

09
88^e ANNÉE
2015

AUTO INSIDE

Organe officiel de l'Union professionnelle suisse de l'automobile

- > **En quoi le marché du pneu est appelé à gagner en importance pour les garagistes**
Pages 9 à 41
- > **Excellente performance aux WorldSkills au Brésil**
Pages 56 à 57
- > **Pourquoi l'apprentissage n'est pas une voie sans issue**
Page 61



POUR QUE LA SÉCURITÉ TRIOMPHE EN HIVER

ESA-Tecar Super Grip 7+ | 7+ HP | 9

monpneu.ch | esa.ch | esashop.ch

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

EXTREME WINTER PERFORMANCE

WINTRAC XTREME S



VREDESTEIN WINTRAC XTREME S. UN PNEU INCROYABLEMENT SÛR, SUR NEIGE ET VERGLAS AINSI QUE SUR ROUTES HUMIDES OU SÈCHES. CONÇU EN COLLABORATION AVEC GIUGIARO DESIGN. CE PNEU UTILISE LA TECHNOLOGIE ISLT (INTERNAL SIPE LOCKING TECHNOLOGY) POUR UNE ADHÉRENCE INCROYABLE ET UNE DIRECTION PRÉCISE. WINTRAC XTREME S : UN DESIGN ACCROCHEUR ET UN PNEU HIVER ULTRA PERFORMANT À TOUS LES NIVEAUX.

GIUGIARO
DESIGN


VREDESTEIN
DESIGNED TO PROTECT YOU

APOLLO VREDESTEIN SUISSE SA
MELLINGERSTRASSE 2A
5400 BADEN - TEL 056 203 30 30
CUSTOMER.CH@APOLLOVREDESTEIN.COM



Septembre 2015

> Editorial	
– Mission possible : la joie procurée par la relève	5
> En bref	6
> Focus pneus	
– Un pilier important pour les garagistes suisses	9
– Interview avec Daniel Steinauer, membre de la direction d'ESA	11
– Continental emprunte de nouvelles voies	15
– Cooper met la gomme avec un marketing intelligent	17
– Goodyear, pionniers à point nommé	19
– Firestone lance son nouveau site Internet en Europe	20
– Swiss Automotive Group distribue des pneus Apollo	23
– Pirelli soutient les garagistes dans la vente de pneus	25
– Yokohama assure une touche de glamour dans la branche	27
– Comment Michelin a créé son Bibendum	28
– Comment les fournisseurs soutiennent les garagistes	30
– L'actualité du pneu	32
> Vente	
– Notes du marché Eurotax : les Français annoncent leur retour	42
> Atelier et service après-vente	
– Nouveautés de votre ESA : nous parlons TPMS	44
– Amabilité et CEA	45
> Prestations	
– Les médias numériques revêtent une importance croissante	46
– Protection juridique pour les garagistes	48
– L'appli pour sinistres unique en son genre de Quality1	49
– Stieger : l'optimisation des processus est la clé du succès	50
> Management et droit	
– FIGAS Business Management travaille pour plus de 10 marques automobiles	51
> Politique	
– Comauto : la sécurité juridique demeure mais de nouvelles questions se posent	52
– Où en est le CVM ?	53
> Profession et carrière	
– Business Academy	54
– Excellente performance aux WorldSkills au Brésil	56
– Repas de midi avec les médaillés des SwissSkills	58
– Vif intérêt pour la formation continue de restaurateur automobile	59
– 24 ^e séminaire des femmes de l'UPSA	60
– Enquête de la section bernoise auprès des apprentis de 1 ^{re} année	61
> Sections	62
> Garages	66
> Impressum	67



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

Votre famille compte sur vous.
Respectez les règles vitales en vigueur sur votre lieu de travail.

suva.ch/regles

suvapro

Le travail en sécurité

Mission possible : la joie que nous procure la relève !

Cher membre UPSA,
Chère lectrice, cher lecteur



■ Chacun s'accorde à reconnaître que le système dual de formation professionnelle contribue fortement au succès économique de la Suisse. Les deux tiers des jeunes en

fin de scolarité optent pour un apprentissage. Les quelque 4000 entreprises membres de l'UPSA comptent en permanence près de 8500 apprentis et collaborateurs en train de suivre une formation initiale ou continue.

La diversité des métiers de l'automobile est le reflet du large éventail d'activités et des exigences professionnelles de nos garages. De nombreux jeunes sont fascinés par l'automobile et ont envie d'apprendre l'un des six métiers du secteur automobile. Au-delà de cela, il est important qu'ils connaissent les possibilités de formation continue offertes par la branche automobile et ce dès leur apprentissage. A l'occasion de la manifestation Future Day, organisée récemment par la Haute école spécialisée de Bienne en collaboration avec l'UPSA et d'autres associations au Centre de tests dynamiques de Vauffelin, plus de 600 apprentis se sont intéressés aux possibilités de formation continue offertes

par notre branche. Le vif intérêt pour une carrière dans la branche automobile démontré par la relève est réjouissant!

Les véhicules automobiles actuels sont de vraies « merveilles techniques ». Les progrès de la technique et de l'électronique sont fulgurants, avec pour corollaire un besoin croissant de personnel qualifié au sein des garages, qui soit en mesure d'exercer les tâches exigeantes touchant aux automobiles. Ainsi, le comité central, les sections de l'UPSA et de nombreux formateurs engagés, accordent depuis des années la plus grande importance à la motivation précoce des jeunes pour les métiers de l'automobile. D'innombrables activités sont mises en place dans ce but. Les métiers automobiles font l'objet d'une campagne publicitaire attrayante sous la devise « Mission possible – Les métiers de l'automobile ont de l'avenir » et ce sur l'ensemble des canaux publicitaires : cinéma, radio, sites Internet, salons professionnels et même Facebook, pour n'en citer que quelques-uns.

Les présentations en rapport avec les métiers automobiles font partie des plus fréquentées lors des nombreux salons pour la formation professionnelle. Lors des championnats suisses, les SwissSkills à Berne, qui ont également suscité un vif intérêt, nos

jeunes mécaniciens ont pu assister aux épreuves du concours.

Nos efforts portent leurs fruits! Le mois dernier, les championnats du monde des métiers, les WorldSkills, se sont déroulés à São Paulo au Brésil. Grâce à ses bonnes performances, notre champion suisse Jean Trotti s'est classé à la neuvième place. Nous sommes particulièrement fiers de son succès. Retrouvez le compte rendu détaillé dans ce numéro d'AUTOINSIDE ou, bien sûr, sur agvs-upsa.ch où nous publions quotidiennement les actualités en rapport avec l'association et la branche.

J'en profite pour remercier chaleureusement tous ceux qui s'engagent pour la formation professionnelle et désormais aussi pour notre succès lors des WorldSkills. Un grand merci également à Dominique Kolly, patron du mécanicien d'automobiles Jean Trotti, ainsi que ses conseillers Michel Tinguely et Flavio Helfenstein, et toute l'équipe de la formation professionnelle de l'UPSA dirigée par Olivier Maeder.

Meilleures salutations

Urs Wernli
Président central

Würth AG : deux nouveaux directeurs



Markus Schäfer (à gauche) et Andreas Fischer sont depuis juillet 2015 à la tête de Würth AG dont le siège se situe à Arlesheim (BL). Markus Schäfer (né en 1969) est l'actuel responsable du fonctionnement du service externe tandis qu'A. Fischer (1969) s'occupe du fonctionnement du service interne. Markus Schäfer et Andreas Fischer succèdent dans leurs fonctions aux anciens codirecteurs Markus Rupp et Kurt Meier qui ont tous deux quitté l'entreprise. <

Journées romandes des arts et métiers à Champéry

Les 48^e Journées romandes des arts et métiers se sont déroulées fin juin dans le Bas-Valais. Jürg Röthlisberger, directeur de l'Office fédéral des routes (OFROU), Nicolas Leuba, membre du comité central de l'UPSA, et d'autres personnalités ont participé à la table ronde sur le thème « Infrastructures du futur : mobilité routière et conditions-cadres pour nos exportations ». <



Nicolas Leuba, comité central de l'UPSA

Changement de personnel chez André Koch SA

André Koch SA perd cette année deux salariés importants qui prennent une retraite bien méritée: Myrtha Ingold, assistante de direction, et Philipp Bernet,

directeur Ventes et Marketing de longue date. La remplaçante de Myrtha Ingold et nouvelle assistante d'Enzo Santarsiero s'appelle Vanessa Bordin. Elle dirigera dorénavant le secrétariat principal avec Irmgard Struchen qui occupe le poste d'assistante personnelle de F. Stähli depuis 2014. <



Vanessa Bordin, assistante de direction

Fondation du groupement de revendeurs Hyundai en Suisse

Le 29 juin 2015, 28 revendeurs directs ont créé le groupement des revendeurs Hyundai en Suisse. Son président n'est autre que Roland Michel (photo), CEO du groupe Windlin de Kriens, et son vice-président Stefan Küng, du garage Küng AG de Gebenstorf.

Le comité directeur est soutenu dans sa tâche par Peter Surber qui a été élu secrétaire. Le groupement des revendeurs Hyundai en Suisse se trouve à l'adresse suivante: Hyundai Händlerverband Schweiz, c/o Peter Surber, Weierstrasse 3, 8165 Schöffli-



dorf, surber.peter@gmail.com. <

Eurotax : H. Haasler prend la tête de la région DACH

Le 1^{er} juillet 2015, Heiko Haasler (43 ans) a pris la tête de la société allemande Eurotax-Schwacke GmbH en tant que directeur général du groupe. Il remplace Steffen Schick qui

occupait provisoirement ce poste depuis le départ de Michael Bergmann fin avril. Cela fait déjà huit ans que Heiko Haasler occupe un poste de dirigeant chez Eurotax; il dirige d'ailleurs cette même entreprise en Autriche et en Suisse depuis 2012. Suite à sa nomination au poste de directeur général du groupe, H. Haasler est désormais responsable de toute la région DACH. <



Quality1 AG : nouvelle direction des ventes

Quality1 a un nouveau Chief Sales Officer: les ventes de la filiale d'Allianz Suisse se trouvent sous la houlette d'André Sigrist depuis le 1^{er} juillet. Il travaille au service extérieur de Quality1 AG depuis 2005 déjà, d'abord en tant qu'employé puis en tant que Team Leader. Marc Kessler, CEO de Quality1 AG, s'explique: « Nous avons trouvé en M. Sigrist un expert de la branche qui bénéficie d'une longue expérience dans le domaine de la garantie et des ventes chez Quality1. » <



Bridgestone : nouveau directeur des ventes Pneus VT

Urs Lüchinger (47 ans) est le nouveau directeur des ventes Consumer Products (pneus VT) chez Bridgestone Suisse SA depuis le 1^{er} août 2015. Agent technico-commercial détenteur d'un brevet fédéral, il a accumulé plus de 25 années d'expérience dans la branche automobile. Urs Lüchinger a déjà occupé les

postes de directeur des comptes principaux et directeur des grands comptes Europe chez Renault SA, et de chargé de pays pour EurotaxGlass's AG. Dans sa nouvelle fonction, U. Lüchinger est directement subordonné à Geert Schoors, directeur des ventes Consumer Products pour Bridgestone Autriche & Suisse et directeur Marketing & Communication DACH. <



AMAG félicite ses apprentis diplômés

AMAG est l'un des plus grands centres de formation en Suisse et instruit plus de 700 personnes au total. 211 personnes formées par AMAG ont terminé leur formation, dont la star Facebook Bendrit Bajra en



tant que gestionnaire du commerce de détail CFC. AMAG les félicite vivement et se réjouit d'avance de recevoir de nouveaux apprentis avides de connaissances. <

Volvo Car Switzerland étoffe son équipe dirigeante

Volvo Car Switzerland renforce son excellence stratégique et opérationnelle de marque haut de gamme. Volvo aspire à devenir l'une des marques automobiles les plus



Dennis Nobelius (42 ans), nouvel arrivé en Suisse

demandées en Suisse et a décidé pour cela d'étayer son équipe dirigeante dans le pays. Dennis Nobelius, ressortissant suédois, a donc été nommé nouveau directeur général depuis le 1^{er} août 2015. Tom Anliker, qui occupait la fonction de directeur général par intérim depuis le mois de février, assumera le rôle de directeur général & directeur des ventes suppléant dans la société de distribution Suisse. <

Le garage Renault Keigel distingué pour ses ventes de véhicules électriques

Le garage Renault Keigel AG compte parmi les 20 meilleurs distributeurs de véhicules électriques Z.E. de Renault (« Zero Emission »). L'entreprise de Bâle a



Christoph Keigel (à gauche) avec Carlos Ghosn, PDG de Renault

reçu le Z.E. Award des mains de Carlos Ghosn, PDG de Renault, et de Jérôme Stoll, directeur délégué à la Performance, pour son chiffre d'affaires exception-

nel réalisé avec les modèles Z.E. purement électriques. <

Garage Robbiani : coup de pioche pour le nouveau showroom Peugeot



Olivier Gandolfo, directeur Peugeot Suisse, Valter Pontiggia et Walter Robbiani de Robbiani Automobili SA (de gauche à droite)

Etablie en 1942, l'entreprise Robbiani Automobili SA d'Agno est depuis quatre ans le concessionnaire principal de la marque Peugeot dans la région de Lugano. En donnant le premier coup de pioche pour la construction d'un nouveau showroom, Robbiani a investi dans l'avenir et

soutient ainsi son haut niveau de prestations. Le nouveau showroom du concessionnaire Peugeot sera inauguré au centre d'Agno vers la fin 2016. <

Parc automobile : la barre des 6 millions dépassée

Le nombre total de véhicules immatriculés en Suisse vient de franchir la barre des 6 millions. Parmi tous les types de véhicules autorisés à circuler au moment du recensement (voitures, fourgonnettes, camions, bus, camping-cars, motos, véhicules agricoles, engins de chantier...), les spécialistes des données sur les véhicules d'auto-i Zurich ont dénombré un total de 6 031 012 véhicules à la fin du mois de juillet 2015. Cela correspond à une augmentation de 10,17% par rapport au chiffre de 2010. <

i Retrouvez les dernières news sur : www.agvs-upsa.ch

Vos avantages en tant que partenaire le GARAGE:

- planification opérationnelle efficace
- installations d'atelier performantes
- présentation standard sur le marché (aspect, publicité, etc.)
- offre complète de produits et de prestations de services
- indépendance des marques
- vaste offre de possibilités de formation permanente et bien plus encore....

le GARAGE,
le concept de garages
indépendants d'ESA



**Parfaitement équipé.
Sur toutes les pistes.**



Le nouveau UltraGrip Performance.

Pour une excellente tenue de route en toutes conditions hivernales.



www.goodyear.ch

GOODYEAR

MADE TO FEEL GOOD.



Commerce de pneu

Un pilier important pour les garagistes suisses

Environ la moitié de tous les pneus sont vendus en Suisse par les garagistes. Le commerce des gommes pourrait gagner encore en importance dans les années à venir. Dans le Focus Pneus, nous discutons des principaux défis du marché du pneu avec Daniel Steinauer, responsable pneus de l'ESA. Nous décrivons les stratégies marketing des importateurs et des distributeurs de pneus et comment elles soutiennent les garagistes pour leurs ventes de pneus. Enfin, nous présentons les nouveaux pneus hiver. Mario Borri, rédaction



■ La forte proportion de garages sur le marché des pneus est unique en Suisse. Ensuite vient l'Allemagne avec 30 pour cent, puis la France, où la proportion est d'à peine 10 à 15 pour cent. A l'inverse, les garagistes américains et italiens ne sont pas du tout présents sur le marché du pneu.

De plus en plus de faillites

Les garagistes suisses font leur possible pour proposer un portefeuille de produits et prestations aussi étendu que possible. Car la baisse des marges sur les activités quotidiennes des garages (vente de voitures neuves et d'occasion, atelier) impose de se diversifier, sous peine de faire faillite. Selon les chiffres publiés fin juillet par le fournisseur d'informations économiques Bisnode D&B, de plus en plus d'entreprises de la branche automobile doivent se résoudre à déposer le bilan. Alors que 47 dépôts de bilan avaient été enregistrés au premier semestre 2014, on en comptait déjà 81 au premier semestre 2015 (aucun membre de l'UPSA), soit une augmentation de 72 pour cent.

Instrument de fidélisation des clients

La vente de pneus peut devenir un domaine d'activité à succès pour les garagistes. Naturellement, la simple vente de pneus ne permet pas de sortir de l'ornière : ils deviennent toujours moins chers et leurs marges diminuent en conséquence. Mais les vendre, les monter et les stocker (hôtel pour pneus) fait venir le client au moins deux fois au garage. Le garagiste peut alors démontrer qu'il propose encore d'autres produits et services intéressants, comme le CheckEnergieAuto de l'UPSA et de Suisse-Energie. <

Continental 
The Future in Motion

**Je réalise des performances de pointe
dans des conditions difficiles.**

Je suis un pneu d'hiver
série large avec une
puissance de freinage
maximale.



UEFA
EURO2016
FRANCE

Au freinage, chaque mètre compte!

www.continental-pneus.ch

Interview avec Daniel Steinauer, membre de la direction, responsable pneus, ESA

« L'hiver dernier n'a pas été une partie de plaisir »

L'organisation d'achat de la branche suisse de l'automobile et des véhicules à moteur (ESA) est leader dans la distribution de pneus. AUTOINSIDE s'est entretenu avec Daniel Steinauer, responsable pneus, à propos de l'hiver dernier, des principaux défis à venir et du soutien apporté par ESA aux garagistes sur le marché du pneu.

Mario Borri et Reinhard Kronenberg, rédaction

■ Quel est le bilan des ventes de l'hiver dernier ?

Daniel Steinauer : Les deux hivers 2013/2014 et 2014/2015 n'ont pas été une partie de plaisir. Nous n'avons pratiquement pas vendu de pneus hiver en début d'année 2014, car aucune chute de neige n'a été recensée en plaine. Et l'automne 2014 n'a pas été idéal non plus, puisqu'il a fallu attendre début décembre pour voir les premiers flocons. L'année 2014 n'a donc pas été un bon cru.

A quoi ressemble donc un hiver idéal pour le marché du pneu ?

Certains automobilistes attendent les premiers flocons pour monter leurs pneus hiver. La date des premières chutes de neige en plaine est donc décisive. Si la neige tombe tôt, en octobre ou en novembre, les garagistes et nous-mêmes travaillons mieux que si elle attend fin décembre pour se montrer. Mais nous vendons encore des pneus hiver en janvier et février, dans la mesure où le froid est présent. A l'inverse, si le printemps frappe déjà à la porte, les ventes deviennent difficiles car personne n'achète des pneus été aussi tôt dans l'année.

Concrètement, comment le comportement de consommation des pneus a-t-il évolué ces dernières années ?

Le consommateur est beaucoup plus spontané aujourd'hui. Ce changement est aussi perceptible dans d'autres secteurs d'activité. Prenons un exemple : si, à l'époque, nous étions certains d'avoir une table au restaurant par mauvais temps ou en fin de mois, sans réserver, ce n'est plus le cas aujourd'hui.

Quelles sont les répercussions pour le marché du pneu ?

Il est devenu encore plus important de bien estimer la situation. Il convient de disposer des bons

produits, dans les bonnes quantités et au bon moment. C'est l'un des principaux défis auxquels doivent faire face nos distributeurs de pneus. Je dois cependant bien l'admettre : au cours de la dernière décennie, ESA a toujours bien rempli son rôle, grâce notamment à nos acheteurs, qui cumulent ensemble plus de 45 ans d'expérience.

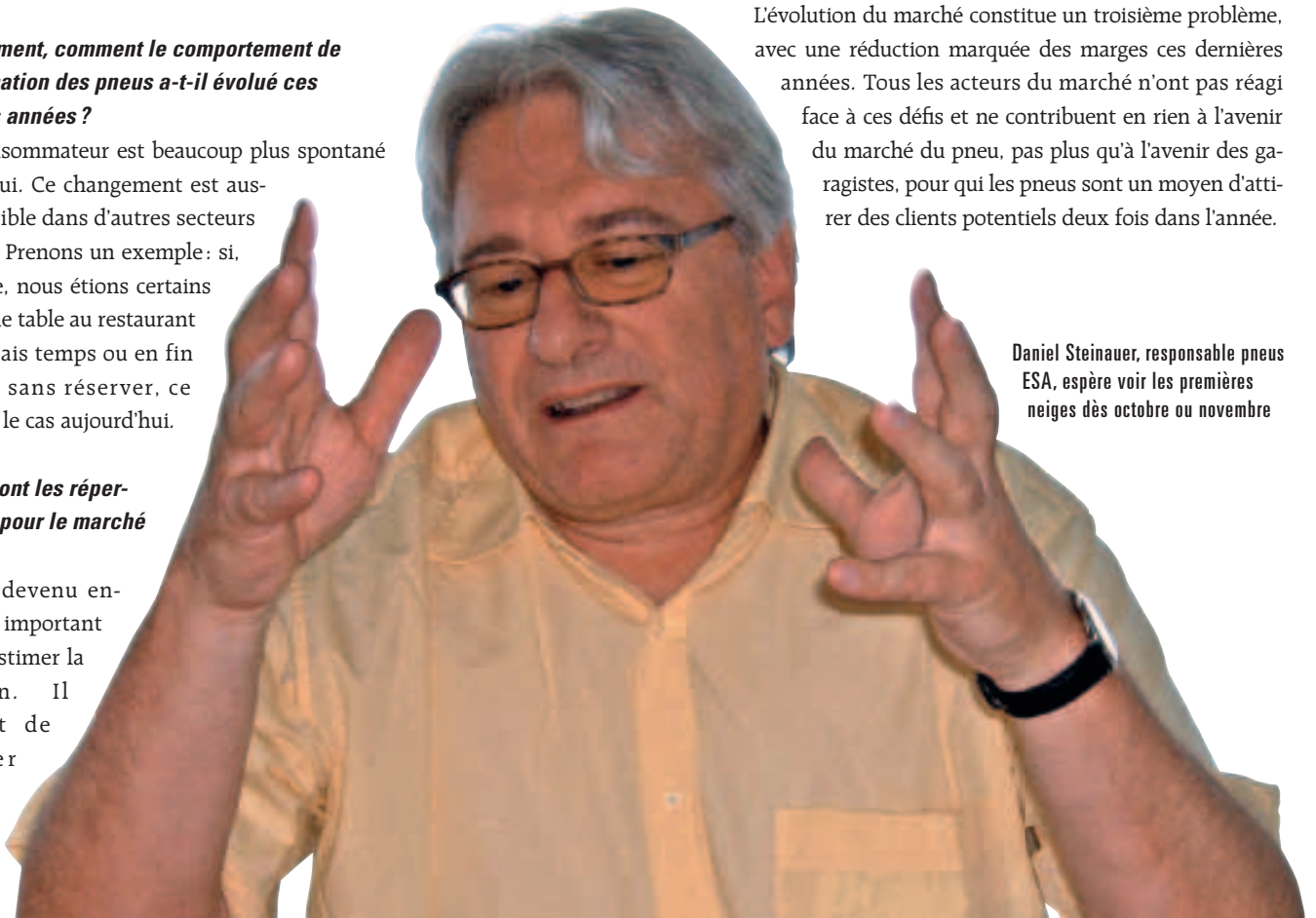
Quelle est la problématique globale du moment sur le marché du pneu ?

Le principal problème est l'évolution des prix et des marges, mais ce n'est pas spécifique au secteur du pneu. Les prix baissent constamment, alors que les pneus sont de plus en plus larges. Les bénéficiaires sont soumis à une forte pression.

Le deuxième problème est la baisse de qualité dans les prestations des fabricants de pneus. Auparavant, on recevait généralement ce qu'on avait commandé. Aujourd'hui, nous devons passer commande bien plus tôt et espérer qu'une bonne partie de la commande nous parviendra.

L'évolution du marché constitue un troisième problème, avec une réduction marquée des marges ces dernières années. Tous les acteurs du marché n'ont pas réagi face à ces défis et ne contribuent en rien à l'avenir du marché du pneu, pas plus qu'à l'avenir des garagistes, pour qui les pneus sont un moyen d'attirer des clients potentiels deux fois dans l'année.

Daniel Steinauer, responsable pneus ESA, espère voir les premières neiges dès octobre ou novembre





« La date des premières chutes de neige en plaine est décisive pour le marché des pneus hiver »

Quelles sont les conséquences des ventes par Internet sur le marché du pneu ?

Les prix sont soumis à une forte pression. Les garagistes passant par les canaux de distribution conventionnels ont du mal à s'aligner sur les offres trouvées sur Internet. Pour leur permettre de participer au commerce électronique, nous avons lancé l'an passé l'appli « pneushop ». Près de 1000 garagistes se sont déjà inscrits. Mais là aussi, il est difficile de fixer les prix. Si un montant trop élevé est demandé, les utilisateurs passent simplement à l'offre suivante. L'appli ne cherche toutefois pas à attirer les acheteurs de produits premier prix. Nous nous adressons aux automobilistes qui souhaitent commander leurs pneus facilement depuis leur smartphone, mais veulent confier le montage à leur garagiste de confiance.

Quels sont les futurs projets d'ESA ?

ESA veut rester leader sur le marché du pneu. C'est pourquoi il est crucial que les garagistes continuent à l'avenir de vendre des pneus. Pour que cela reste ainsi, ESA soutient ses clients autant que possible en créant, par exemple, des stocks tampons de pneus pour compenser les défaillances des fournisseurs.

Pourquoi un garagiste doit-il acheter ses pneus auprès d'ESA ?

ESA propose une offre complète. Nous disposons d'un système logistique efficace, assorti d'une très bonne préparation des commandes, assurant ainsi aux garagistes une grande disponibilité des produits. Nous sommes en outre présents dans toute la Suisse avec nos entrepôts décentralisés. Le client est si proche de nous qu'il peut venir retirer lui-même la marchandise ou faire appel à notre service

de livraison, qui peut livrer les commandes deux à trois fois par jour. Par ailleurs, nous gérons un stock diversifié. ESA propose un ensemble équilibré de marques premium et de produits premier prix. Et n'oublions pas les pneus conçus en exclusivité pour les garagistes, les ESA-Tecar.

Comment ESA soutient-elle encore les garagistes ?

Par la formation, notamment. Les cours sur le thème du marketing et des ventes connaissent un franc succès en s'intéressant à différentes questions, notamment « Comment estimer le potentiel de mon garage ? », « Comment déterminer le prix optimal pour ma région ? » ou encore « Quels sont les outils à ma disposition pour le calcul des coûts ? ». Naturellement, ESA propose également des formations techniques, entre autres sur l'utilisation du TPMS. Nous proposons par exemple le module « Conseil et technique », couvrant la réception des véhicules, le diagnostic, le montage et le démontage, ainsi que l'entretien. Le module « Vente » est également important. Le garagiste doit pouvoir expliquer au client de façon plausible pourquoi le montage des pneus coûte désormais 250 francs au lieu de 120.

« Il s'agit de disposer des bons produits, dans les bonnes quantités et au bon moment »

Comment un garagiste attire-t-il les clients quand l'hiver se fait attendre ?

Les automobilistes sensibles aux questions de sécurité viennent quoi qu'il arrive chaque hiver, même en l'absence de neige. Attirer les acheteurs spontanés est plus difficile, car s'ils ne viennent pas d'eux-mêmes, la sécurité joue pour eux un rôle mineur. Mais peut-être qu'une campagne ciblée par SMS ou dépliant les ramènera à la raison.



« Le garagiste doit pouvoir expliquer au client de façon plausible pourquoi le montage des pneus coûte 250 francs au lieu de 120 »

Comment suivez-vous le marché du pneu ?

Par des discussions. Je dialogue avec les fournisseurs, les clients grands comptes et les acteurs du marché du pneu. Tous ne partagent pas la vérité concernant leurs parts de marché, mais tous les avis et témoignages me permettent de me faire une idée. <

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.

EFFICACES EN TOUTES CIRCONSTANCES.

On reconnaît une bonne équipe à sa capacité à gagner, quelles que soient les conditions.

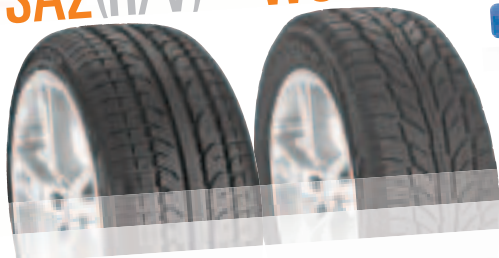
Les pneus WeatherMaster SA2 et WeatherMaster WSC sont les produits Cooper qui ont prouvé leurs performances en conditions hivernales.

Chez Cooper, notre équipe est motivée par la réussite. Si vous partagez ce même objectif, venez découvrir qui nous sommes, consulter nos partenaires, nos distributeurs et notre gamme de pneus de haute qualité sur www.coopertire.ch

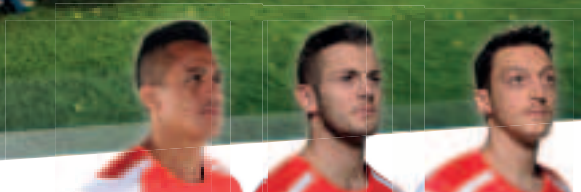


WEATHERMASTER
SA2 (H/V)

WEATHERMASTER
WSC (T/H)



  www.coopertire.ch




COOPERTIRES
DRIVING ON

OFFICIAL PARTNER



WashTec SoftCare Pro Race

Primes attractives
par exemple un week-end de bien-être pour deux personnes!

Votre station de lavage Premium au prix budget!

Contactez-nous, nous vous conseillerons volontiers.

Siège principal
Maritzstrasse 47
3401 Burgdorf
Tél. 034 429 00 21
Fax 034 422 31 74

Succursales
Berthoud, Tél. 034 429 05 10
Zurich, Tél. 043 388 66 66
Tagelswangen, Tél. 043 388 66 66
Centre romand, Tél. 021 706 36 15

Suisse centrale, Tél. 041 450 44 22
St. Gall, Tél. 071 314 01 01
Tessin / Engadine, Tél. 091 850 60 00
Bâle, Tél. 034 429 05 10

esa.ch | esashop.ch | carroshop.ch

avec
ESA+ 
pour être plus forts

Continental Suisse SA

« Emprunter de nouvelles voies »

Les « Contis » font partie des meilleurs pneus au monde, comme le montrent des tests réguliers. Pourtant, le fabricant ne se repose pas sur ses lauriers et emprunte au contraire de nouvelles voies, avec le caoutchouc de pissenlit. **Mario Borri**, rédaction

■ Continental a développé une alternative à la culture traditionnelle du caoutchouc naturel en se tournant vers le caoutchouc de pissenlit Taraxa-gum, produit à partir de la racine du pissenlit russe. Aux dires de Continental, le projet s'est parfaitement déroulé jusqu'à présent. Les premiers pneus d'essai ont déjà pu être testés dans des conditions estivales comme hivernales. D'après le fabricant, les pneus en caoutchouc de pissenlit afficheraient des propriétés équivalentes aux pneus traditionnels en caoutchouc naturel issu de l'arbre à caoutchouc. Continental envisage une production de série de ces pneus sous cinq à dix ans.

Organisation commerciale pour garagistes

Outre des résultats probants aux tests, préserver l'environnement avec un pneu Conti pourra constituer à l'avenir un argument de poids pour les clients des garages suisses. Mais Continental apporte déjà un soutien de taille aux garagistes. Ainsi, le fabricant de pneus allemand a créé une organisation commerciale dédiée entièrement aux garagistes. « Quatre personnes travaillent pour cette organisation à travers toute la Suisse. Mais il ne s'agit pas de commerciaux classiques : ils conseillent les garagistes afin qu'ils réussissent leurs ventes de pneus. Nous ne contrôlons pas où le garagiste achète ses pneus, l'essentiel est qu'il opte pour des produits Conti », explique Daniel Freund, CEO Continental Suisse SA.



Daniel Freund : « Les automobilistes suisses utilisent de plus en plus souvent leurs pneus hiver en été. »

Endiguer la paresse à changer ses pneus

S'ils le souhaitent, les garages peuvent naturellement recevoir des prospectus et des supports publicitaires. Mais comme le souligne Daniel Freund, les faits constituent la meilleure publicité pour les pneus hiver : « Le problème n'est plus tant que les automobiles ne passent pas aux pneus hiver ou les montent trop tard. Le pneu hiver est toujours plus confortable et silencieux, au point qu'il reste utilisé en été. Nous attirons l'attention des utilisateurs sur les risques, au travers d'une fiche d'information, qui explique par exemple l'augmentation de la distance de freinage avec un pneu hiver par 30 degrés par rapport à un pneu été. »

Profiter de l'avance dans les connaissances

Par ailleurs, le représentant Conti considère que le garagiste devrait devenir plus qu'un spécialiste du pneu : « Il doit profiter de l'avance dont il bénéficie par rapport aux connaissances des revendeurs de pneus. En fin de compte, il connaît le client et sa voiture, et sait quand il faut changer de pneus. » Il devrait donc contacter ses clients aussi tôt que possible et leur soumettre une offre. Et si le client peut fixer son rendez-vous en ligne, c'est encore mieux. « Nous avons observé que les clients préféreraient réserver leurs rendez-vous depuis leur ordinateur que par téléphone. Il est donc important de transmettre les coordonnées pour fixer le rendez-vous en même temps que l'offre », affirme Daniel Freund. <

Distingués par un prix de renom

Les scientifiques de premier plan participant au projet « RUBIN – industrialisation du caoutchouc de pissenlit » ont récemment vu leur travail distingué par le célèbre prix Joseph von Fraunhofer. Le prix fut remis au Dr Carla Recker (photo), en charge de ce projet prometteur de développement de matériaux pour le compte de Continental, en présence du président allemand Joachim Gauck.



www.continental-reifen.ch



INFO



MON OBJECTIF ? LE PROCHAIN DÉFI.



www.dunlop.ch

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.

 **DUNLOP**
FOREVER FORWARD

WINTER SPORT 5

*L'illustration montre : Mercedes-Benz CLA 45 AMG, équipée de Sport Maxx RT

Cooper Tire & Rubber Company Suisse SA

« Les gens commencent à nous connaître »

Cooper est un acteur plutôt petit sur le marché des pneus en Suisse. Mais grâce à un marketing bien pensé et à de bons produits, la marque américaine se développe. Mario Borri, rédaction

■ La marque de pneus Cooper existe depuis plus de 100 ans aux Etats-Unis, mais n'a été active en Europe et en Suisse que 50 ans après, avec le rachat du fabricant anglais Avon Tyres. Cette marque dédiée au sport motorisé a vite popularisé Cooper auprès des pilotes de course. Cooper mise aussi sur le sport motorisé. Depuis 2014, la marque est le fournisseur exclusif du championnat du monde FIA de rallycross, dont la figure de proue est l'ancien champion du monde de rallye Petter Solberg. Cooper a aussi un contrat avec l'ex-pilote de F1 David Coulthard, ambassadeur de la marque.

« De nouveaux clients arrivent »

Cetin Demirciler, gérant de Cooper Tire & Rubber Company Suisse SA., est convaincu du bienfait de ce sponsoring : « Avant, personne ne connaissait Cooper. Aujourd'hui, les gens savent que nous sommes fabricant de pneus. » Mais quand on lui demande si les gens achètent plus de pneus pour la cause, Cetin Demirciler ne peut pas répondre précisément, car le succès d'une stratégie de vente ne se chiffre pas précisément. Mais le chef de Cooper sait que certains garagistes actifs dans le sport motorisé sont de nouveaux clients : « Un garagiste de ma commune natale est venu me voir lors d'une fête dans le village pour me demander si la voiture équipée de pneus Cooper était à moi. Il utilisait des pneus Avon depuis des années pour ses voitures de course et voulait savoir s'il pouvait acheter directement chez moi. Je lui ai répondu que oui et depuis, il achète plus de 100 pneus par an. »



Cetin Demirciler : « Grâce à la garantie de remboursement sous 14 jours, nous renforçons la confiance dans le produit. »

Lorsqu'un garagiste est client, il faut le garder. Cetin Demirciler : « Nous ne mettons pas nos garagistes sous pression. Ils n'ont pas besoin de stocker 200 pneus. Mieux vaut qu'ils en prennent 40 et les vendent, par exemple tant que nouvelles montes sur des roues

stockées. » En outre, le service doit être haut de gamme. « Un garagiste qui nous commande des pneus avant 16 heures les reçoit le lendemain matin. S'il a un accord concernant un lieu de dépôt avec La Poste, il peut même les recevoir pendant la nuit », déclare le gérant de Cooper.

Garantie de remboursement sous 14 jours

Cooper renforce aussi la confiance dans le produit auprès des clients finaux, comme avec l'action de remboursement sur les tout derniers pneus hiver de Cooper, les WM-SA2+. Le client final peut restituer les pneus sous 14 jours s'il n'est pas satisfait. Le prix de vente et les 15 francs de forfait de montage par roue lui sont remboursés. Il s'agit d'une action pilote menée du 30 septembre au 15 novembre 2015. <

Devenez testeur des pneus Cooper pour la saison Hiver 2015/16 !

COOPERTIRES

14-jours-Cash-Back

David COULTHARD
ANCIEN PILOTE FORMULE 1

- Achetez sans soucis 4 pneus d'hiver Tourisme Cooper Tire, du 30.09 au 15.11.2015 profitez de notre offre.
- Satisfaction garantie!
- Si dans 14 jours de l'achat vous n'êtes pas satisfait, votre Distributeur vous rembourse l'intégralité du prix d'achat.

Le nouveau pneu hiver
VP Cooper Tire
WM-SA2+
(H/V)

Seulement auprès des concessionnaires
artenaires



Driving Tomorrow

WINGUARD *Snow'G* WH2

Alpine Winter Tire for Passenger Cars



NEW
PRODUCT



NEXEN NEXEN TIRE

Parce que votre sécurité nous est très importante

excellent comportement sur routes enneigées, mouillées et sèches



PNEU
Service

hostettler autotechnik ag

www.pneu-service.ch



Goodyear Dunlop Tires Suisse SA

Les pionniers du juste à temps

Goodyear Dunlop Suisse a eu l'idée, dès le début des années 1970, de proposer un service continu aux revendeurs de pneus et garagistes. Mario Borri, rédaction

■ La première succursale suisse de Goodyear a été inscrite au registre du commerce en 1940 dans le quartier zurichois de Seefeld. Stimulées par la bonne qualité des produits et de nombreux succès sportifs, les affaires prospèrent si rapidement en Suisse avec les pneus Goodyear que le site de Zurich doit s'agrandir. C'est ainsi que la société s'installe en 1971/1972 dans l'Alpenblickstrasse de Volketswil, dans l'ancienne roselière de Zimikon, là où se trouve aujourd'hui encore le siège de Goodyear Dunlop Tires Suisse SA.

Un service 24h/24

« Nos délais étaient très serrés. Le sol en béton avait à peine eu le temps de sécher que des pneus étaient déjà livrés du Luxembourg ou depuis Amiens, en France », se souvient Kurt Obrist, alors chef du personnel. Un autre témoin de l'époque rapporte aussi : « Notre objectif était de proposer un service 24h/24 aux revendeurs de pneus qui ne disposaient pas encore de stocks grâce à nos camions provenant de Volketswil ou des dépôts de l'époque à Romanelle et Kôniz. » En 1982, les rampes de chargement ont été développées au siège social suisse de Goodyear ; en 2003/2004, les façades, fenêtres et bureaux ont été rénovés pour un montant total de 6,5 millions de francs. A cette époque déjà, le stock était confié à un transporteur externe ayant eu la même idée géniale de livraisons juste à temps. <



Stock de pneus à Volketswil dans les années 1970

Charles Goodyear : la découverte de la vulcanisation était un hasard

L'entreprise Goodyear doit sa réussite à Charles Goodyear. Cet homme éprouvait une véritable passion pour le caoutchouc et a tenté de fabriquer le plus d'objets de la vie courante possible avec ce matériau alors d'un nouveau genre. C. Goodyear a cependant découvert la vulcanisation par le plus grand des hasards. Sa famille était très pauvre et Clarissa, sa femme, lui demandait sans cesse de mettre un terme à ses expériences pour aller gagner de l'argent. Un jour de 1839, Clarissa rentra plus tôt que d'habitude à la maison et son mari dut interrompre un essai qu'il réalisait en cachette. Il s'empressa alors de cacher un mélange de caoutchouc et de soufre dans le four. Lorsqu'il étudia plus tard ce mélange, il constata que la substance obtenue se conservait extrêmement bien tout en restant souple : Charles Goodyear venait de découvrir par hasard un procédé qu'il appela « vulcanisation ».



www.goodyear.ch



INFO



Camion Goodyear sur la route dans les années 1990

Bridgestone Suisse SA

Le bouche à oreille comme publicité

Pour relancer la marque de pneus américaine Firestone en Europe, la maison mère japonaise Bridgestone a créé un site Internet spécial. **Mario Borri**, rédaction

■ Firestone produit des pneus depuis 115 ans, mais surtout aux Etats-Unis. En 1988, l'entreprise de tradition a été reprise par Bridgestone. Depuis, elle ne cesse de se lancer sur de nouveaux marchés. Néanmoins, Firestone n'a jamais réussi à percer totalement en Europe. Mais cela devrait changer.

Au travers du slogan « Freedom to drive », la marque vise essentiellement les Européens jeunes mais aussi ceux qui le sont restés. Dans cette optique, un nouveau site Internet a été lancé. « Le nouveau site Internet doit favoriser le retour de la marque Firestone en Europe, qui offre une nouvelle gamme de



Geert Schoors : « Cela demande de mettre l'accent sur la satisfaction des clients et passe par un engagement local. »

pneus très concurrentielle », déclare Geert Schoors, directeur Marketing & Communication de Bridgestone DACH.

Convivialité

Il indique aussi que le nouveau site de Firestone est très convivial, que ce soit sur smartphone, tablette ou PC. Ce site Internet présente toute la gamme de Firestone et l'automobiliste y trouve très facilement le pneu approprié ainsi que le marchand le plus proche partout en Suisse et dans toute l'Europe. « Le site raconte aussi les 115 ans d'histoire de Firestone », déclare Geert Schoors, qui précise aussi que Firestone y ajoutera en permanence des actualités ainsi que de nouvelles informations sur les produits. Et d'ajouter que le site reprendra bientôt des rubriques relatives aux camions et aux bus ainsi qu'aux pneus agricoles.

Le bouche à oreille est la meilleure des publicités

Firestone conseille aux garagistes de faire la promotion des pneus de manière traditionnelle. « Un garage peut attirer de nombreux nouveaux clients par le bouche à oreille. Cela implique des liens étroits avec la clientèle de base fidèle. Mais cela demande aussi de mettre l'accent sur la satisfaction des clients et passe par des actions CRM innovantes ainsi que par un engagement lo-

Bien sûr que vous pouvez promouvoir votre boutique seulement en ligne...



cal », assure Geert Schoors, qui précise qu'un garagiste qui réussit dans ces disciplines peut renforcer et accroître sa notoriété locale ainsi que son « image » locale et que cela doit, en toute logique, déboucher sur un développement de la clientèle de base.

Des solutions innovantes

Selon Geert Schoors, l'hôtel pour pneus est un exemple de service à même de fidéliser les nouveaux clients. Mais il est d'avis qu'il faut penser encore plus loin : « Pour fidéliser certains clients, un service de montage mobile peut s'avérer utile. Il suffit de savoir ce qui est important pour ses clients et d'agir résolument en ce sens. » <



Cibler les jeunes et ceux qui le sont restés

Dans le cadre du « Firestone Music Tour », Firestone s'adresse aux jeunes et à ceux qui le sont restés en étant présent dans de célèbres festivals de musique en Espagne, Allemagne, France, Pologne, Italie et Grande-Bretagne au travers d'un programme de sponsoring original. Firestone est très présent sur les sites des festivals de cet été et est soutenu par une équipe de « Firestone Roadies », qui sillonnent l'Europe de part en part. Un stand promotionnel Firestone attractif, des bannières publicitaires ainsi que des attractions et des activités particulières dans les campings animent les lieux de festivals. Le tout est soutenu par une campagne menée dans toute l'Europe sur les médias sociaux et par des événements publicitaires sur des marchés locaux.

INFO



www.firestone.ch



...mais en ajoutant une lettre publicitaire, l'impact sera optimal.



Augmenter les ventes. La Poste, c'est aussi cela.

C'est l'impact qui fait la différence: les personnes qui combinent publicité en ligne et lettre enregistrent une nette hausse de leurs ventes. Les études actuelles le prouvent: la lettre publicitaire permet de réaliser jusqu'à 67% de ventes supplémentaires.

Plus d'informations sur poste.ch/impact-etudes



Dynamique jaune.

Le plus cool chez Hella Gutmann Solutions.

La compétence en climatisation pour boostez votre chiffre d'affaires

Une
nouauté
Hella Gutmann :
station de climatisation
et accessoires pour
tous les types de
réfrigérant



Hella Gutmann Solutions est connu pour proposer des solutions de diagnostic intelligentes et performantes. Mais dès aujourd'hui, les ateliers peuvent également compter sur le soutien professionnel d'Hella Gutmann concernant toutes les questions de climatisation. Les stations de charge et de service Husky permettent d'intervenir sur tous les types courants de fluide frigorigène. Les ateliers trouveront aussi chez Hella Gutmann tous

les outils, le matériel consommable et les liquides indispensables pour une intervention professionnelle. Tous les produits proposés sont de très grande qualité et disponibles rapidement. C'est ce que vous attendez de nous à juste titre. Tous les infos concernant la station de charge et de service sont disponibles sur la page internet klima.hella-gutmann.com ou chez votre revendeur Hella Gutmann.

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

Apollo Vredestein Suisse SA

« Partenaire pour les garages »

Apollo Vredestein était depuis longtemps à la recherche d'un partenaire pour la distribution dans les garages. L'importateur de pneus a finalement opté pour Swiss Automotive Group (SAG). Mais qu'est-ce que cela apporte aux garagistes ?

Mario Borri, rédaction

■ « Depuis le 1^{er} mai 2015, Swiss Automotive Group AG assure en exclusivité la distribution en Suisse des pneus d'Apollo », déclare Markus Brunner, Country Manager chez Apollo Vredestein Suisse. Pour M. Brunner, un des principaux avantages de cette collaboration est le fort ancrage national de SAG en matière de distribution dans les garages au travers de ses deux filiales prospères Derendinger et Technomag. Il précise qu'au cours des prochaines années, Apollo désire surtout se développer dans les garages, mais aussi auprès des spécialistes en pneus.

Des marchés différents

Markus Brunner: « Chez le garagiste, c'est souvent lorsque la voiture est sur le pont que le mécanicien constate que de nouveaux pneus sont nécessaires. Il appelle alors son partenaire pneus pour en obtenir de nouveaux le plus vite possible. Pour les garagistes, le facteur temps prime souvent sur la marque. » Mais ce n'est pas un inconvénient pour la marque indienne de pneus grâce à SAG, qui amène des pneus Apollo dans les 33 filiales Derendinger et les 28 filiales Technomag et en assure la livraison 4 à 6 fois par jour.

La bonne disponibilité des produits et la livraison rapide constituent une aide importante pour les garagistes. Markus Brunner précise que les garages sont bien évidem-



De g. à dr. : Markus Brunner, Country Manager Apollo Vredestein Suisse ; Sandro Piffaretti, CEO et délégué au CA de SAG ; Joël Souchon, COO SAG Suisse/Belgique ; Peter Huber, responsable développement pneus SAG ; Philipp Stähli, COO SAG ; Jaap van Wessum, Salesdirector Europe Apollo Vredestein Banden B.V.

ment soutenus par les collaborateurs du service extérieur, qui mettent à leur disposition l'ensemble des prospectus de vente et des listes de prix pour tous les produits Apollo et Vredestein afin qu'ils puissent parfaitement conseiller leurs clients.

Dissocier les pneus de l'atelier du garage

Selon le responsable des pneus, le garagiste peut stimuler le commerce des pneus en dissociant les roues et les pneus de l'atelier du garage. « Si le garagiste travaille en suivant l'agenda de l'atelier et y intercale des changements de pneus de temps à autre, c'est beaucoup trop compliqué. Dans certains

cas, le client doit alors attendre une semaine », explique M. Brunner. « En revanche, si le garagiste dissocie la vente de pneus et crée un poste de travail supplémentaire, il peut se montrer plus flexible et améliorer ainsi la satisfaction du client. Et aujourd'hui, c'est indispensable. » <

Nouvelle usine en Hongrie

C'est en mai qu'a commencé le chantier de construction de la nouvelle usine Greenfield d'Apollo Tyres Europe en Hongrie. C'est un pas de plus pour promouvoir la croissance de la marque indienne en Europe. Le lancement de la production au sein de l'usine du fabricant international de pneus est prévu pour début 2017. Cette usine s'ajoutera à l'usine Apollo Tyres actuelle aux Pays-Bas et assurera à la fois la production de pneus de la marque Apollo que celle de la marque Vredestein pour tout le marché européen.



Markus Brunner: « La vente de pneus chez un garagiste et chez un marchand de pneus sont quelque peu différentes. »

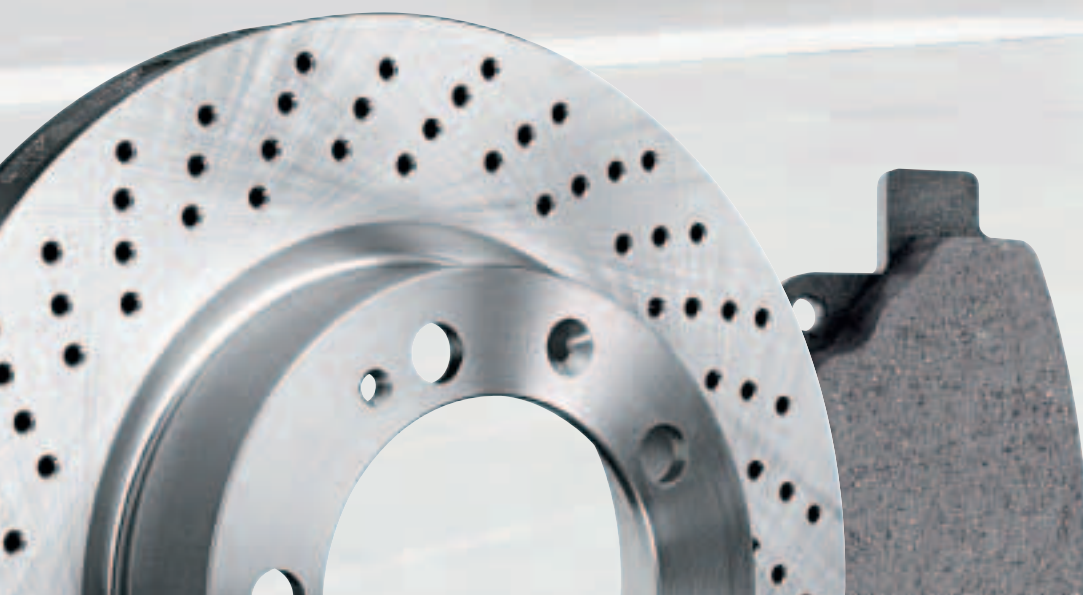
INFO



www.apollovredestein.com

Plus fort ensemble.

Technique de freins de Bosch



Unir ce qui va ensemble: Lors du changement simultané des disques et des garnitures de freins, il vaut tout particulièrement la peine de faire confiance à Bosch. Des produits parfaitement coordonnés pour toutes les applications automobiles courantes en qualité assurant la pose au micron près et avec un vaste choix d'accessoires – la pose rapide et sans problèmes est ainsi garantie. Et vos clients apprécient à leur juste valeur la puissance de freinage optimale dès la pose, des freins silencieux et sans vibrations à l'efficacité élevée dans les conditions d'utilisation les plus exigeantes.



BOSCH

Des technologies pour la vie

Pirelli Tyre (Suisse) SA

« Expert en pneus »

Que ce soit grâce à son célèbre calendrier, à la Formule 1 ou à son partenariat avec Swiss-Ski, Pirelli est le plus connu de tous les fabricants de pneus. Mais les pneus Pirelli ne se vendent pas tous seuls. Le garagiste doit y mettre du sien. Mario Borri, rédaction

■ Dieter Jermann, directeur de Pirelli Suisse, en est convaincu : « Si le garagiste parle aujourd'hui davantage de pneus et de jantes dans le service à la clientèle, il aura moins de discussions à propos des prix. Il sera ainsi plus à même de se démarquer par ses prestations ». Il conseille donc à tous les garagistes d'étudier de plus près la question de la gestion des pneus et des jantes, et d'enrichir leurs compétences dans ce domaine. Et selon lui, cela commence dès la présentation à l'atelier : « Les pneus sont tous ronds et noirs. Mais si on les présente bien, dans une ambiance exclusive, on peut faire la différence ». Pirelli apporte même son soutien aux garagistes : ils peuvent par exemple présenter les produits dans des espaces Pirelli spécialement aménagés, sur des présentoirs ou des écrans haute définition.

Le savoir-faire renforce la confiance en soi

Chez Pirelli, la formation des collaborateurs constitue un autre point important



Dieter Jermann : « Il faut être prêt, rester motivé et convaincre les clients. »



Pirelli reste partenaire de la fédération suisse de ski Swiss-Ski pour la saison 2015/2016

du soutien aux ventes de pneus. « Le conseiller qui connaît son sujet a confiance en lui, car il sait ce qu'il dit, il peut accompagner son client de façon optimale », explique Dieter Jermann.

Contacteur le client en amont

Même s'il n'y a pas encore de neige au mois de décembre, le garagiste ne doit pas s'inquiéter de ses ventes de pneus, poursuit Dieter Jermann : « Le bon garagiste écrit à ses clients existants dès début septembre, afin qu'ils puissent s'occuper le plus tôt possible de leurs pneus d'hiver ». Et si la neige n'arrive pas, il suffit d'un peu de patience : chez nous, il a toujours fini par neiger. Et Dieter Jermann de poursuivre : « Certaines années, les premières neiges sont arrivées début octobre. Il faut être prêt, rester motivé et convaincre les clients. »

Le pneu : un lien avec le client

Dieter Jermann conclut : « Au mois de décembre en particulier, lorsque tous les clients sont équipés, il faut s'efforcer de gagner de nouveaux clients et de les attirer jusqu'au garage avec des offres spéciales. » Plus la fréquentation du garage est forte, plus le garagiste a de chances de vendre un autre service en plus des pneus. « Il y a là

tout un potentiel qu'il faut exploiter. Le pneu peut jouer un rôle important de lien avec le client. » <

Fidélisation du client

Dieter Jermann, directeur de Pirelli Suisse, conseille aux garagistes des mesures pour fidéliser leur clientèle. Chez Pirelli, cet instrument s'appelle « P Zero Club ». L'adhésion est gratuite et les membres bénéficient de prestations supplémentaires. Par exemple, pour tout achat de quatre pneus d'hiver Pirelli entre le 15 septembre et le 15 novembre 2015, la vignette autoroutière pour 2016 est gratuite.



www.pzeroclub.ch



INFO

encore **PLUS SIMPLE** ...
encore **PLUS RAPIDE** ...



GÉNIAL

Quelques clics suffisent à signaler votre sinistre de manière rapide et efficace.

Fidèle à sa devise «Nous sommes les plus rapides», Quality1 AG est le premier fournisseur de garantie à avoir lancé sa propre application.
Venez-vous en convaincre vous-même - vous en serez satisfait!

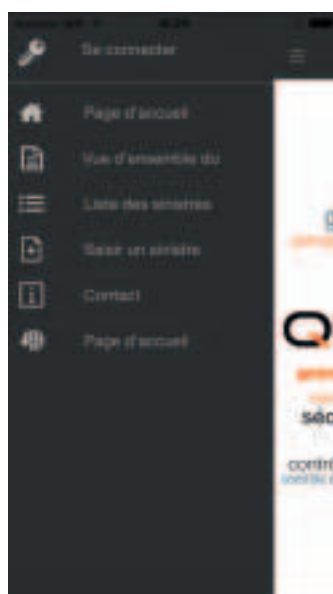
Disponible dans Apple Store et dans Google Play Store.



download now - download now - download now - download now - download now - download now - download now



Page d'accueil



Navigation



Liste des sinistres

Yokohama Suisse SA

« Du glamour pour la branche »

Tous les pneus se ressemblent. Pour attirer l'attention du public sur ses produits, le fabricant japonais de pneus Yokohama organise chaque année une élection de Miss. 2015 marque déjà la 14^e édition du concours. Mario Borri, rédaction

■ L'actuelle Miss Yokohama se nomme Jennifer Kleeb. La jolie brune a été élue en octobre dernier et restera en fonction jusqu'au 12 septembre 2015, date de l'élection de Miss Yokohama 2015/2016. A l'image de Pirelli et son calendrier culte, le fabricant japonais fait lui aussi appel aux charmes féminins pour commercialiser ses produits, sans pour autant démontrer une augmentation de ses ventes de pneus, tout comme Pirelli d'ailleurs. « L'élection de Miss doit apporter un peu de glamour dans le monde du pneu », affirme Carola Barth, coordinatrice Marketing de la filiale suisse de Yokohama, pour expliquer le concept. Cette démarche sert aussi à attirer l'attention des automobilistes non amateurs de voitures.

Sponsor maillot de Chelsea

Comme presque toutes les marques de pneus, Yokohama est également actif dans le sport automobile, à l'international avec le World Touring Car Championship (WTCC) et en Suisse avec l'OPC Challenge. Mais pour la saison à venir, le plus gros coup réalisé par le fabricant japonais concerne le Chelsea FC, champion d'Angleterre de football en titre. Carola Barth: « Ceci doit permettre de renforcer le degré de notoriété de la marque en marge de son 100^e anniversaire en 2017. »

Réseau de garagistes

Les garagistes suisses pourraient aussi en profiter. Ceux qui auront vendu le plus de pneus Yokohama seront peut-être invités à



Les joueurs de Chelsea FC portent la marque Yokohama

Londres pour assister à un match. Mais Yokohama en fait encore davantage pour les garagistes locaux, en veillant d'une part à ce que tous les pneus importants soient disponibles et puissent être commandés rapide-

ment par les garagistes, tout en renforçant d'autre part la cohésion entre les revendeurs de pneus régionaux par la création du Yokohama Club Network (YCN). L'YCN mène ainsi des formations, invite ses membres à des rencontres régulières et organise des événements. En outre, les partenaires bénéficient d'un véhicule de remplacement aux couleurs de Yokohama.

Les premiers arrivés sont les premiers servis

Yokohama conseille aux garagistes de s'intéresser aussi tôt que possible à la saison d'hiver afin d'y être parfaitement parés. « Dans les prochains jours, les garagistes devraient contacter leurs clients existants et potentiels par marketing direct. On pourrait par exemple y lire: « Le temps passe vite et l'hiver est déjà à notre porte, ne vous laissez pas surprendre! », propose Carola Barth. <



Un Nissan Juke comme véhicule de remplacement

Miss YOKOHAMA

Élection MISS YOKOHAMA 2015 (+invités VIP)
 Dès 22 h 00 + Dominique Rinderknecht Miss Suisse 2013
 Entrée gratuite jusqu'à 23 h 00 + Fredy Barth pilote chez Emil Frey Racing

AFTERPARTY avec DJ Two-M
 Dès 23 h 45

12. SAMEDI SEP. **SCDUETZENHOUSE**
 WANGEN A.A. / WIEDLISBACH

Partenaires médias: **YOKOHAMA**, **V2 media**, **Auto Sprint.ch**



Miss Yokohama 2015/16

Pour la 14^e fois, Yokohama Suisse est à la recherche de sa représentante pour l'année à venir. L'élection sera organisée le 12 septembre prochain à la Schützenhouse de Wangen an der Aare. La gagnante bénéficiera d'une Fiat 500X aux couleurs de Yokohama pour toute la durée de son mandat, d'un shooting photo professionnel et de ses propres cartes d'autographes. Par ailleurs, la nouvelle Miss Yokohama participera à de nombreux événements en tant que VIP.

www.miss-yokohama.ch



INFO

Michelin Suisse SA

« Et maintenant, buvons »

En 1898, Michelin réussit le coup marketing du millénaire en créant le Bibendum, qui deviendra le plus célèbre emblème publicitaire au monde. Sa naissance relève pourtant plutôt du hasard. Mario Borri, rédaction



Historique : la première affiche Michelin représentant le Bibendum, en 1898

■ « Au début des années 1890, Edouard Michelin, fondateur de l'entreprise éponyme, tombe un jour sur une pile de pneus superposés des plus petits aux plus grands. Avec des bras et une tête, cela ferait un bonhomme, dit-il alors à son frère André », raconte Philip Cordes, directeur de Michelin Suisse, évoquant la

première partie de l'histoire de l'entreprise. Ce n'est que quelques années plus tard que le bonhomme Michelin reçoit son nom. Philip Cordes : « Au cours de l'exposition universelle de 1898, les frères Michelin découvrent une affiche représentant un gros Bavarois qui brandit une chope de bière en s'exclamant en

latin « Nunc est bibendum ! ». (« Et maintenant, buvons ! »). C'est alors que naît le Bibendum, ou Bib. »

La résistance comme argument de vente

Par la suite, les deux frères commandent une affiche représentant un bonhomme fait de pneus qui lève une coupe remplie de débris de verre et de clous et porte l'inscription : « Nunc est bibendum ! A votre santé ! Le pneu Michelin boit l'obstacle ! » D'autres affiches suivent. A peine un siècle plus tard, un jury du Financial Times élit le Bonhomme Michelin meilleur logo de tous les temps.

Des bons pour l'achat de pneus

Il est bien entendu impossible de chiffrer le nombre de pneus Michelin vendus au cours des 117 dernières années grâce au Bibendum. Mais la remise de bons semble porter ses fruits au niveau des ventes, et ce n'est pas un hasard si Michelin prolonge l'action pour la saison d'hiver. Les Français soutiennent également les garagistes par des mesures promotionnelles telles que d'autres actions et de nombreux supports publicitaires.

De l'importance d'une bonne planification

Car quand la neige se fait attendre, le prospectus sur les pneus d'hiver est inutile. Que conseille Michelin aux garagistes lorsque l'hiver tarde à s'installer ? « Fort heureusement, en Suisse, les clients sont nombreux à prévoir une date fixe pour le changement de pneus et n'attendent pas la première neige. Mais le secret



Philipp Cordes, directeur Michelin-Suisse



des bonnes ventes de pneus d'hiver réside dans une bonne préparation à la saison. Un service d'excellente qualité, du conseil au montage, est un atout qui s'avère, au sens propre, très payant. Car le client apprécie la qualité du produit, mais également de tout ce qui l'entoure » indique Philip Cordes. <

Bons d'achat Michelin

Michelin propose cette année encore les célèbres bons. Pour l'achat de quatre pneus hiver Michelin, le client reçoit des chèques Reka d'une valeur de 30 francs, utilisables dans toute la Suisse (du supermarché au remonte-pente, en passant par la station-service).

www.michelin.ch



INFO

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



AMAG, Derendinger SA, Fibag SA

« Avec ou sans neige »

A côté d'ESA, de nombreux fournisseurs d'équipements pour garages ont des pneus dans leur assortiment. AUTOINSIDE en a choisi trois et leur a demandé des précisions sur leurs prestations pour les garagistes. **Mario Borri**, rédaction

■ En quoi soutenez-vous les garagistes au niveau de la vente de pneus ?

Urs Lehmann, chef Pneus, AMAG : Chez AMAG, le garagiste reçoit toutes les informations nécessaires sur le thème des pneus et des roues : pneus de qualité des marques Continental, Gislaved, Michelin, Pirelli, Dunlop, Uniroyal et Nokian, roues complètes, jantes, chaînes d'hiver, lave-glace, machines de montage et d'équilibrage, outillage, consommables pour l'atelier, sacs à pneus, détergents, et bien plus encore. Nous soutenons nos partenaires par la très bonne disponibilité de nos produits dans notre entrepôt central et nos entrepôts régionaux. AMAG les informe en outre des principales nouveautés et modifications telles que le TPMS, les prescriptions légales liées à l'étiquette énergétique (label), etc. Nous avons par ailleurs un grand assortiment de roues d'hiver complètes originales, ainsi que des roues d'hiver complètes « Gamaparts », exclusivement disponibles chez AMAG.

Daniel Adler, chef Product Management Voitures particulières Derendinger SA : Derendinger propose dès maintenant aux garagistes des packs intéressants pour leur approvisionnement. Pendant la saison des pneus, Derendinger met un service de livraison ultra-rapide à la disposi-

tion de ses clients, grâce auquel tous les garages de Suisse peuvent proposer aux automobilistes les pneus de leur choix dans des délais rapprochés. Nous soutenons en outre nos clients avec notre gamme complète de services de pneus, qui va du diagnostic du système de contrôle de pression des pneus à la plus petite masse d'équilibrage en passant par la machine de montage et d'équilibrage.

Roger Limacher, directeur Fibag SA : Notre WebShop est un outil important. Le garagiste peut y sélectionner le bon pneu parmi douze marques différentes et voit immédiatement si celui-ci est en stock. Pour les clients préoccupés par les enjeux écologiques, l'étiquette du pneu peut être téléchargée dans le WebShop. Comme notre service de livraison est assuré jusqu'à trois fois par jour, le garagiste peut acheter des pneus et les recevoir juste à temps. Les garages peuvent aussi nous restituer les pneus achetés chez nous. Nous nous portons garants de leur élimination fiable et respectueuse de l'environnement.

Comment un garagiste peut-il faire de la publicité pour les pneus d'hiver ?

AMAG : Pour un garagiste, la meilleure publicité est d'assurer dans son secteur géographique une bonne communication, dans

laquelle il explique ses atouts par rapport aux compétences requises dans le domaine des pneus. Bien entendu, il doit aussi placer des affiches, des drapeaux et du matériel publicitaire à l'intérieur et à l'extérieur de son garage.

Derendinger SA : Chez nous, les garagistes peuvent commander du matériel promotionnel pour attirer l'attention sur leurs prestations de services. Pour les expositions, les manifestations et les foires, Derendinger propose en outre à ses clients des roues complètes avec des jantes attrayantes en métal léger Magma à présenter. De plus, lors de chaque entretien avec les clients, nous recommandons de parler des pneus, car ils jouent un rôle majeur dans la sécurité routière.

Fibag SA : Il existe bien sûr plusieurs possibilités : flyer, newsletter, SMS, Facebook et annonces ne sont que quelques exemples. Le garagiste devrait se positionner comme le spécialiste de la voiture : c'est lui qui connaît mieux que quiconque les véhicules.

Et si la neige tarde à tomber, comment un garagiste fait-il venir les clients dans son garage ?

AMAG : En principe, il faut mettre les pneus d'hiver pour rouler dans des condi-



ferrum
efficace, économique - propre

**Les stations de lavage Ferrum:
parfaitement adaptées à vos besoins avec
un service clientèle 24/24 heures fiable**

Ferrum SA | Technique de Lavage | 5102 Rapperswil
T +41 62 889 12 22 | waschtechnik@ferrum.net | www.ferrum.net



Urs Lehmann (AMAG) : « Le garagiste doit rappeler à ses clients qu'il peut être dangereux de rouler avec des mauvais pneus. »

tions hivernales. Cela n'englobe pas seulement la neige et le verglas, mais aussi l'humidité et le froid. Le garagiste doit rappeler à ses clients que rouler avec des mauvais pneus peut être risqué pour la sécurité. S'il parvient à les convaincre, ils viendront au garage pour le changement de pneus, même s'il ne neige pas, et feront de même pour la saison d'été.

Derendinger SA : Derendinger suggère aux garages d'avoir une attitude proactive vis-à-vis des propriétaires de véhicules en leur écrivant pour attirer leur attention sur le fait que le montage des pneus d'hiver doit se faire tôt. Souvent, la première chute des températures arrive plus tôt que prévu et la sécurité routière n'est plus garantie avec des pneus d'été.

Fibag SA : Il faut préciser d'emblée que la pose de pneus d'hiver ne devrait pas être



Daniel Adler (Derendinger) : « Derendinger propose dès maintenant aux garagistes des packs intéressants pour leur approvisionnement. »

conditionnée par la neige. Il faut plutôt faire attention aux températures : s'il fait moins de 7° Celsius, il faut songer à équiper son véhicule. En organisant des samedis « spécial pneus » et/ou en proposant des rabais « early bird », le garagiste peut attirer les clients.

Quelles prestations les garagistes devraient-ils proposer en rapport avec les pneus d'hiver ?

AMAG : Une bonne qualité de conseil. Ils devraient connaître les pneus adaptés au véhicule correspondant. Ils doivent aussi savoir que les véhicules du groupe Volkswagen, soit les marques VW, Audi, Seat et Skoda, n'ont pas besoin du TPMS du fait de leur équipement en série.

Derendinger SA : Les pneus contribuent à la sécurité routière, mais c'est aussi le cas des freins, des suspensions, du



Roger Limacher (Fibag) : « Le garagiste devrait se positionner comme un spécialiste : c'est lui qui connaît le mieux les véhicules. »

programme de stabilité électronique, etc. Et tout cela devrait être vérifié lors du changement de pneus. C'est pourquoi Derendinger propose le moment venu à ses clients une sélection de produits pour le contrôle d'hiver.

Fibag SA : Des prestations telles que le contrôle des niveaux de liquides, le lavage et l'entretien du véhicule, ainsi que les contrôles pour les vacances, peuvent être proposées avec le changement de pneus. Sans oublier les accessoires d'hiver. Le nettoyage de la climatisation serait une autre possibilité : avec l'Aircomatic et le liquide Aircoclean correspondant. Nous conseillons d'effectuer ce nettoyage deux fois par an. Il permet de nettoyer les évaporateurs de la climatisation et les conduits de ventilation, ce qui empêche les réactions allergiques telles que les éternuements, la toux, les yeux qui coulent ou le mal de gorge. <

Aider dans l'urgence.

petex
www.petex.ch







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





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

ABT AG

www.abt-ag.ch

> **Un lavage efficace des roues**

pd. Grâce à d'excellents résultats de lavage et à un service après-vente compétent, les machines à laver les roues Drester sont devenues leaders du marché du lavage des roues. A l'occasion du salon automobile, la société ABT AG a présenté la dernière nouveauté dans la gamme de l'entreprise suédoise : la Drester Grand Prix Silverstone qui, à bien des égards, pose de nouveaux jalons. Le système de pompage modifié et efficace garantit une réduction significative du temps de lavage ainsi qu'un résultat remarquable. Le chauffage fourni a été optimisé avec un réservoir d'eau isolé et résistant aux chocs, et il permet une économie d'énergie de 40 % lors de la préparation de l'eau. Des logi-



ciels modernes (par ex. temps de lavage programmables, chauffage temporisé, etc.) et la fonction de démarrage automatique facilitent la commande de la machine pour l'utilisateur. En option, un dispositif de levage pour roues lourdes et un kit de rinçage à l'eau assurent un grand confort lors du lavage. <

AMAG AUTOMOBILES ET MOTEURS SA

www.amag.ch

> **Des pneus hiver pour les véhicules utilitaires légers**

pd. Les premiers pneus de voitures Gislaved ont été produits il y a 110 ans dans la commune suédoise du même nom. Depuis lors, la marque du groupe Continental propose des pneus d'excellente qualité.

Le pneu Gislaved Euro* Frost Van est un nouveau pneu hiver pour camionnettes (véhicules utilitaires légers). Testé dans les conditions les plus rudes en Scandinavie, le pneu a été conçu pour le climat d'Europe centrale et occidentale.

En Suisse, les pneus Gislaved, y compris ceux destinés aux voitures et aux SUV, sont exclusivement commercialisés par AMAG et tous les concessionnaires en véhicules utilitaires VW, Audi, SEAT et Skoda. Un conseil professionnel pour pneus hiver répond aux exigences de qualité et de sécurité les plus

strictes : pour en bénéficier, adressez-vous au garage AMAG et à tous les concessionnaires en véhicules utilitaires VW, Audi, SEAT et Skoda de votre région. Ces spécialistes des pneus sauront vous renseigner. <



UNIQUE AU MONDE - LE SYSTÈME WIR



fischerUNDRYSER BASEL

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

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



APOLLO VREDESTEIN SUISSE SA

www.apollovredestein.com

> Snowtrac et Wintrac: deux pneus hiver de premier choix

pd. Le pneu Snowtrac 5 est un pneu hiver qui défie les conditions météorologiques les plus extrêmes, y compris les chaussées humides, froides et glissantes. Grâce à la technologie de lamelles présentant des formes, des orientations et des profondeurs différentes, le pneu bénéficie d'une adhérence exceptionnelle sur les routes mouillées, la neige et le verglas. La zone centrale solide assure une meilleure stabilité et une meilleure adhérence sur route sèche et mouillée. Pneu Vredestein Snowtrac 5 de conception furtive : les rainures longitudinales et latérales de la bande de roulement présentent

des surfaces différentes. Résultat: des voitures plus silencieuses à l'intérieur comme à l'extérieur.

Le Wintrac xtreme S est un pneu hiver UHP très haut gamme. Il se distingue par un niveau de sécurité maximal sur la neige et sur le verglas ainsi que par une adhérence et une précision de conduite optimales. La technologie innovante ISLT (« Internal Sipe Locking Technology ») réduit la déformation des lamelles au minimum. Résultat: une stabilité directionnelle exceptionnelle et une précision de conduite accrue, qui garantissent une sécurité renforcée même à grande vitesse. <

**BRIDGESTONE SUISSE SA**

www.bridgestone.ch/www.firestone.ch

> Firestone Multihawk 2: le choix intelligent

pd. Le pneu Multihawk 2 est le choix intelligent qui préserve à la fois le portefeuille et l'environnement. La consommation de carburant a baissé grâce à de nouveaux matériaux réduisant le poids du pneu et à l'utilisation d'un mélange spécial de gomme à forte teneur en silice. Ce dernier réduit le frottement ainsi que la perte énergétique et confère aux nouveaux pneus Multihawk une résistance au roulement 12% inférieure à celle de leur prédécesseur. L'économie de carburant ainsi réalisée s'élève ainsi à 2% en moyenne.

Les adeptes de Firestone passeront un agréable voyage avec les nouveaux pneus Multihawk 2.

Leur nouveau profil intelligent et le nouveau design du pneu garantissent une surface de contact uniforme, améliorent la stabilité, et réduisent les bruits de roulement de 3 décibels.

Les conducteurs devraient trouver un pneu Multihawk 2 correspondant à leur véhicule sans aucune difficulté: le pneu est proposé en 36 dimensions, pour des jantes allant de 13" à 15". Il répond ainsi à 95% de la demande émanant des segments des petits véhicules et des véhicules compacts. <



PIRELLI.CH

SWISS-SKI CHOISIT LES PNEUS HIVER PIRELLI



Denise Feierabend, Patrick Küng et Gino Caviezel

*Achetez 4 pneus Pirelli tourisme ou SUV hiver dès 16 pouces ou été dès 17 pouces auprès d'un revendeur participant du 15.9. - 15.11.2015 et inscrivez-vous sur pzeroclub.ch jusqu'au 31.12.2015. Conditions et liste des revendeurs sous pzeroclub.ch.

Swisski

OFFICIAL SUPPLIER

PIRELLI

POWER IS NOTHING WITHOUT CONTROL

CONTINENTAL SUISSE SA

www.conti-online.ch

> **Les nouveaux pneus pour SUV**

pd. Continental propose des pneus d'hiver pour la quasi-totalité des voitures de tourisme. Le pneu ContiWinterContact TS 830 P est conçu pour les grosses cylindrées mais aussi pour les SUV. Le ContiWinterContact TS 850 est destiné aux véhicules de classe moyenne et le ContiWinterContact TS 800, quant à lui, s'avère idéal pour les véhicules compacts.

Les pneus d'hiver Continental ont reçu les meilleures notes aux tests de la presse spécialisée. Grâce à l'étendue de sa gamme, Continental peut équiper de pneus d'hiver pratiquement tous les véhicules disponibles en Europe. Le leader alle-

mand du marché des pneus fabrique des pneus d'hiver destinés aux voitures et aux SUV pour des jantes d'un diamètre compris entre 13 et 22 pouces. Tous les pneus Continental portent, en plus du marquage M+S, le symbole « Flocon de neige ». <



COOPER TIRE & RUBBER COMPANY SUISSE SA

www.coopertire.ch

> **Le Weathermaster de Cooper défie tous les temps**

pd. Le Weathermaster SA2+ de Cooper est un bon pneu d'hiver, même pour la conduite en montagne. Il est disponible en de nombreuses dimensions, jusqu'à un diamètre de 18 pouces et pour une vitesse pouvant atteindre 240 km/h (V). La largeur du pneu va de 155 à 245 millimètres. Sa bonne aptitude sur la neige et le verglas est notamment prouvée par le symbole « Flocon de neige » apposé sur son flanc. Le SA2+ est de toute façon pourvu du marquage M+S. Ses nombreuses fines entailles et lamelles en forme de zigzags lui assurent une bonne accroche par temps froid. Pour l'hiver 2015/2016, le pneu SA2 est pourvu d'une bande

centrale faite d'un nouveau mélange. Ce qui explique le « + » ajouté à l'appellation « SA2 ».

Le Weathermaster WSC de Cooper existe en de multiples dimensions pour l'utilisation hivernale sur de nombreux véhicules tout-terrain. Son diamètre va jusqu'à 20 pouces et sa vitesse admissible jusqu'à 210 km/h (H). Grâce à la densité élevée des fines entailles, le WSC dispose d'une excellente accroche sur chaussée humide, froide, enneigée et verglacée. Outre le marquage M+S, le modèle porte également le symbole « Flocon de neige » sur le flanc du pneu en guise de preuve de ses aptitudes hivernales exceptionnelles. Dans les pays qui l'autorisent, le WSC peut également être pourvu de clous. <



Jennifer Kleeb
Miss Yokohama 14/15

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



W.drive V905

DERENDINGER SA

www.derendinger.ch

> Le fournisseur compétent pour le service des pneus

pf. Equipez-vous à l'avance pour affronter l'arrivée du froid et traverser l'hiver en toute sécurité. Les premières neiges arrivent souvent plus tôt qu'on ne le pense. Tandis que certains automobilistes roulent encore avec leurs pneus d'été, les températures se rapprochent déjà rapidement de 0°C. Afin d'améliorer continuellement la sécurité routière, Derendinger recommande aux automobilistes de faire monter leurs pneus d'hiver à l'avance.

Cet hiver, Derendinger peut être fier de présenter les dernières avancées technologiques de ses fabricants de pneus. Par exemple, Hankook lance un tout nouveau type de pneu pour la prochaine saison sous le nom de « i*cept », disponible en trois modèles « evo », « evo2 » et « RS2 ». Pour ce développement, Hankook a mis l'accent sur la diversité des

domaines d'utilisation. Résultat: une tenue de route optimale sur sol enneigé, mouillé et sec.

Pour le prochain hiver, Derendinger propose non seulement les dernières technologies en matière de pneus, mais aussi une gamme complète et professionnelle de services de pneus à la hauteur de la qualité de ses produits. De l'assistance technique pour le diagnostic et la reprogrammation des capteurs de pression, en passant par un vaste assortiment de jantes en acier et en métal léger, y compris les accessoires de montage, jusqu'aux dernières machines de montage et d'équilibrage ou bancs de géométrie ultra-modernes, vous trouverez absolument tout ce qui concerne les roues de votre véhicule chez Derendinger. <

ESA

www.esashop.ch

> Pneus : un nouveau membre dans la famille

pd. La nouvelle génération de pneus d'hiver ESA-Tecar sera disponible à partir de l'automne 2015: le Super Grip 9. Ces tout nouveaux produits seront introduits progressivement auprès d'ESA, le

leader du marché suisse des pneus, et remplaceront la génération actuelle Super Grip 7+ recommandée par le TCS. Outre les dimensions existant jusqu'ici, le nouveau pneu est désormais disponible en taille 175/65 R 15, ce qui convient notamment à la Honda Jazz, la Suzuki Swift ou la Seat Ibiza. Une meilleure accroche dans les conditions hivernales, de plus courtes distances de freinage et une consommation de carburant réduite ne sont que quelques-unes des caractéristiques qui feront le succès des pneus d'hiver Super Grip 9 en 2015. Son rapport qualité/prix étant toujours excellent, ESA-Tecar reste ainsi le pneu parfait pour les garagistes suisses! <



Pour un lavage haute brillance

Finition spectaculaire avec nos produits Premium



www.facebook.com/
ChristCarwashShop

Christ
CAR CARE

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

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



Mousse
hybride

Polish avec
Nanotech

Finition au rin-
çage optimum

Cire de conser-
vation 2- en -1

GASSNER AG

www.gassnerag.ch

> **Gassner: « tout ce qui tourne autour de la roue »**

pd. 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.

La nouvelle station de lavage des roues à ultrasons Tiresonic confère au service des pneus un avantage concurrentiel indéniable. Améliorez votre service pneus grâce à la nouvelle installation Tiresonic Twin et assurez une satisfaction totale de vos clients en leur proposant des roues propres, de façon à les fidéliser durablement.

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 à ces deux étapes.

Gassner AG propose des appareils de géométrie des trains roulants Beissbarth de qualité exceptionnelle et d'une très grande précision de mesure, complétant ainsi son service clients dédié à la roue. <



GOODYEAR DUNLOP TIRES SUISSE SA

www.goodyear.ch

> **Deux nouveaux pneus d'hiver pour des voitures puissantes**

pd. Goodyear Dunlop a développé deux nouveaux pneus d'hiver haute performance : le Goodyear UltraGrip Performance (I.) et le Dunlop Winter Sport 5. Ils se distinguent par leurs résultats de haut niveau, que ce soit sur routes enneigées, mouillées ou sèches, ainsi que par leur faible résistance au roulement. Les deux pneus utilisent les mêmes technologies de base.

En raison d'une plus grande surface d'appui, le Goodyear séduit par la conduite sûre qu'il offre sur la neige et la glace. Par contre, le Dunlop offre une conduite dynamique, quelles que soient les conditions hivernales, grâce à son profil optimisé. Les deux pneus seront disponibles dans de nombreuses dimensions, de 15 à 19 pouces. <



Tout ce qui touche à la roue.
Le service pneus top de KSU.



KSU
A-TECHNIK

Lägerstrasse 11 · 5610 Wohlten
Téléphone 056 619 77 00 · Fax 056 619 77 88
www.ksu.ch · info@ksu.ch

HOSTETTLER AUTOTECHNIK AG

www.autotechnik.ch

> Winguard Snow'G WH2: nouveau pneu d'hiver Nexen

pd. Le WINGUARD Snow'G WH2 est le nouveau standard de pneu d'hiver de NEXEN TIRE avec sens de roulement directionnel.

Les lamelles 3D en zigzag maximisent la stabilité de conduite dans des conditions hivernales. Grâce à l'optimisation de son nombre de lamelles et de blocs, ce produit se distingue par une maniabilité particulièrement efficace et stable. Le bord extérieur en zigzag améliore en outre la traction sur neige et sur glace.

Le pavé de profil a aussi été renforcé au niveau de l'épaule, ce qui garantit une maniabilité optimisée sur routes sèches.



Une lamelle sur le pavé de profil maintient l'adhérence, même en cas d'usure de la bande de roulement.

Le motif de rainures en diagonales incurvées et en V assure la bonne évacuation de l'eau et de la neige. Le dessin en Z au centre de la bande de roulement augmente la force de freinage.

Le WINGUARD Snow'G WH2 a été conçu conjointement par le département de développement de Corée et le NTEC de Francfort pour les besoins des routes européennes.

Pour la saison hiver 2015/16, 35 dimensions sont prévues, allant de 14 à 17 pouces. <

INTERPNEU

www.interpneu.ch

> Interpneu est parée pour l'hiver

pd. Les clients suisses trouveront un assortiment complet pour l'hiver auprès de la société commerciale Interpneu. « Notre entrepôt central contenant plus de 1,25 million de pneus stocke plus de 40 marques dans toutes les catégories de prix, également dans le domaine UHP », affirme la responsable de vente Dominique Perreau. Avec les très nombreuses jantes à disposition et les capteurs TPMS, les pneus peuvent être commandés soit in-

dividuellement, soit sous forme de roue complète, sans supplément de prix, pour gagner du temps.

Le configurateur en ligne permet de trouver la bonne combinaison roue/pneu en quelques clics. La nouvelle recherche en fonction de la réception par type du permis de circulation suisse ainsi que les informations relatives au processus d'apprentissage pour les capteurs TPMS sont une aide précieuse. <



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

www.derendinger.ch



**Commander des pneus en ligne
et collecter des Happy Points**

1930-2015
85 JAHRE
ANS
ANNI

Derendinger

KSU / A-TECHNIK AG

www.ksu.ch

> **KSU: la mesure des essieux en 120 secondes**

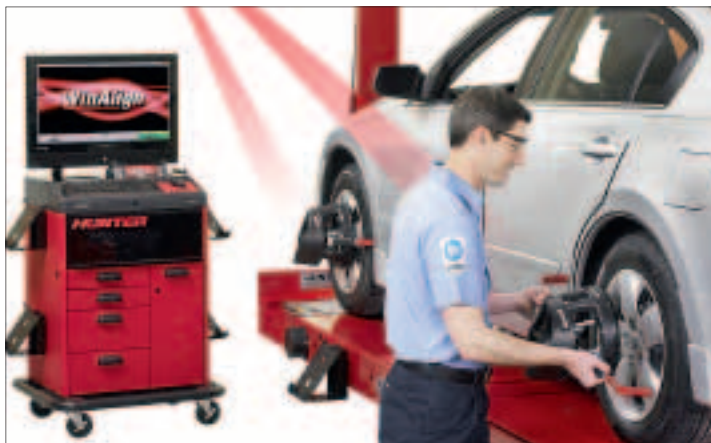
pd. La station de contrôle d'axes HawkEye Elite de Hunter mesure tout le véhicule en 2 minutes, temps de pose compris! Grâce aux adaptateurs de roues Easy Clamp avec cibles intégrées, les adaptateurs se fixent sur la roue en un éclair.

Un simple mouvement vers l'avant compense le voile des jantes. Les données sur la géomé-

trie des trains roulants sont lues sur les caméras et transmises à l'ordinateur.

L'installation du système de caméras peut être personnalisée selon la situation sur place: sur un mur, une colonne, en version mobile ou en portique.

Le système est livré avec le tout nouveau logiciel Win Align 14 et un PC sous Windows 7. <



PIRELLI TYRE (SUISSE) SA

www.pirelli.ch

> **Sottozero 3: le pneu d'hiver hautes performances**

pd. Le Winter Sottozero 3 est le pneu d'hiver ultra hautes performances du fabricant italien haut de gamme. Performant et fiable dans toutes les conditions routières hivernales, le Sottozero 3 convient notamment aux limousines sportives et aux voitures de sport. Il est le résultat de la collaboration étroite et continue de Pirelli avec les constructeurs de véhicules les plus renommés. Sa surface de contact plus importante et son nouveau mélange de gomme raccourcissent la distance d'arrêt et offrent au conducteur un contrôle remar-



quable sur une large plage de températures. Les nouvelles lamelles à technologie 3D assurent une conduite précise sur chaussée froide et sèche et une adhérence convaincante sur la neige. Le Sottozero 3 permet une conduite sportive et exigeante lorsque les températures sont froides tout en offrant un confort de conduite élevé. Il est disponible partout dans le monde dans les dimensions 16 à 21 pouces et en 15 dimensions run-flat différentes. <

MOTOREX. ET ÇA ROULE.



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

PROFI PNEU SA

www.profpneu.ch

> Maxxis : la gamme complète de pneus d'hiver

pd. Maxxis Arctictrekker WP-05: le WP-05 est désormais disponible dans toutes les dimensions. La gamme a été complétée pour la saison de cette année. Par fort enneigement, le comportement de freinage et routier de l'Arctictrekker est exemplaire.

Maxxis MA-LAS toutes saisons (photo): Maxxis propose désormais le très utilisé pneu de remorque en dimension 195/50R 13C TL MA-LAS.

Maxxis AP2 All Season: en Suisse, Profi Pneu SA propose désormais toute la gamme de pneus toutes saisons de Maxxis. Le pneu toutes saisons AP2 avec son profil en V est paré pour tous les temps. Outre sa résistance au roulement améliorée, il se distingue par sa bonne adhérence sur chaussée humide et enneigée.

Novex: depuis 2014, l'entreprise Profi Pneu propose la marque Novex dans son assortiment. Avec

cette deuxième marque produite par Maxxis, Profi Pneu propose une alternative intéressante à Maxxis.

Chez Profi Pneu SA, les clients peuvent passer commande du lundi au vendredi de 7 h 30 à 17 h 50 pour être livrés le lendemain. Les commandes peuvent être passées 24h/24 et 7j/7 dans le webshop. <

**REMA TIP TOP**

www.rema-tiptop.ch

> Le Promaxx Force 1120 est utilisable de manière universelle

pd. Rema Tip Top est le spécialiste de la réparation de pneus dans le domaine automobile. Outre le matériel de réparation, l'entreprise développe et commercialise des machines innovantes qui facilitent le montage des pneus et protègent le matériel, par ex. le Promaxx Force 1120.

La particularité du Promaxx Force 1120 est son utilisation universelle pour toutes les combinaisons roues/pneus. Les roues d'un diamètre de 12 à 30 pouces et d'une largeur de jante maximale de 16 pouces (410 mm) se montent facilement et rapidement. Avec un poids de 430 kg, la machine de montage ne fait certes pas partie des poids légers, mais celui qui dispose du Promaxx Force 1120 dans son atelier n'en changerait pour rien au monde. La machine se distingue surtout par sa durabi-



lité et dispose d'un mécanisme exempt de maintenance. Les résultats de vastes tests de durabilité et de résistance à la flexion démontrent la conception solide de la machine et soulignent la protection optimale des pneus et des jantes pendant les travaux de montage et de démontage. <

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  ip-schweiz@pneu.com

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

Interpneu

ROBERT BOSCH AG

www.bosch.ch

> Changer les pneus de manière professionnelle et rapide

pd. Les nouvelles machines de montage de pneus TCE 4470 et TCE 4430 sont basées sur le concept G-Frame de Bosch, à nul autre égal. Sa construction moderne assure une stabilité élevée tout en atténuant les forces qui agissent sur l'appareil. Il en résulte un excellent contrôle lors du maniement des pneus et jantes durant le montage, ainsi qu'un changement de pneus plus rapide.



La colonne de montage à commande pneumatique a été renforcée afin d'augmenter la robustesse et la stabilité des composantes les plus sollicitées. La tête de montage dispose d'une nouvelle structure à 6 crans renforcée. Le montage et le démontage s'en trouvent facilités, la sécurité de l'utilisateur est renforcée et les jantes sont protégées.

Le contrôle du plateau rotatif à deux vitesses se fait aisément via la pédale. La version 230 V dispose d'un système électronique spécial qui garantit un couple de rotation plus élevé et un démarrage en douceur. Le nouveau design du plateau rotatif facilite le serrage des jantes. Quant aux griffes de serrage en aluminium, également améliorées, elles permettent une manipulation aisée lors du serrage intérieur des jantes en acier. <

WÜRTH AG

www.wuerth-ag.ch

> Les mains en évidence avec le gant de mécanicien Pro

pd. Le gant de mécanicien Pro est prévu pour les travaux légers à moyennement lourds, tels que la construction de stands, les activités d'entreposage et de logistique, les travaux de montage, les travaux de mécanique et en atelier avec des outils à mains et des machines. Des protecteurs robustes au dos des mains et des doigts, des amortisseurs de vibrations dans la surface

velcro rendent son utilisation très sûre. Le gant est très agréable à porter grâce à son tissu respirant. Des renforts précis aux endroits sollicités et des triples coutures particulièrement résistantes dans la surface de la main le rendent très durable. Mais le top, c'est l'aimant cousu au dos de la main qui permet d'y fixer de petits outils et des matériaux de fixation. <



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



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

YOKOHAMA (SUISSE) SA

www.yokohama.ch

> 58 nouvelles dimensions pour le W.drive V905

pd. Sur les 65 dimensions du Yokohama W.drive V905 avec technologie BluEarth bénéficiant des meilleurs notes, 58 sont pour la première fois disponibles dans l'offre cet hiver. La gamme est adaptée pratiquement à 100% au parc automobile suisse. Car ce pneu neige écologique et unidirectionnel convient aux modèles à traction, à propulsion et à transmission intégrale avec un diamètre de jantes compris entre 15 et 22 pouces. Avec différentes dimensions, Yokohama propose des versions spécialement développées, par ex. dans la dimension 165/60R15 pour des petites voitures telles que la Citroën C1, la Peugeot 108 et la Toyota Aygo. Mais Yokohama convient aussi pour affronter l'hiver avec des SUV et des pick-ups de toutes tailles. D'autres dimensions permettent

aux véhicules de marques haut de gamme comme Jaguar, Mercedes-Benz, Porsche ou Volvo d'affronter les routes en toute sécurité en hiver. <

**Problème avec le montage du pneu?****Nous avons la solution!****ABT AG****CORGHI**

Nous vous offrons:

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

Notre conseil pour un montage sans contact:



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

**UN ABO, PLUSIEURS AVANTAGES:
CAR4YOU.CH POUR GARAGISTES.**

PARLONS VOITURES.

CAR4YOU

Le site de l'automobile · car4you.ch

Vos annonces paraissent aussi bien sur notre site que sur de nombreux autres sites partenaires suisses importants tels que search.ch, bluewin.ch, 20min.ch, comparis.ch, lematin.ch, 24heures.ch et bien d'autres. Couverture nette (Unique User): 4,3 millions, réseau de partenaires compris. (Source : NET-Matrix Profile 2014-2, CH)

Notes du marché Eurotax

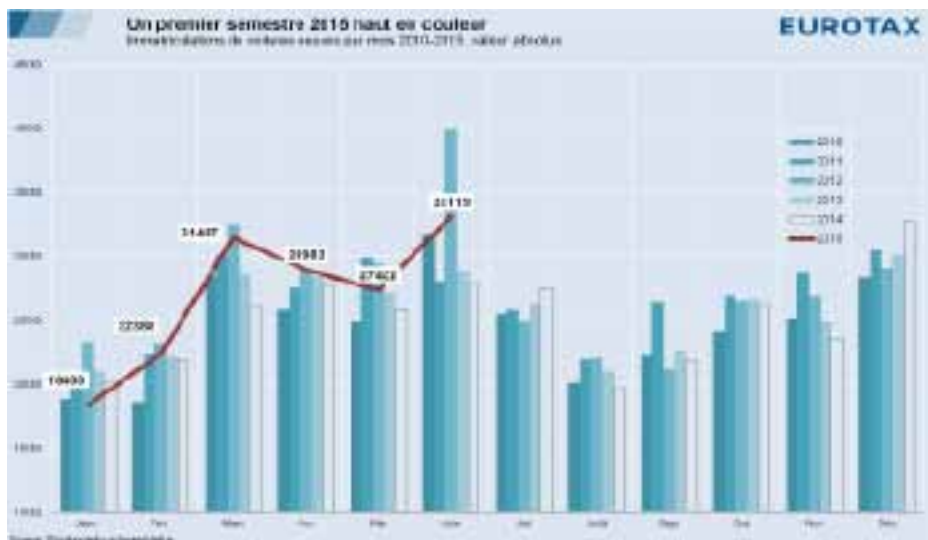
Retour des marques françaises

Le premier semestre 2015 fut particulièrement passionnant pour le marché suisse. Des records de vente font face à des chiffres d'affaire en baisse. Eurotax

■ Même si le taux de chômage augmente et que le produit intérieur brut (PIB) est à nouveau à la baisse après trois années de croissance continue, la Suisse et la Principauté du Liechtenstein ont enregistré un nombre d'immatriculations presque record au premier semestre 2015: le mois de juin 2015 s'avère le quatrième meilleur mois de juin de ces 25 dernières années. Au total, on a vendu 161 798 voitures neuves (+11 893 voitures de tourisme, +7,9%) entre janvier et juin. Les actions de remise sur le taux de change avec l'euro et les baisses des prix catalogue ont stimulé la demande non seulement dans les segments de la classe moyenne (supérieure) et de luxe mais également dans le commerce d'occasion aux prix ajustés. Au milieu de l'année, le marché de l'occasion qui était ces derniers temps dans l'ombre des immatriculations de voitures neuves en plein essor, a donc connu un revirement légèrement positif avec 425 584 changements de mains (+1436 voitures de tourisme, +0,3%) avec des durées d'immobilisation constantes (94 jours).

Un premier semestre 2015 à succès dans la quantité

Il semblerait que les actions de remises lancées dans le sillage de la suppression surprise du taux plancher entre l'euro et le franc suisse aient porté leurs fruits. Mais une remarque négative s'impose: les produits des ventes ainsi réalisés couvrent à peine les coûts, ce qui devrait avoir des conséquences écono-



miques à court ou long terme. La situation actuelle est historique pour les acheteurs automobiles: jamais encore il n'avait été possible d'acheter une voiture à un prix si avantageux.

Pour Urs Wernli, président central de l'UPSA, la situation ne va pas se détendre sur le plan tarifaire: « Les constructeurs aux volumes de vente importants se livrent une âpre guerre tarifaire, notamment pour les modèles les plus vendus. L'UPSA s'inquiète de ce développement et craint de douloureux changements subséquents dans la branche automobile. »

Retour des marques françaises

Pendant longtemps, les constructeurs français à gros volumes ont vécu dans l'ombre de

leurs concurrents allemands et asiatiques en Suisse et dans la Principauté du Liechtenstein: si la part des marques françaises dans le top 10 des ventes n'était que de 7,3% au premier semestre 2014, elle a pris de l'ampleur en un an pour atteindre un coquet 20,6%. Peugeot (+18,2%) et Citroën (+17,4%) affichent aussi des taux de croissance beaucoup plus importants que les marques qu'elles évincent du top 10 à savoir Hyundai (-14,0%) et Toyota (-8,5%). L'augmentation la plus importante en pourcentage a de loin été enregistrée par Renault (+29,1%).

En termes de volume, ce sont toujours les constructeurs allemands qui dominent le marché suisse des voitures neuves dans le top 10. C'est imputable d'une part à la montée en puis-

La CP MOBIL est la caisse de pensions des associations professionnelles UPSA ASTAG 2roues Suisse USIC

Le tuning façon CP Mobil: des cotisations de risques abaissées.

Nous avons baissé nos cotisations de risques trois fois en cinq ans, pour le plus grand bénéfice de nos membres. Vous êtes entre de bonnes mains. Demandez-nous conseil! Simplicité, sens de l'accueil et compétence, tels sont nos maîtres-mots. CP MOBIL, Wölflistrasse 5, 3006 Berne, téléphone 031 326 20 19, www.pkmobil.ch

En route vers un avenir sûr

PK MOBIL
CP

sance des marques traditionnelles françaises. D'autre part, tous les constructeurs n'ont pas réussi à augmenter leurs chiffres de vente dans le même ordre de grandeur au cours de ces 12 derniers mois : Volkswagen (+8,0%), Audi (+7,4%) et Ford (+5,8%) ont nettement moins progressé en pourcentages. Malgré la croissance du marché global, Opel est la seule marque du top 10 à vendre une fois de plus moins de voitures neuves (-0,2%).

Des formes de propulsion alternatives se sont développées positivement

L'augmentation des immatriculations de voitures de tourisme à propulsion alternative avec des moteurs hybrides, électriques, au gaz ou E85 est imposante : par rapport à l'année dernière, les immatriculations correspondantes ont augmenté de 46,6%. Ces véhicules représentent désormais une part de marché encourageante de 4,2%. Les véhicules tout-terrain ont également renoué fortement avec la croissance (+9,6%) tout comme les véhicules diesel (+10,5%). Leurs parts de marché sont désormais de 38,5% et 37,6%.

En ce qui concerne les véhicules à propulsion alternative, Tesla Motors occupe une place spéciale. Avec 638 immatriculations, la limousine à propulsion électrique pure « modèle S » est nettement devant les représentants établis de la fraction essence et diesel qui s'adressent à un groupe au pouvoir d'achat similaire, comme Mercedes-Benz classe S (415 voitures de tourisme), Mercedes-Benz classe CLS (328 voitures de tourisme), Maserati Ghibli (317 voitures de tourisme) ou BMW i8 (53 voitures de tourisme).

Les véhicules neufs importés directement



ou parallèlement ont de nouveau perdu des parts de marché en comparaison avec l'année précédente, affichant un pourcentage de 6,86%. Depuis l'introduction de la loi sur les émissions de CO₂ en 2012, on constate un recul constant.

Pas de détente sur le marché de l'occasion

Après quatre trimestres de chiffres de ventes négatifs, le marché de l'occasion enregistre pour la première fois une légère augmentation au deuxième trimestre 2015. Avec +0,3% (+1436 voitures de tourisme), on ne peut cependant pas encore parler d'un revirement de tendance surtout que les énormes corrections de valeur des stocks et les retours des leasings ont dû influencer massivement la vente. Toutes les marques n'en profitent pas : tandis que les marques françaises à gros volumes brillent par leurs voitures neuves, leurs

occasions sont nettement moins demandées : les revendeurs de voitures d'occasion Renault (-5,5%), Peugeot (-5,1%) et Citroën (-0,4%) ont dû encaisser des revers du même ordre de grandeur que l'année précédente. Skoda (+14,4%) et Mercedes-Benz (+6,4%) avaient beaucoup plus les faveurs des acheteurs de voitures d'occasion.

Heiko Haasler, directeur d'Eurotax Suisse, connaît la situation tendue sur le marché de l'occasion. Cela dit, il estime qu'une partie des problèmes actuels sont le fruit d'erreurs du marché : « Nous partons du principe que le prix de près de la moitié des occasions mises en vente n'est pas estimé au mieux. Environ 20% des véhicules réalisent donc moins de gains que s'ils étaient proposés à moindres coûts, et environ 25% des occasions sont si onéreuses que le profit tend vers le zéro voire le négatif, en raison des remises et coûts d'immobilisation. » <

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 258652

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
entreprise
de **vigier**

Nouveautés de votre ESA

Nous parlons TPMS

Depuis le 1^{er} novembre 2014, tous les véhicules neufs immatriculés dans l'UE et en Suisse doivent être équipés d'un système de contrôle de la pression des pneus (TPMS). Votre ESA propose non seulement un large assortiment de capteurs, outils et appareils, mais apporte aussi son soutien aux sociétaires et clients avec des formations et un configurateur de roues innovant sur esashop.ch. ESA



■ En raison de l'absence d'appareillage et d'outillage, il sera à l'avenir difficile pour les propriétaires de véhicule de procéder eux-mêmes au changement des roues. A l'allumage du signal d'alerte (pneu ou capteur défectueux par ex.) ou en cas de changement de pneus, un petit tour à l'atelier proposant le service correspondant s'impose.

Lors du changement et du montage des pneus, de l'assemblage des roues complètes et en cas de message d'erreur (allumage du signal d'alerte), le garagiste a affaire au TPMS. Cela se répercute sur les travaux dans les garages, avec la prolongation du temps de traitement d'un véhicule à TPMS direct ou lors de la vente de roues d'hiver complètes. Les garagistes auront tout particulièrement fort à faire au printemps et en hiver. De plus, il faut former les collaborateurs des ateliers

au système TPMS, acheter des appareils et logiciels, vérifier et adapter les opérations au sein de l'entreprise.

Le TPMS, une bonne opportunité pour les garagistes

Le garagiste est tenu d'effectuer les travaux de contrôle et de maintenance sur le TPMS. Ce surcroît de travail est facturé à l'automobiliste et génère des revenus complémentaires pour chaque véhicule. De plus, le changement de pneus par l'automobiliste devient difficile car il ne dispose pas des outils et appareils nécessaires. Le garagiste peut ainsi faire revenir le client au garage et ainsi multiplier les contacts avec lui.

Avec son large assortiment de produits, ESA fait le bonheur de vos sociétaires et clients dans le domaine TPMS : l'offre s'étend des capteurs universels et OE de différentes marques aux machines de montage adaptées et accessoires utiles, en passant par les kits de service, les outils et les appareils.

Commander en toute simplicité grâce au configurateur de roues

Le configurateur de roues innovant disponible sur esashop.ch aide les garagistes à trouver de manière simple et rapide les bons produits dans le domaine des roues. Une fois le véhicule défini, l'outil liste immédiatement les capteurs TPMS qui correspondent à ce der-

nier. Après le choix du capteur, un simple clic permet d'accéder aux jantes adaptées. Un véritable jeu d'enfant ! Les pneus sont répertoriés dans une mise en page fraîche. Outre les critères de filtre habituels, le calcul peut également s'appliquer à plusieurs pneus. La recherche rapide de pneus (ESA 2055516 par ex.) permet de répertorier en un temps record la marque de pneu souhaitée dans la bonne dimension. Bien entendu, le configurateur de roues fonctionne aussi avec les jantes. Leur sélection s'opère selon plusieurs critères, entre autres en fonction des capteurs TPMS adaptés. Testez dès aujourd'hui le configurateur de roues sur esashop.ch.

Formations TPMS

L'évolution de la législation et sa mise en œuvre échelonnée entraînent divers défis dans les domaines technique et communicationnel. Du conseiller au collaborateur du service clientèle en passant par le chef d'atelier : tous les membres de l'équipe d'un garage sont confrontés au TPMS et ont besoin d'un savoir-faire correspondant. Cette année, les cours de votre ESA sur les pneus répondent à vos questions concernant les systèmes de contrôle de la pression des pneus. Afin de donner de l'assurance aux garagistes face à cette nouvelle thématique,

ESA a organisé une série de formations modulaires qui se sont déroulées avec succès. <



Pour toutes les questions sur le thème TPMS, les spécialistes ESA sont à votre entière disposition sur les huit sites. N'hésitez pas à nous contacter !

www.esa.ch
www.esashop.ch



Le garage CEA du mois de juillet

Amabilité et CEA

« Bienvenue au garage sympathique » : voilà la phrase que prononcent les collaborateurs de Wederich, Donà AG au téléphone. C'est également à son amabilité que ce garage bâlois doit la réalisation de 40 CEA au mois de juillet. Mario Borri, rédaction

■ « Nous procédons systématiquement au CheckEnergieAuto pour chaque véhicule qui quitte notre garage », explique Dominik Jeker, le chef de la filiale. Lorsque le client vient chercher sa voiture, Mme Barantelli, conseillère à la clientèle, lui explique que le CEA a été effectué à titre gracieux.

Possibilité de commandes supplémentaires

Bien sûr, le garage Wederich, Donà AG espère obtenir plus de commandes grâce à ce service supplémentaire. « Nous ne forçons toutefois pas la main au client », précise Dominik Jeker. Pourtant, il sait qu'il ne recevra pas forcément tout de suite une commande :

« En passant en revue le CheckEnergieAuto avec le client, on aborde des thèmes tels que les feux de jour par exemple. Si le client roule toute la journée avec les feux de route parce qu'il ne dispose pas de feux de jour automatiques, nous lui expliquons qu'il consomme plus d'énergie et qu'une installation LED serait conseillée. Se contenter de déposer le formulaire CEA dans la voiture ne sert à rien, le dialogue est essentiel. » <



Martina Baranzelli et Dominik Jeker de la filiale Wederich, Donà AG, Bâle-ville

Garagiste CEA du mois de juin : Turbotec GmbH, Altdorf UR

Comme son nom l'indique, le garage Turbotec GmbH compte aussi des fans de tuning parmi ses clients. Il est donc d'autant plus étonnant que cette concession Toyota ait jusqu'ici réalisé 69 CheckEnergieAuto (CEA), soit plus que n'importe quel autre garage. « Turbotec était autrefois spécialisé dans le tuning. Quand j'ai racheté la concession Toyota d'Altdorf il y a trois ans, j'ai voulu garder son nom », explique Robert Brand, le propriétaire du garage, avant de préciser que les amateurs de tuning ne représentent plus qu'environ 5 % de ses clients. Comme de nombreux garages UPSA certifiés CEA, Turbotec GmbH propose le CEA gratuitement. « Nos clients ne nous demandent pas spontanément de réaliser un CEA, nous ne pouvons donc rien leur facturer », explique le propriétaire du garage. Mais il affirme que le CEA est un excellent instrument de fidélisation.



Garagiste CEA du mois

Afin de donner au CheckEnergieAuto (CEA) toute la visibilité qu'il mérite et de stimuler la concurrence entre les garages certifiés CEA, l'UPSA décerne tous les mois le titre de « garage CEA du mois ». Cette distinction est attribuée en fonction du nombre de collaborateurs et de checks effectués. Une formule permet de calculer le quota. Le garagiste qui obtient le quota par mois le plus élevé l'emporte et reçoit la somme en francs correspondant au nombre total de CEA effectués dans le mois par l'ensemble des garages.



En août, l'ambassadeur CEA Dario Cologna s'est prêté à un shooting au Parkgarage AG situé à St. Margrethen, dont le résultat sera bientôt visible sur les dépliants, les sites Internet, etc.



Les médias numériques de plus en plus présents dans le processus d'achat d'une voiture

Les Suisses cherchent et trouvent leurs véhicules neufs en ligne

Si par le passé on attirait les clients grâce aux annonces imprimées, c'est désormais une autre maxime qui prévaut: «online first». En effet, les acheteurs à la recherche d'une nouvelle voiture s'installent devant l'ordinateur ou se servent de leur smartphone ou de leur tablette. AutoScout24 est la plus grande place de marché en ligne et la plus appréciée, y compris pour les véhicules neufs. Comme le montre un sondage représentatif, 86 % des utilisateurs de plate-formes de recherche choisissent autoscout24.ch. AutoScout24

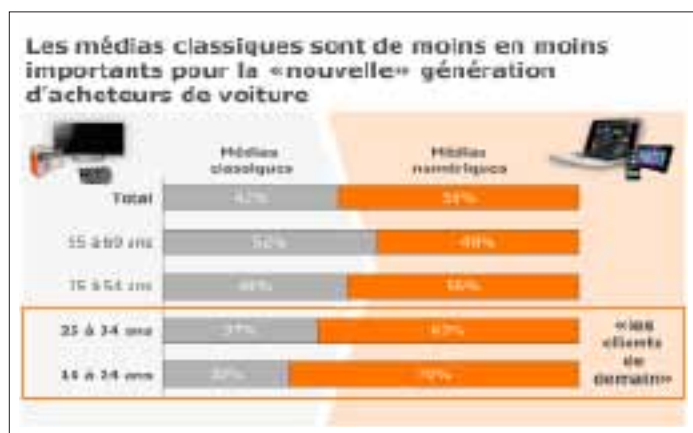
■ Vêtu d'un gilet de sécurité orange fluorescent, Simon (27 ans) se tient sur le bord de la route. A sa droite se trouve sa voiture et, plus loin sur la gauche, un triangle de panne. La petite citadine de 1986, qu'il a rachetée à sa mère pendant ses années d'apprentissage, a commencé à tousser et à faire des bruits inquiétants pendant le trajet. Simon, qui partait travailler, s'est mis sur la droite, a éteint le moteur puis a tenté de le redémarrer... sans succès. Le même incident s'était déjà produit le mois précédent. «Tu devrais te débarrasser de cette voiture», lui avait conseillé le gentil mécanicien qui s'était occupé de la réparation. A présent, à nouveau bloqué au bord de la route, Simon attend le service de dépannage et appelle son patron pour lui expliquer pourquoi il sera en retard une fois de plus. Pour lui c'est clair : il lui faut une nouvelle voiture.

Raison principale de l'achat d'une voiture : un véhicule défectueux

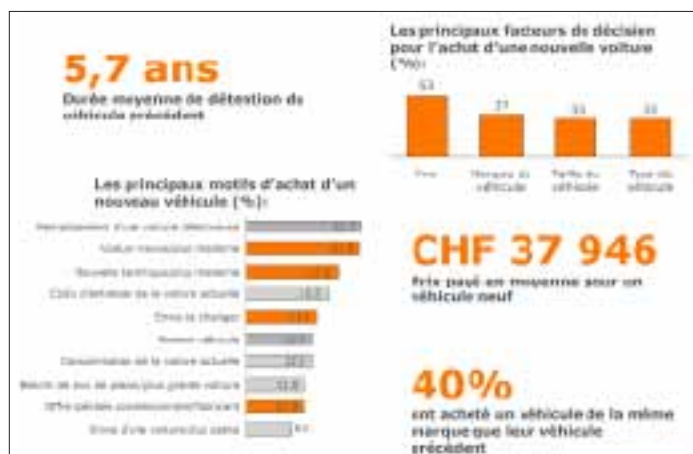
Ce que Simon est en train de vivre arrive à de nombreuses personnes : un véhicule défectueux qu'il ne vaut plus la peine de réparer est l'argument principal pour l'achat d'une voiture. C'est ce qu'a prouvé une étude représentative* menée en Suisse par Marketagent.com pour AutoScout24. La raison la plus citée pour l'achat d'une voiture est celle du véhicule endommagé (31%), suivie par l'envie de posséder un véhicule plus récent et plus moderne (17%) ou d'un véhicule doté d'une technologie plus récente et plus moderne (14%). Pour près de la moitié des participants (46%), ce sont ces deux derniers critères qui ont été déterminants lors de l'achat d'un nouveau véhicule.

Une section véhicules neufs complète chez AutoScout24

C'est aussi ce que désire Simon, qui se met à la recherche de sa nouvelle voiture. Que ce soit au travail ou à la maison, il est souvent sur son ordinateur fixe ou portable, son smartphone toujours à portée de main. Pour lui, la question de savoir où il va chercher des informations et des offres concrètes ne se pose même pas : ce sera en ligne. Il opte pour AutoScout24, le portail qui, selon l'étude, est choisi par 86% des utilisateurs de telles plate-formes lors de leur recherche. Le plus important marché de véhicules en ligne est aussi le plus consulté et le plus connu. Il propose une section complète et en pleine expansion dédiée aux véhicules neufs. Environ 1500 concessionnaires et garages multi-marques ont déjà publié des annonces pour des véhicules neufs sur AutoScout24. Grâce à sa mise en page claire et son interface convivial et simple à utiliser, AutoScout24 permet de trouver la voiture de ses rêves facilement et sans stress.



La jeune génération utilise principalement les médias numériques.



Les principaux motifs d'achat d'un véhicule neuf

La recherche de voitures en ligne gagne en importance

Bien que sa mère ait trouvé la petite citadine qu'a reprise Simon grâce à une annonce dans le journal, les médias traditionnels jouent un rôle de moins en moins important auprès de la nouvelle génération d'acheteurs de voitures. Selon l'étude, un véhicule sur quatre et un véhicule neuf sur cinq est trouvé en ligne de nos jours. Une étude portant sur l'utilisation des médias numériques (d.core pour le compte de BVDW, IAB Autriche et IAB Suisse, septembre 2014) a montré que 63% des personnes âgées de 25 à 34 ans et 70% de celles âgées de 16 à 24 ans, c'est-à-dire la «clientèle de demain», ont recours aux médias numériques, et que seule une très petite proportion a recours aux médias traditionnels tels que les journaux. Dans le sondage représentatif portant sur l'achat de voitures, 81% des participants admettent utiliser l'ordinateur, la tablette ou le smartphone pour chercher des informa-

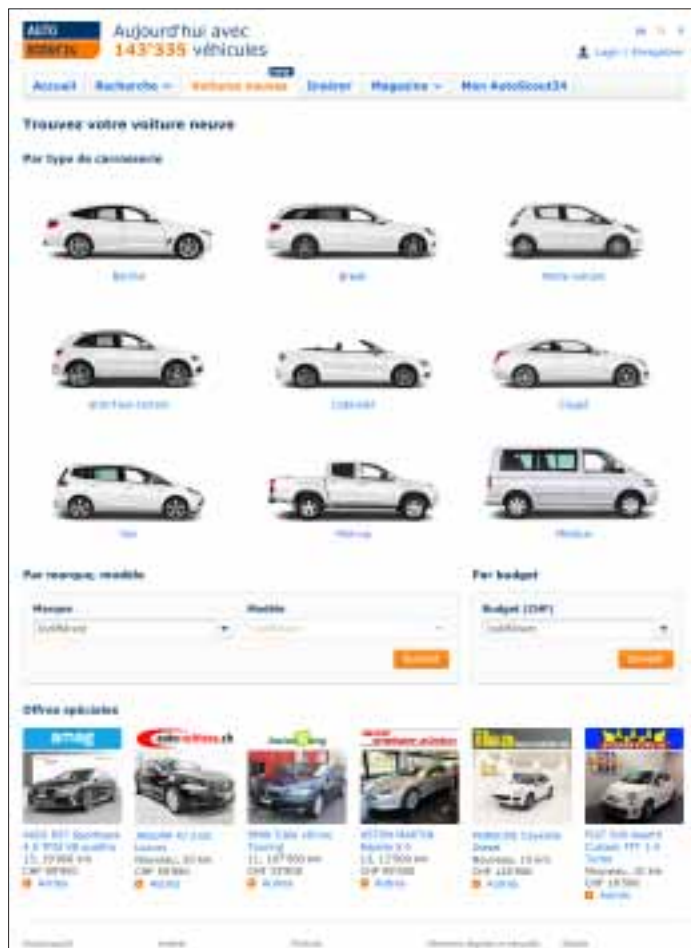


Près de 90% des garagistes suisses sont des clients d'AutoScout24. Le team d'AutoScout24, dont le siège principal est à Flamatt, s'occupe de leurs demandes.

tions lors de l'achat d'un véhicule. Pour la génération Y (18-29 ans), ce pourcentage s'élève même à 86%. Après le test sur route (37%) et l'entretien avec le vendeur (36%), la recherche en ligne (22%) est l'une des trois principales sources d'information lors de l'achat d'un véhicule.

Une utilisation importante de la publicité mobile et en ligne

Ces résultats illustrent l'impact et l'importance d'Internet et de la place de marché en ligne AutoScout24. Grâce à des formats publicitaires à grande échelle sur Internet ou à la publicité mobile, les marques et les concessionnaires parviennent à atteindre, à attirer et à fidéliser les clients sur AutoScout24. Avec ses 5%, la publicité mobile et en ligne pour les véhicules a clairement la valeur d'utilité la plus élevée par rapport aux médias traditionnels, comme le démontre l'étude. La génération Y est encore plus ouverte : pour cette tranche d'âge, la publicité mobile et en ligne atteint une valeur



AutoScout24 dispose d'une zone dédiée aux véhicules neufs, complète et clairement structurée.

d'utilité de 8,2%, voire de 12% pour ce qui est de la publicité pour les véhicules neufs. Toute personne qui cherche une nouvelle voiture devrait trouver le véhicule qui lui correspond, c'est l'idée directrice d'AutoScout24 : « réaliser ce souhait est notre devise principale. Notre succès repose sur la mise en contact des acheteurs et des vendeurs », déclare Christoph Aebi, Directeur d'AutoScout24.

Le prix, un facteur clé

Avant de trouver, il faut chercher. Simon aussi cherche et compare les annonces en ligne, lit les rapports de test et récolte des données détaillées sur les véhicules neufs qui l'intéressent. Et tout cela, il le trouve sur autoscout24.ch. Comme 58% des personnes interrogées, il prend plusieurs marques en considération. Le critère central lors de l'achat est le prix, cité comme principal argument de vente par plus de la moitié (53%) des participants au sondage : en moyenne, les Suisses dépensent CHF 38 000.- pour un véhicule neuf. Les autres facteurs déterminants sont la marque (37%) mais aussi le type et la taille du véhicule (33% chacun). Simon prête aussi une grande attention à la performance et à la puissance, un critère qui joue aussi un rôle majeur auprès de la génération Y lors de l'achat d'un véhicule neuf, comme le déclarent 15% des participants au sondage.

Prise de décision après la recherche

Parmi les quelque 150 000 annonces quotidiennes (dont plus de 25 000 concernent des véhicules neufs), Simon a largement de quoi comparer les différentes offres. Il bénéficie de la grande quantité d'informations concernant les véhicules neufs mises à disposition par AutoScout24. Enfin, il opte pour une voiture qui correspond exactement à ses préférences : couleur noire, sièges sport, puissance élevée et un coffre suffisamment grand pour transporter son équipement de sport. Comme 57% des participants au sondage, Simon sait déjà exactement quel modèle il souhaite acquérir et a déjà recueilli toutes les informations sur la voiture de ses rêves auprès du concessionnaire qu'il a contacté au préalable. Il fixe un rendez-vous pour un test sur route puis conclut le contrat de vente quelques jours plus tard. Simon a trouvé la voiture dont il rêvait sur autoscout24.ch et n'arrivera donc plus jamais en retard au travail. <

* Le sondage représentatif concernant l'achat de voitures a été réalisé par l'organisme d'étude de marché et d'opinion Marketagent.com auprès de 1019 Suisses actifs sur Internet, âgés de 18 à 64 ans, entre avril 2014 et avril 2015. Les mandataires étaient AutoScout24 et Scout24 Suisse SA.

A propos d'AutoScout24

AutoScout24 est la plus grande place de marché en ligne pour les véhicules en Suisse, mais aussi la plus visitée et la plus connue. Près de 90% des garagistes suisses sont clients d'AutoScout24. Le site propose chaque jour plus de 150 000 véhicules dont plus de 25 000 sont des véhicules neufs.

A l'inverse, un annonceur ne trouvera nulle part ailleurs autant d'acquéreurs potentiels. Que ce soit avec un smartphone ou un ordinateur fixe, on peut trouver la voiture de ses rêves rapidement et en toute simplicité sur AutoScout24 grâce aux fonctions de recherche optimisées.

Scout24 Suisse SA

AutoScout24
Industriestrasse 44
CH-3175 Flamatt

Tél. +41 (0)31 744 17 38
info@autoscout24.ch

www.autoscout24.ch



Protection juridique pour garagistes

Faites valoir vos droits

Un voisin se sent importuné par les émissions de bruit prétendument excessives de votre entreprise ou l'un de vos employés a des prétentions infondées en compensation d'heures supplémentaires : à moins de trouver une solution à l'amiable, les litiges finissent souvent devant les tribunaux. **Thomas Tschanz**, Protekta Assurance de protection juridique SA



Un litige peut vite coûter cher, pour les garagistes également. C'est pourquoi l'assurance de protection juridique entreprises de Protekta vous vient en aide.

■ Une action en justice peut coûter très cher. C'est pourquoi l'assurance de protection juridique de Protekta vous vient en aide. Elle prend en charge les frais d'avocat, de justice et d'expertise, les dépens alloués à la partie adverse et, à titre d'avance, les cautions pénales, jusqu'à concurrence de 500 000 francs. De plus, vous bénéficiez de renseignements juridiques gratuits par téléphone grâce à notre JurLine. Autre point qui a son importance pour les garagistes : tous les véhicules servant à l'exploitation sont assurés globalement.

Éviter les risques financiers inutiles

Le Code de procédure civile entré en vigueur en 2011 prévoit que le plaignant répond du risque financier du procès. L'assurance de protection juridique est, de ce fait, plus importante que jamais! Quiconque porte plainte doit avancer l'ensemble des frais judiciaires présumés. Si le plaignant gagne le

procès, les frais judiciaires sont à la charge du défendeur. Cependant, le plaignant ne se voit plus restituer l'avance des frais judiciaires par le tribunal, mais doit en demander le remboursement directement au défendeur. Si ce dernier est insolvable, à part un acte de défaut de biens, le plaignant ne recevra rien. Un risque couvert par l'assurance de protection juridique.

Les litiges peuvent concerner différents domaines juridiques, par exemple :

- Droit du travail : un employé a des prétentions infondées en compensation d'heures supplémentaires.
- Droit des contrats : un fournisseur vous envoie une facture d'un montant excessif.
- Droit des assurances : votre assurance d'indemnité journalière maladie ne vous paie pas selon le contrat.
- Droit du voisinage : un voisin se sent importuné par les émissions de bruit pré-

tentivement excessives de votre entreprise.

- Contrat de bail : le bailleur des locaux de votre entreprise a résilié votre bail illégalement. <

Protekta

Les propriétaires et les gérants de garage bénéficient de conditions préférentielles, également pour leur assurance privée. En gage de remerciement pour la confiance qu'ils témoignent à Protekta et à la Mobilière depuis de longues années, les membres de l'UPSA peuvent souscrire une **assurance de protection juridique privée pour 240 francs au lieu de 430 francs.**

www.protekta.ch



L'application permet à Quality1 de porter encore plus haut sa devise « Nous sommes les plus rapides »

Profitez d'un traitement accéléré grâce à l'application Q1

Grâce à sa rapidité, à son service de qualité et à son excellente équipe, Quality1 AG est devenu la figure de proue de l'assurance garantie. En lançant son application de traitement des sinistres, unique sur le marché, Q1 renforce son statut de leader et pose un nouveau jalon dans sa quête d'une gestion administrative accélérée. Quality1

■ L'application de traitement des sinistres Q1 est destinée à tous les concessionnaires et garages qui collaborent avec Q1. « A nos yeux, il est essentiel que nos partenaires aient accès à des moyens de communication rapides afin que le signalement d'un sinistre et surtout son traitement soient plus dynamiques et plus prompts », explique Marc Kessler, Chief Commercial Officer de Q1, au sujet de la mise en place de l'application. « Dans le cadre d'une expertise liée à un sinistre, le concessionnaire peut directement transmettre toutes les informations nécessaires, notamment sur le véhicule et sur les dommages occasionnés, des photos et bien d'autres documents grâce à notre application. C'est un gain de temps considérable! » L'application sera d'abord disponible sur les portables fonctionnant sous iOS, puis sur ceux fonctionnant sous Android. De plus, les partenaires bénéficient d'un avantage intéressant : l'application est gratuite.

Avec le lancement de son application, Quality1 AG poursuit le développement de moyens de communication en ligne pour ses partenaires. En janvier dernier a eu lieu la mise en ligne de son nouveau site web, indispensable à la mise en place d'une gamme complète de nouveaux outils en ligne. Depuis le mois de février, les concessionnaires et les garagistes peuvent consulter en ligne les factures mensuelles pour leurs polices d'assurance sur le portail B2B de Quality1 AG et transmettre en quelques clics les factures d'atelier en cas de sinistre.

Pour Marc Kessler, la devise « Nous sommes les plus rapides » signifie bien plus. « Nous sommes une équipe d'experts jeunes et dynamiques et



suivons attentivement les derniers progrès afin d'être en phase avec notre temps », souligne-t-il. Les temps de traitement du leader du marché en sont la preuve absolue : Q1 règle la prise en charge des sinistres en 15 minutes. Il ne faut qu'une centaine de secondes pour conclure une garantie d'éviction. Q1 n'a pas son pareil en termes d'octroi de garantie, de traitement des sinistres et d'indemnisation. Si Q1 est une fervente adepte des innovations technologiques, elle n'en demeure pas moins particulièrement attachée au contact personnel avec ses clients dans son service externe. « C'est le seul moyen de savoir ce dont les clients ont besoin », déclare Marc Kessler.

Quality1 AG est le premier fournisseur de garanties relais voitures neuves et de garanties d'occasion en Suisse. L'entreprise, sise à Bubikon, emploie 37 collaborateurs et est une filiale d'Allianz Suisse à 100% depuis 2011.

Quality1 AG centre résolument ses activités sur les besoins de ses clients. L'entreprise offre un service de la meilleure qualité, tant pour le concessionnaire indépendant que pour le concessionnaire de marques, avec les labels « Quality1 Garantie » et « Euro Garantie ». <

Stieger: l'optimisation des processus est la clé du succès

Des processus d'exploitation allégés grâce à DMS

Quelle que soit leur taille, toutes les entreprises partagent un même impératif: la gestion opérationnelle doit être organisée et commandée à l'aide d'un grand nombre de processus d'exploitation. Employer les bons outils vous permet de réussir plus rapidement. C'est précisément le rôle du logiciel DMS de Stieger Software. **Stieger Software AG**

■ Le logiciel pour garages vous aide à optimiser vos processus au quotidien et, par conséquent, à les alléger le plus possible et durablement. Le DMS est comparable au copilote d'une voiture de rallye, dont les indications déterminent la route optimale et permettent au conducteur de rejoindre la ligne d'arrivée en toute sécurité en suivant la trajectoire idéale. Il en va de même pour vous et votre entreprise.

Gestion du client en quelques clics

Le logiciel pour garages permet d'optimiser et de piloter très simplement un grand nombre de processus. Prenons l'exemple de la saisie d'un client: un nouveau client contacte votre garage par téléphone pour un service d'entretien. Avec le DMS de Stieger, la prise en note et la saisie manuelle des informations sur le client



et le véhicule ne sont plus nécessaires. Toutes les informations importantes sont saisies dans le système en quelques clics pendant l'entretien téléphonique: le nom du client et le numéro d'immatriculation suffisent. L'adresse et l'identification du véhicule s'établissent via l'interface tel.search ou AWIX vers Eurotax ou Auto-i par importation de données. Ces don-

nées peuvent ensuite être utilisées directement avec le module supplémentaire de planification d'atelier pour l'attribution directe de rendez-vous. Votre client bénéficie ainsi d'un service rapide et vous profitez quant à vous d'avantages supplémentaires au cours de l'exécution du mandat.

Plus vite, plus simple, plus sûr

Grâce aux données ainsi enregistrées, vous allégez également automatiquement tous les processus ultérieurs, de l'ouverture de l'ordre à la facturation, en passant par la création de la carte d'atelier. En effet, DMS vous fait non seulement gagner un temps précieux que vous pouvez consacrer au client, mais il vous évite également les doubles saisies superflues et prévient ainsi les sources d'erreur dès le départ. <



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

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

FIGAS Business Management travaille pour plus de dix marques automobiles

La meilleure qualité de données possible

La plupart des fabricants automobiles exigent de leurs partenaires de distribution des analyses et des comparaisons inter-entreprises des chiffres économiques et financiers. D'où l'existence du Business Management. Les organismes importateurs s'en servent comme d'un baromètre du rendement et de la capacité financière de leurs partenaires de distribution. Les concessionnaires peuvent utiliser cette analyse pour se comparer directement à leurs collègues du secteur. Toni von Dach, FIGAS

■ Les grands fabricants automobiles pratiquent le Business Management depuis des décennies. La vente d'automobiles a de tout temps été une activité à forte intensité de capital présentant des risques importants dans le domaine des voitures d'occasion, de l'entreposage de véhicules et pièces détachées, et même aujourd'hui dans le commerce de voitures neuves. Les fabricants veulent des renseignements sur l'évolution des affaires et la santé financière de leurs partenaires de distribution.

Traitement manuel des données

Autrefois, les importateurs recrutait des équipes de Business Managers. Ces derniers se rendaient chez les concessionnaires et traitaient manuellement les données, qui étaient ensuite saisies dans un ordinateur central. Puis le concessionnaire recevait son analyse et la comparaison inter-entreprises. Par la suite, de grandes entreprises de traitement des données ont développé, en Angleterre notamment, des systèmes d'automatisation du traitement. A partir de là, les fabricants automobiles ont pu faire analyser tous les pays européens par un seul système, sonnant ainsi le glas de nombreuses équipes de business management au sein des différentes marques.

Les débuts de FIGAS Business Management

Chez FIGAS, le Business Management a vu le jour il y a environ vingt ans. Au cours d'une première phase, les importateurs ont confié cette tâche à un prestataire de services dans les différents pays. Aujourd'hui, les systèmes utilisent largement l'accès au web. Tous les concessionnaires européens d'une marque automobile envoient leurs données à un serveur central par le même portail. Seuls quelques importateurs passent par le système interne de FIGAS pour leur Business Management, ce qui demande certes beaucoup de travail, mais garantit en contrepartie un niveau qualitatif élevé des données.



Grâce à FIGAS, le garagiste ne perd jamais de vue les performances effectives de l'activité automobile pure

Avec les systèmes internationaux basés sur Internet, la tâche de FIGAS consiste actuellement à aider les concessionnaires suisses à utiliser seuls les programmes complexes de saisie des données afin d'obtenir la meilleure qualité de données possible. Après la saisie de ses données, le concessionnaire peut immédiatement télécharger un rapport financier individuel. Le rapport comparatif n'est généré qu'après la date de clôture définie, une fois que les données ont été vérifiées par FIGAS et transmises au système central après validation.

Les performances effectives de l'activité automobile pure

Sur le marché automobile, l'analyse s'effectue par le calcul classique des marges sur coût variable des divisions vente (voitures neuves et d'occasion), atelier (vente du travail de mécanicien), pièces détachées et accessoires, ainsi que dépenses et recettes neutres et non nécessaires à l'exploitation.

Le calcul est effectué jusqu'à la marge II. Les coûts indirects tels que le loyer, les frais de gestion, etc., qui ne peuvent être affectés à une division, restent dans le poste de dépenses central. Seule une minorité de concessionnaires exploite d'autres activités

commerciales telles que station-service/shop, tunnel de lavage ou autres prestations de services. Ces dernières sont saisies dans le domaine « autres activités/non nécessaire à l'exploitation ». Ainsi, le résultat d'exploitation calculé révèle partout les performances effectives d'activité automobile pure et peut être comparé entre les concessionnaires. Cette analyse permet ainsi à l'entreprise d'établir si les seules activités de son garage lui rapportent déjà de l'argent. Malheureusement, cela n'est pas le cas partout.

Des comparaisons à l'intérieur de la branche facilitées

En guise d'information supplémentaire, un indice de référence peut être calculé dans les rapports. La marque automobile fait calculer le groupe des meilleurs résultats, composé du tiers ou du quart des meilleurs participants. Grâce à l'indice de référence, l'entreprise détermine ce qui lui a manqué pour se classer parmi les meilleurs, à moins qu'elle n'en fasse déjà partie.

A partir de toutes les activités de Business Management et d'autres analyses des données clients, FIGAS établit chaque année le Reflet de la branche automobile suisse et trois fois par an le FIGAS TrendFocus. <

Nouvelle Comauto : les règles de la COMCO pour la branche automobile sont remaniées

La sécurité juridique demeure mais de nouvelles questions se posent

Après un gros travail de la part de l'UPSA, la COMCO a décidé, le 29 juin 2015, de prolonger sa Comauto jusqu'en 2022, sous une forme remaniée. Les nouvelles règles et leurs explications sont publiées et désormais disponibles sur le site Internet de la COMCO. L'UPSA a réussi à ce que la COMCO ne suive pas aveuglément le développement au sein de l'UE, où la Commission européenne a complètement renoncé au contrôle sur les contrats de distribution des véhicules neufs et où les constructeurs peuvent désormais décider presque seuls des conditions contractuelles avec leurs concessionnaires. Olivia Solari/Tobias Treyer, UPSA

■ La nouvelle Comauto entrera en vigueur le 1^{er} janvier 2016 avec une période de transition d'un an et sera valable jusqu'au 31 décembre 2022. Avec elle, les relations de marché de la branche automobile en Suisse seront toujours soumises à des règles spéciales. La Commission de la concurrence (COMCO) a tenu compte du fait que sa Comauto de 2002 a eu les effets escomptés, ces dernières années, et a donc réellement fait du bien à la concurrence dans la branche automobile comme à l'économie suisse. Ceci a été prouvé de manière impressionnante sur le plan empirique par plusieurs études réalisées par la Haute école pour sciences appliquées de Zurich (ZHAW).

La sécurité juridique reste en place pour la branche automobile

Les garagistes peuvent donc continuer à vendre et à assurer la maintenance de différentes marques dans leur entreprise et le délai de résiliation maintenu à deux ans protège toujours les garages contre les résiliations arbitraires de contrats. Il n'existe toujours aucune obligation d'achat pour les garages concernant les véhicules neufs et les pièces détachées : ils gardent leur liberté d'entreprise. Les contrats de concessionnaire, d'après-vente et de pièces détachées peuvent toujours être souscrits indépendamment les uns des autres et l'accès à des informations techniques, à des outils et à des instructions demeure assuré.



La COMCO (en photo : Patrik Ducrey, directeur adjoint) prolonge la Comauto jusqu'en 2022, dans sa forme remaniée.

Mais la COMCO n'a pas pris en compte toutes les revendications de l'UPSA. Désormais, l'obligation de justifier une résiliation ordinaire de contrat n'est plus réglementée dans la Comauto, ce qui pourra désavantager les garages en cas de litige. Dans la nouvelle réglementation, les conséquences juridiques définies dans la Comauto (en cas d'infraction) ont été diluées : il devient ainsi très difficile de se défendre dans une procédure en matière de droit des cartels.

Les questions en suspens

L'UPSA salue tous les efforts qui sont faits pour simplifier les normes. Mais avec sa simplification pas tout à fait réussie, la COMCO a introduit de nouvelles incertitudes. Dans le règlement de la COMCO, les règles centrales sont guère plus compréhensibles pour un garagiste. Notamment le droit du concessionnaire de créer de nouveaux points de vente, ainsi que l'obligation de contracter pour les contrats d'atelier. L'UPSA attend que la COMCO lève rapidement ces incertitudes.

Par ailleurs, l'UPSA s'engage toujours en faveur des meilleures conditions juridiques possibles pour ses garages et demeure votre interlocuteur compétent pour répondre aux questions sur la Comauto. Dans les prochaines éditions d'AUTOINSIDE, nous nous pencherons plus en détail sur les conséquences de ces nouvelles règles avec une série d'articles sur les segments de marché Commerce, After-Sales et Vente de pièces de rechange. <

www.agvs-upsa.ch/politique/Comauto

petlas®

MAXXIS®

NOVEX



Pneus d'hiver qui répondent aux plus hautes exigences! profipneu.ch

Le point sur le contrôle des véhicules à moteur (CVM)

Où en est le CVM ?

Après avoir posé les jalons de l'avenir du CVM pour les voitures de tourisme, le Conseil fédéral examine à présent une possible modification des intervalles de contrôle des véhicules utilitaires lourds. L'UPSA entend s'engager en faveur d'une solution qui prenne également en compte une sécurité routière optimale. Une enquête menée auprès des membres de l'UPSA doit à cet effet fournir des informations de base. Markus Peter, UPSA

■ Après un long débat, le Conseil fédéral a décidé en janvier que les contrôles des véhicules de tourisme devraient dorénavant être effectués à des intervalles de 5-3-2-2-... ans. Les nouveaux intervalles entreront en vigueur à partir de février 2017. La nouvelle formule a ceci de particulier qu'elle impose un premier contrôle au plus tard avant la sixième année qui suit la première mise en circulation. L'actuel rythme de contrôle ne se trouvera en conséquence que très peu modifié dans certains cantons, le premier CVM y étant aujourd'hui effectué entre cinq et six ans après la première mise en circulation. Dans quelques cantons, le retard dans les convocations au contrôle est tel que le premier CVM se déroulera à l'avenir plus tôt qu'aujourd'hui.

18 mois de transition pour les voitures de tourisme

Il est donc d'autant plus important que l'UPSA examine en détail, par l'intermédiaire de ses sections et de chaque garagiste, la situation des contrôles durant les 18 prochains mois et qu'elle signale les retards constatés dans ces derniers. Car selon la nouvelle formule valable à partir de février 2017, les cantons sont dans l'obligation de mettre en œuvre les mesures nécessaires au respect des intervalles de contrôle. Si leurs ressources ne leur permettent pas de s'en charger, les cantons ont la possibilité de déléguer ces tâches à des tiers chargés de garantir une exécution conforme aux prescriptions. Quelques services des automobiles exploitent déjà cette possibilité et entretiennent une étroite collaboration avec les garagistes UPSA régionaux, ou ont délocalisé une partie des contrôles auprès d'organismes externes, comme la section Argovie de l'UPSA, par exemple. Il reste encore un peu de temps pour s'adapter aux nouveaux intervalles. Les expériences des dernières années ont toutefois montré que les retards de contrôle ne sont pas faciles à juguler sans entraîner par ailleurs de nouvelles failles. Il n'est



Les intervalles de contrôle des véhicules utilitaires doivent être adaptés.

ainsi pas envisageable que le premier contrôle ait lieu en temps voulu mais que les contrôles suivants soient retardés, ou que le contrôle des autres catégories de véhicules soit moins fréquent en raison d'une pénurie de ressources. Les services des automobiles n'ont souvent aucune marge de manœuvre car le gouvernement cantonal ne leur octroie pas les moyens financiers nécessaires à un renforcement des infrastructures ou du personnel. Il ne leur reste plus qu'à déléguer davantage aux organismes de contrôle externes et à mettre en œuvre des mesures permettant de renforcer l'efficacité des contrôles. Plusieurs services ont ainsi pu améliorer leur efficacité de façon sensible grâce au lancement de rapports de contrôle électroniques.

Des intervalles annuels envisagés pour les véhicules utilitaires lourds

Après l'approbation par le Conseil des Etats d'un postulat du conseiller aux Etats Konrad Graber (PDC) relatif à la révision des intervalles de contrôle des véhicules utilitaires lourds (tracteurs à sellette, autocars et camions, semi-remorques et remorques incluses), l'Office fédéral des routes (Ofrou) expose actuellement la situation au Conseil fédéral. Tandis que la branche du transport

réclame des intervalles de contrôle plus longs pour les véhicules utilisés pour le trafic intérieur, l'UPSA plaide en faveur d'une sécurité routière la plus élevée possible. Au sein de l'UE, les délais de contrôle sont annuels. Une inégalité de traitement des véhicules en fonction de leur utilisation en Suisse ou à l'étranger est difficilement envisageable. <

Enquête en ligne

Les garagistes UPSA spécialisés dans les véhicules utilitaires sont quotidiennement témoins de l'état dans lequel ces derniers circulent et sont par conséquent les mieux à même d'évaluer à quelle fréquence leur contrôle et leur maintenance devraient avoir lieu pour garantir leur sécurité de fonctionnement et leur sécurité routière. Afin de collecter et de regrouper ces précieuses informations, l'UPSA réalise auprès de ses membres une enquête en ligne consacrée au CVM sur les véhicules utilitaires lourds et sollicite la participation active des membres.

INFO



AGVS Business Academy 2015

SEPTEMBRE

Occasionsmanagement, 1 Tag

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

> 17. September 2015, Bern

MWST Fortsetzungs- und Vertiefungskurs, 1 Tag

Der Kurs soll bei den TeilnehmerInnen die korrekte Anwendung der MWST fördern. Anhand von praxisbezogenen Fallbeispielen und im Dialog mit dem Referenten kann das Wissen vertieft werden. (Voraussetzung: Grundkurs)

> 23. September 2015, Bern

Eurotax AutowertPro-Kurs, 1 Tag

Sie lernen alle Möglichkeiten der Benutzereinstellungen kennen, nutzen das Autowert-

Pro als Kundeninformationssystem und für die Verkaufsförderung (CRM).

> 23. September 2015, Winterthur

OCTOBRE

Professionelle E-Mails und Briefe, 1 Tag

Immer wieder sind im Alltag knackig formulierte und korrekt geschriebene E-Mails und Briefe gefragt. In diesem Seminar befassen Sie sich intensiv damit, wie Sie aktuell, kreativ und floskelfrei schreiben. Damit legen Sie den Grundstein für eine moderne und wirkungsvolle Kommunikation.

> 15. Oktober 2015, Bern

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

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

> 26. bis 27. Oktober 2015, Bern

Digitalisierung:

Workshop Direct Marketing: Kundenbindung durch innovative Postkarten, ½ Tag

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

> 16. Oktober 2015, Bern

NOVEMBRE

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.

> 5. November 2015, Winterthur

4x4 +  = le multitalent

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

HIRSCHI AG
Ca tient.

JANVIER

Basisseminar 2016 für Automobilverkäufer/innen, 12 Tage

In 12 Tagen werden die jungen oder angehenden Automobilverkäufer/innen im Detail mit den eigentlichen Verkaufsbelangen (Verkaufpsychologie, Kommunikation, Verkaufsmethodik) auf ihre tägliche Arbeit vorbereitet. Nebst den direkten Verkaufsfächern erhalten die Kursteilnehmer/innen zudem wichtige Informationen und Unterlagen zu Teilgebieten, welche sie ebenfalls kennen müssen: Versicherungsfragen, Teilzahlung/Leasing, Mehrwertsteuer, Occasionswagenbewertung, Rechtskenntnisse.

> **Montag, 18. Januar, bis Dienstag, 2. Februar 2016**

Formation Turbo de Conseiller de service à la clientèle (Réceptionniste)

Il en va de même pour la « Formation Turbo de Conseiller/ère de service à la clientèle » qui permet, en 10 jours seulement, et pour un investissement des plus avantageux d'acquérir

de larges connaissances sur ce métier. Améliorez votre rentabilité et la satisfaction de vos clients en donnant les moyens à votre nouveau/lle ou futur/e conseiller/ère de service à la clientèle d'éviter des erreurs et d'optimiser le processus après-vente.

> **du 4 au 15 janvier 2016 à Paudex**

Formation Turbo pour vendeur auto

Une occasion de dynamiser votre service commercial vous est offerte dès le 25 janvier 2016.

Un accélérateur pour vos ventes ! Cette formation, qui s'adresse également aux femmes, est utile à toutes les personnes de votre entreprise qui sont en contact avec la clientèle.

> **du 25 janvier au 5 février 2016 à Paudex**

**Formation continue sécurité au travail :**

Après le cours de base, nous recommandons aux PERCO de suivre tous les deux ans une formation continue d'une demi-journée (séance d'échanges d'expériences).

> **15.09.2015, Bussigny**

Vous trouverez les possibilités d'inscription en ligne ici : www.safetyweb.ch

Formazione continua: sicurezza sul lavoro

Dopo il corso base, consigliamo alle PERCO di frequentare ogni due anni un corso di formazione continua della durata di mezza giornata (giornate ERFA).

> **25.11.2015, Giubiasco**

Per iscriversi online: iscrizione giornate ERFA: www.safetyweb.ch

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



www.agvs-upsa.ch,
rubrique : Cours/manifestations



TPMS – TOUT D'UN SEUL FOURNISSEUR

- > Capteur EZ-Sensor, programmable et convenant à la plupart des véhicules
- > Appareil de programmation et de diagnostic iQ50, facile d'utilisation
- > Jeu d'outillage spécial, concordant avec les capteurs disponibles sur le marché
- > Formation online en plusieurs langues

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



La Suisse se distingue au Brésil

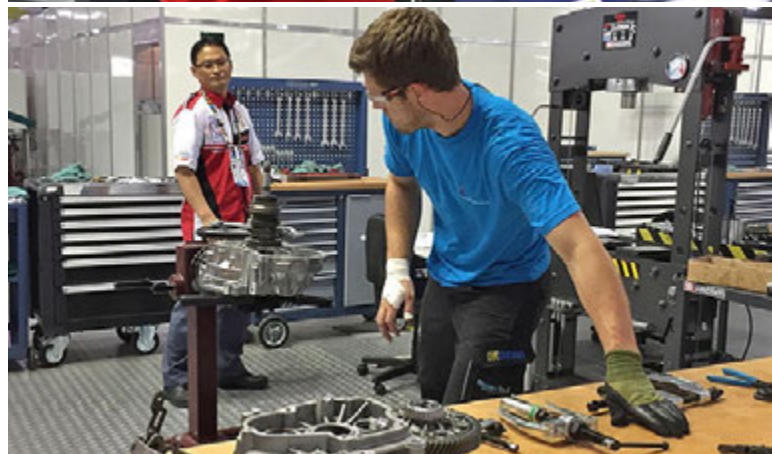
Excellente performance aux WorldSkills

La Suisse a décroché 13 médailles aux championnats du monde des métiers au Brésil. Même s'ils comptaient parmi les favoris, les mécatroniciens d'automobiles Jean Trotti (9^e place) et Fabian Britt (13^e place) n'ont pas remporté de médaille. Mario Borri, rédaction

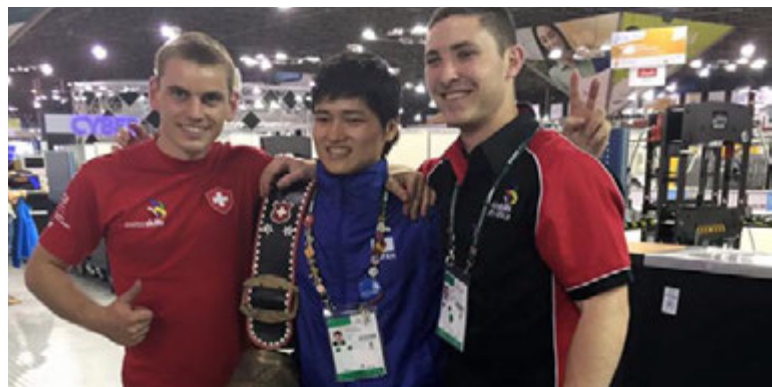
■ Décrocher une médaille aurait certes été merveilleux, mais se hisser aux 9^e et 13^e rangs dans un panel de 40 participants, le plus grand de ces championnats du monde, n'en reste pas moins une réussite. Olivier Maeder, membre de la direction de l'UPSA et responsable de la formation initiale et continue, a suivi le concours et tire un bilan positif: « Jean Trotti et Fabian Britt ont accompli un travail fantastique et auraient mérité de décrocher une médaille. » Le responsable de l'UPSA s'est entretenu avec Jean Trotti après les épreuves et ce dernier s'est déclaré très soulagé à l'issue du concours. « Jean prend les choses avec beaucoup de sportivité et est ravi de figurer dans le top 10 en ayant décroché un « Medallion of Excellence ». Il a aussi véritablement mis l'ambiance parmi les candidats suisses avec la cloche qu'il avait amenée de Suisse », déclare Olivier Maeder.

Trop de points perdus

Les résultats des différents modules par rapport aux autres candidats doivent encore être analysés en détail, explique Olivier Maeder. « Jean a eu tendance à perdre trop de points dans les modules mécaniques (moteur et transmission) par rapport aux médaillés. Un retard qu'il n'a pas pu combler avec les modules de diagnostic. » Pour le responsable de l'UPSA, l'intensité des préparatifs a joué un rôle: « Comme tout le monde le sait, certains participants, comme les Coréens par ex., se préparent sans relâche au concours pendant plusieurs années. »



Jean Trotti (en haut) et Fabian Britt ont tout donné, mais n'ont malheureusement pas décroché de médaille



Echange culturel : Jean Trotti avec les concurrents japonais et sud-africain



Personne n'a eu faim à la réception des SwissSkills

FALKEN TYRES

MOBIL 1

CONTINENTAL

FORD

BRIDGESTONE

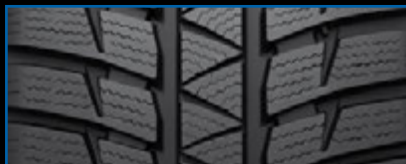
WYNN'S

GOODYEAR

CASTROL

DUNLOP

FALKEN
High Performance Tyres



T: 062 285 61 30

F: 062 285 61 01

E: info@fibag.ch



M. Tinguely, Deputy Chief Expert (à droite), avec Jean et le «Medallion of Excellence»



Dominique Kolly (à gauche), le patron de Jean, a fait spécialement le déplacement



Le carrossier-tôlier Manuel Lipp à la remise des prix



Au Brésil, les 40 jeunes professionnels suisses ont rafflé 13 médailles, dont l'or

Olivier Maeder déclare que Michel Tinguely, Deputy Chief Expert et mentor de Jean Trotti, est également satisfait du résultat obtenu. Il lui a dit que c'était une performance remarquable de décrocher un titre et de laisser derrière des nations comme l'Allemagne, l'Autriche, l'Italie, la France ou encore l'Australie. Et d'ajouter que c'est un concours où la forme du jour joue aussi un rôle déterminant. Olivier Maeder : « Il faut garder à l'esprit que Jean a terminé son apprentissage voici seulement quelques mois et que le manque d'années d'expérience professionnelle lui a certainement coûté l'un ou l'autre point. »

Sur la bonne voie

Pour Olivier Maeder, les bons résultats sont aussi le fruit du travail de l'UPSA. La comparaison directe avec des représentants de 40 pays a permis de constater que l'UPSA était sur la bonne voie avec sa formation initiale et continue résolument axée sur la qualité et la durabilité : « Vu les évolutions technologiques fulgurantes, nos métiers exigent des qualifications toujours plus grandes. Nous prenons en permanence en compte cette situation en adaptant continuellement la formation initiale et continue. »

Grande réception pour l'équipe des SwissSkills

Le soir du dernier jour du concours, l'organisation des SwissSkills avait convié tous les candidats, experts, membres et invités à une réception. Pour certains, la fête s'est poursuivie jusqu'aux petites heures. Le chef de Jean Trotti et membre du comité central de l'UPSA Dominique Kolly, son chef d'exploitation John Siffert et David Scherrer, de la section UPSA de Fribourg, avaient aussi fait spécialement le déplacement de Suisse.

La Suisse à la 4^e place

Le bilan tiré par les Suisses à la cérémonie de clôture des WorldSkills 2015 parle de lui-même. Les 40 jeunes professionnels suisses ont remporté une médaille d'or, sept d'argent et cinq de bronze ainsi que 22 diplômes. Ce résultat permet à la Suisse de rester la première nation d'Europe et termine à la 4^e place du classement des pays derrière le Brésil, la Corée et Taïwan. A noter que la branche automobile suisse a quand même remporté une médaille : le carrossier-tôlier Manuel Lipp, de Ruswil (LU), a décroché la médaille d'argent.

Rendez-vous à Abou Dhabi

Les WorldSkills 2017 se tiendront à Abou Dhabi (Emirats arabes unis). Le Deputy Chief Expert Michel Tinguely n'y sera pas. Son successeur sera Flavio Helfenstein, le vainqueur de la médaille d'or des WorldSkills 2011. En tant qu'assistant du délégué technique au Brésil, Flavio Helfenstein a déjà pu découvrir de manière idéale ce qui l'attend dans son futur travail. Olivier Maeder : « Bonne chance Flavio et un grand merci à Michel pour ses 20 années d'engagement couronnées de succès en tant qu'expert WorldSkills! » <

FIAT/ALFA/LANCIA

YOKOHAMA

MG ROVER

MICHELIN

OSRAM

PIRELLI

BANNER

VREDESTEIN

GENERAL TIRE

Garder l'adhérence.

Pneu d'hiver HS449 de Falken.

FIBAG

Fibag SA
Lischmatt 17
4624 Härkingen

www.fibag.ch
<http://shop.fibag.ch>

Livraisons jusqu'à 3 fois par jour

L'UPSA a invité les médaillés des SwissSkills à un repas de midi

Des expériences précieuses

L'an dernier, Janik Leuenberger et Michael Ulrich ont décroché les médailles d'argent et de bronze aux SwissSkills de Berne, derrière Jean Trotti. L'UPSA les a invités pour un repas de midi. Olivier Maeder, UPSA

■ Que faites-vous actuellement et quels sont vos objectifs professionnels ?

Janik Leuenberger : Je travaille en tant que mécanicien d'automobiles dans mon entreprise formatrice. Mon prochain objectif est de terminer la formation continue de diagnosticien d'automobiles de l'UPSA. J'en suis à la moitié et espère décrocher mon brevet à l'automne 2016. Je peux déjà appliquer mes connaissances en entreprise, laquelle me soutient aussi pour la formation continue.



Janik Leuenberger

Michael Ulrich : Je travaille aussi en tant que mécanicien d'automobiles dans mon entreprise formatrice. A l'été 2016, je terminerai la formation continue en cours d'emploi pour devenir technicien de systèmes Mercedes-Benz. Ensuite, je n'exclus pas d'effectuer également la formation continue de l'UPSA pour devenir diagnosticien d'automobiles. A long terme, j'ambitionne de devenir chef d'atelier.

Qu'est-ce qui a changé pour vous après avoir remporté les médailles de bronze et d'argent aux SwissSkills Berne 2014 ? Y participeriez-vous de nouveau ?

Michael : Depuis que j'ai remporté cette médaille, je suis resté le même. J'ai pu participer à deux assemblées générales en tant qu'invité d'honneur pour y parler des SwissSkills. Il m'arrive encore parfois de me prendre une remarque dans l'atelier, surtout quand je n'arrive pas à effectuer une tâche du premier coup. Mais cela reste toujours bon enfant. Quoi qu'il en soit, je participerais volontiers de nouveau aux SwissSkills. Ce fut une expérience unique où j'ai pu acquérir de précieuses expériences.

Janik : On m'interroge régulièrement à propos des SwissSkills et j'ai également eu l'occasion de partager mes expériences. Les participations aux SwissSkills et à la Coupe des 5 Nations à Bolzano furent très



Urs Wernli, Michael Ulrich, Jean Trotti et Olivier Maeder devant Mobilcity

intéressantes. Ce sont des expériences que je suis ravi de ne pas avoir manqué.

Qui vous a poussés à participer aux SwissSkills ?

Michael : Mon chef d'atelier est un jour venu me trouver avec le formulaire d'inscription en me disant que ce serait quelque chose pour moi et je me suis laissé convaincre. A ce moment-là, je ne savais même pas qu'il y avait des championnats des métiers.

Avez-vous cru dès le début en vos chances de médailles ?

Janik : Pas du tout. Tant à l'issue des présélections que des championnats suisses, mon sentiment était mitigé. Les délais étaient à chaque fois très serrés et je ne savais pas qu'il en allait de même pour les autres.

Michael : Honnêtement, j'étais plutôt négatif pendant les présélections en raison de mes prestations. Mon impression n'était pas totalement fautive car j'ai décroché la 11^e place à l'issue des présélections, me qualifiant tout juste pour la finale avec les 12 meilleurs mécaniciens d'automobiles. Je suis arrivé relativement décontracté à la finale et ai décroché, à ma grande surprise, la médaille de bronze derrière Jean Trotti et Janik Leuenberger.

Cette médaille décrochée aux SwissSkills vous a permis de vous qualifier pour la Coupe européenne des 5 Nations à Bolzano, dans le Tyrol du Sud. Le degré de difficulté des travaux aux postes était-il comparable aux championnats suisses ?

Michael : La Coupe des 5 Nations était plus exigeante, pas en raison de la complexité des épreuves mais plutôt en raison des délais impartis. Aux SwissSkills, le temps d'une heure et demie par poste était bien calculé. A Bolzano, nous n'avions que 30 minutes par poste. A aucun de ces postes il n'était possible d'achever toutes les tâches à 100%.

Comment avez-vous découvert le métier de mécanicien d'automobiles ?

Michael : A la maison, je jouais souvent avec des Lego. Enfant, je m'intéressais déjà à l'artisanat et notamment à la technique. Mon père était chauffeur de camions. Pendant les vacances, je travaillais dans l'entreprise pour gagner de l'argent de poche. L'automobile m'a toujours intéressé !

Janik : Chez moi, c'est venu relativement tard. J'y ai pris goût à partir de la seconde moitié du lycée, lorsque j'ai commencé à m'intéresser aux cyclomoteurs. J'ai effectué un stage de préapprentissage qui m'a permis de découvrir le métier que je souhaitais apprendre. Quand auront lieu les prochains championnats suisses ?

Au second semestre 2016. Tu comptes donc y participer une nouvelle fois ? C'est possible vu que tu n'auras vingt ans que cette année. Je m'en réjouis déjà ! Merci Janik et bonne continuation dans tes activités chez S. Flückiger AG et dans ta formation de diagnosticien. Merci aussi à toi, Michael, et bonne continuation dans l'Auto-Center Benno Müller à Ibach ! <



Michael Ulrich

La formation continue de restaurateur automobile rencontre un franc succès

« Un marché de niche lucratif »

Dès cet automne, l'UPSA proposera une formation continue de restaurateur automobile. Les sessions d'information organisées avant les vacances d'été ont attiré une forte affluence, reflétant l'intérêt des garagistes pour cette formation.

Sascha Rhyner, rédaction



Toutes les places du centre de formation de l'UPSA à Saint-Gall étaient occupées pour écouter Jürg Fluri (grande photo) et Jürg Hofer (à droite) parler du métier de restaurateur automobile

■ Comme le rappela Jürg Fluri, chef de la Formation professionnelle de l'UPSA, lors de la session d'information, des discussions sont menées depuis dix ans sur la formation continue de restaurateur automobile. Ces discussions ont abouti il y a trois ans et le premier module de formation de restaurateur automobile débute cet automne, avec la participation de l'UPSA, mais aussi de l'Union Suisse des Carrossiers (USIC) et de la Communauté d'intérêts des restaurateurs de véhicules (IgFS). Le travail de Bachelor de deux étudiants de la Haute école spécialisée bernoise (Jonas Buschmann, Yves Künzli) a fourni des informations importantes au Secrétariat d'Etat à la formation, à la recherche et à l'innovation SEFRI sur l'inventaire d'Oldtimers et de Youngtimers. « Le rapport indique également les besoins en relève de la main-d'œuvre », précisa Jürg Fluri.

La formation de restaurateur automobile est une formation continue modulaire (9 modules). Elle s'appuie sur les objectifs de la formation initiale de mécanicien en maintenance d'automobiles (réparateur automobile), qui constituent les exigences minimales. Pour être admis à l'examen professionnel, il faut avoir obtenu l'ensemble des neuf examens aux modules. A terme, la formation continue sera proposée dans cinq établissements de Suisse alémanique ainsi que sur un site en Suisse romande et un autre dans le Tessin. La formation continue ne se tiendra cependant

pas sur tous les sites en même temps. Elle sera proposée dans les établissements où le nombre d'inscrits sera le plus grand. « Il ne s'agit pas d'une activité de volume, mais cette spécialité peut devenir un marché de niche lucratif », a souligné Jürg Hofer, représentant de la section Thurgovie de l'UPSA et de l'IgFS. Jürg Fluri a ajouté que « l'Association des Services des Automobiles (asa) est de la partie ».

« Le bon travail paie »

La formation continue se révèle exigeante et intéressante à plusieurs points de vue. « Les technologies d'hier, comme K-Jetronic ou les carburateurs, ne sont plus enseignées dans le cadre de la formation initiale, car elles ne sont plus employées sur les véhicules actuels », précisa Jürg Hofer. Ces compétences sont cependant demandées dans la restauration de véhicules.

Etablir un devis pour la restauration d'une Oldtimer est plus difficile que pour la réparation d'un véhicule récent. Déclarer les travaux à effectuer n'est pas suffisant, il convient également de présenter les travaux non couverts par le devis. Le restaurateur doit informer le client sur le déroulement et l'avancée des travaux, à intervalles réguliers et en cas de travaux imprévus.

Il est crucial de tenir compte de l'histoire des véhicules. Le remplacement d'un moteur, d'une boîte de vitesses, etc. peut causer une

perte de valeur, car les références de production ne correspondent alors plus à celles de la fabrication du véhicule.

Un garagiste a demandé pourquoi les coûts de restauration sont plus élevés en Suisse. Jürg Hofer rétorque qu'en général, les « pays à bas coûts » n'apportent pas le soin et la qualité nécessaires à la restauration de véhicules, contrairement à la Suisse. Cette nouvelle formation doit renforcer la sensibilisation à la qualité. « Le bon travail paie », ajouta Jürg Hofer. « C'est par la qualité que vous vous imposerez. » <

Grand intérêt

Dans un environnement économique difficile, il est important pour les garagistes de développer des nouveaux domaines d'activité. L'UPSA profita d'une manifestation organisée entre mai et juillet sur sept sites à travers la Suisse pour présenter deux de ces possibilités. La dernière de ces manifestations s'est tenue le 7 juillet dans le centre de formation de l'UPSA à Saint-Gall et a suscité un grand intérêt malgré une chaleur étouffante (près de 40 degrés). Hanspeter von Rotz, président de la section de Saint-Gall, n'a vu aucune chaise vide dans la salle. Après une première partie consacrée à la formation continue de restaurateur automobile (voir l'article principal) et une courte pause, les intervenants ont fourni des informations sur le covoiturage. Un compte-rendu plus détaillé sera publié dans AUTOINSIDE 10/15.

Du lundi 26 octobre au mercredi 28 octobre, et du lundi 2 novembre au mercredi 4 novembre

24^e séminaire des femmes de l'UPSA

■ Une formation continue vous intéresse ?

Cette année encore, le séminaire des femmes s'adresse à toutes les femmes garagistes de Suisse alémanique qui assument des tâches administratives et souhaitent développer leur entreprise par des mesures ciblées et efficaces.

Thèmes :

- **La vie est plus légère avec une dose d'humour**
Béa Tschopp et Sonja Pichler, Oberwil
- **Assurances sociales 2015**
Barbara Kunz, Bâle
- **La santé est comestible ! La maladie également !**
Dagmara Zasada-Schneevoigt, Rheinfelden



Nous avons suscité votre intérêt ? Nous accueillons avec plaisir toutes les nouvelles participantes intéressées de la région.

Lieu du séminaire :

Hôtel Bildungszentrumk 21, 4055 Bâle
www.bz21.ch

Tarifs :

Séminaire CHF 432.- (hors TVA)

Forfaits d'hôtel :

Forfait d'hôtel chambre indiv.	CHF 490.-
Forfait d'hôtel chambre double	CHF 430.-
Forfait sans chambre	CHF 221.-

Pour de plus amples informations et pour s'inscrire :
UPSA, formation initiale et continue, Philipp Lendenmann, Wölflistrasse 5, case postale 64, 3000 Berne 22, tél. +41 (0)31 307 15 24, philipp.lendenmann@agvs-upsa.ch

www.agvs-upsa.ch



INFO

DE BONS RÉSULTATS À PEU DE FRAIS.

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.

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



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



Enquête de la section bernoise de l'UPSA auprès des apprentis

« Un apprentissage n'est pas une voie sans issue »

La section UPSA Berne a mené une enquête électronique relative au choix du métier auprès d'environ 100 apprentis de 1^{re} année. AUTOINSIDE s'est entretenu avec Beat Künzi, directeur de l'UPSA Berne, au sujet des résultats de l'enquête et des mesures qui en découlent. **Sascha Rhyner**, rédaction

■ **M. Künzi, quelles ont été selon vous les révélations les plus surprenantes de l'enquête ?**

Beat Künzi : J'ai été surpris par l'importance du stage de préapprentissage dans le choix du métier et de la place d'apprentissage. Par ailleurs, je ne m'attendais pas non plus à ce que 95 % des apprentis soient satisfaits du soutien fourni par l'école, les CIP et les parents dans leur processus de décision. Souvent, les jeunes sont un peu seuls face au choix de leur futur métier.



Beat Künzi, directeur du centre de formation UPSA section Berne

Parmi les conclusions de l'enquête, avez-vous déjà identifié des éléments que vous souhaitez changer à l'avenir ?

Nous voulons utiliser davantage les médias électroniques. Récemment relouqué, le nouveau site Internet metiersauto.ch constitue déjà une première étape. Concrètement, nous organisons dans le canton de Berne une campagne d'affichage avec le slogan « Mission possible » au cours des deux à trois semaines précédant le salon de la formation. En outre, nous avons attiré l'attention des garagistes sur l'importance du préapprentissage dans le choix du métier, en leur envoyant un e-mail et lors des assemblées de garagistes.

La plupart des futurs apprentis visitent un salon des métiers avec leur classe. Pouvez-vous évaluer l'influence de cette visite sur le choix de la profession ?

Elle n'est pas très significative. Nous avons aussi sondé les techniciens diplômés et les avons explicitement interrogés sur l'influence de ces salons. Ces derniers n'aident pas beaucoup à choisir un métier. Par contre, ils sont très importants pour ceux qui ont déjà choisi une orientation professionnelle car les futurs apprentis peuvent y collecter des informations plus détaillées.

Outre l'avis des parents, les stages de préapprentissage constituent toujours l'un des principaux facteurs de décision dans le choix d'un métier. Comment une section peut-elle aider les garages dans ce domaine ?

Sur notre site Internet, nous proposons aux formateurs un guide sur les stages de préapprentissage. Celui-ci contient une check-list de tous les points à aborder au cours de la semaine. Pour les apprentis, nous avons concocté un kit publicitaire composé d'un stylo, de dépliants, d'oursons en gomme, de sites Internet importants et d'une paire de lunettes de soleil portant l'inscription metiersauto.ch. Nous distribuons aussi ce kit pendant les salons. Par ailleurs, nous informons les garagistes qu'ils sont évalués lors des stages de préapprentissage.

Comme en témoigne la note de 5,3 pour le premier contact et le stage de préapprentissage, les garages s'efforcent eux aussi de

satisfaire les apprenties et les apprentis. Pouvez-vous également attribuer une bonne note à ces entreprises ?

La plupart des entreprises forment très bien et de façon très professionnelle. La formation est traditionnellement bien ancrée dans les entreprises et, en fait, les formateurs sont également passés par là. De très nombreux professionnels sont impliqués dans la formation professionnelle et il ne faut pas oublier qu'environ 8500 apprentis sont actuellement en cours de cursus en Suisse. Le système de formation dual est bien implanté dans notre pays.

Internet gagne en importance parmi les sources d'information. Avez-vous des suggestions pour encore mieux aider les jeunes dans leur choix professionnel par ce biais ?

C'est ce que l'UPSA a déjà entrepris avec la refonte du site metiersauto.ch. La page d'accueil propose trois profils : formateur, parent et futur apprenti. Les informations sont structurées en fonction du public. Le site Internet metiersauto.ch a gagné en qualité. Grâce à la nouvelle mouture du site national www.upsa-agvs.ch, l'UPSA dispose désormais d'une image commune harmonisée. Il est important que les sources d'informations soient bien exploitées.

Selon vous, quelles sont les autres pistes d'amélioration ?

Beaucoup d'idées nécessitent des moyens financiers et surtout de la main-d'œuvre. Nous devons nous adresser aux parents. Ils ont une influence décisive sur l'orientation professionnelle de leur enfant. Nous devons également lutter contre la fureur de l'académisation. La maturité peut toujours être passée par la suite. Les possibilités offertes par un apprentissage sont encore trop méconnues. Nous devons travailler sur ce point en collaboration avec les autres associations professionnelles pour expliquer au public qu'un apprentissage n'est pas une voie sans issue. <

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

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



Section Suisse centrale

> Une démonstration en garage

ds. Les élèves de 8^e année d'Hitzkirch avaient déjà entendu parler du fonctionnement d'un moteur à combustion et de l'hydraulique. Au mois de juin, ils ont eu l'occasion de l'observer en personne au centre de formation de la section Suisse centrale de l'UPSA à Horw. Dans le cadre de son cours de physique-chimie, l'enseignant Ivan Bründler a organisé une journée pratique « technique automobile ». Sur différents postes, les spécialistes automobiles débutants ont abor-

dé le thème de la traction et du mouvement. Mais les jeunes d'Hitzkirch ont aussi pu mettre la main à la pâte, en changeant par exemple un pneu ou en démontant puis remontant un frein. Ces activités manuelles ont visiblement beaucoup plu à Noemi Di Gregorio d'Ermensee. Valdet Ismailji a quant à lui particulièrement apprécié le monde de l'automobile. L'adolescent de 15 ans a déjà en poche une place d'apprentissage de praticien en pneumatiques. <



Une démonstration passionnante pour les élèves de secondaire d'Hitzkirch (photo apimedia)

Section des deux Bâle

> Projet de passeport-vacances dans la région de Bâle



Toutes les caisses à savon sont prêtes pour la journée de courses. (zvg)

■ pd. Du 6 au 10 juillet, les jeunes des deux Bâle ont pu découvrir cinq métiers manuels dans le cadre du passeport-vacances. Fritz Sutter, de l'office pour la formation professionnelle, et Stefan Heiber, responsable CI construction métallique pour Metall Nordwestschweiz, ont rassemblé cinq associations de branche pour un projet tourné vers les jeunes et leur intérêt pour les métiers manuels.

Pendant une semaine, Holzbau Schweiz région de Bâle, Metall Nordwestschweiz, Swissmechanic section des deux Bâle, l'Association suisse des maîtres menuisiers et fabricants de meubles et l'UPSA section des deux Bâle ont permis aux jeunes d'en apprendre plus sur ces mé-

tiers passionnants. Les participants ont passé une journée dans chaque branche et ont réalisé une caisse à savon.

Le centre de formation de la section de l'UPSA à Muttenz s'est chargé d'ajuster la direction de l'engin, de monter les feux de jour et d'imprimer le numéro de châssis, le tout à la main.

Après une semaine passionnante, les caisses à savon ont été contrôlées dans les moindres détails pour la journée de courses à laquelle ont assisté les parents, mais aussi des visiteurs et convives du monde politique, de la formation professionnelle et des autorités. Une belle fin pour la semaine de passeport-vacances, qui reprendra à l'été 2016. <

Connaissance
donne
compétence

Système mobile avec saisie des données

BEISSBARTH
Automobil-Servicegeräte

GASSNER AG

Spinnerei-Lettenstrasse 2
8192 Zweisimmen ZH
Tel. +41 (0)44 867 02 78
Fax +41 (0)44 867 02 94
info@gassnerag.ch
www.gassnerag.ch



Banc d'essai de freinage
Serie BD / TL / SL



Ordinateur de contrôle
des essieux microline Tech



Ordinateur de contrôle
des essieux Easy 3D –
nouvelle génération



Section Tessin

> Rester compétitif

■ **pd.** Une grande fête a été organisée au centre de formation UPSA de Biasca pour les 110 nouveaux diplômés de la branche automobile. En présence de la division de la formation professionnelle de la section UPSA Tessin et des enseignants, des experts aux examens et de leur employeur, ainsi que sous les yeux de leur famille et de leurs amis, ils ont reçu leur diplôme bien mérité des mains de Pierluigi Vizzardi, responsable de la formation de la section locale. Celui-ci les a félicités pour ce

jalon important et a souligné l'intérêt de rester compétitif pendant sa carrière professionnelle. De plus, les diplômés ayant obtenu les meilleures notes dans chacune des trois orientations (mécatronicien d'automobiles, mécanicien en maintenance d'automobiles et assistant en maintenance d'automobiles) ont reçu un prix sponsorisé par la section UPSA Tessin et la commission commune des garages. La cérémonie a été suivie d'un buffet copieux. <



Les jeunes diplômés du canton du Tessin

Section Glaris

> Rétrospective avec film et photos

■ **pd.** La fête de fin d'apprentissage pour les apprentis du département automobile de l'école professionnelle de Ziegelbrücke s'est déroulée fin juin à la Lintharena SGU de Näfels. Outre l'expert en chef Karl Gmür, tous les experts, les enseignants de branches techniques et générales, le comité de la section UPSA Glaris, Patrick Geissmann, responsable de la formation professionnelle, et Roger Cuennet, directeur de l'école professionnelle, ont loué les mérites des nouveaux diplômés. Ernst Frischknecht, en charge de la

formation, leur a rappelé que « La fin de l'apprentissage marque aussi le début de la vie professionnelle ». La tâche confiée aux mécatroniciens était de présenter une rétrospective de leurs quatre années de formation. Par le biais de leurs photos et films d'excursions et de cours en dehors de l'école professionnelle, ils ont montré que la formation ne s'acquiert pas seulement dans les salles de classe. En plus de leur certificat de capacité, les 31 diplômés ont reçu un couteau de poche gravé et un cadeau de Motorex Suisse. <

Section Schaffhouse

> Des objectifs professionnels plus ambitieux

■ **pd.** Après un délicieux repas à base de grillades au restaurant « Ziegelhütte », les apprentis de Schaffhouse ont reçu leur certificat fédéral de capacité bien mérité dans un cadre raffiné des mains de Christian Leu, responsable de la formation, et d'un représentant de l'office de la formation professionnelle. Ernst Schläpfer, directeur du centre de formation, et Markus Storrer, chef de l'office de la circulation et de la navigation, ont également assisté à la fête. « L'enjeu de la vie professionnelle et de l'indépen-

dance fraîchement acquise est de mettre en pratique ce que l'on a appris et d'accumuler les expériences pour atteindre des objectifs professionnels plus ambitieux », a expliqué C. Leu aux dix mécatroniciens d'automobiles et aux onze mécaniciens en maintenance d'automobiles présents. Pour leurs bons résultats, Christian Bucher, mécatronicienne, et Florin Müller, mécanicien en maintenance d'automobiles, ont reçu un cadeau spécial de Jakob Schlatter, président de la section UPSA Schaffhouse. <

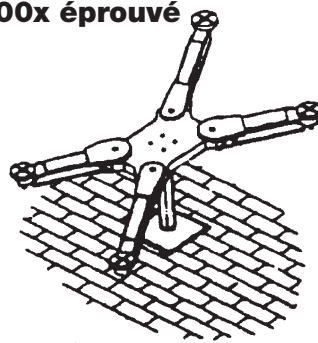
Section SG-Appenzell-FL

> Fêter la première étape

■ **pd.** « La réussite de cette première étape de la vie se doit d'être bien fêtée », a affirmé Peter Keller, vice-directeur du bzb, en présence des quelque 200 nouveaux diplômés de la branche automobile qui avaient fait le déplacement au bzb pour la cérémonie de remise des diplômes. Il a ajouté que maintenant, c'était à eux de tenir le volant que leurs enseignants, leurs formateurs et leurs parents avaient peut-être tenu pour eux au cours de ces dernières années. Hanspeter von

Rotz, président de la section UPSA St-Gall et Principauté du Liechtenstein, a fait remarquer que pendant leur formation, les diplômés avaient beaucoup travaillé, mais que cela n'était qu'une étape intermédiaire dans leur parcours professionnel. « Notre branche est marquée par les nouvelles technologies comme rarement auparavant. Cela requiert de rester dans la course en se tenant au courant des progrès et par la formation continue », a-t-il expliqué. <

**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

Section Argovie

> Aptitudes – Compétences – Savoir-faire



Photo de groupe de tous les diplômés avec une note globale supérieure ou égale à 5,0

■ **pd.** Dans le canton d'Argovie, 244 candidats ont passé leurs examens finaux dans la branche automobile cette année. Le 9 juillet dernier, près de 530 convives ont célébré la réussite des jeunes professionnels dans la salle communale de Buchs. Un apéro, des présentations, la remise des diplômes, le spectacle de la Tambourenverein Oberentfelden Muhlen et un souper vinrent compléter la soirée.

Le conseiller d'Etat Alex Hürzeler compara les professionnels fraîchement diplômés à une voiture

neuve: « Tout fonctionne, mais la voiture a besoin d'entretien au fil du temps. Tout comme votre carrière professionnelle, qui devra être entretenue au travers d'une formation continue, pour que votre savoir-faire ne rouille pas. » André Hoffmann, président de la formation professionnelle de l'UPSA, se chargea de la remise des diplômes. Tous les candidats ayant obtenu une moyenne générale de 5 ou plus ont reçu leur diplôme, accompagné d'un couteau de poche personnalisé et d'un bon de voyage. <

FIGAS – votre Professionnel de la Branche
professionnel – discret – sur mesure



Fiduciaire de la Branche

- La tenue de la comptabilité et les conseils lors de la clôture des comptes
- l'établissement des décomptes de TVA et des déclarations d'impôt
- la réalisation des contrôles de TVA
- l'accompagnement lors des restructuration redressement et liquidation
- la prise en charge de vos encaissements

professionnel – discret – sur mesure

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

Section Berne

> Le travail d'équipe, un facteur de réussite

■ **pd.** La section bernoise de l'UPSA félicite les apprentis pour leur succès après trois ou quatre années de formation initiale. Près de 600 personnes se sont retrouvées au restaurant Schlossgut Münsingen les 25 et 26 juin derniers.

Beat Künzi, gérant, a montré que le travail en équipe était essentiel à la réussite de la formation professionnelle. Les apprentis, les parents, les formateurs en entreprise, les enseignants des écoles professionnelles et les ins-

tructeurs des cours interentreprises sont des acteurs importants du processus de formation professionnelle. Kurt Aeschliemann, président de la section de Berne, rappela que malgré la numérisation du travail, le facteur humain devient toujours plus important. Le 26 juin, Janik Leuenberger fit le récit captivant et motivant de ses expériences. Il remporta la médaille d'argent aux SwissSkills 2014 de Berne et participa à la Coupe des 5 Nations dans le Tyrol du Sud. <

Section Bienne-Seeland

> Un lutteur d'élite délivre les certificats de capacité

■ **pd.** La section Bienne-Seeland de l'UPSA invita quelques 50 jeunes à une passe finale spéciale, après deux, trois ou quatre années de formation initiale. Bon nombre de personnes intéressées du milieu biennois de l'automobile ont assisté à la manifestation.

Le grand moment, la remise des certificats de capacité, a pris une saveur toute particulière grâce à la présence de Florian Gnägi, lutteur couronné à succès.

Gnägi appela les jeunes diplômés à entamer leur vie professionnelle avec élan et motivation. Il rappela l'importance de se relever après chaque échec et de se fixer des nouveaux objectifs.

René Leiser, membre du comité directeur, rappela l'importance de la formation continue. Les progrès techniques et les mutations de l'économie imposent à chacun de se former tout au long de la vie. <

Section Grisons

> Fêtes de fin d'apprentissage à Coire et en Engadine

■ **pd.** Les fêtes de fin d'apprentissage des métiers de l'automobile (spécialisation véhicules légers) de la section Grisons de l'UPSA ont eu lieu le 24 juin à Coire et le 25 juin en Engadine.

Près de 280 personnes ont assisté aux fêtes de fin d'apprentissage dans l'aula de l'école professionnelle de Coire. Les parents, formateurs, experts et naturellement les jeunes diplômés se sont retrouvés à la GBC.

Le président de section Andri Zisler accueillit toute l'assistance, en se réjouissant d'honorer les jeunes diplômés dans un cadre digne de ce nom.

Les professionnels ont reçu leur relevé de notes et leur diplôme des mains d'Andri Zisler et de l'expert en chef Johann Thom. 75 candidats et une candidate ont eu l'occasion de célébrer leur succès dans les Grisons. <

Section Oberland bernois

> La pierre et sa signification

■ **pd.** « Une pierre prend tout son sens dès lors que nous lui donnons une signification ». C'est par ces mots que Kurt Aeschlimann, président de la section Oberland bernois de l'UPSA, accueille les 59 diplômés, les convives et les visiteurs réunis dans le centre des expositions de Thoun pour la cérémonie de remise des diplômes.

Malgré la numérisation de l'automobile, ou plus précisément en raison de cette numérisation, le facteur humain devient toujours plus important. Dans la prochaine décennie, la branche automobile connaîtra des mutations plus durables qu'au cours des 50 dernières années, avancent les futurologues.

Dans ce contexte, le président encourage les jeunes professionnels à agir pour leur avenir professionnel et lui donner une si-

gnification toute personnelle, à l'image de la pierre. 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.

Les examens pratiques ont eu lieu dans le centre de formation de Mülenen; plus de 80 experts y ont participé trois semaines durant. Les candidats et les candidates (cinq femmes!) ont travaillé à un rythme effréné; ils ont dû faire preuve de capacités d'assimilation rapide et d'un doigté agile, au service de la mobilité.

Les heureux diplômés ont reçu une médaille, un couteau de poche et un DVD souvenir de leur période de formation. <



27 des 59 diplômés ont été distingués pour leurs bonnes performances

Section Zurich

> De nombreux prix et honneurs



Les candidats ayant réussi

■ **pd.** Les 29 et 30 juillet, le département Technique automobile de l'Ecole professionnelle technique de Zurich (TBZ) a fêté la fin des apprentissages des mécaniciens d'automobiles, des assistants en maintenance d'automobiles et des assistants en maintenance d'automobiles. Les trois premiers mécaniciens et assistants en maintenance d'automobiles se sont vu décerner des prix en espèces du fonds Oskar et Frieda Brunner de la fondation ACCENTUS.

Responsable du département, Klaus Schmid a décerné le prix TBZ aux trois premiers mécaniciens et assistants en maintenance d'automobiles. Les performances des jeunes femmes diplômées ont été célébrées par un bouquet de fleurs.

Tous les apprentis ayant obtenu la note de 5 ou plus au processus de qualification 2015 ont reçu un bon de formation des mains du président de la section UPSA de Zurich, Fritz Bosshard.

Ce fut également l'occasion de célébrer encore une fois six diplômés de la Car Academy, un programme d'encouragement des apprentis performants et volontaires. Les célébrations furent dirigées par le directeur et fondateur de la Car Academy, Jürg Dähler. La section Zurich soutient la Car Academy et contribue à former la relève de la branche automobile.

Près de 500 convives sont venus trinquer en l'honneur des jeunes diplômés, dans un cadre digne de ce nom. <

ACTUALITÉS
pour les garagistes

Rendez-vous sur votre
portail consacré
aux garagistes suisses
www.agvs-upsa.ch

 **UPSA | AGVS**

Vous avez des nouvelles portant sur votre section ou votre entreprise?
Communiquez-les nous le plus rapidement possible!
Téléphone 043 499 19 81 ou e-mail newsdesk@agvs-upsa.ch

R-M Peintures de réparation Suisse

www.rmpaint.com

> **R-M reçoit l'approbation de Tesla**

pd. Tesla Motors a approuvé les peintures de réparation R-M pour son réseau mondial de distribution et de carrosserie. R-M utilisera la gamme de peinture à base d'eau ONYX HD, parfaitement adaptée à la construction en aluminium des véhicules Tesla. Pour répondre aux attentes élevées des clients Tesla en termes de qualité, R-M mettra l'accent sur la formation et le service pour Tesla Motors.

A la pointe de la technologie, le site de production Tesla situé à Fremont, aux Etats-Unis, est considéré comme un leader dans le domaine de la robotisation. Il a aujourd'hui recours à la technique de finition moderne mise au point par BASF. Celle-ci complète de façon optimale les processus de Tesla Motors qui visent les standards de qualité les plus élevés en matière de finition et

de durabilité. L'intention du constructeur automobile d'utiliser les dernières techniques et technologies ainsi que son objectif de respect de l'environnement se retrouvent à travers l'ensemble du réseau mondial de carrosserie de Tesla.

Le partenariat avec Tesla doit se poursuivre en Europe où R-M est déjà le partenaire privilégié du garage norvégien DK, le plus grand atelier de réparation au monde pour les véhicules Tesla. <



Forcar

www.forcar.ch

> **Les accessoires auto Walser disponibles chez Forcar**

pd. Depuis 1977, l'entreprise familiale Walser est un partenaire compétent dans le domaine des accessoires auto de qualité. Une qualité qui a également convaincu les acheteurs de la boutique en ligne www.forcar.ch dédiée au carstyling et aux accessoires automobiles depuis longtemps.

La société Walser mène une politique de production durable. Tous ses produits sont de qualité et présentent un bon rapport qualité/prix que Forcar relaie volontiers à ses clients. Cela s'applique aussi bien aux coussins et housses de siège disponibles en différents modèles compatibles avec les airbags qu'aux petits accessoires pratiques pour le quotidien.

Celui qui recherche un produit de nettoyage tel qu'un nettoyant pour vitres ou des ustensiles comme une éponge en microfibras pour laver sa voiture trouvera aussi son bonheur dans la gamme Walser proposée par Forcar. La fonction de recherche du site à nouveau optimisée rend le shopping en ligne encore plus agréable. Elle permet notamment aux clients Forcar de limiter à la fourchette de prix désirée et de visualiser le nombre d'articles disponibles. <



Éponge en microfibre de Walser

VRAIMENT
POLYVALENTE.



DÈS À PRÉSENT,
MIDLAND CRYPTO³ 5W-30
EST ENCORE
PLUS UNIVERSELLE.



MIDLAND.CH



Trösch Autoglas

www.troeschautoglas.ch

> **Les pare-brise d'origine de Trösch Autoglas**



chaîne de production que les pièces servant au montage du véhicule neuf.»

Même s'ils ne présentent pas le logo de la marque du véhicule,

les pare-brise de Trösch Autoglas sont dès lors des pièces de rechange d'origine au sens du REC. Contrairement à l'avis de plusieurs concurrents, les pare-brise fournis par Trösch Autoglas peuvent être montés par les carrosseries, les revendeurs habilités et les garages indépendants sans craindre un quelconque impact sur la garantie accordée par le constructeur sur le véhicule. Trösch Autoglas est en mesure de présenter sur demande pour chaque fabricant de verre automobile un certificat qui en atteste. <

pd. Trösch Autoglas fournit exclusivement des pare-brise d'origine de premier ordre à ses clients. Selon le règlement (CE) n° 1400/2002 (exemptions par catégorie, REC), le terme « pièce de rechange d'origine » est défini de la manière suivante:

« Ce sont des pièces de rechange qui sont de la même qualité que les composants utilisés lors du montage d'un véhicule automobile. Elles sont produites selon les spécifications et les normes de production fournies par le constructeur automobile, et souvent produites sur la même

Mewa Service AG

www.mewa.ch/

> La gestion textile convient aux petites entreprises

pd. Des vêtements de travail gérés par un prestataire de services pour à peine un employé ? Cela existe car l'un des avantages de la gestion textile réside incontestablement dans le service : les vêtements de travail sont toujours disponibles sans que celui qui les porte doive s'occuper de la lessive, de la remise en état ou du remplacement. Le gain de temps, l'allègement du travail logistique et la transparence en matière de coût conduisent aussi de plus en plus d'employeurs à confier l'habillement de leur personnel à des professionnels. Par ailleurs, il ne faut pas sous-estimer les attentes accrues du personnel lui-même en termes de qualité, de sécurité et d'hygiène sur le lieu de travail.

Les entreprises qui pensaient jusqu'ici que leur équipe était trop petite pour en confier l'habillement à un fournisseur externe devraient essayer l'offre diversifiée d'un prestataire de services textiles tel que la gestion textile de MEWA. Cela en vaut déjà la peine à partir d'un seul employé. « Dans le même esprit que nos clients, nous sommes



rigoureux dans nos calculs. C'est pourquoi notre service s'avère avantageux même pour les très petites entreprises », explique Thomas Hofmann, directeur de MEWA Service AG implantée à Rothrist. L'entreprise propose une offre complète de gestion textile : le client a le choix entre différentes collections de vêtements de travail en fonction du style, de la fonctionnalité et du prix qui lui conviennent. Ensuite, le suivi peut commencer. Mewa vient chercher les vêtements portés et les ramène après le nettoyage, prêts à être rangés dans les armoires. Afin que la réserve de vêtements propres soit toujours suffisante, chaque collaborateur reçoit plusieurs tenues qui lui sont personnellement attribuées. Mewa ne travaille pas avec un système de pool : après le lavage, chaque membre du personnel récupère toujours ses propres vêtements. <

Johnson Controls

www.varta.ch

> Le nouveau programme de test de batteries Varta

pd. Les batteries de voiture en qualité originale VARTA jouissent d'une excellente réputation tant auprès des jeunes automobilistes souhaitant une voiture des plus fiables qu'auprès des conducteurs expérimentés qui ne se satisfont que du meilleur. Comme le montre l'exemple du garage Pfeil situé à Adelshofen, le programme de test de batteries VARTA constitue l'occasion idéale d'exploiter la notoriété de la marque pour accroître son chiffre d'affaires.

Entre janvier et mars, plus de 30 ateliers ont effectué environ 2000 tests de batteries. Ils ont eu recours au paquet proposé par VARTA qui comprend une bannière de quatre mètres de long, des étiquettes à suspendre au rétroviseur et des blocs pour la rédaction des rapports de test. « La plupart des conducteurs ne pensent à leur batterie que lorsque leur véhicule tombe en panne et ne veut plus démarrer », explique Axel Pfeil, « la bannière a rappelé à nos clients l'importance

de la batterie. Les étiquettes pour rétroviseurs leur montraient au premier coup d'œil si leur batterie était en bon état ou s'il était préférable de la changer. En outre, les rapports de test ont servi à formuler des recommandations d'action », poursuit Axel Pfeil qui dirige cette entreprise familiale florissante avec son père Gustav et son frère Jochen. Celle-ci comprend un atelier mais aussi un service de dépannage.

Résultat de l'action : 35 % des batteries testées étaient dans un état critique. Dans ce cas, le garage Pfeil proposait le remplacement de l'ancienne batterie par une nouvelle, un conseil suivi par la plupart des clients. « Nos clients ont confiance en notre compétence. En matière de batterie, nous recommandons les batteries VARTA en toute bonne conscience car elles assurent un maximum de fiabilité et une longue durée de vie. Ce n'est pas un hasard si plusieurs générations de conducteurs font confiance à la marque VARTA. » <

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

Nouveau: FGS, la remorque avec essieu élévateur et 100% d'équilibrage Poids utile à 2,9t	Remorques pour le transport de voitures, autocaravans Visitez notre expositor ou demandez une démonstration. Disponible également en modèle commercial.
	
T&W Technik Dammhalb 16, 8112 Otelfingen tél. 044 844 29 02 www.fgs-fahrzeuge.ch	

AUTOINSIDE – Organe officiel de l'Union professionnelle suisse de l'automobile (UPSA)88^e année, 11 numéros en allemand et en français, tirage 13/14 certifié REMP/FRP : 11 415 exemplaires dont 8545 en allemand et 2870 en français

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

Editions
 AUTOINSIDE
 Wölflistrasse 5, CH-3006 Berne
 Tél. +41 31 307 15 15, Fax +41 31 307 15 16
 verlag@autoinside.ch, www.autoinside.ch
 Katrin Portmann (responsable de la maison d'édition et de la publicité)

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
 Equipe de rédaction : Reinhard Kronenberg (kro), Sascha Rhyner (srh), René Knorr (rk), Jean-Pierre Pasche (jpp), Bruno Sinzig (bs)

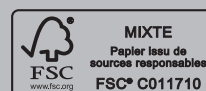
Autres articles de :
 Olivier Maeder, Markus Peter, Olivia Solari, Tobias Treyer, Thomas Tschanz, Toni von Dach, Urs Wernli

Conception
 Heini Schmid, Robert Knopf

Annonces
 Kneisel Media
 Schlossmatte 15, case postale 1220
 CH-3110 Münsingen
 Tél. +41 79 755 04 44 / +41 31 791 11 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 | AGVS
 Union professionnelle suisse de l'automobile
 Unione professionale svizzera dell'automobile
 Auto Gewerbe Verband Schweiz

Boostez vos ventes avec autorricardo.ch

Annonces
Véhicules

Ventes aux enchères
Véhicules et accessoires

Chat clientèle
Conseil personnalisé en ligne

Publicité en ligne
Votre publicité sur autorricardo.ch

Parkmanager
Outil de gestion des véhicules

Plusdrive
Location de voitures d'occasion

**autorricardo.ch: les bons outils
pour réussir vos ventes.**

Toutes les infos sur: autorricardo.ch/garagiste ou au 041 769 34 64

 **autorricardo.ch**
Ça roule pour moi.