd'hui, les jeunes commandent leurs pneus pendant qu'ils sont au restaurant, en attendant le menu. C'est pourquoi les garagistes doivent être présents sur ce canal, qui représente désormais environ 25 à 30 % du marché.

P. Huber : Il est tout de même étonnant de voir une telle progression des ventes en ligne. Le pneu n'est pas un produit que l'on monte soi-même à la maison.

M. Abegglen : Par le passé, les garagistes refusaient de monter les pneus que les clients avaient commandés sur Internet, pour finalement effectuer le montage contre un surcoût important. Aujourd'hui, les garagistes sont heureux de voir ces automobilistes se présenter à leur porte.

D. Steinauer : Je pense qu'il est important pour les garagistes de facturer leurs prestations de façon à rentrer dans leurs frais.

Nous avons déjà parlé de la douceur des hivers. C'est là un argument en faveur des pneus toutes saisons. Vont-ils s'imposer ?

M. Abegglen : Autour de cette table, nous sommes tous les trois du même avis, comme pour la question des hôtels pour pneus. Un pneu toutes saisons fonctionne en Allemagne, ou éventuellement dans les zones urbaines. Il ne pourra pas s'imposer en Suisse à moyen terme.

D. Steinauer : La grande majorité des automobilistes suisses veulent la sécurité. Cela signifie des pneus d'été en été et des pneus d'hiver en hiver. C'est aussi le rôle du garagiste d'orienter les automobilistes dans cette direction. Au bout du compte, les ventes de pneus toutes saisons restent globalement stables. Mais les visites chez le garagiste sont bien moins fréquentes. Un pneu dure environ 30 000 km ;

dans certains cas, le garagiste peut ne plus voir un véhicule doté de pneus toutes saisons pendant deux ans et demi.

Le système de contrôle de la pression des pneus fut une innovation en matière de sécurité. Le TPMS est aujourd'hui obligatoire, quelles en sont les conséquences sur le marché du pneu ?

P. Huber : On ne vend pratiquement plus que des roues complètes. Le marché des jantes alu seules connaît une chute massive. Le TPMS représente en outre un avantage pour les garages face aux spécialistes en pneumatiques, car les garages connaissent mieux le véhicule sur le plan technique.

D. Steinauer : Le TPMS a rendu le marché plus complexe et bon nombre de garages n'y étaient pas préparés, alors même que les industriels du pneu avaient proposé des cours. On observe également une augmentation des coûts pour les clients. Le montage prend plus de temps, et il n'est pas rare de devoir procéder à une reprogrammation. Il est cependant important que ce surcoût soit répercuté au client par le garagiste. Les automobilistes comprennent pour la plupart l'argument d'une meilleure sécurité.

M. Abegglen : Un des problèmes réside dans le fait qu'il existe encore trop de systèmes différents. Quels capteurs devons-nous conseiller à nos clients ?

Quelles autres innovations sont encore attendues ?

D. Steinauer : Les demandes de l'industrie automobile seront déterminantes, et elles dépendent elles-mêmes indirectement de la législation. En premier lieu, les principales caractéristiques affichées sur le label pneumatique seront améliorées, à savoir la résistance au roulement (qui dépend aussi du poids), les performances sur chaussée mouillée et les émissions sonores. Le consommateur attend une autonomie prolongée pour un prix bas. De même, la communication ne doit pas être trop technique pour lui. L'automobiliste ne veut pas de listes ennuyeuses sur les détails du pneu et les propriétés de drainage de l'eau. Pour lui, la vente de pneus doit être pratique, tout simplement.

M. Abegglen : Ceci vaut de façon générale. Dans un garage, on parle souvent de révision, de changement de pneus ou d'hôtel pour pneus. Mais un garage doit aujourd'hui être aménagé de telle sorte que lorsqu'une femme franchit le palier, elle s'y sent bien. Des toilettes pour dames propres font également partie des équipements pour un garage convivial, tout comme des magazines féminins pour soulager l'attente. Bon nombre de garagistes concentrent trop leur attention à faire du bon travail et oublient que l'environnement gagne en importance. Le client veut se sentir bien.

Le marché du pneu reste une question centrale pour les garagistes, afin que leur activité tourne ?

D. Steinauer : J'ai entendu parler de garagistes qui voulaient abandonner la vente de pneus en raison de marges trop faibles. Nous devons leur rappeler qu'ils perdraient ainsi un de leurs principaux instruments de fidélisation des clients. Même s'ils doivent investir sur ce marché, la vente de pneus continue de leur rapporter de l'argent. Ils se tireraient une balle dans le pied.

M. Abegglen : Il perd en compétence ! Quand un client passe au garage, il attend un service complet, et les pneus en font partie. Si un garagiste explique qu'il n'est pas en mesure de remplacer ou de démonter un pneu de 18 à 22 pouces, il se complique lui-même la vie.

P. Huber : La vente de pneus permet au garagiste d'attirer les clients dans son atelier. <



M. Abegglen : « Dans les plus petites entreprises, un fichier Excel suffit pour la gestion d'un hôtel pour pneus. »



D. Steinauer : « L'hôtel pour pneus est le meilleur outil de fidélisation des clients. »



P. Huber : « On ne peut pas monter un pneu soi-même à la maison. »

Continental

« La qualité de nos pneus est prouvée année après année par les tests »

Le salon du pneu d'Essen a été, pour Continental, l'occasion de fêter le lancement du nouveau modèle phare de sa gamme de pneus d'hiver, le WinterContact TS860. Nous avons rencontré Alexander Bahlmann, responsable de la communication D/A/CH. Mario Borri, rédaction

■ Quelle est l'importance des pneus d'hiver pour Continental ?

Alexander Bahlmann : Les pneus d'hiver sont très importants pour Continental. Nous sommes la marque qui propose les pneus les plus sûrs. Automobilistes comme constructeurs attendent de Continental des pneus assurant une sécurité optimale, même en conditions de circulation précaires. Pour nous, la conception et la production de pneus d'hiver constituent la discipline reine. C'est le segment principal, même si ce n'est pas le seul, dans lequel nous mettons en œuvre des technologies de pointe pour améliorer en continu le comportement routier des véhicules sur le mouillé, la neige et le verglas. Le fait que Continental vende chaque année 20 à 30 millions de pneus d'hiver parle de lui-même.

À quelles technologies faites-vous allusion ?

Aux lamelles sinusoïdales progressives, par exemple. Cette technologie permet aux pavés de conserver leur stabilité en dépit du grand nombre de lamelles. La solution consiste à mettre les pavés en tension les uns par rapport aux autres lorsqu'une charge est appliquée. Autre innovation : la structure intégrant une rainure 3D dans la paroi, qui améliore l'effet de compression de la neige et offre une meilleure adhérence et une traction optimale sur les routes enneigées.

Quel rôle jouent les pneus toutes saisons pour Continental ?

Pour le moment, ils ne jouent en Europe aucun rôle pour la marque haut de gamme Continental. Notre objectif étant de proposer une sécurité maximale, notre recommandation est très claire : monter des



Alexander Bahlmann, responsable de la communication pour l'Allemagne, l'Autriche et la Suisse, prend la pose à côté du nouveau WinterContact.

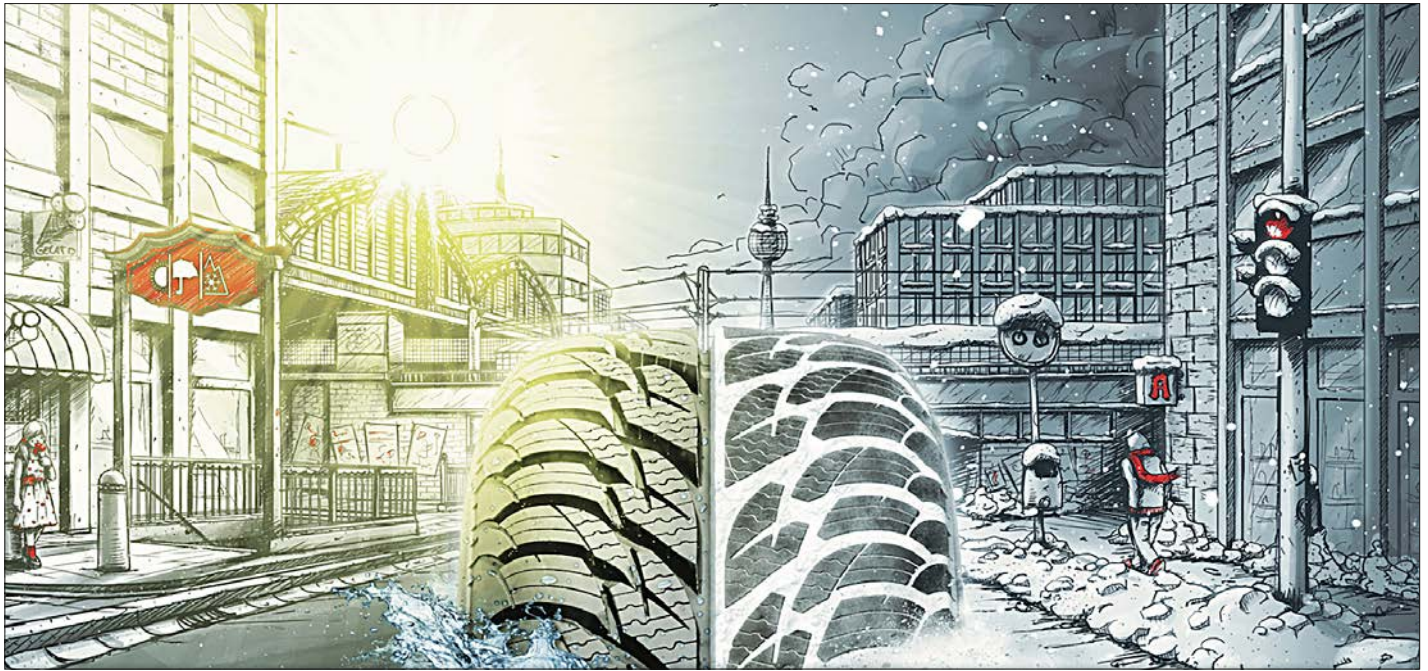


La nouveauté de cet hiver : le Conti WinterContact TS860.

pneus d'hiver en hiver, et des pneus d'été à la belle saison. Toutefois, nous savons bien qu'il est tout à fait pertinent de proposer des pneus toutes saisons dans les pays où les chutes de neige tendent à être moins importantes. Aux États-Unis, par exemple, ils représentent les deux tiers de nos ventes. En Europe, nous avons commercialisé deux produits d'autres marques de notre groupe, le Matador Adhessa et l'Uniroyal Allseason Expert, qui ont été très bien accueillis.

Comment le garagiste peut-il faire venir le client chez lui à l'automne, lorsque la neige n'est pas encore arrivée ?

Je pense que dans les pays alpins, où l'on vit avec des pneus d'hiver dès sa plus tendre enfance, les automobilistes viennent d'eux-mêmes. Il s'agit alors de leur fournir des conseils professionnels et de



Extrait de l'affiche publicitaire pour l'Uniroyal Allseason Expert.

leur offrir les pneus leur apportant la meilleure sécurité. Continental est la bonne solution pour le garagiste, car la qualité de nos pneus est prouvée année après année par les tests, comme celui du TCS. Si les pneus Continental n'arrivent pas en première place, ils en sortent le plus souvent avec la mention « recommandable » ou « très recommandable ».

Avez-vous déjà eu des ratés ?

Bien entendu, personne n'est parfait. Mais nous en analysons les causes et essayons de faire mieux. Le savoir-faire que nous avons ainsi acquis nous permet d'ajuster la production et d'optimiser chaque année nos pneus, les modèles existants comme les nouveaux. <

Etes-vous notre nouveau partenaire?

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



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



MON OBJECTIF ? LE PROCHAIN DÉFI.



GAGNEZ UN DUNLOP « PERFORMANCE EVENT » !

Période de l'action : du 01.01. au 30.11.16

S'enregistrer maintenant et gagner 1 des 3 « Performance Events » hivernaux inoubliables de Dunlop :

- ENTRAÎNEMENT « WINTER DRIFTING »
- COURS DE SNOWKITE
- ENTRAÎNEMENT DE BOB

Tirage au sort événement hivernal : 01.12.16

Plus d'informations sous

www.dunlop.ch



NOUVEAU*

WINTER SPORT 5



**DUNLOP
Winter Sport 5**

8 Winterreifen im Test
Heft 11/2015

Getestete Reifengröße
225/45R18 95V

sports cars

= exemplaire



Testurteil | Ausgabe 21/2015

Sehr empfehlenswert

Dunlop Winter Sport 5
225/50 R 17

= très recommandé

Les pneus Dunlop ont été conçus pour les vrais pilotes. Pour tous ceux qui cherchent à repousser leurs limites. Qui n'abandonnent jamais. Et tout particulièrement pour ceux qui apprécient la pure passion de la conduite.

*NOUVEAU : maintenant également disponible pour les SUV.

 **DUNLOP**
FOREVER FORWARD

Apollo/Vredestein

« Le but est que l'automobiliste soit satisfait de son achat »

Apollo/Vredestein présente un nouveau programme de partenariat à l'occasion du salon du pneu d'Essen. Markus Brunner, Country Manager, et Felice Di Paolo, Sales Manager, détaillent les avantages de ce programme, baptisé « Innerscircle ». Mario Borri, rédaction

■ Quelle est l'importance des pneus d'hiver pour Apollo/Vredestein ?

Markus Brunner : Les pneus d'hiver sont très importants pour les deux marques. Chez Vredestein, cette importance est même ancrée dans l'histoire, car la marque a commencé à produire ses premiers pneus d'hiver dès les années 1970. De nos jours, elle propose une gamme très large de pneus d'hiver. Le modèle phare, lancé depuis la dernière saison d'hiver, est le Snowtrac 5.

Les pneus toutes saisons gagnent du terrain en Europe. Pouvez-vous suivre la hausse de la demande ?

Bien sûr. Vredestein est même l'un des pionniers du pneu toutes saisons, avec le lancement des premiers modèles il y a 25 ans environ. Nous proposons d'ailleurs un pneu haut de gamme de ce type, le Quatrac 5. Quant à

Apollo, la marque propose un pneu toutes saisons depuis l'an passé. En Allemagne surtout, ce marché est très important du fait de l'obligation des pneus d'hiver. Étant donné que nos produits portent le symbole M+S et le flocon de neige, ils sont considérés comme des pneus d'hiver et sont autorisés. Néanmoins, dans les régions alpines, nos conseils de sécurité sont très clairs : monter des pneus d'hiver en hiver et des pneus d'été à la belle saison.

Il faut dire que les pneus toutes saisons auraient aussi des répercussions négatives sur l'activité des garagistes...

Ces effets sont très limités. Les garagistes perdraient certes un montage, mais ne vendraient pas moins de pneus. En effet, les pneus toutes saisons parcourent deux fois plus de kilomètres et doivent donc être remplacés plus souvent. J'ai d'ailleurs un conseil à

ce propos : les garagistes doivent rappeler à leurs clients que la permutation régulière des pneus entre l'avant et l'arrière permet de les faire durer plus longtemps. Cela permet de compenser la perte liée au montage.

Quels avantages un marchand de pneus ou un garagiste trouve-t-il à proposer des pneus de votre marque ?

Felice Di Paolo : Il bénéficie bien sûr de produits de qualité et aussi d'un nouveau programme de partenariat baptisé « Innerscircle ». Ce programme regroupe des offres de formation et des équipements de magasin sous une identité visuelle particulière. Notre objectif : aider le garagiste à développer son activité dans le domaine des pneus et à proposer de bons conseils aux clients. Le but est que l'automobiliste soit satisfait de l'achat de ses pneus et qu'il en parle autour de lui. <



Felice Di Paolo (g.), Sales Manager, et Markus Brunner, Country Manager, mettent les automobilistes suisses en garde contre les pneus toutes saisons.

Bridgestone/Firestone

« DriveGuard permet d'optimiser la marge du garagiste »

Le stand Bridgestone au salon du pneu était dominé par les énormes pneus de véhicules utilitaires. Nous avons rencontré Urs Lüchinger, Country Manager, et Geert Schoors, responsable du marketing, pour évoquer avec eux les pneus d'hiver pour voitures particulières et la technologie DriveGuard. Mario Borri, rédaction

■ Quelle est l'importance des pneus d'hiver pour Bridgestone/Firestone ?

Les pneus d'hiver sont très importants : en Suisse, ils représentent les deux tiers de nos ventes, contre un tiers pour les pneus d'été. Cela s'explique par le fait que les véhicules neufs sont dotés d'origine de pneus d'été. Les pneus d'hiver, qu'ils soient montés sur des jantes adaptées à la voiture ou fournis seuls pour un montage ultérieur, sont ainsi vendus à part. Il est donc très important pour Bridgestone de se démarquer dans les tests. Nos produits obtiennent toujours au moins la mention « recommandable », sinon la mention « très recommandable ».

Vos produits font-ils appel à de nouvelles technologies ?

Oui, par exemple la technologie DriveGuard, qui permet au pneu de rouler à plat et qui est appliquée cette année pour la première fois à des pneus d'hiver. Cette technologie est pour l'heure une exclusivité Bridgestone. Le grand avantage de cette technologie est qu'elle permet de rouler jusqu'à 80 km avec le pneu entièrement dégonflé. Cela permet de se rendre tout de même à un rendez-vous, ou d'aller jusqu'à son garage.

Ces pneus présentent-ils des différences avec les pneus d'hiver classiques ?

Non, il n'y a aucune différence : le profil et le mélange de gomme sont identiques. Le DriveGuard n'est pas non plus beaucoup plus lourd qu'un pneu classique. Jusqu'à présent, les pneus de roulage à plat étaient plus lourds, car ils devaient supporter le poids de la voiture même sans air.

Les pneus toutes saisons sont très à la mode. Qu'en est-il chez Bridgestone ?

Bridgestone ne propose pas de pneus toutes saisons, contrairement à la marque sœur Firestone. L'hiver suisse étant toujours caractérisé par des chutes de neige, nous re-



Urs Lüchinger (à droite), Country Manager, et Geert Schoors, responsable du marketing pour l'Allemagne, l'Autriche et la Suisse, au salon du pneu d'Essen.

commandons le montage de véritables pneus d'hiver à l'arrivée de cette saison. En effet, même si les produits s'améliorent constamment, ils ne proposent toujours pas, dans certaines situations extrêmes, les mêmes performances que les pneus faits pour une saison.

Quelle est l'importance de la vente de pneus pour le garagiste ?

Le garagiste voit de moins en moins son client ; cette activité gagne donc toujours en importance. Autrefois, le garagiste avait tendance à délaissier la vente de pneus, au profit des revendeurs de pneumatiques. À présent, beaucoup se rendent compte que la vente de pneus leur permet de faire venir les clients dans leur garage 2x par an. Et afin de fidéliser encore plus leur clientèle, de plus en plus de garagistes mettent en place des systèmes de garde de pneus.

En quoi le garagiste a-t-il intérêt à proposer des pneus Bridgestone ?

Pour proposer un excellent pneu haut de gamme à un prix modéré et compétitif. Aussi, DriveGuard, qui suppose un léger surcoût par rapport à un pneu classique, lui permet d'optimiser sa marge. <



Même une vis n'arrête pas le pneu DriveGuard.



Le stand Bridgestone était dominé par les énormes pneus de véhicules utilitaires.

La Nouvelle Formule Car Care

La puissance maximum avec notre nouvelle Premium-Line



www.facebook.com/
ChristCarwashShop

Christ
CAR CARE

Hotline: +41 56 648 70 80
chemie@christ-ag.com

Otto Christ AG • Wash Systems
Oberebenstrasse 1
5620 Bremgarten
Tel. +41 56 648 70 80
Fax +41 56 648 70 81
www.christ-ag.com
verkauf-ch@christ-ag.com

<p>Twin Foam</p> <p>Mousse hybride</p>	<p>Blastex</p> <p>Shampooing hydrophobe</p>	<p>Protect Shine</p> <p>Polish avec Nanotech</p>	<p>Premium Dry</p> <p>Finition au rinçage optimum</p>	<p>Alpine Wax</p> <p>Cire de conservation 2- en -1</p>
---	--	---	--	---

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



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

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



BOSCH

Des technologies pour la vie

Cooper

« David Coulthard nous aide beaucoup dans le développement »



L'ex-pilote de Formule 1 David Coulthard (à gauche) et Cetin Demirciler, General Manager Cooper Tire & Rubber Company Suisse SA.

L'ex-pilote écossais de Formule 1 David Coulthard était la grande célébrité du salon du pneu. Nous l'avons rencontré pour une séance photo et avons parlé des pneus d'hiver et des nouvelles technologies avec lui et Cetin Demirciler, responsable de Cooper pour la Suisse. Mario Borri, rédaction

■ Quelle est l'importance des pneus d'hiver pour votre marque ?

Cetin Demirciler: Les pneus d'hiver ont une importance prépondérante pour Cooper. Ils représentent les deux tiers de nos ventes en Suisse, contre un tiers pour les pneus d'été. L'année 2016 est toutefois une année particulière, car, grâce à nos nouveaux produits, l'été s'est révélé excellent. Les ventes de pneus d'hiver commencent dès à présent. Chez Cooper, nous repartons avec le SA2+, lancé l'an dernier. Ce pneu a été testé par AutoBild dans le cadre de son comparatif de pneus d'hiver, et nous sommes impatients de connaître les résultats. Pour ce qui est de la marque sœur Avon, nous lançons simultanément deux nouveaux produits, le WV7 et le WT7.

Quelles sont les nouvelles technologies qui permettent à Cooper et à Avon de se démarquer ?

Nous améliorons nos produits en continu. La qualité toujours optimisée des matériaux que nous employons rend nos pneus

toujours plus silencieux, ce qui a des retombées positives à tous les points de vue. La collaboration de l'ex-pilote de Formule 1 David Coulthard dans le développement de nos produits porte également ses fruits. Notre dernière innovation est la pose de picots sur la surface du pneu, qui diminue le niveau sonore.

Les pneus toutes saisons sont de plus en plus populaires en Europe, mais restent controversés en Suisse. Quelle est la position de Cooper à ce sujet ?

Notre principe est le suivant: des pneus d'hiver en hiver, et des pneus d'été à la belle saison. Toutefois, si un client insiste pour rouler toute l'année avec un même type de pneus, je lui conseillerais de monter des pneus d'hiver. Il faut en effet être équipé pour affronter le pire, à savoir, dans le cas de la Suisse, l'arrivée inopinée de l'hiver. Si l'on n'utilise pas sa voiture quand il a neigé, il est possible de monter des pneus toutes saisons. En même temps, pourquoi sortir de soi-même par mauvais

temps, alors qu'on pourrait rouler au chaud et au sec dans sa voiture ?

Les pneus toutes saisons ne sont pas non plus une bonne nouvelle pour les garagistes, puisqu'ils voient moins souvent leurs clients...

Oui, c'est vrai. Toutefois, nous conseillons aux garagistes de recommander à leurs clients de permuter régulièrement les roues de l'essieu moteur à l'autre essieu, même avec des pneus d'hiver ou d'été. Les clients viennent alors plus souvent et, dans la mesure où il s'agit d'un surcoût peu important, l'argent continue à rentrer. Les garagistes avisés peuvent même en profiter pour vendre d'autres services, par exemple le contrôle du niveau d'huile. La garantie des pneus Cooper est également un point important. Elle permet aux garagistes de nouer des liens de confiance avec leurs clients, puisque ceux-ci peuvent rendre les pneus s'ils n'en sont pas satisfaits. Cette offre n'est cependant valable pour l'instant que sur le nouveau pneu d'été CS8. <

Pour un travail bien rodé et uni dans l'atelier

Les outils et solutions d'Hella Gutmann travaillent main dans la main pour votre succès.



Il est important que le travail quotidien dans l'atelier soit bien rodé. Pour cela, il est important de communiquer correctement: votre outil de diagnostic parle le langage des véhicules modernes. Il est aussi capable de communiquer avec votre réglophare et votre CSC-Tool pour permettre le calibrage des systèmes d'aide à la conduite. Il travaille main dans la main avec votre testeur de batterie, le Battery-Power-Check-Tool, et votre LPD-Kit pour contrôler toutes les valeurs importantes de pression. Il

échange les données par WLAN ou par Bluetooth afin d'assurer une communication sans fil. Impossible? Bien sûr que non: la gamme des outils et des solutions d'Hella Gutmann est conçue comme une famille de fonctions intégrées, compatibles et pensées pour répondre aux besoins des ateliers. Diagnostic multimarque, mesures, réglages ou réparations? Grâce aux solutions d'Hella Gutmann, tous ces travaux pourront être effectués de manière efficace, rentable et intégrée comme jamais auparavant.

Tel.: 041-630 45 60

E-Mail: swiss@hella-gutmann.com

Votre partenaire commercial Hella Gutmann :



S O L U T I O N S

Falken

« Stimuler les ventes grâce à des offres early bird »

La marque Falken est importée en Suisse par la société Fibag SA. Pour l'interview, le directeur Roger Limacher a été assisté par Isamu Ishida, directeur général de Falken Europe, et Günther Riepel, directeur pour l'Autriche, la Suisse et l'Europe de l'Est. Mario Borri, rédaction

■ Quelle est l'importance des pneus d'hiver pour Falken ?

Roger Limacher : Les pneus d'hiver ont un caractère essentiel en Suisse où ils représentent environ 75 % de notre chiffre d'affaires total, et ce depuis longtemps. Et depuis que les pneus d'hiver sont obligatoires en Allemagne, la même tendance se dessine chez nos voisins. Dans les pays qui connaissent de courtes périodes hivernales, les pneus d'hiver ont une importance moindre.

Les pneus d'hiver Falken font-ils appel à de nouvelles technologies ?

Oui, c'est le cas du nouveau pneu Eurowinter HS01. Le pneu a été conçu avec les technologies du True Circular Profile, des lamelles Miura-Ori et du 4D Nano Design. La technologie du True Circular Profile assure un maximum de stabilité à la circularité du flanc, même à vitesse élevée. Cela réduit la fréquence de vibrations de la carcasse, ce qui assure une meilleure tenue de route. La tech-

nologie des lamelles Miura-Ori permet d'augmenter à la fois la surface de contact en cas de sollicitation en pression ou en traction et la densité de lamelles. Falken enregistre ainsi la meilleure traction sur sol verglacé et enneigé. Par ailleurs, la technologie du 4D Nano Design permet de simuler et d'optimiser, à l'échelle nanométrique, les différents composants de mélange dans leur concaténation de groupes afin d'accroître la résistance à l'abrasion tout en maintenant la même performance sur sol humide. Nous recevons les premiers pneus Eurowinter pour cette saison.

Falken propose-t-il également des pneus toutes saisons ?

Oui, Falken propose un pneu toutes saisons : l'Euroall Season AS200. Avec plus de 80 dimensions, Falken dispose d'un très vaste choix pour ce pneu. L'AS200 a été développé spécialement pour les exigences élevées du marché européen. Le nouveau mélange de

gomme contient en plus d'une teneur plus élevée en silice, une forte proportion de groupes styrène assurant une tenue de route exceptionnelle sur route mouillée. Mais, de manière générale, les gros rouleurs devraient s'équiper de pneus d'hiver en hiver, car un modèle de pneus d'hiver en hiver, car un modèle toutes saisons représente toujours un compromis. Les pneus toutes saisons constituent néanmoins une solution pratique pour les régions aux hivers courts ou pour les conducteurs qui utilisent peu leur véhicule en hiver.

Comment le garagiste peut-il stimuler la vente de pneus d'hiver même quand il ne neige pas ?

En réalité, la pose de pneus d'hiver ne devrait pas être conditionnée par la neige. S'il fait moins de 7° C, il faut songer à équiper son véhicule. Les garagistes peuvent sensibiliser les clients à cette mesure. Ils peuvent par exemple stimuler les ventes en organisant des samedis spécialement consacrés aux pneus ou en proposant des offres « early bird ». <



Roger Limacher, directeur de Fibag, Günther Riepel, directeur pour l'Autriche, la Suisse et l'Europe de l'Est et Isamu Ishida, directeur général de Falken Europe (de g. à d.).

W W W . M O T U L . C H



MOTUL

Since 1853



BEFORE
1950



BEFORE
1950



AFTER
1950



AFTER
1970

hostettler autotechnik sa

www.autotechnik.ch

Goodyear/Dunlop

« Le pneu sphérique est produit par imprimante 3D »

Présentant de nombreux produits actuels, le stand Goodyear était non seulement consacré au présent mais aussi au futur. David Anckaert, directeur du développement chez Goodyear en Allemagne, nous explique les principaux projets en cours. Mario Borri, rédaction

■ Vos produits font-ils appel à de nouvelles technologies ?

David Anckaert : Bien sûr, nous perfectionnons nos pneus continuellement. Mais nous faisons également des recherches sur de futurs systèmes ; par exemple, nous examinons en ce moment l'influence que la conduite autonome, l'une des grandes tendances en matière de mobilité, pourrait avoir sur les pneus à l'avenir. Pour les premières générations de véhicules autopilotés, nous avons mis au point le prototype de pneu IntelliGrip. Celui-ci dispose de la dernière technologie de capteurs afin d'assister les systèmes de commande des voitures. Ces capteurs analysent constamment l'état de la route et transmettent les résultats au véhicule. Le pneu parle en quelque sorte avec la voiture.

Plus tard, il se pourrait que les voitures roulent sur nos pneus sphériques Eagle-360. Un jour, lorsqu'elles se conduiront toutes seules et que la circulation sera encore plus dense, elles devront être plus mobiles. La sphère est la forme géométrique la plus mobile, capable d'effectuer des rotations à 360°. Cela permet au véhicule de surmonter des obstacles sans modifier sa direction et facilite aussi le stationnement. La suspension est magnétique, le pneu est creux à l'intérieur et contient un moteur électrique. Le pneu doit être fabriqué par imprimante 3D. Son profil peut ainsi être adapté individuellement à différentes régions et conditions météorologiques et par exemple, être produit en version hiver.

Les pneus « all season » sont la grande tendance ici, au salon du pneu. Sont-ils également adaptés aux pays à fort enneigement comme la Suisse ?

Là où il neige beaucoup comme en Suisse, notre conseil est très clair : des pneus d'hiver en hiver, des pneus d'été en été. Toutefois, un pneu « all season » peut aussi être un bon choix pour un Suisse dans les régions plus chaudes ou à faible enneigement.



Goodyear a attiré les foules, et pas seulement grâce au pneu sphérique futuriste.

Comment se comporte votre produit sur la neige ?

Ses aptitudes hivernales sont régulièrement mises à l'honneur dans les tests réalisés par la presse spécialisée. Cela n'a rien d'étonnant, car dans un souci de sécurité routière, nous attachons lors du développement une importance particulière à l'excellente qualité de la tenue de route en conditions hivernales. Néanmoins, un pneu toutes saisons ne doit pas seulement fournir des performances exceptionnelles sur glace, neige et routes mouillées. Afin de convaincre par tout type de conditions météorologiques, il lui faut aussi de très bonnes aptitudes sur sol sec pour la saison chaude ; nous accordons aussi beaucoup d'attention à cela.

Un pneu toutes saisons reste néanmoins un compromis, n'est-ce pas ?

Non, plutôt un parfait équilibre. Pendant plus de 30 ans, nous avons développé le savoir-faire spécifique nécessaire à la mise au point de pneus toutes saisons de qualité

supérieure répondant aux exigences les plus variées des tourments météorologiques. C'est pourquoi la conception d'un pneu toutes saisons est pour nous une discipline reine dans le domaine de la fabrication de pneus.

Mais il faudrait alors recommander des pneus « all season » à tout le monde ?

L'adéquation d'un pneu toutes saisons dépend fortement de paramètres de mobilité individuels tels que la motorisation du véhicule, les kilomètres parcourus ou la région de résidence. Ce type de pneus ne convient dès lors qu'à un certain groupe cible. <

David Anckaert présente fièrement le pneu sphérique issu de l'imprimante 3D.



En nous choisissant comme partenaire pneus, vous serez gagnant!



Bénéficiez d'avantages uniques:

- Prix attrayants
- Commande initiale de 20 pneus au minimum
- Droit de restitution de 20 %*
- Report de paiement*
- Rabais supplémentaire exceptionnel*
- 4 pneus Pirelli gratuits à partir de 60 pneus achetés

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

EN CE MOMENT

Concours

Plus de 50 voyages
événementiels
à gagner.

amag

* Pour toute commande initiale de 20 pneus au minimum passée entre le 17.8. et le 19.10.2016.



Hankook

« Les pneus toutes saisons constituent une alternative en zone urbaine »

Au salon du pneu, Hankook présente, outre sa marque principale, des produits de sa marque auxiliaire Laufenn, qui arrivera également en Suisse cet hiver. Nous avons rencontré Dietmar Olbrich, Vice President Sales & Marketing pour l'Allemagne, l'Autriche et la Suisse. Mario Borri, rédaction

■ Quelle est l'importance des pneus d'hiver en Suisse pour Hankook ?

Dietmar Olbrich : Pour les pneus d'hiver, le marché suisse représente deux tiers du volume de vente de pneus de rechange pour véhicules de tourisme et revêt donc une importance capitale pour nous. Par ailleurs, grâce à son excellent rapport qualité/prix et à son choix vaste et varié de produits, nous

décelons pour notre marque un potentiel non négligeable. En complément de notre marque phare Hankook, nous lancerons aussi notre marque auxiliaire mondiale Laufenn en Suisse l'hiver prochain.

Vos produits font-ils appel à de nouvelles technologies ?

Les pneus Hankook sont toujours à la

pointe de la technique. Notre tout nouveau pneu d'hiver, l'i*cept RS2, est doté d'un nano-mélange de silice spécial à haute dispersion et d'un caoutchouc styrène-butadiène innovant afin de prévenir efficacement le durcissement par temps froid. La nouvelle formule garantit que la bande de roulement reste élastique même à très basses températures. Cela permet de maximiser la surface de contact au sol et d'obtenir d'excellentes performances de traction et de freinage en conditions hivernales et sur route mouillée.

Que recommande Hankook pour le marché suisse en matière de pneus toutes saisons ?

Je ne peux pas formuler de recommandation pour la Suisse au sujet des pneus toutes saisons, qui constituent assurément une alternative intéressante aux jeux de pneus été et hiver en milieu urbain et en plaine. Étant donné les particularités géographiques de la Suisse, il est selon moi indispensable dans ce pays d'équiper les véhicules avec les pneus spécifiques à chaque saison (été / hiver).

Quel conseil donneriez-vous aux garages afin de stimuler la vente de pneus d'hiver même en l'absence de neige ?

En règle générale, pour des raisons de thermoélasticité du mélange de gomme, il convient de monter les pneus d'hiver dès que les températures descendent sous les 7° C. Les garagistes devraient indiquer clairement aux consommateurs que les pneus d'hiver sont recommandés dans un souci de sécurité, par exemple parce qu'ils présentent une distance de freinage plus courte par temps froid. Du côté de l'industrie du pneu, nous communiquons également ce message activement à l'intention des consommateurs. <



Dietmar Olbrich est responsable de la Suisse chez Hankook.

LES PROFESSIONNELS CHOISISSENT LEUR MATÉRIEL AVEC SOIN SWISS-SKI CHOISIT LES PNEUS PIRELLI



VIGNETTE 2017 OFFERTE

PROMOTION VALABLE
DU 15. 9. – 15.11.2016*

* à l'achat de 4 pneus Pirelli tourisme ou SUV hiver dès 16 pouces ou été dès 17 pouces auprès d'un revendeur participant du 15.9. au 15.11.2016 et inscription jusqu'au 31.12.2016 sur www.pzeroclub.ch.



WWW.PIRELLI.CH



POWER IS NOTHING WITHOUT CONTROL

En haut, dgäd: Michelle Gisin, Patrick Küng, Wendy Holdener
En bas, dgäd: Sandro Viletta, Mauro Caviezel

Michelin

« Permuter les pneus prolonge leur durée de vie »

Michelin a déjà vendu plus de 2,5 millions de pneus CrossClimate mais il a fallu un certain temps pour que le pneu toutes saisons arrive sur le marché. Michael Küster, responsable de la communication produit pour l'Allemagne, l'Autriche et la Suisse, nous a expliqué pourquoi. Mario Borri, rédaction



Michael Küster transmet aux garagistes le conseil d'un pilote de rallye allemand concernant la permutation des roues.

■ Quelle est l'importance des pneus d'hiver pour votre marque ?

Michael Küster : Le pneu d'hiver revêt un caractère essentiel pour Michelin. 40 % des pneus d'hiver produits par Michelin à travers le monde sont vendus en Suisse, en Allemagne et en Autriche. Le taux de changement de pneus hiver/été est particulièrement élevé en Suisse où il atteint 89 %.

Les pneus toutes saisons existent déjà depuis longtemps. Mais Michelin ne propose ce produit que depuis un an. Pourquoi a-t-on attendu si longtemps ?

Si nous avons tant attendu, c'est parce que nous n'avions pas encore développé le produit digne de la marque Michelin. Avec le CrossClimate, nous y sommes maintenant parvenus. Ses particularités : contrairement aux pneus toutes saisons traditionnels, qui sont des pneus d'hiver adaptés à l'été, le CrossClimate de Michelin est un pneu d'été adapté à l'hiver. Cette approche nous a permis d'améliorer le comportement routier insatisfaisant

des pneus toutes saisons par exemple sur route mouillée ou sèche. Le succès du CrossClimate nous donne raison ; jusqu'à présent, nous en avons vendu plus de 2,5 millions rien qu'en Europe.

Comment le pneu CrossClimate se comporte-t-il sur la neige ?

J'ai eu l'occasion de le tester moi-même. Au démarrage sur la neige, le CrossClimate n'était pas beaucoup moins performant que le pneu d'hiver Alpin 5 ; le profil de l'Alpin n'était toutefois pas neuf. Le CrossClimate a également été bien classé au test d'AutoBild sur les pneus toutes saisons. Il est directement arrivé en deuxième position, derrière le tout nouveau produit de Goodyear, qui bénéficie déjà de 15 ans d'expérience dans ce segment.

Les pneus toutes saisons ont un effet négatif sur les affaires des garagistes, car le client ne doit plus changer ses roues deux fois par an...

Oui, en effet. Mais ils doivent vendre à leur client ce que celui-ci souhaite. Et, en fin

de compte, vendre quatre nouveaux pneus tous les deux ans ou huit tous les quatre ans, cela revient au même. L'absence de changement hiver/été peut toutefois être compensée. Les garagistes doivent attirer l'attention de leurs clients sur le fait que la permutation régulière des roues, d'avant en arrière et inversement, prolonge la durée de vie du pneu. C'est d'ailleurs un conseil que donne le pilote de rallye allemand Armin Schwarz dans notre vidéo promotionnelle pour le CrossClimate.

En quoi le garagiste a-t-il intérêt à vendre des pneus Michelin ?

Cela lui permet de proposer à ses clients une marque extrêmement forte qui fabrique des pneus depuis plus de 125 ans. Il n'a pas à rougir de vendre des produits Michelin. Bien au contraire : 97 % des conducteurs sont prêts à recommander nos pneus. Des clients satisfaits du produit sont aussi des clients qui reviennent chez leur garagiste. <

BRIDGESTONE

POUR PLUS D'INFORMATIONS, VOIR PAGE 38

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

ROULEZ ENCORE SANS SOUCIS!

80 KM AVEC JUSQU'À 80 KM/H



INNOVATION
AWARD 2016
WINNER



NOUVEAU

DRIVEGUARD WINTER



Sécurité



Confort



Contrôle de la neige
et de la glace



Pour toutes les
voitures avec TPMS



Nexen

« Rendre les jeux de pneus été/hiver attrayants pour les clients »

Nexen est le plus ancien fabricant de pneus de Corée du Sud. En Suisse, la marque est distribuée par hostettler. Patrik Spirig, Senior Product Manager chez Pneu Service, a répondu à nos questions à Essen. Mario Borri, rédaction

■ Quelle est l'importance des pneus d'hiver pour votre marque ?

Patrik Spirig : Lorsqu'on vit en Suisse, un pays où il neige souvent, il faut de bons pneus d'hiver. C'est pourquoi ils sont très importants pour nous. Nexen s'est fortement amélioré en matière de pneus d'hiver au cours de ces dernières années. Avec le WH2, nous proposons un excellent produit sur le marché depuis l'automne dernier. Nous sommes persuadés que le WH2 sera bien noté aux tests publiés chaque année en automne. Au cours des tests réalisés en interne par Nexen, le pneu a convaincu sur toute la ligne.

Quelles sont les nouvelles technologies auxquelles le WH2 fait appel ?

Grâce à son mélange de gomme optimal et à son profil innovant, le WH2 est un pneu doté de bonnes aptitudes aussi bien sur la neige que sur sol mouillé ou sec. Voici une anecdote à son sujet : il était prévu que le pneu sorte plus tôt mais, à la dernière minute, nous nous sommes aperçus que nous pouvions encore l'améliorer. Nous avons donc de nouveau modifié le mélange de gomme avant de le commercialiser.

Nexen a présenté un nouveau pneu toutes saisons ici, au salon du pneu. Ce produit est-il adapté au marché suisse ?

Seulement dans certains cas. Chez hos-



Patrik Spirig conseille aux garagistes de recommander aux clients les jeux de pneus été/hiver pour leur véhicule.

tettler, nous pensons qu'il faut un pneu d'hiver en hiver et un pneu d'été pour l'été. Nous proposerons néanmoins le pneu toutes saisons en Suisse. Il existe des exceptions où il peut être judicieux d'opter pour ce type de pneu : par exemple, pour quelqu'un qui vit à Genève et qui dispose d'une citadine comme deuxième véhicule. On peut rouler avec des pneus toutes saisons tant que les routes ne sont pas enneigées mais, une fois qu'il neige beaucoup, ils ne sont plus vraiment adaptés.

Comment se comporte votre produit sur la neige ?

Il s'agit d'un pneu d'été doté d'aptitudes hivernales. Il n'est pas comparable à un pneu d'hiver. Sur la neige, il faut tout simplement un pneu d'hiver.

Comment les garagistes peuvent-ils attirer les conducteurs autrement en matière de pneus ?

Nous disons toujours aux garagistes qu'ils doivent rendre les jeux de pneus été/hiver attrayants pour leurs clients et leur proposer un service de garde des pneus. C'est un système simple et sûr : les roues sont hébergées dans un hôtel à pneus et gérées pendant l'entre-saison. Ainsi, les garagistes ne perdent pas le contact avec les clients, dont les visites au garage sont de plus en plus rares étant donné l'augmentation des intervalles entre deux entretiens.

En quoi le garagiste a-t-il intérêt à commander ses pneus chez hostettler ?

Il profite de notre stock. Nos onze filiales réparties dans toute la Suisse assurent une excellente disponibilité. Cela permet au garagiste de réduire son stock de pneus neufs, ce qui est un avantage très apprécié. Et même s'il lui arrive d'avoir rapidement besoin de nouveaux pneus pour un client (par exemple, s'il se rend compte au dernier moment que les pneus à monter ne sont plus en état), il n'a pas à contrarier le client. En effet, il a la possibilité de commander les pneus dans notre boutique en ligne et il les reçoit deux heures plus tard. Le client peut ainsi récupérer son véhicule en fin journée comme prévu. <



Pascal Lütolf, CEO de hostettler (à gauche) et Peter Hostettler, responsable Corporate Sales au sein du groupe hostettler.

Nokian Tyres

« Dans les pays alpins, la neige finit toujours par arriver »

Le fabricant de pneus finlandais est l'inventeur du pneu d'hiver. Nous avons rencontré Janne Kauppinen, directeur général pour l'Italie, l'Autriche et la Suisse au salon du pneu. Mario Borri, rédaction

■ Quelle est l'importance des pneus d'hiver pour Nokian Tyres ?

Janne Kauppinen : Nokian doit sa notoriété aux pneus d'hiver. Ils sont au cœur de notre activité quotidienne et représentent les trois quarts des pneus produits par Nokian, qui est considéré comme l'inventeur du pneu d'hiver. Le Nokian Kelirengas, commercialisé en 1934, était déjà doté d'une excellente adhérence sur la neige. Néanmoins, nous vendons aussi de plus en plus de pneus d'été.

Les pneus d'hiver Nokian font-ils appel à de nouvelles technologies ?

Oui, par exemple les flancs renforcés à l'aramide, un composant que l'on retrouve entre autres dans les gilets pare-balles. Cette année, cette technologie, qui rend les flancs des pneus plus résistants, est aussi utilisée dans un pneu d'hiver pour la première fois. Le matériau est cinq fois plus léger et cinq fois plus solide que l'acier. De plus, nous développons nos produits continuellement. Nous avons une règle d'or : chaque nouveau pneu Nokian doit comporter au moins trois innovations techniques, sinon, nous ne le commercialisons pas.

Les pneus « all season » sont la grande tendance ici, au salon du pneu. Nokian propose-t-il aussi ce genre de pneu ?

Puisqu'il y a une certaine demande pour ces produits, notre gamme comprend aussi des pneus toutes saisons. Mais nous ne les mettons pas en avant. Notre devise est la suivante : des pneus d'été en été et des pneus d'hiver en hiver.

Comment le garagiste peut-il stimuler la vente de pneus d'hiver même quand il ne neige pas ?

Dans les pays alpins, la neige finit toujours par arriver. Les conditions météorologiques changent très rapidement et il

faut y être préparé. On ne peut pas attendre qu'il neige pour acheter un pneu d'hiver. Grâce à la technologie numérique, le garagiste a la possibilité d'informer ses clients par e-mail lorsqu'il est temps de changer leurs pneus. De plus, nos clients ont généralement un système de garde des pneus et offrent la possibilité de prendre rendez-vous en ligne. Les garagistes peuvent aussi se démarquer par la qualité du service. Les conducteurs peuvent commander des pièces de rechange et même des pneus sur Internet, mais ils ont besoin de quelqu'un pour les monter. Ils doivent alors se rendre chez leur garagiste et c'est l'occasion pour lui de réaliser une éventuelle vente complémentaire.

D'ailleurs, les clients suisses sont prêts à payer pour un bon service.

En quoi le garagiste a-t-il intérêt à proposer des pneus Nokian ?

Il s'agit de produits d'une qualité exceptionnelle. Nokian est le seul fabricant de pneus à contrôler deux fois chaque pneu produit : visuellement et à l'aide d'une machine. En outre, nous disposons de notre propre entrepôt en Suisse. Nous sommes en mesure de livrer sur l'ensemble du territoire en 24 heures. Peu de fabricants offrent un délai si court. Nous avons aussi nos propres revendeurs pour les clients finaux : la chaîne Vianor compte six succursales en Suisse et propose un excellent service d'entretien automobile et de pneus. Nous avons de plus de solides partenariats avec nos « Nokian Authorized Dealers », au nombre de 41, qui sont des clients suisses profitant, de façon encore plus intensive et efficace, de notre soutien marketing. Citons par ex. la Promesse de Satisfaction Nokian Tyres et la Garantie Nokian Tyres Aramid. Deux garanties bien sûr aussi proposées par nos succursales Vianor. <



Le finlandais Janne Kauppinen est convaincu que les pneus d'hiver seront de plus en plus demandés dans les pays alpins.

Yokohama

« Chez nous, on parle encore les langues nationales »

Yokohama est le seul fabricant qui ne propose pas de pneus toutes saisons en Suisse. Son directeur Reto Wandfluh nous explique pourquoi. Mario Borri, rédaction

■ Quelle est l'importance des pneus hiver pour votre marque ?

Reto Wandfluh : Pour Yokohama Suisse, le marché des pneus hiver est plus important que celui des pneus été. Ils représentent les deux tiers de notre chiffre d'affaires. Avec le V905, nous commercialisons un très bon pneu hiver, que nous proposons dans de nombreuses dimensions. Le pneu a reçu l'évaluation « très recommandé » au test TCS de l'année passée, ce qui a généré une demande supplémentaire.

Les pneus toutes saisons sont tendance sur le salon du pneu, qu'en est-il chez Yokohama ?

Notre gamme ne comprend aucun pneu toutes saisons, car les pneus hiver sont le meilleur choix dans un pays comme la Suisse, où la neige tombe fréquemment. Mais si la demande vient à augmenter, nous prendrons des mesures. En réalité, un pneu toutes saisons ne peut être qu'un compromis. Le développement de pneus saisonniers n'est déjà pas chose aisée ; le pneu doit être durable, il ne doit pas faire trop de bruit, il doit garantir une bonne traction sur chaussée humide comme sur chaussée sèche et doit garantir une distance de freinage réduite. Il faudrait encore quelques années avant qu'un pneu n'offre ces performances à différentes températures, été et hiver.

Quelle autre méthode le garagiste peut-il employer pour attirer l'attention des automobilistes sur la question des pneus ?

Le garagiste a l'avantage de connaître les clients et d'être connu dans la région. Les automobilistes viennent à lui parce qu'ils lui font confiance et il doit en jouer. Il ne peut pas faire jeu égal au niveau des prix, car il existe d'autres modes d'achat meilleur marché, notamment Internet. Mais les prix dans les commerces traditionnels ont beaucoup diminué depuis la suppression du cours plancher de l'euro : les différences avec l'étranger se sont fortement réduites. Ainsi,



Reto Wandfluh loue l'indépendance de Yokohama Suisse.

les importations de pneus diminuent et le garagiste peut vendre de plus gros volumes.

Quel est l'avantage pour le marchand de pneus/garagiste de vendre des pneus Yokohama ?

Les marchands de pneus indépendants sont nos principaux clients. Ils sont indépendants, au même titre que nous. Aucune chaîne de magasins de pneus ne propose la marque Yokohama, assurant ainsi une certaine exclusivité. Nous soutenons les marchands en leur offrant du matériel publicitaire et d'autres petites choses. En outre, il

existe le Yokohama Club Network, auquel peuvent adhérer les clients Yokohama fidèles. Nous mettons à leur disposition des véhicules de remplacement Nissan aux couleurs de Yokohama, ainsi que d'autres services. Un autre avantage réside dans la capacité de Yokohama Suisse à prendre elle-même de nombreuses décisions, pour agir avec flexibilité et réagir rapidement aux besoins des marchands. Et chez nous, on parle encore les langues nationales : nos clients apprécient de voir les produits livrés par une entreprise logistique suisse. <

ABT AG

www.abt-ag.ch

> **Nouveautés de Corghi**

pd. Le nouvel assistant de direction de Corghi contrôle les données de direction en moins de dix secondes. Il suffit de garer le véhicule entre deux robots autonomes pour que l'installation mesure précisément les données sur le parallélisme et les sculptures des pneus du véhicule sélectionné, sans intervention de l'opérateur. L'appareil est livré avec une base de données complète des véhicules, ce qui permet à l'utilisateur de le manipuler facilement. Les résultats de la mesure peuvent être affichés et imprimés en un rien de temps. Contrairement à une station de contrôle d'axes conventionnelle, le Remo Rapide est plus simple et plus rapide. S'il est placé à l'entrée de l'atelier, les clients obtiennent des informations sur l'état des sculptures de leurs pneus et des données sur le parallélisme en quelques secondes. Il est ainsi beaucoup plus facile de vendre un réglage du parallélisme.

Artiglio Uniformity de la maison Corghi est une première mondiale. Cette installation permet de monter un pneu tout en diagnostiquant la roue et le pneu. Une technolo-

gie laser dernier cri et un rouleau presseur permettent de simuler de façon réaliste une pression d'appui et le roulement. L'utilisateur peut déterminer en un rien de temps la meilleure correspondance entre le pneu et la jante (matching). Un écran 22" permet d'afficher et de traiter simplement les résultats de la mesure et le réglage. La tension centrale sur la roue générée par différents cônes permet de fixer précisément la roue et donc d'obtenir une mesure extrêmement précise. Lors de la mesure, la jante et le pneu sont mesurés et analysés séparément. La profondeur des sculptures du pneu, le voile horizontal et vertical (séparément pour la jante et la roue), le voile de la jante et l'usure sont mesurés. De plus, Uniformity est conçu d'après le modèle Artiglio 500 et permet donc aussi un démontage sans contact avec la jante (technique « Leva la Leva »). <



APOLLO VREDESTEIN SCHWEIZ AG

www.apollovredestein.ch

> **Nouveau pneu hiver et toutes saisons de Vredestein**

pd. **Aperçu de la technologie du Vredestein Snowtrac 5:**

- Technologie de lamelle unique: des lamelles supplémentaires dans une multitude de formes, de directions et de profondeurs de sculpture assurent une adhérence exceptionnelle sur chaussée humide, sur neige et sur verglas
- Composé innovant 100% silice: adhérence parfaite sur neige et verglas, résistance au roulement réduite
- Zone centrale solide: stabilité supplémentaire pour une meilleure adhérence sur route sèche et mouillée
- Conception furtive: faible niveau sonore dans l'habitacle puisque le son est absorbé par les nombreuses surfaces des rainures longitudinales et latérales
- Empreinte circulaire et rainures longitudinales en forme d'escalier: faible risque d'aquaplaning, performance exceptionnelle sur route mouillée



Aperçu de la technologie du Vredestein Quatrac 5:

- Excellente performance par tous les temps: plus grande stabilité et meilleure tenue sur route sèche grâce aux rainures longitudinales extérieures asymétriques
 - Savoir-faire Vredestein Quatrac: leader dans le domaine des pneus toutes saisons depuis plus de vingt ans
 - 3D Grip Claws: adhérence parfaite dans les virages, accélération plus rapide sur la neige et la glace
 - Design intelligent et séduisant avec un côté été et hiver unique: performance optimale dans toutes les conditions
 - Écolabel européen des pneumatiques: moindre résistance au roulement, faible distance d'arrêt sur route mouillée et extraordinairement silencieux <

ROBERT BOSCH AG

www.bosch.ch

> **Alignement et calibrage originaux des systèmes d'assistance directionnelle avec le kit DAS 1000**

pd. L'ACC avec des capteurs radar, l'AFIL avec une caméra située derrière le pare-brise ou encore l'assistant de vision de nuit comptent aujourd'hui parmi les équipements de nombreux véhicules des marques Volkswagen, Audi, Skoda et Seat. Les systèmes d'assistance au conducteur (SAC) modernes doivent être entretenus régulièrement ou réajustés en cas de ré-

paration suite à un accident. Le remplacement d'un pare-brise équipé d'une caméra frontale est également concerné. L'association d'ordinateurs de contrôle des essieux 3D de Bosch FWA 4630, 4650 ou Easy 3D, de l'appareil de diagnostic des systèmes de contrôle KTS de Bosch avec ESI[tronic] 2.0 et du DAS 1000 permet d'obtenir une installation d'alignement complète. Le posi-

tionnement latéral des capteurs du système de mesure des axes Bosch permet d'orienter au mieux les panneaux de mesure du DAS 1000 devant le véhicule. La mesure précise de la géométrie des trains roulants nécessaire à la détermination des axes mobiles géométriques avec compensation du voile de la jante en roulement est tout aussi simple à réaliser. <



Plus forts ensemble.



Le réseau de vente automobile en Suisse

Tirez parti de la nouvelle offre d'autoricardo.ch et de car4you.ch et bénéficiez de solutions combinées imbattables et d'offres complémentaires attrayantes pour vous assister dans la vente de véhicules.

Pour de plus amples informations: autorricardo.ch/garagiste ou 041 769 34 64

CAR4YOU

 **autorricardo.ch**

BRIDGESTONE SUISSE SA

www.bridgestone.ch / www.firestone.ch

> **Bridgestone met DriveGuard Winter sur le marché**

pd. À la bonne heure pour le changement de saison, Bridgestone met sur le marché une version hiver de sa nouvelle technologie innovante DriveGuard. Celle-ci permet de continuer à rouler à 80 km/h sur 80 km en cas de crevaison. Cela épargne donc aux automobilistes les dangers inhérents à un changement de roue par un froid glacial. La principale caractéristique de ce pneu est son adaptabilité à presque tous les véhicules de tourisme équipés d'un système de contrôle de la pression des pneus (TPMS), quels que soient la marque et le modèle.

Comme la version d'été, Bridgestone DriveGuard Winter se distingue aussi par des flans renforcés et la technologie Cooling Fin mise au point en interne

qui réduit la chaleur provoquée par la chute de pression. Les conducteurs de presque tous les véhicules équipés d'un TPMS peuvent ainsi continuer de rouler en toute sécurité à 80 km/h pendant 80 km en cas de crevaison.

La bande de roulement évacue rapidement l'eau et la boue hors de la surface de contact. Associé au mélange avancé NanoPro-Tech, le pneu DriveGuard Winter offre une adhérence exceptionnelle sur route mouillée (catégorie B selon l'étiquetage européen des pneus).

Le pneu Bridgestone DriveGuard Winter existe en onze tailles différentes qui lui permettent de chauffer la plupart des véhicules équipés d'un TPMS. <



CAREX AUTOZUBEHÖR AG

www.carex.ch

> **Jantes d'hiver pour applications EO**

pd. Carex propose une multitude de jantes d'hiver pour applications EO, notamment fabriquées par des marques renommées comme Autec, BBS et Borbet.

Ces jantes correspondent exactement aux inscriptions (dimensions originales) de chaque réception par type. Il n'est pas obligatoire de les déclarer ni de les faire contrôler par l'office de la circulation routière.

Par exemple, le design moderne et intemporel de la jante Autec S – Skandic est parfaitement adapté à une utilisation sur les routes en hiver. Ses contours nets et ses dix rayons droits donnent une apparence de grandeur à la roue.

Couleurs au choix : argenté / noir mat

Dimensions disponibles : 6 x 15 / 6,5 x 16 / 7 x 16 / 7 x 17 / 7,5 x 17 / 7,5 x 18

Prix de vente recommandé : dès CHF 133.- / pièce, TVA incl.

Exemples d'utilisations EO sur véhicules : Audi A4 (B8), Mini Cooper (F56), Opel Astra K, Seat Ibiza, Seat Leon, VW Golf 7, VW Polo, VW Touran

Demandez notre catalogue de jantes d'hiver pour applications EO intégrées en écrivant à carex@carex.ch. <



CONTINENTAL SUISSE SA

www.conti-online.ch

> Le nouveau Continental WinterContact TS 860

pd. Avec le WinterContact TS 860, Continental commercialise un nouveau spécialiste de l'hiver pour les véhicules compacts et de classe moyenne. Le nouveau pneu améliore avant tout la sécurité: en matière de freinage, il bat son célèbre prédécesseur, le ContiWinterContact TS 850, de 5 % sur route froide et mouillée et de 4 % sur verglas; il s'avère meilleur aussi pour les manœuvres et la traction sur neige, de même qu'en termes de confort. Le kilométrage et la résistance au roulement sont identiques à ceux du modèle précédent qui s'est si bien vendu. Ce pneu d'hiver premium conçu pour l'Europe centrale et occidentale sortira en magasin à l'automne 2016. Au début, 36 articles seront disponibles en 21 dimensions pour des jantes entre 14 et 17 pouces de diamètre, mais au



moins 20 autres versions sont prévues pour l'année 2017. Le nouveau pneu d'hiver de Continental obtient les notes C pour la résistance au roulement et B pour l'adhérence sur sol mouillé selon l'étiquetage européen des pneus. Ce pneu d'hiver pour véhicules compacts et moyens remplacera successivement le pneu ContiWinterContact TS 850 qui a connu un très grand succès. Au cours des quatre années passées, ce dernier avait remporté 47 tests de comparaison de produits réalisés par la presse spécialisée européenne, des clubs automobiles et des associations de consommateurs, faisant de lui le pneu d'hiver Continental le plus prisé. <

Votre fournisseur intégral

tout autour de la roue, du pneu et des capteurs de pression

Nouveauté
Livraison
24 H



- grande disponibilité de marchandise
- Shop online avec configurateur de roues complètes
- livraison sous 24H pour toutes commandes avant 12H
- livraison franco de port
- facturation en CHF



Demandez gratuitement vos données d'accès à notre shop en ligne sous: [+49 721 6188-111](tel:+497216188111) ip-schweiz@pneu.com

Votre grossiste en pneus, jantes et roues complètes
www.interpneu.de

Interpneu

COOPER TIRE & RUBBER COMPANY SUISSE SA

www.coopertire.ch

> **Weathermaster WSC et SA2+**

pd. Le Weathermaster WSC de Cooper Tire & Rubber Company Suisse est le pneu de cet hiver à destination des SUV, dont certaines dimensions sont aussi prévues pour les véhicules de tourisme. Au cours des derniers mois, le fabricant a considérablement élargi son offre. D'après Cooper Tire, le matériau

utilisé pour la bande de roulement de ce pneu présente une forte proportion de silice et un très faible module d'élasticité et est censé assurer une adhérence optimale sur le verglas, dans la boue et sur route mouillée grâce à une faible résistance au roulement, mais aussi induire une faible consommation de carburant. En outre, le profil unidirectionnel allié à la technologie Snow Groove de Cooper promet une très bonne tenue de route sur la neige. Les microlamelles garantissent une traction exceptionnelle et un guidage latéral stable pour une conduite sûre. Pour davantage de traction sur la glace, chaque pneu WSC peut être équipé de 132 clous.

Pour les véhicules de tourisme, Cooper Tire a remanié son offre de pneus d'hiver haute performance avec l'introduction du SA2+. Grâce à un nouveau mélange utilisé pour la bande de roulement, il offre une adhérence plus élevée et est autorisé pour des vitesses atteignant 190 km/h (T), 210 (H) et 240 km/h (V). La technologie Tapered Alternating Groove (TAG = rainures alternantes en V) du nouveau pneu SA2+ et la grande pro-

fondeur des lamelles portent le freinage et la traction à un excellent niveau. Les deux pneus d'hiver existent en de nombreuses dimensions (WSC : 52 tailles de 15 à 20 pouces ; SA2+ : 54 tailles de 13 à 18 pouces).

Les deux modèles sont fabriqués en Europe. <



ESA

www.esashop.ch

> **Votre ESA : votre spécialiste du pneu**

pd. **ESA-Tecar, le pneu exclusif pour les garagistes** : en plus d'une suspension parfaitement réglée, les pneus contribuent à une expérience de conduite agréable. Votre ESA vous fournit en exclusivité, et jusqu'à trois fois par jour, le pneu pour la branche des garagistes ESA-Tecar, de même que toutes les marques principales d'équipementiers de première monte !

ESA-Tecar vient compléter la dernière génération de l'hiver 2016 : au Super Grip 9 s'ajoute le Super Grip 9 HP pour des pneus plus larges. La très bonne qualité du produit a déjà été confirmée à plusieurs reprises par le TCS ; le résultat du test « recommandable » prouve que le pneu a été conçu pour les routes suisses.



FWA 9000, la technique Bosch dans votre ESA : avec le système de mesure des essieux sans contact FWA 9000 de Bosch, la géométrie des trains roulants peut être mesurée en quelques secondes, sans perte de temps pour le montage et sans quitter le véhicule. La mesure est réalisée par des projecteurs laser infrarouge associés à deux caméras stéréo haute résolution placées dans chaque tête de mesure. Les roues sont représentées avec précision dès le premier passage, sans devoir placer aucun panneau ou module électronique sur les roues. Le FWA 9000 de Bosch peut être installé de façon flexible sur différents postes de mesure dans l'atelier et convient par exemple à un contrôle rapide de la géométrie des trains roulants dans le cadre d'une réception directe au service clients.

Nettoyage professionnel des roues : le nettoyage des roues fait également partie de l'entretien professionnel des roues. Avec ses résultats au top, la machine de nettoyage des roues New Reddy d'ESA fait des heureux parmi la clientèle, mais elle assure aussi des conditions optimales pour le maniement et le stockage des roues. Un faible prix d'acquisition et des frais d'exploitation réduits garantissent un amortissement rapide. <



FIBAG SA
www.fibag.ch

> **Le nouveau pneu d'hiver de Falken: Eurowinter HS01**

pd. Lors du développement du pneu Eurowinter HS01, les ingénieurs Falken ont misé sur quatre technologies de pointe. Le design du profil est moderne et directionnel. Le HS01 affiche un meilleur comportement sur des routes enneigées et humides ainsi qu'une meilleure résistance contre l'aquaplaning que son prédécesseur.

Le nouveau pneu Eurowinter HS01 de Falken offre une excellente adhérence en cas de neige, de glace et d'humidité. Les principaux objectifs des ingénieurs du HS01 sont une résistance contre l'aquaplaning de premier ordre et un niveau élevé de stabilité directionnelle dans toutes les conditions météorologiques. Le résultat est impressionnant: le design du profil directionnel du modèle Eurowinter HS01 a permis d'augmenter le comportement en cas de neige et d'humidité de 5 % et une hausse de 10 % de la résistance contre l'aquaplaning par rapport à son prédécesseur, l'Eurowinter HS449.



Les ingénieurs des pneus ont eu recours à quatre technologies modernes pour le nouveau HS01: True Circular Profile, Miura-Ori-Lamellen, ACP et 4D-Nano-Design.

Pour le HS01, Falken a aussi accordé de l'importance à un design du profil moderne. Le résultat est un profil qui, grâce à une nouvelle zone de surface, offre une répartition de la pression constante au niveau de la surface de contact. Ce profil ACP (Adaptive-Constant-Pressure) augmente l'adhérence, améliore la performance au freinage et la stabilité de direction ce qui a un effet positif sur l'usure.

L'Eurowinter HS01 sera disponible en dix dimensions en vue de la saison d'hiver 2016. <

Roxane Baumann
Miss Yokohama 15/16

	Yokohama W.drive V905 205/55 R16 91H
	très recommandé
	Test de pneus d'hiver www.test.tcs.ch 09/2015
	★★★★★

W.drive V905

Pour votre sécurité, pour votre voiture et l'environnement
- Pneus de qualité «made in Japan»



YOKOHAMA
www.yokohama.ch

GASSNER AG

www.gassnerag.ch

> **Tout pour les roues avec Gassner AG**

pd. Dans le cadre de son service VT « Tout pour les roues », Gassner AG propose un programme complet d'une diversité quasi inégalée, puisque Gassner AG offre une large palette de diverses machines de montage et d'équilibrage de Beissbarth.

Pour renforcer la compétence des spécialistes du pneu tout en rendant leur travail plus rentable, la société Gassner propose les produits Tiretherm et Tiresonic en plus d'une série complète de machines de montage et d'équilibrage.

Faire monter la température du noyau du pneu permet d'abaisser les forces de montage et démontage de 50 % pour un gain de temps et plus de douceur.

La nouvelle station de lavage des roues à ultrasons

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

Pour pouvoir utiliser tous les appareils de manière optimale et protéger les pneus contre les dégâts causés par le montage et le démontage, Gassner AG organise une formation consacrée au montage et au démontage afin d'augmenter la satisfaction des clients.

Pour une conduite en toute sécurité, Gassner AG propose des appareils de géométrie des trains roulants Beissbarth de qualité supérieure et d'une précision de mesure de pointe pour tous les budgets. <



HOSTETTLER AUTOTECHNIK AG

www.autotechnik.ch

> **Nexen Winguard Snow'G WH2**

pd. Le nouveau pneu d'hiver standard Winguard Snow'G WH2 Nexen Tire's avec sens de rotation.

Ses lamelles 3D en zigzag maximisent la stabilité de la direction dans des conditions routières hivernales. Le nombre optimisé de lamelles et de blocs procure une maniabilité particulièrement fiable et stable. En plus, le bord extérieur en zigzag améliore la traction sur la neige et sur le verglas.

La bande de roulement au niveau de l'épaule du pneu a aussi été renforcée, optimisant sa maniabilité sur route sèche. La lamelle présente sur cette bande préserve le grip même après l'usure du pneu.

Les sculptures courbes et diagonales

en forme de V améliorent l'évacuation de l'eau et de la neige.

Le profil en Z de la bande centrale augmente la puissance de freinage.

Le Winguard Snow'G WH2 a été développé conjointement par le service de développement basé en Corée et NTEC Francfort pour répondre aux conditions routières européennes. <



INTERPNEU

www.interpneu.ch

> **Interpneu s'attache des marques fortes pour l'hiver**

pd. Le grossiste allemand de pneus et jantes Interpneu propose cette année encore un large choix pour la saison d'hiver. Son assortiment comprend notamment la marque «Riken» dont Interpneu détient l'exclusivité en Suisse et en Autriche. La nouvelle marque Laufenn de la maison

Hankook est aussi disponible en stock chez Interpneu.

Également en exclusivité chez Interpneu, c'est logique, on retrouve les pneus et roues en aluminium de la série Platin propre à l'entreprise. Le nouveau modèle de jante Platin P73 argent polaire et noir s'ajoute à la «collection»

complète adaptée aux conditions hivernales. Les modèles sont disponibles pour de nombreux types de véhicules aux dimensions 6,5 x 16, 7,5 x 17 et 8,0 x 18. Le configurateur de pneus en ligne d'Interpneu apporte son aide lors de la recherche des jantes autorisées, mais

aussi en cas de modification de la taille des pneus ou de la sélection des capteurs de contrôle de la pression adaptés. Depuis peu, les capteurs peuvent aussi s'acheter en vrac chez Interpneu.

Les livraisons en Suisse s'effectuent dans un délai de 24 heures, y compris le dédouanement avec facture en francs suisses. Qui-

conque souhaite gagner du temps et donc de l'argent cette saison, achète simplement ses pneus, jantes et capteurs chez Interpneu sous forme de roue complète montée sans supplément. <



La jante PLATIN P73 en argent brille même en hiver.



Aussi adaptée pour la neige et le verglas : la nouvelle PLATIN P73 en noir.

UNIQUE AU MONDE – LE SYSTÈME WIR

MA CHANCE **Banque WIR**

AUGMENTATION DU CHIFFRE D'AFFAIRES / FINANCEMENTS EXCEPTIONNELS / SOUTIEN DES PME

Coopérativement vôtre!
0848 947 948, www.banquewir.ch

fischerUNDRYSER, BASEL

KSU / A-TECHNIK AG

www.ksu.ch

> Progrès avec Hunter chez KSU / A-Technik AG

pd. La machine de montage de pneus Revolution de Hunter porte bien son nom. Grâce à l'automatisation complète du processus, les erreurs sont minimisées et les différents degrés d'expérience dans votre équipe de changement des pneus sont égalisés au niveau expert. Tandis que les machines conventionnelles vous obligent à renseigner 17 points critiques, Revolution ne vous en demande que 4. L'apprentissage s'effectue sur une roue et le processus est le même pour toutes les roues, qu'elles soient équipées de pneus à profil bas ou de pneus de roulage à plat. La tête de serrage délicate sans levier

de montage évite tout endommagement de la jante et du pneu. De plus, Revolution propose la fonction Massage du talon qui améliore la portée du talon et minimise les vibrations souvent produites.

Le leader des systèmes d'alignement des essieux HawkEye Elite ne cesse de s'améliorer. Depuis l'introduction des adaptateurs QuickGrip, le montage sur les roues ne prend plus que quelques secondes. Grâce à la procédure illustrée simplement, il est facile d'utilisation et une mesure est obtenue en 90 secondes seulement. <



MICHELIN

www.michelin.ch

> Alternative attrayante sans perte de sécurité

pd. Avec Michelin CrossClimate, le fabricant de pneus français présente une alternative attrayante qui évite à de nombreux clients européens le changement saisonnier de pneus sans mettre en péril leur sécurité. Le pneu CrossClimate offre les mêmes performances caractéristiques que les pneus d'été de Michelin, notamment en termes de puissance de freinage sur route sèche ou mouillée. À cela s'ajoutent l'adhérence et le freinage qui sont comparables à ceux des pneus d'hiver de Michelin et permettent une conduite sur routes enneigées. Preuve du haut niveau de sécurité, le symbole 3PMSF (Three Peak Mountain Snow Flake) estampillé sur le flanc du pneu est réservé aux pneus qui ont justifié de leur aptitude à faire front à l'hiver lors d'un test normalisé.

Comme tous les pneus du groupe Michelin, CrossClimate se distingue par son kilométrage élevé qui contribue à maintenir

des coûts d'entretien bas sur toute la durée de vie du véhicule. La faible consommation de carburant due à une faible résis-

tance au roulement et l'excellent confort comparable à celui d'un pneu d'été sont d'autres caractéristiques notables. <



Le pneu CrossClimate de Michelin apporte sécurité, même sur de la neige ou du verglas en hiver.

NOKIAN

www.nokiantyres.ch

> **Une classe à part partout où l'hiver frappe!**

pd. Le pneu sportif WR A4 de Nokian combine on ne peut mieux manœuvre performante et adhérence fiable en hiver. Il offre une performance équilibrée dans les conditions météorologiques variables d'Europe centrale.

- Adhérence avancée Winter Grip sur

route sèche, mouillée ou enneigée grâce aux lamelles Performance fonctionnelles

- Comportement équilibré extrêmement stable, même à grande vitesse
- Confort optimal

Pourquoi choisir Nokian Tyres :

- Nokian Tyres dispose de plus de 80 ans d'expérience dans la fabrication de pneus pour des conditions extrêmes. En 1934, Nokian mettait au point le premier pneu d'hiver au monde.
- Précurseur de la technologie des pneus d'hiver et fabricant des meilleurs pneus d'hiver et pneus spéciaux au monde
- Produits de qualité pour des conditions hivernales difficiles et variables
- Bonne disponibilité des pneus tout au long de la saison

- Une équipe professionnelle et expérimentée La promesse de Nokian Tyres au consommateur: la satisfaction et la garantie Aramid de Nokian Tyres (valable pour les clients « Nokian Authorized Dealer » et chez les revendeurs Vianor).
- Depuis le début de l'année 2016, tous les pneus Nokian pour SUV sont pourvus de la technologie Aramid unique sur les flancs, qui garantit une sécurité et une solidité supplémentaires. Les flancs du pneu sont renforcés par des fibres discontinues en aramide extrêmement résistantes qui réagissent particulièrement bien à l'usure et aux entailles. <



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



L'Auditeur d'entreprise

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

établit des évaluations d'entreprise

accompagne les discussions lors de processus de succession

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

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

Une entreprise du groupe OBT

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

ABT AG



Nous vous offrons:

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

Notre conseil pour un montage sans contact:

ARTIGLIO
Master



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

Pirelli Tyre (Suisse) SA

www.pirelli.ch

> Cinturato Winter: le pneu d'hiver pour les citadines et les SUV compacts

pd. Pirelli ne cesse de compléter sa gamme de produits Cinturato: le premier à voir le jour était le pneu d'été P7, qui a établi un record dans le domaine des homologations de première monte. L'an dernier, c'est le All Season qui a été introduit sur le marché avec un grand succès. Le Cinturato Winter est le dernier-né de la célèbre famille de pneus.

Ce nouveau pneu d'hiver de Pirelli pour le marché de la seconde monte a été développé pour les véhicules de tourisme de gamme moyenne soumis à un usage intensif, tels que voitures appartenant à des pendulaires ou véhicules d'entreprise.

Grâce au design innovant du profil de sa bande de roulement, ce nouveau pneu d'hiver limite considérablement les émissions de bruit. Cela vaut à la fois pour le

bruit extérieur du pneu sur la chaussée et pour le niveau sonore mesuré à l'intérieur du véhicule. Ce pneu constitue donc également un choix de premier ordre pour les véhicules électriques et hybrides, pour lesquels le volume sonore mesuré dans l'habitacle est un des critères clés.

Le profil sophistiqué de la bande de roulement du pneu contribue à capturer la neige et à la guider vers le centre du profil, de manière à assurer, par un contact de la neige sur la neige, un maximum de stabilité et de tenue en cas de freinage.

Le nouveau Cinturato Winter offre une sécurité maximale

dans toutes les conditions d'utilisation, à quoi s'ajoutent un confort et un plaisir de conduite que l'on n'avait pas souvent ressentis avec un pneu d'hiver. Le Pirelli Cinturato Winter sera lancé sur le marché maintenant dans 30 dimensions allant de 14 à 17 pouces. <

**Yokohama (Suisse) SA**

www.yokohama.ch

> Yokohama étoffe son offre

pd. Avec pas moins de 84 dimensions, le pneu Yokohama W.drive V905, qui a réussi plusieurs tests, sera le fer de

lance de l'offre de l'hiver prochain. Avec lui, toutes les catégories de véhicules profitent de propriétés exceptionnelles

sur chaussée sèche, mouillée ou enneigée. L'assortiment comprend de nombreuses dimensions pour un diamètre de jantes allant de 15 à 22 pouces: il couvre donc la quasi-totalité du parc automobile de Suisse. Ce pneu neige écologique et unidirectionnel convient en effet aux modèles à traction, à propulsion et à transmission intégrale. Grâce aux tailles allant de 195/80R15 à 295/30R22, tous les véhicules peuvent être équipés du W.drive V905, de la voiture compacte économe à la voiture de sport puissante. Le pneu se distingue par une bande de roulement souple avec silice hydrofuge de la troisième génération ainsi que par des éléments résistants qui capturent l'eau (d'écoulement)

dans les rainures pour la guider vers l'extérieur. Grâce aux lamelles en zigzag, le profil accroche véritablement, même sur sol glissant, tandis que les pavés remplissent leur rôle porteur en cas de conduite plus rapide.

L'assortiment d'hiver de Yokohama pour les poids lourds est également très riche. Le W.drive WY01 est disponible sur le marché pour un diamètre de 14 à 17 pouces et se caractérise par sa robustesse et sa longévité. <



Mon ESA : parlons des TPMS

Importance croissante des TPMS

La multitude des systèmes de contrôle de la pression des pneus (TPMS) dans les véhicules continuera de croître au cours des prochaines années. Tous ces véhicules ont besoin de capteurs de rechange ou de capteurs pour l'équipement de pneus d'hiver, ce qui induit un énorme potentiel de chiffre d'affaires pour les ateliers grâce aux prestations correspondantes. Pour un entretien efficace des TPMS, il convient de s'outiller correctement. Quel que soit leur budget, les copropriétaires et clients d'ESA trouveront de nombreux articles différents avec des capacités et des fonctionnalités variées sur esashop.ch ESA

■ **Le configurateur de roues d'ESA :** en tant que leader de la branche, ESA a lancé l'année dernière le configurateur de roues sur esashop.ch à l'occasion du Salon de l'auto. Cet outil innovant énumère les roues adéquates, mais aussi les jantes et les capteurs TPMS adaptés au véhicule sélectionné, allégeant ainsi considérablement la procédure de commande. Les clients qui travaillent avec le nouvel outil économisent un temps précieux lors de la recherche de roues complètes adaptées.

Avantages du configurateur de roues d'ESA :

- Recherche simple des accessoires adaptés
- Accès simple aux jantes correspondantes
- Présentation conviviale de diverses informations complémentaires
- Recherche rapide des composants les mieux adaptés à chaque type de véhicule
- Gain de temps grâce à des commandes assurément justes
- Affichage de la disponibilité actuelle du produit <



Formation réussie d'ESA : « Gestion des TPMS »

■ ESA a reconduit avec brio sa formation sur le thème important des TPMS qui traite le déroulement complet de la gestion des systèmes de contrôle de la pression des pneus. Au cours de différents modules, les participants ont découvert les spécificités de l'innovation légale à chaque étape de travail et ont reçu de précieux conseils visant à réduire au maximum le surcroît de travail. D'un point de vue technique, la formation s'est concentrée sur les nombreuses exceptions et spécialités relevant de la programmation et de l'utilisation des valves et systèmes.

Conseil : les premières interrogations apparaissent dès la réception ou le diagnostic du véhicule. Le véhicule est-il équipé d'un TPMS ? Système direct ou indirect ? Quels capteurs peut-on utiliser ? Pour répondre à ces questions, le garagiste doit connaître et savoir manipuler les divers capteurs et appareils. Le configurateur de roues susmentionné que propose ESA offre un soutien précieux lors de la recherche des capteurs adaptés au véhicule, aux jantes et aux pneus.

Technique : afin d'éviter des dommages coûteux, il convient de respecter quelques règles lors du démontage et du montage des pneus équipés de TPMS très divers. La configuration varie en outre

en fonction du capteur, de l'appareil et du modèle de véhicule. Quelles sont les particularités propres à l'apprentissage des véhicules et comment réduire au maximum le surcroît de travail ? Les processus du garage doivent être adaptés.

Vente : les adaptations des processus entraînent des ajustements dans le calcul. Comment le garagiste gère-t-il le surcroît de travail et les problèmes de capacité qui en découlent ? Comment peut-il justifier les coûts supplémentaires auprès de son client ? Des conseils transparents et actifs sont essentiels à la satisfaction de la clientèle. <

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

Les spécialistes d'ESA se tiennent à votre entière disposition sur nos huit sites pour répondre à toutes vos questions concernant les TPMS. N'hésitez pas à nous contacter !
www.esa.ch
www.esashop.ch

Une coupe et un diplôme pour le 20 000^e CheckEnergieAuto

Un grand soleil pour un événement marquant



Dans le décor pittoresque du massif des Churfirsten, Dario Cologna remet à Urs Raschle (au centre) et à Ignaz Schelbert la coupe et le diplôme pour le 20 000^e CheckEnergieAuto.

Le CheckEnergieAuto a franchi une nouvelle étape à la mi-août : Dario Cologna, l'ambassadeur du CEA, a récompensé le garage Raschle, de Walenstadt, au pied des Churfirsten, pour le 20 000^e contrôle réalisé. Sascha Rhyner, rédaction

■ Même le temps était au diapason : sous un soleil radieux, les sommets des Churfirsten se détachaient superbement sur le ciel azur. C'est dans ce décor de carte postale qu'Ignaz Schelbert, conseiller à la clientèle de la société Raschle GmbH de Walenstadt, et Urs Raschle, propriétaire de la société, ont été mis à l'honneur. Dario Cologna, ambassadeur du CEA, leur a remis une coupe et un diplôme pour le 20 000^e CheckEnergieAuto. Ce service a ainsi permis de prévenir les émissions de près de 25 000 tonnes de CO₂.

« Nous sommes très fiers d'avoir effectué le 20 000^e CEA dans notre garage », a déclaré Urs Raschle, avant d'admettre que son entreprise a eu besoin d'un peu de temps pour reconnaître la valeur de ce service. « Nous voulons proposer quelque chose que les autres garages n'ont pas. Nos clients ont des réactions très positives à l'égard du CEA. » La visite du triple vainqueur olympique de ski de fond, qui a également attiré un journaliste de la presse régionale à Walenstadt, devrait permettre d'accroître la notoriété de l'offre de CEA sur la Sarganserstrasse. « C'est une excellente publicité », a expliqué Urs Raschle. La

coupe et le diplôme obtiendront donc une place d'honneur dans l'espace d'accueil du garage. « Les clients doivent demander ce que signifie cette coupe », a-t-il poursuivi.

Le garage Raschle n'est pas un cas isolé. Si les garagistes suisses ont mis plus de 3 ans pour franchir la barre des 10 000 contrôles, ils ont doublé ce nombre en 14 mois seulement. « Cela montre que ce ser-



Le conseiller à la clientèle Ignaz Schelbert à son poste, avec la coupe bien en évidence.

vice économique et écologique des garagistes UPSA a fait ses preuves et se révèle de plus en plus apprécié », a conclu Urs Wernli, président central de l'UPSA.

Enthousiasme du côté de l'Office fédéral de l'énergie

« Nous sommes très fiers de toutes les entreprises UPSA proposant le CheckEnergieAuto jusqu'à présent », déclare Urs Wernli. Cela montre que le garagiste se transforme de plus en plus en prestataire pour les questions liées à la mobilité et à l'environnement. Dans un même temps, Urs Wernli loue la collaboration avec l'Office fédéral de l'énergie (OFEN) : « C'est ensemble que nous avons développé et encourageons maintenant le CheckEnergieAuto. C'est aussi selon moi un bon exemple de collaboration possible et souhaitable entre l'État et l'économie privée ». C'est également l'avis de l'OFEN : « Le CheckEnergieAuto compte ainsi parmi les produits les plus réussis développés par une association professionnelle avec le soutien de SuisseEnergie dans le domaine de la mobilité », explique Hermann Scherrer, responsable adjoint de la mobilité à l'OFEN. <

Autotecnica / Brain-Village

« Le Brain-Village dispose d'un emplacement attractif »

Le salon « autotecnica.ch » fait une pause d'un an après la nouvelle édition de 2015. Dans une interview sur les championnats des métiers, Peter Krieg, initiateur et organisateur de l'événement, revient sur le Brain-Village 2016 et sur la poursuite de l'« autotecnica.ch » en 2017. Sascha Rhyner, rédaction



Peter Krieg explique les raisons de l'annulation de l'« autotecnica.ch » 2016.

■ M. Krieg, pourquoi le salon « autotecnica.ch » n'a-t-il pas lieu en 2016 ?

Peter Krieg : La raison principale en est que la halle 9 n'est pas disponible car elle est utilisée par la ville de Zurich pour l'hébergement de réfugiés. L'organisation du salon « autotecnica.ch » dans les halles 1 et 2 constitue un défi beaucoup trop ambitieux. D'un point de vue économique, le salon spécialisé aurait pu être organisé cette année. Actuellement, le SAA déploie d'importants efforts pour redonner vie à la halle 7 grâce à un nouveau concept. Le potentiel des deux salons étant similaire, certains exposants étaient quelque peu déçus. Il est cependant important que la halle 7 du Salon de l'auto et l'« autotecnica.ch » ne se concurrencent pas mais se complètent. Repousser le salon « autotecnica.ch » d'une année est la bonne décision pour la branche et toutes les parties impliquées, comme l'ont confirmé les exposants avec lesquels nous avons été en contact. Nous pouvons ainsi planifier l'« autotecnica.ch » pour l'automne 2017 en toute sérénité.

À quoi doit ressembler, selon vous, l'« autotecnica.ch » pour compléter idéalement la halle 7 du Salon de l'auto ?

L'« autotecnica.ch » doit s'adresser aux

fournisseurs qui souhaitent présenter leur offre aux garagistes mais qui n'ont pas les moyens financiers ni humains de s'offrir un stand à Genève. L'« autotecnica.ch » permet par ailleurs aux entreprises de deux ou trois salariés ou aux nouveaux venus comme Sonic ou Ashuki de se présenter auprès d'une clientèle plus large. Notre branche est facile à appréhender et quatre jours suffisent pour nous permettre d'accompagner dans une mesure satisfaisante l'ensemble des garagistes.

Le Brain-Village a remporté un grand succès en 2015. Qu'advient-il de cet événement qui était prévu dans le cadre du salon « autotecnica.ch » ?

Le Brain-Village et les championnats des métiers seront intégrés à l'Auto Zürich. J'avais mis ce plan B sur les rails avec Karl Bieri pour le cas où l'« autotecnica.ch » tomberait dans l'impasse. Karl Bieri et l'Auto Zürich ont dès le départ été nos partenaires. Sans eux, la nouvelle édition de l'année dernière n'aurait jamais pu voir le jour. Les rênes restent toutefois entre les mains des organisateurs de l'« autotecnica.ch » ; nous avons par ailleurs établi des contacts avec les associations et les écoles.

Quels seront cette année les temps forts du Brain-Village, organisé en parallèle des championnats des métiers ?

Le programme est déjà largement défini, même si quelques incertitudes empêchent bien entendu de fixer définitivement les conditions-cadres. Un événement sera très certainement organisé par le MechaniXclub d'ESA. Nous offrons également une plate-forme destinée à la formation professionnelle et proposerons une soirée rassemblant les formateurs, l'UPSA, les CI et toutes les écoles. La promotion des jeunes nous tient beaucoup à cœur. Nous ne nous concentrons pas uniquement sur les jeunes qui ont déjà commencé un apprentissage ou trouvé une place d'apprentissage. Nous avons ainsi contacté 400 écoles afin que les élèves qui s'apprêtent à choisir leur métier puissent dresser un bilan. Ces derniers pourront effectuer gratuitement le test d'aptitude de l'UPSA au Brain-Village. Le Brain-Village bénéficiera par ailleurs d'un emplacement attractif au sein de l'exposition : nous serons totalement incontournables. Pour l'association et les écoles, la présentation au public de leurs requêtes sera d'autant plus intéressante.

La deuxième édition de l'« autotecnica.ch » aura lieu du 19 au 22 octobre 2017. Quelles sont vos réflexions à ce sujet ?

Pour des raisons de place, l'organisation du salon en parallèle de l'Auto Zürich ne sera pas non plus possible en 2017. Nous allons développer le concept qui était prévu pour cette année. Le format semble être le bon et l'intégration du Brain-Village en constitue un élément important. Nous allons évidemment voir si les nouveautés de la halle 7 feront leurs preuves au Salon de l'auto. <

Campagne de communication sur le CEA

Le CheckEnergieAuto met la gomme

Une campagne de communication multimédia, ultramoderne et de grande envergure pour le CEA sera lancée le 12 septembre prochain. Elle vise, d'une part, à inciter les automobilistes à effectuer le CEA et, d'autre part, à encourager un maximum de garagistes UPSA à participer activement au programme. Elle devra, en outre, permettre de renforcer l'image des garagistes suisses en tant que prestataires de services responsables. Cette campagne bénéficie du soutien actif de l'Office fédéral de l'énergie (OFEN). Reinhard Kronenberg, rédaction



■ Plus de neuf millions de contacts publicitaires devraient être générés en l'espace de seulement trois mois par l'intermédiaire du réseau d'Admeira, la nouvelle grande régie publicitaire fondée par Ringier, Swisscom et la SSR. Ce réseau compte des sites Internet à forte pénétration, tels que search.ch, local.ch, bluewin.ch, blick.ch, ou encore le site de Teletext. Plus de 80 % des internautes de Suisse pourront ainsi être touchés. Le partenariat publicitaire avec Admeira a été décidé non seulement en raison de la taille du réseau de celle-ci, mais aussi parce qu'elle rassemble tous les éléments nécessaires à une campagne réussie : environnements publicitaires haut de gamme, très forte pénétration, possibilité d'attirer de façon ciblée certains groupes d'utilisateurs, compétences journalistiques et études de marché concomitantes. Pour l'UPSA, il s'agit d'une campagne sans précédent, montrant l'importance que l'Union accorde au service CEA, et donc à l'image des garagistes.

Stimuler la demande de CEA

Chapeauté par Viva AG, l'agence de communication de l'UPSA, cette campagne doit permettre d'atteindre plusieurs objectifs : elle vise en premier lieu à accroître la notoriété du service « CheckEnergieAuto », auquel le grand public n'accorde pas encore la place que les quelque 1000 garagistes certifiés CEA souhaiteraient le voir occuper. Cette situation est compréhensible, dans la mesure où le CEA, hormis lors de son lancement il y a quatre ans, n'a pratiquement pas fait l'objet de mesures publicitaires.

- Autre objectif important de la campagne, faire en sorte que le public intègre le message selon lequel le CEA est avantageux tant pour le portefeuille (avec une économie annuelle pouvant atteindre CHF 360.–) que pour l'environnement, grâce à la baisse des émissions de CO₂ qu'il permet (0,6 t par véhicule et par an).
- Elle a donc pour but d'accroître sensiblement la demande des automobilistes pour ce service à la fois économique et écologique, non seulement sur Internet, mais aussi directement auprès des garagistes.
- Pour l'UPSA, il est également primordial que cette campagne profite à tous les garagistes UPSA. Elle doit en effet positionner le garagiste en tant que prestataire de services et conseiller en mobilité, aidant les automobilistes à améliorer leur efficacité énergétique, à faire des économies et à préserver l'environnement.
- Le nombre de garagistes UPSA actifs et certifiés CEA doit augmenter.
- La campagne aura en outre des retombées pour d'autres projets routiers soutenus par SuisseEnergie, tels qu'EcoDrive et co2auplaner.

Dans le cadre de cette campagne, une page spéciale sera mise en place sur le site du CheckEnergieAuto (www.checkenergieauto.ch) ; elle permettra aux internautes de trouver rapidement toutes les informations utiles sur le CEA, à commencer, bien entendu, par le moteur de recherche de tous les garages certifiés CEA les plus proches.



Supplément du magazine Blick de 16 pages

La campagne fera également l'objet d'un supplément du magazine *Blick*, tiré à 150 000 exemplaires à l'intention de 660 000 lectrices et lecteurs. Ce supplément de 16 pages, accompagné d'une offre concrète pour les lecteurs, paraîtra le 29 octobre. La version française paraîtra le 2 novembre dans *L'Illustré*.

Contrôle de l'efficacité

La campagne de cet automne pour le CEA revêt une importance prépondérante, non seulement pour l'UPSA, mais aussi pour Admeira elle-même, car la régie publicitaire entend exploiter cet exemple pour démontrer l'efficacité réelle des campagnes multisupports. C'est pourquoi ses résultats seront analysés en profondeur par deux grandes sociétés suisses d'études de marché. Cette analyse portera notamment sur les points suivants :

- la pénétration du message selon lequel le CEA est avantageux tant pour le portefeuille que pour l'environnement;
- les arguments avancés qui sont le mieux reçus;
- la pertinence du CEA en tant qu'offre des garagistes;
- la crédibilité du garagiste en tant que prestataire aidant ses clients à faire des économies et à adopter un comportement responsable;
- le succès du site Internet du CheckEnergieAuto auprès des visiteurs.

À l'issue de la campagne, l'UPSA réalisera elle-même une enquête afin de déterminer l'importance de la hausse de la demande de CEA ainsi que le nombre de nouveaux partenaires UPSA proposant le CEA.

Une collaboration exemplaire

La campagne bénéficie du soutien, tant conceptuel que financier, de SuisseEnergie, le programme de l'Office fédéral de l'énergie (OFEN) pour l'efficacité énergétique et les énergies renouvelables. Très reconnaissante de cette collaboration, l'UPSA ne cache pas sa fierté : « Nous avons créé le CEA ensemble et c'est ensemble que nous en assurons la promotion », explique Urs Wernli, président central de l'UPSA. Selon lui, le CEA est « l'exemple type de la manière dont le secteur public et le secteur privé peuvent, et doivent, collaborer. » <



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

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



Pneus d'hiver de Derendinger. Pour les meilleurs garages.

Commander des pneus en ligne
et collecter des Happy Points



Le plus grand portail Internet de la branche
automobile suisse www.agvs-upsa.ch

Des nouvelles pertinentes pour le garage.
Actualisées plusieurs fois par semaine.
Aussi pour les personnes en formation.

www.metiersauto.ch

www.checkenergieauto.ch

Chaque mardi dans votre boîte e-mail
personnelle – abonnez-vous maintenant
à la newsletter de l'UPSA !



Nouveaux garagistes du mois juin/juillet : Raschle, Walenstadt (SG) / Ritzmann, Hombrechtikon (ZH)

Très motivés pour le CEA

Les deux nouveaux garages CEA des mois de juin et juillet ont un point commun : celui de réaliser le CheckEnergieAuto depuis peu mais plein gaz ! Ils font donc une entrée fracassante dans les premiers rangs du classement CEA. **Mario Borri**, rédaction

■ Urs Raschle, directeur du Garage Raschle GmbH: « Cela fait longtemps que nous connaissons le CheckEnergieAuto. J'en avais entendu parler pendant une formation continue à l'UPSA. Et, bien entendu, la campagne avec Dario Cologna nous l'a fait mieux connaître » Walenstadt est en outre labellisée Cité de l'énergie ; il était donc quasiment impossible de ne pas mettre en place le CEA, ajoute-t-il en souriant.



Urs Raschle, directeur du Garage Raschle avec une Subaru Levorg.

Excellentes réactions de la part des clients

Quel est le secret d'une telle réussite ? Comment parvenir à réaliser autant de CEA en dehors de la saison de changement de pneus ? Shelbert explique : « Nous avons tous abordé le sujet avec une forte motivation, et avons réalisé ce contrôle gratuitement sur chaque voiture qui quittait le garage, répond Urs Rasche. Nous soutenons le CEA à 100 %. » Les clients ont très bien réagi, ils ont montré un vif intérêt lors de l'entretien de restitution de leur véhicule et ont voulu savoir ce qui avait été fait.



label Cité de l'énergie, poursuit Urs Raschle. Mais nous ne voulons plus proposer le CEA entièrement gratuitement. Notre message sera donc : payez ce que vous voulez pour le CEA, l'environnement nous tient à cœur » conclut Urs Raschle.

Mark Ritzmann, directeur des ventes et du marketing du Garage Ritzmann AG : « Nous avons suivi pendant longtemps les reportages sur le CEA dans les médias de l'UPSA, mais nous n'avions pas encore vu son potentiel jusqu'à présent », avoue Mark Ritzmann, directeur des ventes et du marketing, pour justifier l'intégration tardive du CheckEnergieAuto dans l'offre de services de l'entreprise. Un rapport d'AUTOINSIDE dans lequel le nouveau garagiste CEA du mois de mars, le Garage Tinner, à Baden, dévoilait sa recette du succès CEA, a été déterminant. M. Ritzmann précise : « Lorsque j'ai lu que le Garage Tinner avait ajouté le CEA dans ses travaux d'entretien, ça a été une révélation pour moi. »

Une plus grande responsabilité environnementale

Le CheckEnergieAuto s'inscrit parfaitement dans la réorientation qui s'est opérée récemment au sein du Garage Ritzmann. « Nous assumons de mieux en mieux nos responsabilités vis-à-vis de l'environnement. Des entreprises spécialisées collectent tous les produits chimiques pour les éliminer et la station de lavage est équipée d'un dispositif de recyclage. Avec le CEA, nous aidons maintenant nos clients à préserver les ressources », explique Ritzmann.

Le CEA intégré aux travaux d'entretien

Le Garage Ritzmann réalise lui aussi automatiquement le CEA dans le cadre des travaux d'entretien. M. Ritzmann commente : « Lorsque nous rendons son véhicule à notre client, nous lui transmettons également le certificat CEA en lui expliquant de quoi il s'agit. Les réactions suscitées jusqu'à présent sont toutes très positives. » <

« Payez ce que vous voulez »

La dynamique équipe, chapeautée par les frères Raschle, Urs et Beat le chef d'atelier, ne compte pas se reposer sur ses lauriers. Une campagne est en effet prévue pour intensifier la promotion du CEA. « Nous voulons mettre en place une boîte CEA bien visible, avec la silhouette cartonnée de Dario Cologna et le

www.checkenergieauto.ch



Le team du garage Ritzmann (de g. à d.) : Noemi Toma, Mark Ritzmann, Sarah Kuhl, Alfred Ritzmann, Marco Guimarães, Max Furer, Sarah Schaufelberger, René Wey et Ivan Zellweger.

« Petit-déjeuner des garagistes » au Garage G. Gut AG de Dallenwil (NW)

« S'il n'y avait que le prix, nous

Aujourd'hui comme hier, la branche automobile suisse se trouve entre les mains des hommes. Mais le bastion vacille : de plus en plus d'entreprises sont dirigées et gérées adroitement par des femmes. Le meilleur exemple en la matière est le Garage G. Gut de Dallenwil, dans le canton de Nidwald, où une femme a su s'imposer, même si cela déstabilise certains clients masculins. Reinhard Kronenberg (texte) et Mario Borri (photos), rédaction

■ « Non, mais ça va pas ?! » Ce fut la réaction d'Annemarie Gut lorsque, à 20 ans, elle fut confrontée pour la première fois à l'idée de travailler dans le garage de ses parents. Dix ans plus tard, les choses changeaient soudainement : son père Gregor venait de survivre à un infarctus et se trouvait heureusement sur la voie de la guérison. Les circonstances ont toutefois fait ressurgir l'idée vieille d'une décennie. Annemarie Gut, une jeune femme sans chichis, a pris un congé sans solde et le taureau par les cornes pour l'aider à traverser cette période difficile. Elle est finalement restée et se trouve aujourd'hui à la tête d'une en-

treprise modèle de taille moyenne à Dallenwil, dans le canton de Nidwald, avec son frère Gregor. Lui aussi est arrivé là sur le tard après avoir appris la maçonnerie, puis réussi un apprentissage supplémentaire de mécanicien d'automobiles pour diriger maintenant l'atelier du garage. Comme pour sa sœur, il était « hors de question » à l'époque de reprendre l'entreprise parentale.

Une femme à la tête d'un garage ? Ce qui ne devrait poser aucun problème continue malheureusement de le faire : « On me demande parfois si je peux appeler

le patron pour répondre à une question concernant une voiture », explique Annemarie Gut en riant. En général, la glace se brise au plus tard lorsqu'elle donne des renseignements avisés dans le cadre d'une vente. Pourtant, il existe encore des clients qui souhaitent être servis par un homme « parce que l'on continue de croire que les hommes sont plus compétents dans ce domaine. » Cela ne la dérange en rien : dans un tel cas de figure, elle appelle son vendeur Philipp Murer.



ne serions pas compétitifs »

Les pièges de l'entreprise familiale

Depuis l'arrivée de la fille, G. Gut AG est devenue une véritable entreprise familiale. Le père travaille encore en tant que patron senior : il s'occupe de l'entretien du garage, pour lequel il a planifié la transformation et l'agrandissement, et prête main-forte. « Il s'investit dès qu'on le lui demande, mais il nous laisse diriger l'entreprise, mon frère et moi », explique Annemarie Gut, consciente de sa chance. Anna, leur mère, est une femme vive, à la poignée de main

ferme et au regard attentif. Elle tient l'accueil et la caisse de la station-service. En plus des quatre membres de la famille Gut, six employés travaillent dans le garage. À Dallenwil comme ailleurs se posent les problématiques spécifiques aux entreprises familiales : d'un côté le père et la mère qui





Photo de famille : Annemarie et Gregor Gut dirigent ensemble l'entreprise parentale.

ont fondé et développé l'entreprise, de l'autre les jeunes qui ont grandi à une autre époque, qui ont leurs propres idées et leur propre conception philosophique de l'entreprise. Une telle configuration entraîne toujours son lot de désaccords. « Mais ça se passe vraiment bien », affirme la fille tandis que son frère acquiesce. D'après eux, il est plus important de veiller à ne pas faire coexister deux mondes dans l'entreprise : d'un côté le noyau dur de la famille propriétaire qui se connaît très bien et qui se comprend généralement sans grand discours, de l'autre le reste du personnel.

Ainsi, l'ambiance qui règne dans l'entreprise est particulièrement familière et sympathique. « Nous tirons sans conteste notre force du fait que nous plaçons la clientèle au centre de nos préoccupations », explique Annemarie Gut. Cela implique des services comme le contrôle des phares et des liquides lors d'un simple changement de pneus, et le nettoyage du véhicule à la fin d'un entretien est une évidence. Cet état d'esprit lui vient certes de la philosophie familiale, mais c'est aussi une recette qui fonctionne bien face à la concurrence croissante d'Internet : « Si nous misions uniquement sur les prix, nous ne serions pas compétitifs », analyse Annemarie Gut, « nous ne pouvons nous démarquer de façon décisive que par nos services et une forte fidélisation de la clientèle. »



Machine historique : Gregor Gut Senior travaillait déjà sur ce tour.

Une bonne situation et un bon service

Divers facteurs participent à la réussite du Garage G. Gut : sa situation sur la route cantonale qui traverse la vallée de Stans à Engelberg lui assure une bonne fréquentation de la station-service comme de l'atelier. Quand des touristes ont un problème avec leur voiture, qu'il s'agisse de Suisses ou d'étrangers, ils s'arrêtent ici. Souvent, les résidents secondaires profitent de leur bref séjour pour faire l'entretien de leur voiture. La station-service attire plus de monde dans le showroom puisqu'il faut passer à côté des nouveaux modèles Ford et Subaru pour accéder à la caisse.

De plus, de nombreux Engelbergeois déposent leur véhicule à Dallenwil pour l'entretien depuis que la concession Subaru d'Engelberg

Le travail sensé des apprentis

Une autre spécialité s'ajoute à cela : lorsque l'atelier n'est pas débordé, les personnes en formation en profitent pour remettre en état de bonnes occasions qui pourront servir de jeunes conducteurs. « Ce travail ne doit pas être envisagé d'un point de vue financier », explique Gregor Gut, « mais il nous permet dans la plupart des cas de fidéliser cette clientèle pour les années à venir et de vendre plus tard des véhicules plus grands et plus chers. »

PERSONNELLE, DURABLE, CONFORME À LA LOI

L'ÉLIMINATION INTELLIGENTE



Altola
Déchets spéciaux;

Huiles usagées, liquide de freins, filtres à huile, batteries, pare-chocs, vitres ou pneus : en tant que partenaire expérimenté de garages automobiles, nous vous facilitons la vie en ce qui concerne la récupération et l'élimination de tous types de matériaux et de déchets spéciaux.

0800
Die Nummer 0800 Altola
Le numéro 259652

Webshop: simplicité et confort

Il n'y a pas plus simple: notre boutique en ligne vous permet de nous transmettre vos mandats 24h/24, en tout confort et exactement quand cela vous convient. www.altolashop.ch



Une aide bienvenue : Annemarie Gut n'hésite pas à mettre la main à la pâte dans l'entreprise.

a disparu. Dans certains cas, ils peuvent même laisser leur véhicule le matin au mécanicien qui habite lui-même à Engelberg et le leur rapporte le soir : voilà un service très apprécié que peu de garages peuvent proposer sous cette forme. Les relations durables sont tout aussi utiles à la stabilité du chiffre d'affaires. La part de clients fidèles est très élevée, et cela tient également au fait que la majeure partie du personnel travaille ici depuis de nombreuses années, voire depuis des décennies. Le chef d'atelier et un mécanicien viennent de prendre leur retraite après 45 années passées dans l'entreprise. « Ils connaissaient chaque client et leurs véhicules depuis longtemps. Cela ajoute une touche très personnelle et donc une base solide à des relations commerciales durables », constate Annemarie Gut avec satisfaction. Acheter des voitures et les faire réparer « a toujours été une question de confiance et ça le reste. »

Naturellement chaleureuse

Annemarie Gut se préoccupe de l'évolution du réseau de concessionnaires en Suisse. D'après elle, les constructeurs se moquent de plus en plus de la particularité des marchés locaux, bien qu'elle ait fait ses preuves. Elle est convaincue que la tendance à réduire le réseau est une erreur que l'on paiera plus tard : « Ici, personne ne parcourt 40 km pour



La station-service et le kiosque sont aussi ouverts le samedi matin.

un entretien », assure-t-elle. Il est de plus en plus difficile de trouver son souffle avec les directives imposées et l'obligation d'investir toujours plus. Elle aimerait voir « moins de stratégies à court terme et qu'elles soient compensées par des mesures plus raisonnables et terre à terre. »

Puis on klaxonne à l'extérieur : voilà la camionnette du petit-déjeuner qui s'arrête ici chaque jour. Annemarie Gut reporte sans manière sa tâche suivante, achète des croissants et des beignets, ramène encore du café et dit : « Mettez-vous à votre aise et servez-vous ! » Ainsi s'exprime sa cordialité. <

AUTOINSIDE rend visite à votre entreprise

Afin de partager le quotidien des membres de l'UPSA, la rédaction d'AUTOINSIDE se rend régulièrement dans un garage affilié. Un entretien a lieu sur les réussites, les échecs et les défis de l'entreprise, qui débouche sur un portrait de celle-ci dans notre revue. Nous rendons aussi visite aux petites entreprises ! Vous souhaitez nous recevoir ? Envoyez-nous un petit message à l'adresse :

redaktion@autoinside.ch

Service de pneu professionnel



Rechauffeur de roues



Démonte-pneus avec fonction innovative



Equilibreuse hightech pour service de pneu optimal

Connaissance donne compétence



Machine à nettoyer des roues par bain ultrason

GASSNER AG

BEISSBARTH

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

Automechanika de Francfort, du 13 au 17 septembre 2016

Nouveaux exposants et encore plus d'innovations

La 24^e édition du salon Automechanika de Francfort nous réserve un nouveau concept d'exposition. Le plus grand salon au monde dédié à l'équipement d'atelier, aux pièces détachées et accessoires devient encore plus intéressant pour les visiteurs professionnels.

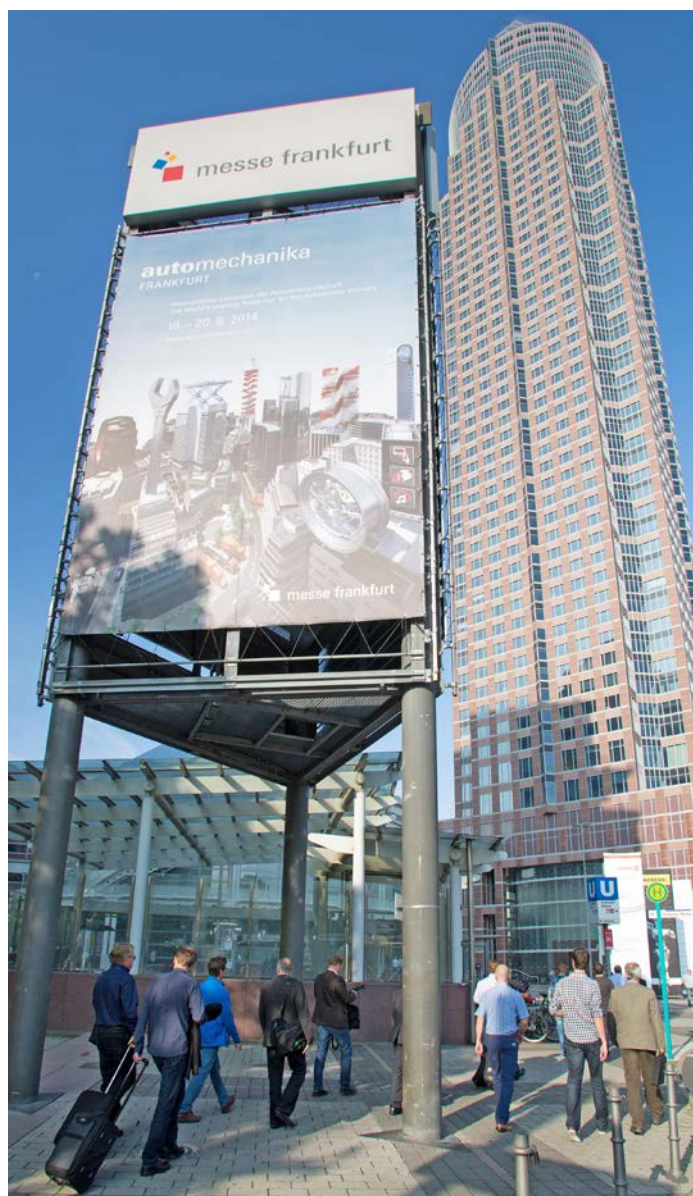
■ pd. Depuis la première édition de l'Automechanika à Francfort en 1971, la salle d'exposition Repair & Maintenance représente le cœur du salon. Elle est pour ainsi dire la cellule souche à partir de laquelle a grandi le plus important salon professionnel au monde pour l'équipement d'atelier et l'entretien. Même si 24 éditions ont déjà eu lieu, les produits, services et prestations pour l'équipement d'atelier, l'outillage, la peinture ou la remise en état de la carrosserie, le remorquage, l'assistance en cas d'accident et les services mobiles ont pris une dimension particulière.

Halles 8 et 9 dans la ligne de mire

L'Automechanika de Francfort tient compte du besoin croissant en produits et services relatifs aux climatisations, aux systèmes de contrôle et à l'assistance conceptuelle dans l'atelier, en organisant l'occupation des halles en conséquence. Les halles 8 et 9, qui sont traditionnellement le pôle d'attraction majeur des visiteurs professionnels venus des ateliers, sont dans la ligne de mire. Afin de continuer à augmenter la qualité, les stands des deux halles se concentrent sur l'offre en forte croissance des produits et services ayant trait à l'équipement des ateliers et services de fournisseurs de renom bien établis dans cette branche. Les visiteurs professionnels retrouveront ici toutes les PME habituelles spécialisées dans l'équipement d'atelier, mais aussi des acteurs internationaux du secteur des pièces détachées qui présenteront des solutions globales spécialement conçues pour les ateliers. Bosch et Mahle Service Solutions en feront partie, mais aussi des constructeurs comme Peugeot Citroën.

Changement de halle pour Hella Gutmann

Hella Gutmann Service Solutions, par exemple, déménage. Cette année, le spécialiste de l'entretien présentera ses produits et prestations aux ateliers non pas dans la halle 8, comme à son habitude, mais dans la halle 9. Ce changement de site est une conséquence logique de l'augmentation continue de la palette de produits de l'entreprise au cours de ces dernières années. Le nouveau stand de Hella Gutmann Solutions occupe une surface d'environ 75 m² qui reflète sa vaste palette de produits, notamment l'équipement professionnel



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



T: 062 285 61 30

F: 062 285 61 01

E: info@fibag.ch

pour les ateliers et les concessionnaires ainsi que les solutions spéciales pour les organisations et entreprises du secteur automobile.

L'accent sur la numérisation

L'entreprise informatique Cormeta AG, spécialisée entre autres dans les solutions professionnelles tout-en-un basées sur SAP, compte aussi parmi les exposants de la halle 9. L'expert informatique profitera de sa présence à l'Automechanika pour présenter une nouvelle solution complète des processus d'atelier basée sur la solution de branche Tradesprint de SAP. L'entreprise se trouvera en excellente compagnie puisque de nombreux prestataires établis cette année dans les halles 8 et 9 consacreront davantage leurs produits et services à la montée de la numérisation des processus d'entretien. Des exposants traditionnels comme MAHA, Snap-On, Nussbaum, Autop Maschinenbau ou Texa, qui ont toujours su captiver avant tout avec des stands imposants et des pièces d'exposi-



Photo: Messe Frankfurt Exhibition GmbH / Pietro Suter

Les exposants traditionnels comme MAHA intègrent de plus en plus souvent l'électronique et les logiciels dans leurs produits. Photo de l'Automechanika 2014.

tion lourdes pour l'équipement d'atelier, intègrent de plus en plus l'électronique et les logiciels dans leurs produits afin de proposer de nouveaux processus d'entretien, numérisés. Cela s'applique aussi aux exposants de produits d'entretien des pneus qui sont mieux représentés à Francfort cette année

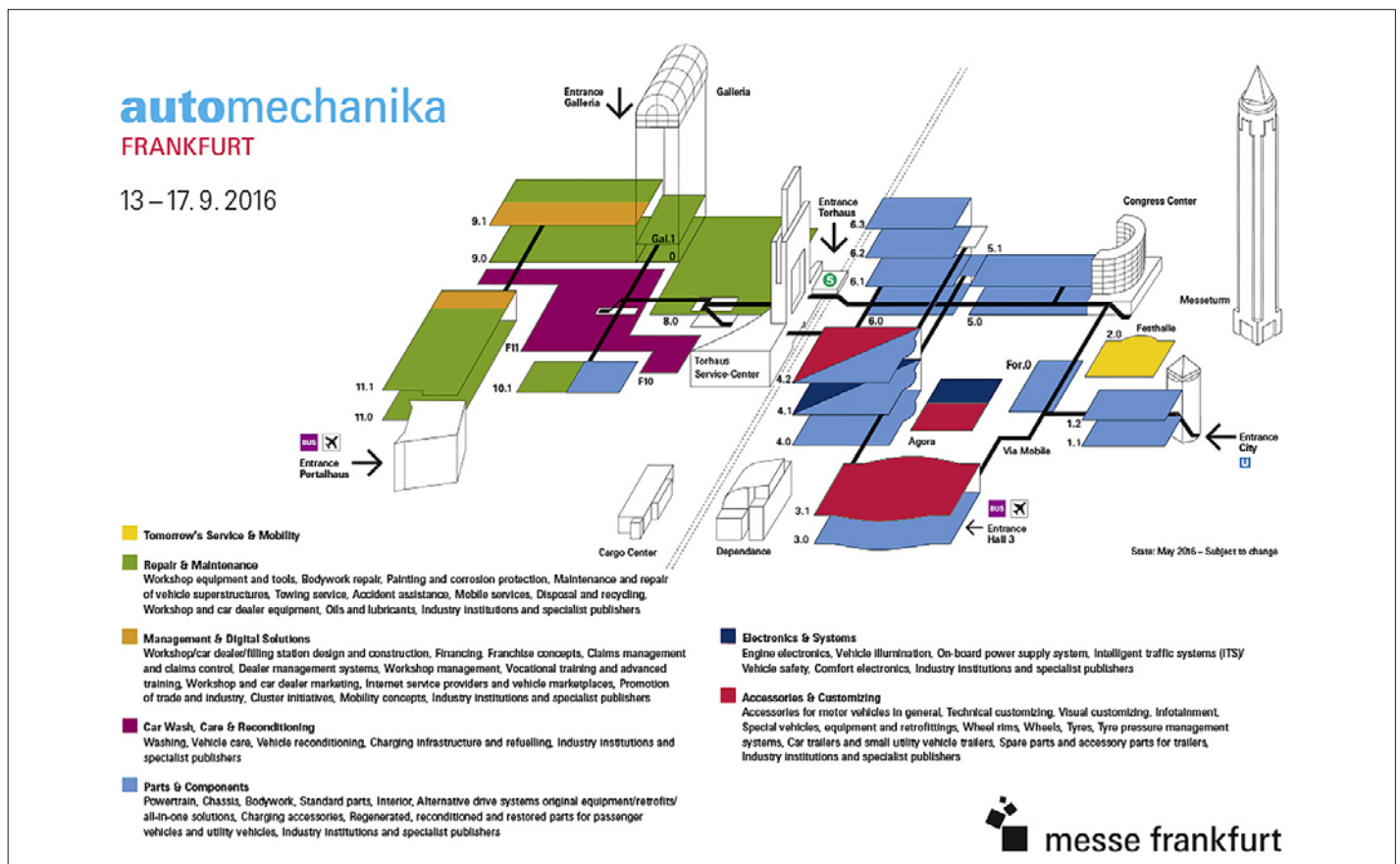
avec Corghi, Ravaglioli, Werther, etc. La numérisation prend de l'ampleur aussi sur le marché du pneu ; quelles solutions les fournisseurs spécialisés vont-ils présenter à Francfort ? Ce sera la surprise.

Le bénéfice pour les visiteurs

Avec la réorganisation de l'exposition et le regroupement qualitatif des exposants et de l'offre dans les halles 8 et 9, Messe Frankfurt poursuit la voie empruntée ces dernières années avec cohérence. Les visiteurs de l'édition 2016 du salon profiteront donc d'autant plus de la revalorisation des contenus qu'a notamment connue la halle 9 avec la construction de la nouvelle halle 11 et le déplacement consécutif de l'entrée principale.

Et n'oubliez pas : la rédaction d'AUTO-INSIDE sera présente ! Vous lirez son compte rendu dans l'édition d'octobre. <

www.automechanika.com



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

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

FIBAG
Fibag AG
Lischmatt 17
4624 Härkingen



L'OFROU préconise la réduction de la vitesse à 80 km/h comme mesure temporaire en cas de forte affluence. (Photo : OFROU)

Mesures contre une imminente paralysie des transports

La Confédération en fait beaucoup, mais elle doit faire plus

En ce moment, l'Office fédéral des routes (OFROU) est fortement mobilisé sur plusieurs fronts : le renforcement des capacités à différents nœuds de transport névralgiques, le Mobility Pricing et maintenant le débat irritant sur la limitation de la vitesse à 80 km/h sur les autoroutes, que le directeur Jürg Röthlisberger vient de ressortir. Reinhard Kronenberg, rédaction

■ Depuis 2008, les routes nationales suisses sont tombées dans le giron de la Confédération. Cette responsabilité inclut aussi la gestion du trafic (VM), un enjeu de plus en plus important, notamment au vu des perspectives suggérant que le trafic augmentera de 25 à 30% sur les routes à grand débit d'ici à 2020. Afin d'éviter une paralysie complète des nombreux nœuds de transport névralgiques au plus tard à cette date, des mesures sont prévues à plusieurs niveaux, certaines d'entre elles étant déjà appliquées.

En ce qui concerne le trafic routier, la Suisse s'embourbe dans un conflit difficile à régler : d'une part, les travaux d'entretien nécessaires sur le réseau des routes nationales ne cessent de croître à cause du vieillissement des infrastructures et des phénomènes d'usure inhérents, eux-mêmes exacerbés par l'augmentation du tra-

fic ; d'autre part, les chantiers de remise en état des routes entraînent des embouteillages supplémentaires. Trouver le juste équilibre dans ces circonstances représente une gageure en soi et mener à bien ce travail herculéen constitue la priorité de Jürg Röthlisberger et de son équipe de l'OFROU.

Les médias de l'UPSA ont rassemblé les quatre mesures les plus efficaces devant fluidifier le trafic et réduire les embouteillages, en précisant à chaque fois la position de l'UPSA.

Gestion des chantiers : une plus grande prévenance

La philosophie d'entretien de l'Office fédéral des routes suit la



devise « Construire sans engorger ». Dans la mesure du possible, les travaux réalisés sur des sections importantes pouvant atteindre 15 km de long ne doivent plus être effectués d'une seule traite, mais par étapes progressives d'environ 5 km, que l'on appelle « chantiers mobiles ». Sauf impossibilité, les travaux sont alors réalisés en général par deux équipes. La réduction des voies de circulation ne doit plus dépasser 48 heures et le trafic n'est en principe plus modifié que la nuit ou dans la journée aux heures de faible circulation.

Position de l'UPSA : cette philosophie d'entretien montre une amélioration des conditions de circulation au niveau des chantiers. L'OFROU fait du bon travail en la matière. Cependant, même si les heures d'embouteillage dues aux chantiers représentent désormais une faible proportion inférieure à 10 %, il convient de poursuivre les efforts, notamment pendant les chassés-croisés des vacanciers et aux points névralgiques, même si cela entraîne des dépenses supplémentaires.

Programme de suppression des goulots d'étranglement : parer au plus pressé

Les goulots d'étranglement connus sur les tronçons Härkingen-Wiggertal et Blegi-Rütihof ont fait l'objet de travaux ; on s'attaque actuellement à la rocade nord de Zurich. La première phase du programme de suppression des goulots d'étranglement de la Confédération est donc en partie terminée. La seconde phase de travaux s'intéresse notamment à l'agglomération genevoise et au tronçon Andelfingen-Winterthour. Dans le cadre du fonds pour les routes nationales et le trafic d'agglomération (FORTA), les capacités seraient étendues avec un quatrième tube dans le tunnel du Baregg. En parallèle, l'OFROU a déjà annoncé l'ouverture à la circulation des bandes d'arrêt d'urgence autour des

grandes agglomérations, dont celle de Winterthour prochainement.

Position de l'UPSA : l'extension des capacités est une requête sur laquelle

l'UPSA et ses partenaires des associations routières insistent depuis longtemps. C'est pourquoi elle faisait partie des instigateurs de l'initiative vache à lait afin de garantir par ce biais la mise à disposition effective des moyens financiers pour les extensions nécessaires. Suite au rejet de l'initiative par référendum, le FORTA doit désormais assumer un financement suffisant. Il est urgent que la circulation sur les bandes d'arrêt d'urgence se concrétise.

Mobility Pricing : une mesure remise en question

L'idée de base est aussi simple que sa mise en pratique est complexe : quiconque se déplace aux heures de pointe, c.-à-d. pendant la première moitié de la matinée et en soirée, doit payer plus pour les routes et le train que ceux qui se déplacent en dehors de ces plages horaires. Avec cette mesure, la Confédération espère étaler le trafic et désengorger ainsi les agglomérations et leurs environs. Le nouveau système tarifaire doit être introduit au cours des quinze prochaines années.

Position de l'UPSA : à part la confusion autour de la partie technique de son application, l'UPSA s'oppose à introduire la redevance sur la mobilité. Les pendulaires devant arriver au bureau à une heure qui leur est imposée se verraient injustement sanctionnés. Par ailleurs, 85 % du transport de marchandises se faisant par la route, une augmentation des coûts menace

les entrepreneurs au même titre que les entreprises de transport, puisqu'ils ne peuvent pas choisir l'heure à laquelle leurs clients requièrent leurs prestations. De plus, l'introduction d'une vignette électronique comme celle qui serait utilisée pour la redevance sur la mobilité ne doit en aucun cas être couplée à une surveillance électronique supplémentaire des conducteurs visant à enregistrer par exemple leur comportement sur la route.

Vitesse 80 : une mesure qui garde toutes ses chances

Pour calmer davantage le trafic, le directeur de l'OFROU, Jürg Röthlisberger, a ressorti la « bonne vieille » proposition d'abaisser la limitation de vitesse à 80 km/h sur les autoroutes. Selon ses dires, cette mesure fluidifierait le trafic puisqu'elle permettrait de réduire la distance entre les véhicules et donc de gagner de la place, et elle diminuerait en outre le nombre d'accidents qui génèrent à leur tour des embouteillages.

Position de l'UPSA : les infrastructures sont devenues insuffisantes à certaines heures du jour. Il faut donc trouver des mesures, aussi impopulaires qu'une réduction de la vitesse soient-elles. L'UPSA reconnaît un certain potentiel à la proposition de J. Röthlisberger. Cependant, cette mesure ne peut être que temporaire et localisée là où elle est réellement justifiée, mais ne doit pas être généralisée. <

Introduction du DAB+ : un fort potentiel pour les garagistes



Parallèlement aux mesures visant à décongestionner les routes, les garagistes suisses conduisent un autre projet de l'Office fédéral des routes (OFROU) : l'introduction généralisée du DAB+ qui est en cours. En équipant 200

tunnels routiers de cette technologie, le DAB+ s'est fait admettre définitivement. Certes, la demande

reste « mesurée », pour reprendre les mots de Christian Müller, président de la section UPSA Zurich et lui-même garagiste (Ford Garage Wehntal), mais cela va changer. Il conseille donc d'équiper les véhicules de démonstration et les véhicules de remplacement de radios DAB+ et d'expliquer concrètement la différence entre la FM et le DAB+ à la clientèle. Son potentiel est énorme : d'après un rapport de l'institut d'études de marché GfK, plus de la moitié des personnes interrogées prévoient d'équiper leur prochain véhicule du DAB+. Offrant des services attrayants, l'équipement ultérieur de véhicules d'occasion et l'achat de véhicules neufs équipés du DAB+ fournissent aux garagistes une source lucrative de revenus supplémentaires.

L'UPSA propose déjà des cours sur le DAB+ qui s'adressent aux chefs d'entreprise, conseillers de service à la clientèle, chefs de service et chefs d'atelier. Vous trouverez les dates des formations en cours ici :

<http://www.upsa-agvs.ch/fr/formation/upsa-business-academy>





Gestion des déchets

Un défi pour les professionnels et les communes

L'élimination des déchets est devenue un enjeu qui préoccupe non seulement les particuliers mais aussi et surtout les communes et les industries. Les 24 et 25 juin 2016, le Garage G. Kolly a présenté les dernières technologies en matière de recyclage et de pesage. Jean-Pierre Pasche, rédaction

■ À cette occasion, l'entreprise fribourgeoise a recréé une mini-déchetterie avec contrôle d'accès et plusieurs modèles de bennes et de compacteurs. Deux jours pour découvrir les dernières nouveautés destinées aux professionnels de la valorisation des déchets. Outre le recyclage, le Garage G. Kolly est pionnier dans le domaine du pesage. Sa télématique d'avant-garde dans ce domaine est assurée par le portail Internet KOLLYgram online. Une technologie de pointe qui permet d'identifier tous types de conteneurs, y compris ceux enterrés, et gérer les valeurs de pesage.

Accès par carte magnétique

Selon les communes, la taxe sur les déchets est au sac ou au poids. Les professionnels ont pu découvrir les produits Pöttinger exposés au Garage G. Kolly, dont le Multipress Eco. Ce compacteur remplace environ 40 conteneurs de 1100 litres ou 200 poubelles de déchets ménagers. Chaque utilisateur accède au Multipress Eco grâce à une carte magnétique. Cette carte identifie l'utilisateur, ouvre le conteneur, pèse le sac et lui indique le poids des déchets déposés. Ce système évite les nuisances olfactives et

conserve les lieux propres. Les informations sont transmises via Internet et chaque utilisateur reçoit une facture en fonction du poids total de ses déchets. Cette carte permet aussi d'accéder aux différents compacteurs et conteneurs d'une déchetterie traditionnelle. Cette nouveauté était présentée pour la première fois lors de l'exposition organisée par le Garage G. Kolly.



Dominique Kolly, directeur du Garage G. Kolly.

Données enregistrées pour chaque client

Les bennes à ordures, qui vident les conteneurs dans les rues des diverses communes, peuvent être équipées d'un système automatique de pesage. Les pesons, entre 4 et 8, sont installés entre le châssis et la superstructure (benne à ordures ménagère, par exemple). Le système mesure le poids accumulé et chargé à l'intérieur de la superstructure durant la phase de remplissage. Les données sont enregistrées pour chaque client. Ce type de pesage est valable aussi bien pour des déchets ménagers, que pour des liquides (lait) ou du matériel en vrac (pellets). Autre possibilité de pesage, le système de pesage mobile pour grue. Dans ce cas, le peson est placé entre l'extrémité de la flèche et le crochet ou la pince. La mesure se fait en deux temps: première pesée, celle du conteneur et du contenu, seconde pesée, conteneur vide. La différence donne le poids net du contenu. Il faut noter que toutes ces technologies sont homologuées METAS, organisme qui évalue la conformité des instruments de mesure.

Affichage des données en temps réel

Toutes les données récoltées par les différents systèmes de pesage sont récupérées par le système KOLLYgram online. Ce portail Internet sécurisé récolte et traite toutes les valeurs de pesage ainsi que les données clients et véhicules. Les enregistrements se font en temps réel et permettent d'obtenir des données très précises tant pour l'émission de factures, de statistiques que de rapports. Ce portail permet, en outre, de localiser et d'identifier tous les objets (conteneurs, etc.) grâce à une puce RFID (Radio Frequency Identification). Enfin, un système d'aide à la navigation offre l'optimisation des tournées des véhicules permettant de réduire le nombre de kilomètres et ainsi d'améliorer la productivité. Le logiciel KOLLYgram est dynamique et s'adapte en fonction des besoins et des demandes des clients professionnels et des communes. Les produits Pöttinger quant à eux, sont équipés du logiciel WIP qui transmet les informations à un système central



Système de pesage mobile sur grue, ici pour un conteneur enterré.

pour la facturation. KOLLYgram et WIP sont deux interfaces différentes. Elles peuvent se compléter en fonction des besoins d'une entreprise ou d'une commune. KOLLYgram est un outil de gestion qui prend en charge les divers éléments depuis

la création d'un ordre jusqu'à la facturation, en prenant en compte toutes les étapes intermédiaires. Pour information, tous ces produits sont disponibles auprès du Garage G. Kolly. Sur demande, une démonstration peut être organisée. <

Véhicules utilitaires : les chiffres MOFIS

Plus de camping-cars, moins de camionnettes



■ La Suisse et la principauté de Liechtenstein restent des fidèles de camping-cars : au cours du premier semestre 2016, le nombre de nouvelles immatriculations de caravanes a augmenté de 276 unités ou de 13,3% pour atteindre 2340 véhicules. Cette progression est la principale cause pour l'accroissement de 11,8% ou de 294 unités de l'ensemble de la catégorie des véhicules de transport de personnes, dans laquelle 2784 véhicules ont été mis en circulation. Outre les camping-cars, cette catégorie comprend également les minibus, les cars, les autobus et quelques autres formes de carrosserie.

À l'instar du marché des véhicules de trans-

port de personnes, celui des utilitaires lourds a également connu une augmentation. Au cours du premier semestre, 2153 camions neufs avec un poids total de plus de 3,5 tonnes ont été mis en circulation sur les routes suisses. L'augmentation par rapport à la même période de l'année précédente est de 144 unités ou de 7,2%. Les conditions particulières de ce marché des véhicules utilitaires lourds (demande faible et petite taille) le caractérisent traditionnellement par de fortes fluctuations.

Au cours de la même période, le nombre de camionnettes a légèrement baissé. Le faible repli de 1,9% à 15 631 véhicules utilitaires légers est notamment dû au résultat solide du

premier semestre 2015. Suite à l'abandon du cours plancher de l'euro face au franc suisse au mois de janvier de l'année dernière, les importateurs et les agents de marque officiels avaient baissé leurs prix. Quelques entreprises ont profité de cette situation favorable pour des achats anticipés.

Si l'on compte également les 158 037 voitures de tourisme, le nombre d'automobiles neuves immatriculées en Suisse et dans la principauté du Liechtenstein pendant les six premiers mois de l'année s'élève à 178 605. Cela correspond à un léger recul de 3620 véhicules ou de 2,0% par rapport à la même période l'an dernier. <

Saisie des travaux de garantie avec VISUAL-TIME / EASY-TIME de Stieger Software

Les constructeurs réclament une saisie électronique des heures

De nos jours, un garage moderne ne peut plus échapper à la saisie électronique des heures s'il veut s'épargner l'analyse laborieuse des cartes de pointage, l'addition des heures de travail ou encore les incertitudes relatives à la présence des collaborateurs. De même, les avantages du contrôle de la productivité et de l'efficacité, mais de plus en plus aussi la preuve électronique des temps de travail dans le cadre de demandes de garantie, parlent en sa faveur. C'est pourquoi de nombreux importateurs recommandent déjà à leurs concessionnaires de passer à la saisie électronique des heures grâce à VISUAL-TIME / EASY-TIME de Stieger Software. C'est ainsi que l'on voit les choses chez Toyota Suisse : tous les ordres d'atelier relatifs à des travaux de garantie chez des partenaires Toyota et Lexus sont dans la visée et une action spéciale de lancement est en cours avec Stieger Software AG. Stephan Rissi, tél. 071 858 50 80, est là pour vous renseigner. Stieger Software AG

■ Les logiciels VISUAL-TIME / EASY-TIME développés par Stieger déploient toute leur efficacité lorsqu'ils sont intégrés aux solutions globales VISUAL-DRIVE, EASY-DRIVE et COMPACT-DRIVE de Stieger. Les heures de présence et le temps passé sur chaque commande sont saisis, gérés et analysés avec simplicité, rapidité et sans erreur. Un seul bouton permet au chef d'atelier ou au garagiste de contrôler la productivité de son atelier et de ses collaborateurs, mais aussi d'obtenir la preuve électronique de tous les travaux réalisés. À l'avenir, ce système sera incontournable pour facturer les prises en garantie au constructeur ou à l'importateur.

La saisie des heures est simplissime grâce au scanner placé sur le terminal de saisie ; les heures de présence et le temps passé sur chaque commande sont enregistrés aisément en un instant. Toutes les prestations du garagiste sont saisies de façon sûre et irréprochable, même pour des prises en garantie. Grâce à la saisie électro-

nique des heures, il suffit d'appuyer sur un bouton pour disposer de tous les chiffres-clés : le temps de travail passé sur chaque commande, des vues d'ensemble, les personnes en service et leur affectation, la productivité par mécanicien ou par commande et bien plus encore.

VISUAL-TIME / EASY-TIME se chargent aussi de l'analyse des temps de présence, rendant leur gestion simple et efficace : en un clic, les personnes autorisées visualisent toutes les données de chaque employé concernant les temps de présence, les heures supplémentaires, les absences ou le solde de vacances. L'enregistrement de modèles horaires personnalisés comme les heures fixes ou flexibles ne pose non plus aucun problème à ce système de saisie électronique des heures. <

www.stieger.ch



BMW Motorsport
Premium Technology Partner



FAITS L'UN POUR L'AUTRE

BMW MOTORSPORT RECOMMANDE SHELL HELIX ULTRA AVEC LA TECHNOLOGIE PUREPLUS. ET VOUS, QU'ALLEZ-VOUS FAIRE ?

Shell
HELIX ULTRA
avec la technologie PUREPLUS

Maagtechnic AG, T 044 824 95 75, lubeinfo@maagtechnic.com



Susciter la curiosité grâce à PromoPost

Pour remplir le show-room

■ Pour doper les ventes, les garages doivent sans cesse attirer de nouveaux clients. La publicité non adressée est un moyen particulièrement efficace pour y parvenir – avec l'expédition PromoPost de la Poste.

Lors des salons automobiles de l'automne, la plupart des garages donnent encore un coup d'accélérateur à leurs volumes de vente avant la fin de l'année. Lorsqu'il s'agit de vente automobile, rien de tel que des entretiens individuels, des essais de véhicules et l'odeur des voitures neuves. Pour que tant de visiteurs intéressés trouvent leur chemin dans le show-room, une publicité qui suscite la curiosité est indispensable.

C'est ce que PromoPost permet : utiliser de manière particulièrement ciblée des messages publicitaires non adressés. Les concessionnaires automobiles peuvent quotidiennement déterminer avec précision dans quel(le)s régions, localités ou quartiers la Poste doit distribuer leur publicité. Cela leur permet de s'adapter parfaitement à d'autres dispositions.



Il ne passe pas inaperçu, car il arrive avec le courrier adressé : PromoPost suscite la curiosité d'acheteurs potentiels d'automobiles.

PromoPost fait ainsi l'objet de tant d'attention parce que ce service parvient avec le courrier adressé. S'il est bien conçu, un simple dépliant suscite déjà l'intérêt. En bref : avec le service en ligne « PromoPost Manager », le

donneur d'ordre saisit lui-même les zones cibles pour sa publicité non adressée, calcule les frais et envoie l'ordre d'un simple clic. <

www.poste.ch/promopost

EasyFix Financement pour réparations, entretien, tuning et accessoires.

EasyFix, la solution de financement sur mesure pour les réparations, les services et le tuning proposée par Cembra Money Bank contribue à accroître l'occupation des garagistes et les ventes d'accessoires. L'expérience a montré qu'il y a encore un grand potentiel à exploiter dans ce domaine, le client se décidant plus rapidement lorsqu'il a la possibilité de régler l'investissement en petites mensualités.

EasyFix est la solution idéale lorsqu'un client est confronté de manière inattendue à d'importantes réparations nécessaires ou lorsqu'il souhaite doter son véhicule d'accessoires spéciaux supplémentaires. La décision de crédit pour les montants jusqu'à CHF 10 000.- est communiquée dans les 30 minutes.

La demande est traitée rapidement et sans bureaucratie. Ne tardez pas à vous en convaincre personnellement. Vous trouverez de plus amples informations sur www.cembra.ch/easyfix.



En coopération avec

 **UPSA | AGVS**

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

Cembra
MoneyBank

FIGAS, votre spécialiste de la branche

À la loupe : la marge sur le marché de l'occasion

5,4% : c'est la marge moyenne sur les ventes de véhicules d'occasion en 2015, selon l'édition 2016 du Reflet de la branche automobile suisse. Elle varie toutefois entre -10 et +35%. Nous allons étudier les facteurs qui agissent sur la marge et les mesures que l'on peut prendre pour l'augmenter. Andreas Kohli, FIGAS

FIGAS révèle comment les garagistes peuvent accroître leur marge de vente de véhicules d'occasion.

■ La vente de véhicules d'occasion est un moyen de gagner de l'argent. Mais les garagistes ne sont pas si nombreux à en exploiter tout le potentiel, comme en témoigne la marge moyenne, très mesurée à 5,4%. La marge des différentes entreprises n'est toutefois guère comparable avec le marché dans son ensemble. Les facteurs suivants agissent sur la marge sur les véhicules d'occasion :

- **Politique de reprise :** certains vendeurs paient un prix très élevé pour le véhicule à reprendre, et sont donc moins enclins à consentir une remise sur le véhicule neuf. Cela augmente la marge sur le véhicule neuf et crée une pression sur celle de l'occasion. Dans ce cas, il convient d'analyser la marge globale.
- **Canaux de vente :** par manque de place ou de possibilités de financement, des occasions sont cédées à des revendeurs, généralement sans dégager de bénéfice.
- **Comptabilisation des primes :** nombreux sont les importateurs qui mettent en place des primes à la reprise pour soutenir les ventes. Bien souvent, ces primes ne sont pas inscrites au crédit des ventes d'occasion mais de ventes de véhicules neufs.
- **Coûts de remise en état :** les travaux réalisés en interne sont généralement comptabilisés à un taux de facturation réduit (-20% environ). Certains revendeurs ne facturent aucune prestation en interne, tandis que d'autres utilisent le taux appliqué aux clients.
- **Niveau des prix :** les véhicules abordables permettent le plus souvent de dégager une marge importante. En revanche, dans le haut de gamme, il est très difficile de parvenir à une marge conséquente. Quoi qu'il en soit, un véhicule vendu CHF 30000.- avec une marge de 5% rapporte davantage qu'un véhicule vendu CHF 10000.- avec une marge de 10%.
- **Usage du véhicule :** les parcs d'occasions contiennent parfois des véhicules utilisés comme véhicules de location ou de courtoisie. La perte de valeur qu'ils engendrent, sous forme de corrections de valeur plus importante ou de perte à la vente, pèse sur la marge.
- **Retours de leasing :** si la valeur résiduelle du véhicule en leasing a été fixée trop haut, cela aura des répercussions sur la marge de l'occasion lors du retour.

Mesures à prendre

La comptabilisation d'une prime à la reprise sur la vente de véhicules neufs ou d'occasion n'a aucune incidence sur le résultat de l'entreprise. En revanche, nous estimons que les points suivants peuvent permettre de l'optimiser :

- **L'achat de véhicules d'occasion peut être une activité très lucrative.** Le succès de la vente dépend en premier de l'achat de véhicules. Cela nécessite toutefois des capitaux, de la place, du temps et une bonne connaissance du marché. Une fois ces conditions réunies, il convient d'assurer la promotion des ventes de véhicules d'occasion.
- **Dans certains garages, les coûts de remise en état sont excessifs.** Les véhicules sont remis entièrement à neuf. Le garagiste accorde sans doute, dans ce cas, beaucoup de valeur à l'état du véhicule, ou l'atelier accroît d'une façon simple sa charge de travail. Dans tous les cas, les possibilités de gain s'en trouvent compromises.
- **Pour de nombreux véhicules d'occasion, le revendeur souscrit une garantie afin de réduire le risque de coûts subséquents.** Toutefois, l'atelier doit généralement évaluer les véhicules présentant réellement un risque plus important. La souscription d'une telle assurance n'est pas pertinente pour tous les véhicules, tant s'en faut. Cela permet aux assureurs de gagner de l'argent, mais ce bénéfice devrait bien plutôt rester chez le garagiste.
- **Les retours de leasing aux valeurs résiduelles élevées doivent être prolongés dans la mesure du possible.** Sinon, les kilomètres supplémentaires et les dégradations éventuelles doivent être systématiquement décomptés. <

Bien comprendre et utiliser les indicateurs

Tel sera le thème de notre prochain apéritif garagistes. À l'image de cet article, nous y étudierons de plus près divers indicateurs. Pour en savoir davantage et vous inscrire, rendez-vous sur : www.figas.ch

SWICA

Nouvelle plateforme santé BENEVITA

Vivez-vous sainement ? Bougez-vous assez par rapport à d'autres personnes ? Accessible en ligne depuis mi-août, la nouvelle plateforme santé BENEVITA s'adresse aux personnes qui prennent leur santé en main ou sont désireuses de le faire, en les aidant à rester motivées et en les accompagnant sur la voie d'un mode de vie sain. **Martina Ruoss, SWICA**



■ Très souvent, des gestes simples suffisent pour améliorer sa santé, sa forme physique ou son bien-être. S'aérer durant une courte pause, préférer les escaliers à l'ascenseur ou choisir un en-cas plus sain. Le problème est qu'il faut prendre conscience de ses mauvaises habitudes et arriver à s'en défaire. Afin d'y parvenir, des mesures simples et ludiques sont les plus indiquées. Et c'est là qu'intervient BENEVITA.

Se comparer pour s'améliorer

L'accent est mis sur des contenus personnalisés, pertinents pour chaque utilisateur et axés sur les thèmes de l'activité physique, l'alimentation et le bien-être. Des questionnaires, des jeux-concours et des challenges permettent de se mesurer aux autres tout en s'amusant. Rejoignez une équipe virtuelle et collectez des points fitness durant une période donnée, évidemment pour gagner. Ou participez à un défi social afin de récolter des fonds au profit d'une association comme vous le feriez dans le cadre d'une course caritative.

Allier gourmandise et légèreté

Vous trouverez aussi de délicieuses recettes de saison pour tous les goûts qui vous donneront envie de cuisiner plus sainement. Grâce aux astuces légères et gourmandes, vous découvrirez qu'une alimentation équilibrée ne doit pas être synonyme de fadeur et de privations.

Pour en profiter, il suffit de créer votre compte d'utilisateur gratuit sur la plateforme santé BENEVITA en utilisant vos données de profil. Générez des statistiques personnelles sur votre dépense physique quotidienne en connectant des capteurs tels qu'un traceur d'activité (Fitbit ou autre) ou des applications gratuites, et sauvegardez les données sur votre compte d'utilisateur. Les données personnelles sont stockées sur des serveurs exclusivement situés en Suisse et toutes les transmissions sont sécurisées au moyen de protocoles cryptés.

Cette nouvelle plateforme santé est exploitée par SWICA Organisation de santé en collaboration avec Swisscom. Pour les assurés SWICA, l'avantage est double : en plus des effets bénéfiques sur leur santé, ils peuvent influencer la prime de leurs assurances complé-

mentaires. Enfin, BENEVITA est gratuit pour les clients de SWICA et pour toute personne intéressée. Nous avons suscité votre intérêt ? <

www.benevita.ch

SWICA

Le saviez-vous ?

Avec SWICA, partenaire de l'UPSA, vous bénéficiez de nombreux avantages :

- Conseil santé gratuit 24h/24 avec sante24. Téléphone: 044 404 86 86
- Remises attrayantes sur les primes d'une sélection d'assurances complémentaires
- Généreuses contributions à la prévention et au fitness
- Meilleure des médecines et traitement de premier ordre
- Conseil compétent dans votre région
- Service clientèle à votre écoute 7j/7 et 24h/24

Pour en savoir plus www.swica.ch/fr/upsa



AGVS Business Academy 2016

SEPTEMBRE

SwissGarage Betriebswirtschafts-simulation, 1 Tag

Grundlagen und Zusammenhänge der Betriebswirtschaft in einem schweizerischen Garagenbetrieb kennen lernen.

> 8. September 2016, Bern

Cours d'introduction «Orfo 2012 employé-es de commerce», 1 journée

Cette formation a pour objectif d'informer les personnes responsables de la formation des employé-es de commerce de la branche automobile sur la nouvelle ordonnance sur la formation professionnelle initiale (Orfo 2012) ainsi que les initier à l'utilisation de la plateforme time2learn.

> 8 ou 13 septembre 2016 à Yverdon

MWST Fortsetzungs- und Vertiefungskurs, 1 Tag

Der Fortsetzungs- und Vertiefungskurs MWST soll bei den Teilnehmern die korrekte Anwendung der MWST fördern. Anhand von kurzen praxisbezogenen Fallbeispielen und im Dialog mit dem Referenten kann das Wissen vertieft werden. Voraussetzung: Grundkurs.

> 21. September 2016, Bern

NOVEMBRE

Workshop Mitarbeitergespräche, 1 Tag

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

> 2. November 2016, Bern

Eurotax AutocalcPro-Kurs mit Eurotax-RepairEstimate, 1 Tag

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

> 3. November 2016, Winterthur

Occasionsmanagement, 1 Tag

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

> 8. November 2016, Bern

Séminaire de gestion des occasions, 1 journée

Expositions et présentation des occasions, Elaborer 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.

> 10 novembre 2016 à Paudex

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.

> 15. bis 16. November 2016, Bern

Eurotax AutowertPro-Kurs, 1 Tag

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

> 30. November 2016, Bern

DÉCEMBRE

Instruction électrique pour les systems haute tension dans les véhicules électrique et hybrids, 2 jours

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

> 06 - 07 décembre 2016 à Paudex / Crissier

JANVIER/FÉVRIER 2017

Formation turbo pour vendeur auto 2017, 10 jours

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

> Du 23 janvier au 3 février 2017 à Paudex

FÉVRIER 2017

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

Matières traitées (extrait): Apprendre 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 cross-selling etc.

> Du 6 au 17 février 2017 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-upsa.ch.

Telefontraining für Automobilverkäufer, 1 Tag

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

> 6. Dezember 2016, Bern

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



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



MISE EN ŒUVRE DE LA SÉCURITÉ AU TRAVAIL ET PROTECTION DE LA SANTÉ DANS VOTRE ENTREPRISE

Nous vous aidons à mettre en œuvre de façon rapide et économique la directive CFST 6508 à caractère obligatoire.

« **asa-control** », notre nouvel outil en ligne pratique, compact et axé sur la branche, vous guide de façon concrète.

Adhérez à la solution par branche de la branche automobile et des deux-roues (SAD).

Les membres UPSA bénéficient d'une remise de prix de 25% sur les frais d'adhésion et annuels.



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





Dario Cologna
Champion du monde,
champion olympique et sportif
suisse de l'année 2013.

**« Je suis déjà ambassadeur
CheckEnergieAuto – devenez-le aussi! »**

Aimer conduire tout en faisant un geste pour l'environnement et son portemonnaie vaut non seulement pour Dario Cologna mais également pour vos clients.

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

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

Avec le soutien de:
 **suisse énergie**
Notre engagement: notre futur.

ecodrive®
rouler futé



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

AARGAU

Infoabend Automobiliagnostiker mit eidg. Fachausweis

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

Infoabend Automobil Werkstattkoordinator mit eidg. Fachausweis resp. mit Zertifikat AGVS

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

BERN

Infoabend «RADAR»

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

Donnerstag, 17. November 2016
Beginn Infoabend um 19.00 Uhr
Mobilcity, Wölflistrasse 5, 3006 Bern,
www.mobilcity.ch

- Betriebswirt/-in im Automobilgewerbe
- Automobiliagnostiker/-in
- Automobil-Werkstattkoordinator/-in
- Automobil-Verkaufsberater/-in
- Kundendienstberater/-in
- Bachelor-Studiengang «Automobiltechnik»

> www.mechanixclub.ch

WINTERTHUR

Lehrgang Automobiliagnostiker

Lehrgangstart September 2016
STF Winterthur
> www.stfw.ch/ad

Lehrgang Automobil-Werkstattkoordinator

Lehrgangstart September 2016
STF Winterthur
> www.stfw.ch/adwo

Infoveranstaltung Dipl. Betriebswirt im Automobilgewerbe

Donnerstag, 1. September 2016,
19.00 bis 20.30 Uhr
STF Winterthur
> www.stfw.ch/abwa

Infoveranstaltung Kundendienstberater im Automobilgewerbe

Montag, 12. September 2016,
19.00 bis 20.30 Uhr
STF Winterthur
> www.stfw.ch/akb

ROMANDIE

Brevet fédéral de coordinateur d'atelier automobile UPSA

Romandie Formation, Paudex
Prochaine session: 05.09.2016 - 30.06.2017
> www.romandieformation.ch

Brevet fédéral de conseiller de service à

la clientèle dans la branche automobile

Romandie Formation, Paudex
Prochaine session: 13.09.2016 - 30.06.2018
> www.romandieformation.ch

Diplôme fédéral de gestionnaire d'entreprise de la branche automobile

Romandie Formation, Paudex
Prochaine session: 28.09.2016 - 30.06.2018
> www.romandieformation.ch

Brevet fédéral de conseiller de vente en automobile

Romandie Formation, Paudex
Prochaine session: 26.04.2017 - 27.12.2017
> 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



Résultats de la consultation interne sur la révision de la formation technique de base

Une large approbation

Dans le cadre de l'examen quinquennal obligatoire des ordonnances et plans de formation des assistant(e)s en maintenance d'automobiles AFP, des mécanicien(ne)s en maintenance d'automobiles CFC et des mécatronicien(ne)s d'automobiles CFC, la commission pour le développement professionnel et la qualité a décidé qu'une révision totale était nécessaire pour les trois métiers (voir rapport dans AUTOINSIDE 5/16). Sandra Nützi, UPSA



■ Une vaste représentation de la branche (entreprises VT et utilitaires, CI et écoles professionnelles dans toutes les régions linguistiques) constituait un prérequis à l'élaboration des projets d'ordonnances et de plans de formation. Ceux-ci peuvent d'ailleurs être téléchargés sur [upsa-agvs.ch/Formation/Formation professionnelle initiale/Révision de la formation initiale technique](http://upsa-agvs.ch/Formation/Formation%20professionnelle%20initiale/R%C3%A9vision%20de%20la%20formation%20initiale%20technique).

Les documents remaniés ont été soumis à une consultation interne à la branche en mai. Nous sommes ravis que plus de 600 personnes issues d'entreprises formatrices, de lieux de cours interentreprises et d'écoles professionnelles spécialisées aient pris position sur les nouveaux documents. Nous les remer-

cions sincèrement pour leur participation active au questionnaire, de même que pour leurs précieuses remarques et suggestions.

L'idée centrale de la révision des objectifs de formation était de rapprocher le plus possible les trois lieux de formation de la pratique en entreprise. Les objectifs évaluateurs de l'école professionnelle spécialisée ont par exemple été réduits à ceux de la base des activités pratiques subséquentes. Les objectifs évaluateurs sont décrits en détail dans les documents complémentaires (programme de formation pour l'entreprise formatrice, programme de formation pour les cours interentreprises et plan d'enseignement pour l'école professionnelle spé-

cialisée). Une première ébauche de ces documents sera disponible à l'automne 2016. <

Bilan de la consultation interne

Toutes les adaptations des objectifs évaluateurs élaborées par la commission de révision ont été clairement acceptées. Les résultats de la consultation interne constituent la base de discussions au sein de la commission de la formation professionnelle (CFP) et d'entretiens avec les cantons (CSFP). Vous trouverez l'évaluation complète à l'adresse www.umfrageonline.com/results/559c932-f7ff040.

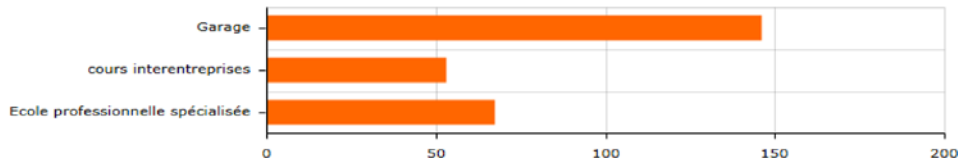
Assistant en maintenance d'automobiles

Nombres de participants : 224

146 (65.2%): Garage

53 (23.7%): cours interentreprises

67 (29.9%): Ecole professionnelle spécialisée



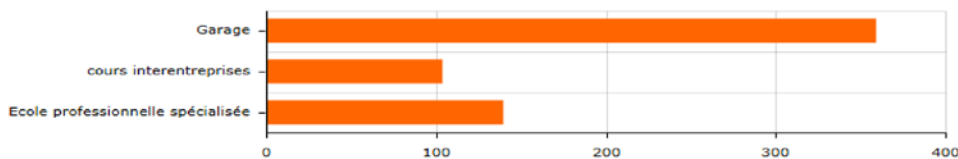
Mécanicien en maintenance d'automobiles

Nombres de participants : 473

359 (75.9%): Garage

103 (21.8%): cours interentreprises

139 (29.4%): Ecole professionnelle spécialisée



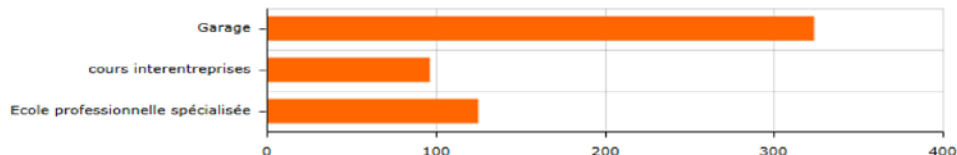
Mécatronicien d'automobiles

Nombres de participants : 439

324 (73.8%): Garage

96 (21.9%): cours interentreprises

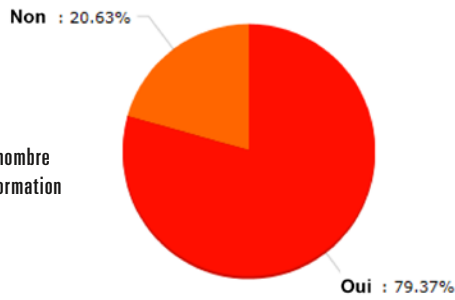
125 (28.5%): Ecole professionnelle spécialisée



Bilan par métier et lieu de formation

Nombres de participants : 412

327 (79.4%): **Oui**
85 (20.6%): **Non**

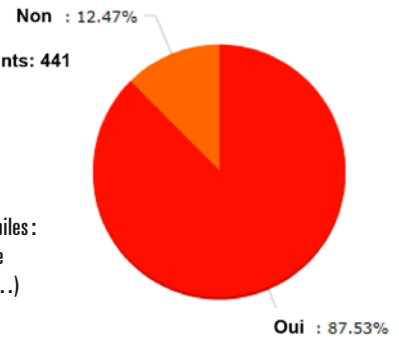


Mécatronicien d'automobiles : nombre de jours d'école par année de formation à l'avenir et aujourd'hui (...)

1^{ère} année : 1,0 (1,5)
2^e année : 1,5 (1,5)
3^e année : 1,5 (1,5)
4^e année : 1,0 (1,0)

Nombres de participants: 441

386 (87.5%): **Oui**
55 (12.5%): **Non**

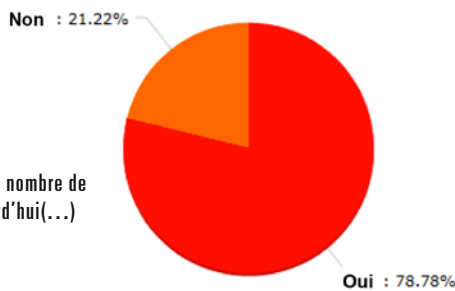


Mécanicien en maintenance d'automobiles : nombre de jours d'école par année de formation à l'avenir et aujourd'hui (...)

1^{ère} année 1,0 (1,5)
2^e année 1,5 (1,0)
3^e année 1,0 (1,0)

Nombres de participants : 410

323 (78.8%): **Oui**
87 (21.2%): **Non**



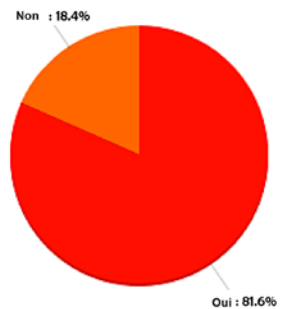
Mécatronicien d'automobiles : nombre de jours de CI à l'avenir et aujourd'hui(...)

1^{ère} année 20 jours (16)
2^e année 20 jours (20)
3^e année 16 jours (16)
4^e année 12 jours (12)

Total suisse

Nombres de participants : 204

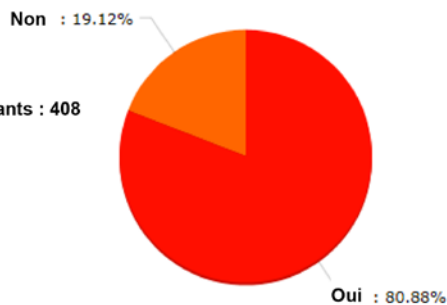
443 (81.6%): Je suis d'accord avec les nouveaux objectifs évaluateurs du plan de formation
100 (18.4%): Je ne suis pas ou que partiellement d'accord avec les nouveaux objectifs évaluateurs du plan de formation



Les nouveaux objectifs évaluateurs du plan de formation ont été largement approuvés.

Nombres de participants : 408

330 (80.9%): **Oui**
78 (19.1%): **Non**



Mécatronicien d'automobiles : les formatrices et formateurs professionnels devront, comme auparavant, détenir un diplôme de diagnosticien d'automobiles, ou désormais également de coordinateur d'atelier (les diplômes autorisés figurent en annexe de l'ordonnance de formation).

Phases et sections	Quand	Terminé
Phase 1 : analyses et conception		
▪ Elaboration du concept de révision	2014 / 2015	31.08.2015
▪ Analyses des besoins		
▪ Demande au SEFRI pour le ticket provisoire		
Phase 2 : ordonnance de la formation professionnelle initiale et plan de formation	2015 / 2016	
▪ Cinq groupes de travail élaborent les objectifs évaluateurs à l'aide des profils de qualification (plans de formation)	Début juin 2015	
▪ Créer le premier projet des ordonnances de formation		
▪ Début 2016, consultation interne à l'UPSA sur les documents de formation	9 mai – 8 juin	
Phase 3 : ticket (demande)	2016	
Phase 4 : consultation	2017	
Phase 5 : mise en œuvre		31.07.2018

Aider dans l'urgence.

petex



Simplement protéger:
accessoires automobiles pour la sécurité et la protection.

CHEMUWA



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

Épreuves éliminatoires des championnats suisses des métiers

Lutte pour le titre de champion

Les épreuves éliminatoires des championnats suisses des métiers 2016 se sont déroulées à la Mobilcity le 2 juillet 2016. Sur cinq postes exigeants, 37 jeunes mécaniciens et une mécanicienne d'automobiles se sont livrés un combat sans relâche pour les douze places de finalistes. Mario Borri, rédaction

■ Nombreux sont les jeunes professionnels qui ont déjà passé leur examen de fin d'apprentissage. Pourtant, les cinq épreuves qu'ils ont dû accomplir à la Mobilcity de Berne lors des éliminatoires des championnats suisses des métiers n'avaient rien à voir avec l'EFA. La difficulté ne concernait pas les trois postes pratiques, où il fallait entre

autres assembler une transmission ou trouver les erreurs d'un modèle Can-Bus, mais plutôt les deux parties théoriques.

Dans la première épreuve théorique, les candidats disposaient de 12 minutes pour répondre à 12 questions sur un sujet leur étant totalement inconnu, en s'aidant d'Internet. Cet exercice avait pour but d'observer

comment les jeunes travaillent et réagissent en situation de stress. Certains n'ont pas eu assez de temps. Aleksandar Metlar d'Inwil (LU) : « J'ai uniquement réussi à répondre à 9 questions, et je ne sais pas si mes réponses sont bonnes. »

Le deuxième poste théorique consistait en un entretien personnel avec les experts.



Les 37 jeunes mécaniciens d'automobiles participant aux épreuves éliminatoires des championnats suisses des métiers entourent leur seule concurrente féminine, Inès Osorio Marques.



Les experts ont eu un rôle important dans les épreuves éliminatoires.



« Ça n'a pas été aussi difficile qu'attendu. L'aspect pratique a manqué, puisque nous n'avons pas travaillé sur un véhicule. Au poste 5, j'ai estimé qu'un bon échange a eu lieu. » Patrick Bühler



« Le poste boîte de vitesses a été difficile, car nous ne pouvions pas utiliser les instructions. Les exercices ont été difficiles, mais pas trop difficiles. Au poste 4, j'ai manqué de temps. » Aleksandar Metlar

Le but était de cerner la personnalité des candidates et candidats SwissSkills, et de savoir s'ils ont assez de volonté et le mental qu'il faut pour gagner. Selon l'expert Flavio Helfenstein, qui a lui-même remporté un jour les SwissSkills et est devenu WorldSkills-Champion par la suite, cette épreuve est la plus importante : « Cet entretien nous permet de voir ceux qui ont vraiment les tripes pour représenter la Suisse aux championnats du monde, car au final, c'est bien le but visé. »

Dans un premier temps toutefois, les finalistes devront s'affirmer lors des championnats suisses des métiers, qui se tiendront les 2 et 3 septembre, toujours à la Mobilcity à Berne. Les trois meilleurs se rendront ensuite en Autriche en novembre pour la Coupe des 5 Nations, lors de laquelle seront désignés les participants aux WorldSkills 2017 qui feront le voyage jusqu'à Abu Dhabi. <

www.metiersauto.ch



« Le niveau des exercices était élevé, plus élevé que lors des Technoskills, car ici s'ajoutait encore le facteur temps. Je n'ai pas réussi à terminer le poste boîte de vitesses. Au quotidien, je travaille plutôt avec des boîtes électroniques et automatiques. Le fait d'être la seule femme n'est plus inhabituel pour moi, même si je ne connais pas beaucoup de femmes qui suivent ou ont suivi un apprentissage de mécatronicienne d'automobiles. » Inès Osorio Marques



Olivier Maeder, responsable du domaine formation de l'UPSA, félicite les douze finalistes.

MIDLAND.CH

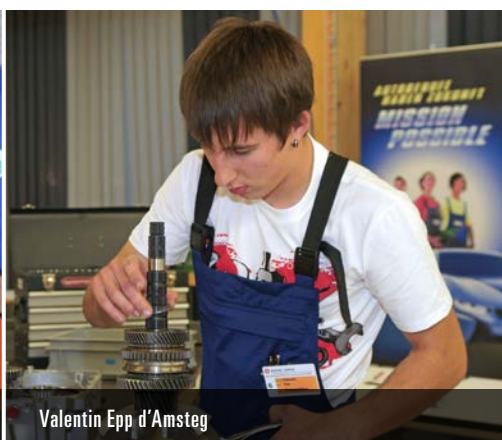


Championnats suisses des métiers 2016 à la Mobilcity

Voici les douze finalistes



Riet Buffoni de Scuol



Valentin Epp d'Amsteg



Roman Giger de Richental



Janik Leuenberger de Madiswil



Marco Negreira de Menzau



Dimitri Nicole de St-Martin (FR)



Jérémie Richoz de Vauderens



Pascal Schwab de Lotzwil



Raphael Tschümperlin d'Ibach



Sylvain Vaucher d'Ecublens (FR)



Cyrill Wälchli de Bülach



Mike Zahner de Kirchberg (SG)

FutureDays de la Haute école spécialisée bernoise

Un grand intérêt pour la formation continue

Près de 1000 apprentis sont venus de toute la Suisse (dont près de 200 de Suisse romande) pour visiter l'édition 2016 des FutureDays à Vauffelin (BE). Organisé par le département Technique automobile de la Haute école spécialisée bernoise (BFH) pour la sixième fois déjà, l'événement visait à informer les apprentis sur la formation continue professionnelle après une formation de base. **Bruno Sinzig**, rédaction

■ Dans le cadre des FutureDays, le département « Technique automobile » de la Haute école spécialisée bernoise (BFH) a ouvert ses portes aux apprentis en fin de troisième année au cours de la quatrième semaine de juin. En plus des métiers de la carrosserie et des deux-roues ou encore de la technique agricole, la majeure partie des quelque 1000 participants étaient des mécaniciens d'automobiles.

Devenue une tradition, cette manifestation a été organisée en collaboration avec l'UPSA, AM Suisse (association faitière des associations professionnelles Agrotec Suisse et Metaltec Suisse), l'Union suisse des carrossiers (USIC) et l'Association de la branche du commerce spécialisé des véhicules deux-roues (Zroues Suisse). Ces dernières ont été soutenues par l'Association suisse des enseignants de la technique automobile (ASETA) et l'Association suisse des enseignants techniques du machinisme agricole, de la construction et d'appareils à moteur (ASEMACA).

Explorer l'avenir professionnel

Les participants ont recueilli de nombreuses informations intéressantes et des suggestions sur le déroulement de leur carrière après l'obtention d'un diplôme de formation de base.

Le programme dense était truffé d'activités plus alléchantes les unes que les autres. Une bonne quantité de connaissances de base a été associée à des démonstrations passionnantes.

Les infospots, dans lesquels les apprentis pouvaient obtenir des renseignements sur l'offre de formation et formation continue des associations professionnelles participantes ainsi que de la BFH, ont été pris d'assaut.



Point d'information de l'UPSA : Olivier Maeder informait sur les nombreuses offres de formation continue proposées par l'UPSA.



Aviel Marc Hänni.

Aviel Marc Hänni (entreprise formatrice BELWAG AG, Münsingen), qui vient de sortir de l'école professionnelle supérieure, était sidéré de voir tant de possibilités de formation continue. Il n'exclut pas la formation continue de diagnosticien d'automobiles, même s'il s'imagine bien suivre une formation complémentaire dans le domaine de la gestion d'entreprise.

Quant à Akio Tanner (Hutter Auto Thomi AG, Frauenfeld), il a de l'essence dans le sang, pour reprendre son expression, et se voit mal travailler dans un bureau. Il est très



Akio Tanner.

motivé pour suivre une formation continue après sa formation à l'école professionnelle supérieure (BM 2) pour laquelle il a déjà réussi l'examen d'admission.

Crash-test en direct

Même si le perfectionnement était au cœur de l'événement, le crash-test en direct a marqué le point d'orgue de chaque journée. Cette année avait pour thème « Corkscrew Rollover Cabriolet » : des tonneaux avec un véhicule ouvert. L'occasion d'assister à un véritable crash-test a été très appréciée. <



Différentes phases et résultat final du « Corkscrew Rollover Cabriolet ».

« Les participants sont sidérés par la diversité des possibilités de carrière »

■ **Olivier Maeder, vous êtes responsable de la formation au sein de l'UPSA. Quelle est votre impression sur les FutureDays de Vauffelin ?**

Olivier Maeder: L'effort personnel et financier que l'UPSA investit dans cet événement d'information est sans conteste un bon investissement. J'ai pu observer une fois de plus que l'engouement pour la formation continue est très important. Plus d'un participant était étonné de la diversité des possibilités de carrière offertes à l'issue d'une formation de base.



Olivier Maeder, responsable du service Formation de l'UPSA.

Peut-on déterminer une tendance sur la direction suivie par les jeunes intéressés par la formation continue ?

Les apprentis provenant du secteur technique, ils portaient forcément leur intérêt vers la formation continue de diagnosticien d'automobiles. J'ai été très satisfait de constater que la formation continue de coordinateur d'atelier automobile nouvellement conçue a rencontré un vif intérêt. J'en conclus que nombreux sont ceux qui ne s'intéressent pas uniquement à la technique et peuvent se projeter à un poste de direction.

L'expérience des FutureDays de cette année met-elle en évidence des corrections ou ajustements nécessaires pour l'édition 2017 ?

J'ai l'impression que le concept marche bien, car l'offre est très complète. Certes, je ne serais pas mécontent de voir le stand de l'UPSA attirer davantage l'attention. À mon avis, ce serait idéal si la visite des FutureDays devenait un élément fixe des programmes de formation des écoles professionnelles spécialisées pour les classes de mécatroniciens d'automobiles, étant donné l'excellente offre d'information.

J'aimerais exprimer mes sincères remerciements à Bernhard Gerster, directeur du département Technique automobile de la BFH, et à son équipe pour leur collaboration de premier ordre. <



La BMW i8 servait d'objet de démonstration attrayant et d'exemple pour l'avenir de l'automobile.

Carrosse familiale +  = feeling camping

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

HIRSCHI AG
Ça tient.



Besoin d'un renseignement ? Le stand de l'UPSA dispensait des informations gratuites.



Bernhard Gerster, directeur du département Technique automobile de la BFH.

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

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

Taux d'intérêt LPP 2016

Obligatoire	1.25%
CP MOBIL	2.25%

+1%

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

PK MOBIL CP
En route vers un avenir sûr

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



Une pause était aussi prévue entre chaque spot.



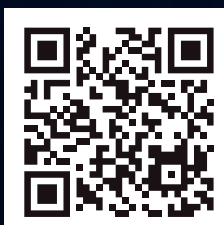
Techspot Propulsion : la technique des piles à combustible au cœur de la démonstration.



**LES METIERS DE L'AUTOMOBILE
ONT DE L'AVENIR**

MISSION POSSIBLE

Débute ta mission dans un garage UPSA. Nous avons besoin de toi. Bienvenue dans le monde fascinant de l'automobile! La branche automobile est à la recherche de jeunes stars qui ont plaisir à toucher à la technique de pointe. Un garage t'offre des activités variées et des challenges au quotidien. La formation dans l'un des six métiers de l'automobile représente le coup d'envoi de ta carrière dans une branche polyvalente. Les métiers automobiles ont de l'avenir. www.metiersauto.ch



Section Argovie

> Voyager grâce à ses bonnes notes

■ Les candidates et candidats qui ont réussi cette année les examens finaux de la branche automobile étaient aussi nombreux que l'an passé. Sur les 244 candidats, 84% ont terminé leur procédure de qualification avec succès. L'UPSA les a invités, accompagnés de leurs parents et de leurs maîtres, le jeudi 7 juillet 2016 dans la salle des fêtes de Buchs.

Lors de son mot d'accueil, le président de section Martin Sollberger a constaté que, après avoir réussi la procédure de qualification, les jeunes diplômé(e)s pouvaient enfin respirer et profiter de leur temps libre. Et d'ajouter sans tarder : « Il est maintenant l'heure de s'orienter vers la prochaine étape et d'entamer par exemple une formation continue. C'est en effet le moment idéal puisque le Conseil fédéral a reconnu que la formation continue doit être davantage soutenue et encouragée. »



Double satisfaction : les candidates et candidats avec une note finale de 5,0 ou plus ont reçu un couteau de poche avec gravure personnalisée et un chèque voyage en plus de leur diplôme.

André Hoffmann, président de la formation professionnelle de l'UPSA, n'avait aucun mal à se mettre dans la peau des anciens apprentis : « Il n'a sûrement pas toujours été simple de suivre cette voie et vous avez souvent dû travailler dur pour atteindre votre objectif. Nous nous réjouissons également

pour les redoublants qui ont réussi à leur deuxième tentative. » Toutes les candidates et tous les candidats ayant obtenu une note finale supérieure ou égale à 5,0 ont été gratifiés, en plus de leur diplôme, d'un couteau de poche avec gravure personnalisée et d'un chèque voyage. <

Section des deux Bâle

> Un projet réussi qui se prolonge

■ La semaine d'atelier « Waldfäger » organisée pendant les vacances scolaires de cet été en est déjà à sa deuxième édition. Cette semaine d'atelier constitue l'élément fondamental et le début d'une série d'activités diverses visant à promouvoir la relève professionnelle. Au cours de la première semaine des vacances d'été, 16 jeunes, dont une fille, ont construit chacun une caisse à savon baptisée « Waldfäger » (karting sur herbe). Les composants en bois et en métal ont été réalisés du lundi au jeudi. Des spé-

cialistes automobiles les ont ensuite montés le vendredi dans le nouveau centre de formation de Sissach.

Les participants ont été secondés à chaque étape de travail par des apprentis du métier correspondant. Cet encadrement 1:1 garantit d'une part une manipulation sûre des outils et des machines et permet d'autre part d'aborder les jeunes « d'égal à égal ». Ce fut l'occasion pour les apprentis d'endosser le rôle de jeunes formateurs et de transmettre leur savoir avec fierté, patience et motivation.

Le premier projet de suivi a été lancé avec les huit jeunes issus du projet « Waldfäger » de l'année dernière (été 2015). Ceux-ci bénéficieront d'offres correspondantes pendant les vacances d'automne 2016. Les entreprises formatrices du nord-ouest de la Suisse se réjouissent de pouvoir accueillir les jeunes constructeurs de « kartings sur herbe » intéressés. Une deuxième étape importante pour le choix d'un métier de la relève professionnelle! <



Le projet « Waldfäger » de l'été 2016 : des apprentis encadrent les jeunes lors de la construction de caisses à savon.



Section Berne

> Grande fête au restaurant Schlossgut, à Münsingen

■ La section bernoise de l'UPSA félicite les apprentis mécaniciens en maintenance d'automobiles et mécatroniciens d'automobiles pour leur succès après respectivement trois et quatre années de formation initiale. Au total, 600 personnes se sont réunies les 23 et 24 juin 2016 au restaurant Schlossgut de Münsingen.

« Le savoir n'est pas une garantie de pouvoir et l'action de succès. Ce n'est que par l'action et le savoir que le match a lieu », affirmait jadis le financier et journaliste David Tatuljan. D'après Beat Künzi, directeur de la section bernoise, cette citation décrit parfaitement la voie vers une formation réussie. En parallèle, il constate que le dicton montre dans quelle mesure notre système de formation professionnelle repose sur la synergie entre les trois éléments d'apprentissage que sont l'entreprise, l'école et les cours interentreprises.

La recette d'une formation réussie requiert engagement, renoncement et persévérance de la part des apprentis. Beat Künzi souligne qu'une fin d'apprentissage favorable constitue une excellente nouvelle pour le grand public et qu'une telle annonce surpasse largement les nombreuses informations négatives entendues au quotidien.

Complétant les paroles de Beat Künzi, Olivier Maeder (chef de service Formation de l'UPSA) s'est adressé aux professionnels fraîchement diplômés. Il a appelé les jeunes professionnels à rester dans la course et à profiter de la vaste offre de formation continue de l'UPSA.

Les jeunes des entreprises formatrices de la région bernoise ont célébré la fin de leur formation avec beaucoup de bonheur. <



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



Section Bienne-Seeland

> Une remise de diplômes digne d'un championnat du monde pour les jeunes diplômés



Les heureux diplômés de l'apprentissage de mécanicien en maintenance d'automobiles à Bienne.

■ La section Bienne-Seeland a procédé à la remise de diplômes aux jeunes professionnels de la branche des garages avec la générosité de différents sponsors. L'aula du centre de formation professionnelle de Bienne a accueilli quelque 250 personnes du monde automobile biennois.

Beat Künzi, directeur de la section UPSA Berne, a rappelé que, selon une étude du WEF, la Suisse offrait le meilleur système de formation au monde. Pourtant, nous sommes champions en matière de formation profes-

sionnelle dans un anonymat quasi-total, tandis que la Nati a échoué en huitièmes de finale de l'Euro de football devant un million de spectateurs. Il a aussi fait remarquer qu'un certificat de capacité au terme d'une formation technique de base dans l'automobile ouvrait de nombreuses portes. Autrement dit, le monde appartient aux nouveaux professionnels.

Le grand moment de la remise des certificats de capacité a été marqué par la présence de Marisa Winkelhausen, championne du

monde 2015 de curling. Elle a motivé les personnes présentes par un discours passionnant, intitulé « La fascination du curling, ma carrière ». Marisa Winkelhausen a comparé la rencontre entre les éléments dans le curling à la précision de la technique employée dans l'automobile. Avec Christian Ackermann, ancien membre du comité de l'UPSA section Bienne-Seeland, Mme Winkelhausen a remis les certificats de capacité et les attestations professionnelles aux 39 jeunes professionnels. Quatre d'entre eux ont reçu une distinction spéciale pour l'excellence de leurs résultats. Les jeunes ont fêté la fin de leur apprentissage dans une ambiance joyeuse. <



Marisa Winkelhausen, championne du monde de curling.

Section Emmental / Haute-Argovie

> Remise de diplômes à la Saalbau de Kirchberg

■ Le 1^{er} juillet 2016, 50 professionnels de l'automobile ont achevé avec succès leur formation de base en techniques automobiles. La célébration a été organisée dans la Saalbau de Kirchberg. Hannes Flückiger, président de la section Emmental/Haute-Argovie, y a salué plus de 280 personnes. Il a

remercié tous les participants (formateurs, enseignants spécialisés, experts, autorités, parents) pour leurs efforts et leur engagement au service de la formation professionnelle. Pour lui, « des professionnels bien formés, dans toutes les branches, sont le moteur de notre économie. » Georg Gau-

tschi, responsable de la formation professionnelle, a remis les certificats de capacité. Six diplômés ayant obtenu d'excellents résultats à l'examen ont reçu une distinction ainsi que la très convoitée caisse à outils. Le duo comique « mir zwe » a complété par un trait d'humour cette fête réussie. <



Les mécaniciens en maintenance d'automobiles fraîchement diplômés ont toutes les raisons de jubiler.

Section Soleure

> **Le FC Bâle a offert un beau cadeau aux diplômés**



Ils ont été les meilleurs de la section Soleure (de g. à d.) : Jonas Negri (mécanicien en maintenance d'automobiles/A1 Garage Rechterswil), Andreas Hanselmann (mécatronicien d'automobiles/Otto Howald AG) et Sacha Wagner (assistant en maintenance d'automobiles/Pneu Stop).

■ Une fois n'est pas coutume, la fête de fin d'apprentissage de la section soleuroise s'est déroulée à la Bienken Saal d'Oensingen. 63 candidates et candidats ont passé cette année les examens aux métiers de mécatronicien d'automobiles, de mécanicien en maintenance d'automobiles et d'assistant en maintenance d'automobiles. La meilleure note a été attribuée au mécatronicien d'automobiles Andreas Hanselmann du Garage

Otto Howald AG, avec 5,5. 96 % des apprentis ont réussi l'examen, parmi lesquels cinq jeunes femmes.

Roger Brogli a animé la soirée avec beaucoup de charme et d'humour. Le directeur Thomas Jenni a comparé la promotion 2016 à celle de l'année précédente, attestant du bon niveau des jeunes diplômés. Les travaux rendus étaient globalement au moins aussi bons qu'en 2015. Andreas Hanselmann obtient la

meilleure note dans toutes les disciplines de l'examen! C'est avec une grande fierté que les diplômés ont reçu leur certificat de capacité des mains du président de section René Bobnar et de Thomas Jenni. Les trois meilleurs apprentis de chaque métier ont reçu une montre Tissot. Le FC Bâle a offert à chaque diplômé deux billets gratuits pour un match au Parc Saint-Jacques, sous les applaudissements des heureux gagnants.

La remise des diplômes fut également l'occasion de rire et de surprendre. Le comique Ricky a emmené l'assemblée dans le monde de l'iPad. Les tours réalisés par Ricky avec son iPad étaient plus qu'impressionnants.

Enfin, René Bobnar a tenu à remercier toutes les personnes, les enseignants spécialisés, les formateurs professionnels et les entreprises formatrices pour leur engagement en faveur de la formation professionnelle initiale, et en cela, en faveur de la relève. Il a profité de l'occasion pour adresser des remerciements tout particuliers aux parents des jeunes diplômés, sans qui il est presque impossible de réussir sa formation. <

Section Oberland bernois

> **« Le pays a besoin de nouveaux professionnels de l'automobile ! »**

■ C'est par ces mots que Stefan Gasser, responsable de la formation professionnelle au sein de la section Oberland bernois, a accueilli les 56 diplômés ainsi que les nombreux convives et visiteurs réunis dans le centre des expositions de Thoun pour la cérémonie de remise des diplômes 2016.

« Vous avez aujourd'hui atteint votre objectif en obtenant votre diplôme de formation professionnelle et en relevant ce défi avec succès. La première étape s'est achevée avec l'examen de fin d'apprentissage », rappela Stefan Gasser. Il souligna l'importance de la relève pour la branche de l'automobile et appela les jeunes professionnels à saisir leur chance, prendre leur courage à deux mains et progresser avec motivation. L'automobile est une branche moderne et tournée vers l'avenir, qui offre des opportunités exceptionnelles en matière de formation professionnelle, que ce soit comme diagnosticien d'automobiles, coordinateur d'ateliers ou diplômé fédéral en gestion d'entreprise.

Le quota de femmes dans l'automobile se

révèle satisfaisant : cette année, 4 jeunes femmes ont obtenu leur diplôme. Avec la note de 5,3, Julienne Heiniger (centre logistique de l'armée, Thoun) a obtenu le meilleur résultat final à l'examen de mécanicien(ne) en maintenance d'automobiles.

Les examens pratiques ont nécessité un doigté agile et une réflexion rapide. Les candidates et les candidats ont travaillé d'ar-

rache-pied au service de la mobilité. Les examens ont eu lieu dans le centre de formation de Mülenen, qui a accueilli plus de 80 experts trois semaines durant.

Sur les 60 apprentis qui ont passé leur examen, 56 ont obtenu leur diplôme. Les heureux diplômés ont reçu une médaille, un couteau de poche et un DVD souvenir de leur période de formation. <



Sur les 56 diplômés, 18 ont été distingués pour leurs bonnes performances.

Section Thurgovie

> Une relève prometteuse dans la branche automobile

■ Lors de la traditionnelle soirée de remise des diplômes, qui s'est déroulée au restaurant Thurberg, à Weinfelden, 83 apprentis de Thurgovie ont attendu avec impatience l'annonce des notes de la procédure de qualification. « Tous les diplômés de la procédure de qualification sont deux fois gagnants », leur a annoncé Thomas Hofer, expert en chef de la section UPSA Thurgovie. « Vous avez réussi l'examen de fin d'apprentissage, ce qui est bien sûr le plus important ; et vous êtes les premiers apprentis de Thurgovie à connaître vos résultats d'examen. »

L'Euro et l'apprentissage

Outre les futurs professionnels et leurs enseignants, Thomas Hofer a salué Willi Spring, directeur du centre de formation professionnelle de Weinfelden, en tant qu'invité spécial de cet événement, qui s'est tenu le 30 juin. Dans son discours, il a comparé le parcours des apprentis aux championnats d'Europe. « Le début de l'apprentissage, à votre sortie de l'école il y a entre deux et quatre ans, a été pour vous tous un nouveau départ, comparable à la convocation des membres de l'équipe nationale. Vous avez été les joueurs, le maître d'apprentissage était votre entraîneur, les maîtres professionnels étaient chargés de votre tactique et les formateurs techniques ainsi que les responsables CI, de votre condition. » Thomas Hofer a ensuite fait un parallèle entre la procédure de qualification et la phase finale de l'Euro. « Pendant 4 jours, où les experts étaient les arbitres, vous avez dû démontrer de vos acquis. Au-



Les meilleurs apprentis de cette année aux côtés de l'expert en chef Thomas Hofer, en jaune (de g. à d.) : Yanick Zurbuchen, Garage Hofer AG à Altnau, mécatronicien, note 5,4 ; Bodo Pfaff, Servicecenter A7 West à Frauenfeld, mécatronicien, note 5,3 ; Fabian Mohnen, Garage Ulmann AG à Weinfelden, mécatronicien, note 5,3 ; Patrick Rüeegger, Garage D. Müller AG à Pfyn, assistant, note 5,3.

jour d'hui, l'annonce de vos notes est une remise de coupe. »

La fin de l'apprentissage constitue elle aussi un nouveau départ, a-t-il ajouté. Certains entameront maintenant le service à la patrie dans une école de recrues, d'autres devront faire leurs preuves chez un nouvel employeur ou suivre une formation complémentaire. Thomas Hofer a souligné l'importance de la formation continue tout au long de la vie. Pour conclure, il a souhaité à la relève de la branche

automobile beaucoup de succès et de satisfaction dans leurs parcours respectifs.

L'annonce des résultats d'examen a été le moment fort de la soirée. 38 apprentis ont réussi l'apprentissage de quatre ans au métier de mécatronicien. 41 jeunes ont décroché le certificat de capacité de mécanicien en maintenance d'automobiles au terme d'une formation de 3 ans, et 15 celui d'assistant en maintenance d'automobiles après 2 ans d'apprentissage. <

Section Jura et Jura bernois

> En route vers la vie active

■ En juillet, la section Jura et Jura bernois a délivré 34 certificats de capacité. « Je suis très heureux d'avoir un regard sur l'avenir du secteur automobile », a expliqué Christophe Vallat, président de la section et garagiste à Bure, lors de la remise des diplômes à Glovelier. Les mécatroniciens et les mécaniciens en maintenance d'automobiles, respectivement au nombre de dix, représentaient la majeure partie des diplômés. Six apprentis ont été félicités pour l'obtention de leur diplôme d'assistant en maintenance d'automobiles. Hadrien Bürki a reçu le certificat de capacité de mécatronicien d'automobiles spécialisé en véhicules utilitaires. Par ailleurs, sept carrossiers-tôliers ont également été récompensés pour leurs aptitudes.

« Même si l'avenir de l'automobile est quelque peu incertain, il y aura toujours du travail pour ceux qui aiment profondément leur métier et qui l'exercent avec passion », a déclaré Christophe Vallat. Le président a profité de l'occasion pour remercier William Douvé qui prend sa retraite à la fin de l'année scolaire. William Douvé a été enseignant et responsable des cours interentreprises à Bienne de 2001 à 2008, puis en charge de la partie théorique de la formation professionnelle pendant huit ans. Christophe Vallat considère William Douvé comme une « personne très compétente et engagée qui a conduit de nombreux élèves vers la voie du succès ». <

Derendinger AG

www.derendinger.ch/www.longdrive.ch

> Garantie pneus LongDrive: 24 mois de garantie sur tous les pneumatiques neufs

Le service gratuit LongDrive constitue une garantie supplémentaire à la garantie des fabricants de pneus. Il couvre les dégradations causées par l'introduction de clous ou d'autres objets pointus, les dégradations manifestement dues à des coups de trottoir ainsi que les actes de vandalisme. La profondeur minimale des sculptures au moment de la dégradation doit être indubitablement de 4 mm sur l'ensemble du pneu. La garantie comprend uniquement le remplacement du pneumatique par un modèle neuf. Le montage, la permutation, les valves, l'équilibrage, les masselottes d'équilibrage, le dépannage éventuel ou les frais de remorquage ainsi que tous les frais induits ne sont pas couverts par LongDrive. En cas de prise en charge par

la garantie, aucune prestation pécuniaire ne peut être substituée au remplacement du pneu.

La garantie LongDrive est proposée à tous les clients ayant acheté simultanément au moins quatre pneus neufs pour voitures particulières, tout-terrain et utilitaires légers d'un poids maximal de 3,5 t depuis le 1^{er} mars 2010. La garantie prend effet lorsque le client s'est inscrit entièrement et dans le respect des dispositions en vigueur dans un délai de 14 jours après l'achat.

Une condition sine qua non de la garantie LongDrive est une

www.derendinger.ch

Garantie
24 moisPlus de sécurité à l'achat
de vos pneus.

preuve d'achat des pneus à Derendinger SA par le garagiste ainsi qu'une facture datée émise par ce dernier pour le client. Le numéro d'ordre de la livraison au garagiste et la date d'achat des pneus par le client final sont donc des éléments indispensables à cette garantie supplémentaire. LongDrive prend effet à la réception de l'e-mail de confirmation par le client, pour

une durée de 24 mois à compter de la date d'achat. Elle prend fin sans préavis à expiration du délai ou à la vente du véhicule inscrit. Cette garantie n'est pas transmissible au propriétaire suivant. Offreréservée aux particuliers résidant en Suisse ou au Liechtenstein. <

OSRAM

www.osram.ch

> Nouvelles lampes de travail LED pour l'inspection des véhicules

La nouvelle gamme LEDinspect PRO comporte cinq lampes de travail LED haute performance: Slimline 280, Bonnet 1400, Pocket 280, Penlight 150 et Penlight 150 UV-A. « Nous avons étoffé la gamme LEDinspect pour créer les nouveaux produits LEDinspect PRO, dotant ainsi les professionnels de solutions d'éclairage LED durables et flexibles, qui sont idéalement conçues pour satisfaire aux exigences lors de l'inspection des véhicules et des travaux d'entretien », a déclaré Petra Maya Wilhelm, cheffe produits et portefeuille chez Osram.

Que ce soit sur un élévateur, dans la fosse de réparation ou le compartiment moteur, les lampes d'inspection de la série LEDinspect-PRO d'Osram apportent un éclairage fiable pour effectuer les travaux de mainte-

nance et de réparation des véhicules. Elles peuvent être attachées directement au véhicule au moyen d'un aimant ou d'un crochet flexible. Ces lampes fonctionnent avec des batteries pour éviter les câbles qui traînent et sur lesquels on peut trébucher. Toutes les lampes d'inspection de la série LEDinspect PRO sont garanties trois ans. <



Pour la maintenance, la réparation et l'entretien des véhicules, Osram ajoute cinq lampes de travail LED haute puissance à sa série LEDinspect Professional: Slimline 280, Bonnet 1400, Pocket 280, Penlight 150 et Penlight 150 UV-A.

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



Würth AG

www.wuerth-ag.ch

> Nouveauté: les malles système ORSY, pour le rangement modulaire des machines, de l'outillage et des petites pièces

pd. À l'atelier, chez un client ou sur un chantier, impossible de se passer de machines, d'outillage et de petites pièces. Les malles système ORSY sont idéales pour le rangement modulaire et le transport sécurisé entre les différents lieux d'intervention.

Les malles système ORSY sont les tout derniers modules du système ORSY. Elles sont compatibles avec les systèmes de rayonnage fixes ORSY, les boîtes système ORSY BULL et les équi-

pements pour véhicules ORSY-Mobil, associant de manière astucieuse les différents composants du système tout en favorisant la mobilité.

Les malles système ORSY peuvent être équipées individuellement de différents inserts de rangement s'adaptant seuls aux rayonnages ORSY. Ainsi, les machines, l'outillage et les consommables sont toujours à portée de main, à l'abri de la poussière et rangés en sécurité, y compris pendant un transport, ce qui évite tout nouveau conditionnement préalable. Ainsi, où que l'on se trouve, tout ce dont on a besoin pour travailler est toujours prêt.

Les malles système ORSY sont empilables et combinables

Les compartiments en plastique et en mousse font régner l'ordre dans les malles système.

entre elles. Elles peuvent donc également servir de petits systèmes de stockage indépendants, notamment sur un chantier temporaire. Elles sont vite montées et démontées.

Les malles système existent dans de nombreuses dimensions, pour satisfaire à chaque besoin. Leur couvercle est transparent ou opaque, au choix. Les malles système ORSY sont fabriquées en plastique ABS, particulièrement solide et durable. Elles sont produites à Hinwil (ZH) par KMT Kunststoff- & Metallteile AG, une entreprise du groupe Würth, ainsi qu'en Allemagne. Le label « Made in Switzerland/Germany » est une garantie de la qualité des produits Würth.

ORSY est l'abréviation d'Ordre et SYstème. ORSY permet d'y voir clair sur son lieu de travail et

d'avoir constamment le bon matériel à portée de main, pour gagner du temps et de l'argent. <



Les malles système peuvent être disposées sur les systèmes de rayonnage stationnaires ORSY et emportées telles quelles pour le transport.

depuis 1964

CORTELLINI & MARCHAND AG

061 312 40 40
Rheinfelderstrass 6
4127 Birsfelden

Le plus complet des services de réparation de boîtiers électroniques pour auto de Cortellini & Marchand AG

www.auto-steuergeraete.ch

Vous cherchez, nous trouvons –
Votre service de recherche pour pièces automobiles d'occasion

www.gebrauchte-fahrzeugteile.ch

Assainissement de votre élévateur à une colonne

500x éprouvé



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

Nous vous proposons la solution idéale et économique

gesag

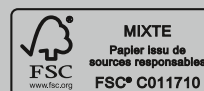
Gouchertweg 2
3252 Worben bei Biel
Tél. 032 384 39 17
Fax 032 384 03 69
info@gesag.ch
www.gesag.ch

AUTOINSIDE – Organe officiel de l'Union professionnelle suisse de l'automobile (UPSA)89^e année, 11 numéros en allemand et en français, tirage 14/15 certifié REMP/FRP: 11 743 exemplaires dont 8836 en allemand et 2907 en français**Éditeur**Union professionnelle suisse de l'automobile (UPSA)
info@autoinside, www.upsa-agvs.ch**Éditions**AUTOINSIDE
Wölflistrasse 5, CH-3006 Berne
Tél. +41 31 307 15 15, fax +41 31 307 15 16
verlag@autoinside.ch, www.autoinside.ch**Abonnements**Abonnement annuel Suisse CHF 110.– (TVA incluse),
Numéro à l'unité CHF 11.–, étranger sur demande
Tél. +41 31 307 15 22, fax +41 31 307 15 16
abo@autoinside.ch, www.autoinside.ch**Rédaction**AUTOINSIDE
Flurstrasse 50, CH-8048 Zurich
Tél. +41 43 499 19 81, fax: +41 43 499 19 78
redaktion@autoinside.ch
Équipe de rédaction: Mario Borri (mbo),
Reinhard Kronenberg (kro), Sascha Rhyner (srh), Jean-Pierre Pasche (jpp),
Bruno Sinzig (bs)Autres articles de :
Andreas Kohli, Sandra Nützi,
Martina Ruoss, Urs Wernli

Conception: Heini Schmid, Robert Knopf

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

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



imprimé en suisse

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



extra.

Votre programme de fidélité

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

Le système de primes extra: participez dès maintenant!

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



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