

ÉDITION 3 - MARS 2016

AUTO INSIDE

Le magazine spécialisé pour les garagistes suisses

Salon de l'auto: interviews passionnantes,
informations importantes et nouveautés du
secteur des accessoires

Pages 11 à 55

Petit-déjeuner des garagistes: visite du garage
UPSA le plus exotique

Pages 58 à 60

Pour un financement équitable: l'initiative
vache à lait sera soumise à votation le 5 juin

Pages 70 et 71



POUR QUE LA SÉCURITÉ
TRIOMPHE EN ÉTÉ

ESA-Tecar **Spirit 5** | **Spirit 5 HP** | **Spirit 5 UHP**

monpneu.ch | esa.ch | esashop.ch



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

Pour un travail bien rodé et uni dans l'atelier

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



VENEZ NOUS VISITEZ:
SALON INTERNATIONAL DE L'AUTOMOBILE DE GENÈVE
DU 3 AU 13 MARS 2016
HALLE 7, SUR LE STAND 7503

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

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

Tel.: 041-630 45 60

E-Mail: swiss@hella-gutmann.com

Votre partenaire commercial Hella Gutmann :



S O L U T I O N S

Mars 2016



11 Le Salon international de l'automobile de Genève: dans le numéro suivant, vous trouverez des interviews et informations passionnantes ainsi que les dernières nouveautés du secteur des accessoires.



70 L'initiative vache à lait sera soumise à votation le 5 juin 2016. Nous vous proposons un nouveau bilan complet de la situation.



ESA-Tecar :
le pneu exclusif
des garages

Éditorial

5 Les métiers de l'automobile et les garagistes ont de l'avenir

En bref**Salon de l'auto**

- 11 L'importance du salon pour les garagistes
- 13 Interview du président de la Confédération
- 15 Un nouveau concept pour la halle 7
- 20 Rendez-vous au stand de l'UPSA
- 24 Des lunettes de réalité augmentée pour simplifier les travaux sur les voitures
- 26 Interview de Sandro Piffaretti
- 32 ESA construit un nouveau dépôt central
- 37 Interview de Morten Hannesbo
- 38 Les nouveautés dans le secteur des accessoires

Management et droit

56 Résiliation avec effet immédiat

Atelier et service après-vente

- 57 Pirelli : renforcement de la structure commerciale
- 58 Petit-déjeuner des garagistes à l'aéroport de Zurich
- 61 Nouveau garage CEA du mois

Prestations

- 62 AutoScout24: publicité mobile
- 63 iba: un partenariat efficace
- 64 Cembra: une vue d'ensemble
- 66 La Poste: attirer l'attention avec les cartes postales
- 67 Quality1: un gain de temps de 30%
- 68 Manuel pour la protection de l'environnement
- 69 ESA: garagino

Politique

- 70 L'initiative vache à lait
- 71 Série: Je suis pour

Profession et carrière

- 72 Business Academy
- 74 Remise du brevet fédéral
- 77 Yousty
- 78 Formation continue dans les régions

Association

79 Golf Trophy UPSA

Garages**Impressum**

Votre partenaire compétent pour une maison de l'auto conviviale

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

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



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



UN SERVICE PREMIUM
DANS LES MEILLEURS DÉLAIS

PROGRAMMES PROFESSIONNELS
POUR FIDÉLISER LA CLIENTÈLE

UN SUIVI PERSONNALISÉ
PAR DES SPÉCIALISTES
DE L'AUTOMOBILE

La
compétence
au service
du client.



De la confiance naît la fidélité. Fidélisez vos clients.

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

CG CAR-GARANTIE
VERSICHERUNGS-AG
TÉL 061 426 26 26
www.cargarantie.ch



CarGarantie

takes the risk out

Les métiers de l'automobile et les garagistes ont de l'avenir

Chère lectrice, cher lecteur,

L'automobile est un sujet qui fascine tout le monde. Cette année encore, le Salon international de l'auto de Genève attirera quelque 700 000 visiteurs enthousiastes et intéressés par les voitures. Du 3 au 13 mars, les halles de Palexpo célébreront l'avenir automobile: outre les nouveaux modèles, seront également présentées des voitures-concepts et des innovations techniques qui rendront le transport individuel encore plus sûr, confortable et personnalisé.

La demande en mobilité croît dans le monde entier, y compris dans une Suisse au réseau de transports déjà dense. Ces développements font que les garagistes et les métiers de l'automobile sont pris aussi dans un processus continu d'évolution. Les exigences posées aux garagistes, qui sont à la fois des entrepreneurs, des employeurs, des conseillers en mobilité et à la clientèle, des formateurs et surtout des interlocuteurs de confiance pour les clients, ne cessent d'augmenter. De plus, le monde numérique apporte des changements continus et requiert ainsi l'attention la plus soutenue au niveau de la direction des garages. Conscients de cette mutation constante, les garagistes et leurs



« Les garagistes et leurs collaborateurs viennent au Salon de l'auto pour déceler les nouvelles tendances à l'avance. »

collaborateurs de tous les secteurs se rendent au Salon de l'auto pour y déceler les nouvelles tendances à l'avance et échanger avec leurs pairs.

L'équipe de l'UPSA se fera un plaisir de vous accueillir sur son stand n° 2141, dans la halle 2. Vous pourrez y converser entre vous et avec les collaboratrices et collaborateurs compétents de notre secrétariat de Berne sur les nouveautés concernant les métiers de l'automobile ou l'évolution du marché.

Également au menu des échanges: les questions et les discussions relatives à la politique et au futur financement de l'infrastructure routière. Dans ce domaine, l'UPSA endosse un rôle central avec ses 4000 membres et leurs près de 40 000 collaborateurs. En juin de cette année, les Suissesses et les Suisses devront se prononcer sur l'initiative « vache à lait » pour un financement équitable de la route, lancée il y a trois ans au Salon de l'auto. L'objectif de cette initiative est que davantage de moyens issus des taxes payées par les usagers de la route soient enfin affectés à l'extension et à l'entretien de l'infrastructure routière. Afin que ce vote se solde par un succès, nous avons besoin de l'engagement vigoureux et persévérant de chacun d'entre nous dans la bataille qui précédera le scrutin.

Nous nous réjouissons de votre visite au Salon de l'auto de Genève! Venez profiter d'une petite pause sur le stand de l'UPSA: nous saurons y veiller aussi au bien-être de vos papilles...

Meilleures salutations

Urs Wernli

Président central



Conseillez vos clients et aidez-les à économiser de l'argent!

Élargissez votre éventail de prestations et devenez l'un des 1000 garagistes de l'UPSA certifiés CheckEnergieAuto.
www.checkenergieauto.ch

Häkkinen devient ambassadeur de la marque Nokian Tyres

Le double champion du monde de Formule 1 Mika Häkkinen devient ambassadeur de la marque Nokian Tyres. Le fabricant de pneus finlandais et Häkkinen ont signé un contrat de partenariat sur plusieurs années. Dans ce cadre, Häkkinen s'engagera dans différents projets et promouvra par exemple la conduite sûre. « Mika est un personnage finlandais culte qui a personnellement montré comment on gagne et comment



Mika Häkkinen

on arrive au sommet dans le monde de la Formule 1 », déclare Ari Lehtoranta, président et CEO de Nokian Tyres. <

Filippo Covello devient directeur chez Agom

L'ancien directeur des opérations de Carex Filippo Covello est à présent responsable de la vente et du marke-



Filippo Covello

ting au sein du groupe Agom. Monsieur Covello remplace Maurizio Costa qui a décidé de quitter l'entreprise. En choisissant Filippo Covello, le groupe Agom engage un spécialiste expérimenté. Celui-ci dispose d'une solide formation dans le domaine de la gestion, de la vente et du marketing, mais aussi d'une longue expérience dans la branche automobile. Le groupe de distribution au détail Agom fait partie de la société Pirelli Tyre (Suisse) SA. <

L'équipe d'animateurs de Top Gear au complet

Pour le redémarrage de l'émission qui tourne depuis 39 ans, ses réalisateurs ont recruté une pléiade de stars pour entourer le nouveau présentateur de Top Gear, Chris

Evans. Outre l'hôte Chris Evans et le co-animateur récemment désigné, l'acteur américain Matt LeBlanc, la 23^e saison qui fera son entrée en mai sur la BBC Two mettra en avant les personnalités suivantes : le gourou du sport automobile et commentateur de Formule 1 Eddie Jordan, la pilote allemande détentrice d'un record du monde Sabine Schmitz, le journaliste automobile de renom et star de YouTube Chris Harris ainsi que l'expert automobile et animateur TV Rory Reid. Le septième membre de cette prestigieuse équipe est bien sûr « The Stig », le pilote anonyme en combinaison blanche dont l'identité n'a toujours pas été dévoilée. <



Matt LeBlanc, Chris Evans et The Stig

Les conseillers suisses d'Audi toujours au top

Le service à la clientèle d'Audi a encore une fois convaincu en comparaison internationale et a reçu, pour la deuxième fois, le Customer Care Team Award 2015. L'équipe suisse a donc été désignée comme la meilleure du monde pendant deux années consécutives. L'octroi de ce prix dépend largement d'un sondage auprès de clients ayant été en contact avec le service à la clientèle d'Audi chez l'importateur. Cette enquête est appelée « Customer Care Satisfaction Survey (CCSS) ». Parmi les principaux critères, on retrouve l'indice de performance et de transfert en amont, c'est-à-dire les résultats en cas de plaintes et de requêtes.

« Je suis fier que nos conseillers soient parvenus à fournir un excellent travail même dans des circonstances difficiles », déclare Daniel Gamper, responsable de l'après-vente Audi en Suisse. « Cette année encore, nous nous occuperons de chaque client individuellement et trouverons la solution optimale en collaboration avec les ateliers Audi. » <



De gauche à droite : Daniel Gamper (responsable de l'après-vente), Alois Zehnder (responsable du service à la clientèle), Sébastien Parel et Emilio Lo Priore (tous deux conseillers à la clientèle)

Liberté d'entreprise

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

Nouvelle responsable grands comptes au sein du groupe 4Fleet

Depuis le début de l'année, Franziska Enzmann (32 ans) est responsable des grands comptes



Franziska Enzmann

en Suisse pour le groupe 4Fleet. Elle est donc désormais en charge du suivi de clients tels que les sociétés de leasing et les responsables de flotte. « Trait d'union entre le parc automobile et le commerce de pneus, le groupe 4Fleet est l'un des modules de prestations les plus importants de GDHS. Je suis ravie d'assumer cette responsabilité pour la Suisse », affirme Franziska Enzmann. Les objectifs de la jeune responsable consistent à acquérir comme clients de nouveaux parcs automobiles en propriété et à poursuivre la collaboration avec les sociétés de leasing et de gestion de flottes. <

Adam Touring se renforce dans l'agglomération zurichoise

Le principal spécialiste des pneus et des entretiens en Suisse se développe aussi bien en termes de nombre de sites que d'éventail de services. Depuis fin 2015, le garage H. Messmann AG de Dietlikon et la carrosserie +

Spritzwerk AG située à Hombrechtikon comptent parmi les filiales d'Adam Touring. Aujourd'hui, les services d'Adam Touring sont donc proposés par 42 filiales et 21 partenaires franchisés. Les deux nouvelles filiales permettent à l'entreprise de se positionner à deux nouveaux points stratégiques importants dans l'agglomération de Zurich et dans l'Oberland zurichois. Adam Touring continuera à proposer dans ces ateliers les services offerts



jusqu'ici et garde l'ensemble de leurs collaboratrices, collaborateurs et apprentis. <

José Peixoto, nouveau coordinateur RP chez Nissan



José Peixoto

Une nouvelle tête chez Nissan Suisse: José Peixoto a succédé à Diana Hagen en tant que coordinateur RP/communications. Après la naissance de sa fille Mathilda, Diana Hagen a décidé de prendre un congé maternité prolongé. Grâce à ses activités au sein de la société d'information automobile Eurotax et à sa

fonction de porte-parole de Citroën Suisse, José Peixoto connaît parfaitement la branche automobile. José Peixoto travaille chez nous depuis décembre 2015 et est responsable par intérim de la coordination et du déroulement du Salon de l'automobile de Genève. <

VW, partenaire du projet «Energiefamille»

« Quelle quantité d'énergie un ménage consomme-t-il chaque jour ? » Pour répondre à cette question et mettre en évidence la consommation énergétique élevée, « Zürioberland Wohnen » a lancé le projet « Energiefamille ». De mi-janvier à mi-mars 2016, la famille Hänni de Wolfhausen vivra de façon écologique en matière d'habitat et d'énergie, de consommation et d'alimentation, de mobilité et de construction. Dans le domaine de la mobilité, l'e-Golf de VW permet à la famille de rouler sans produire d'émissions et garantit un bilan énergétique optimal. Pendant le projet, la famille peut s'aider d'un guide élaboré par « Zürioberland Wohnen ». En outre, pour les questions techniques, les Hänni bénéficient du conseil de spécialistes en

énergie. Le projet a pour objectif de démontrer le potentiel de réduction de la consommation énergétique quotidienne et de sensibiliser la population au mode de vie écologique. <

Catalogue consommation

Le catalogue consommation 2016 répartit les nouvelles voitures efficaces en énergie en différentes classes de véhicules. Comme on le sait, celles-ci consomment en réalité certes



plus qu'indiqué dans le catalogue, mais la consommation effective a également baissé de presque 1,5 litre aux 100 kilomètres au cours de ces 10 dernières années. Le catalogue consommation du TCS est donc d'une aide précieuse dans la



La famille Hänni de Wolfhausen roule en e-Golf.

le GARAGE,
le concept de garage
partenarial de votre ESA



le GARAGE

La marque de votre choix



Ensemble, nous sommes sûrs d'aller en finale.

Je suis un pneu Continental – avec une puissance de freinage exceptionnelle!

- › Sécurité optimale grâce à une performance de freinage exceptionnelle
- › Premier choix chez les plus grands constructeurs automobiles
- › Jugé «excellent» à l'issue des tests indépendants



recherche du véhicule efficient en énergie qui vous convient. <

Autohuser emballe 120 Smart pour Mobility Carsharing

Depuis la fin de l'année, Mobility Carsharing met à disposition de ses clients 120 nouvelles Smart fortwo dans 70 gares CFF réparties à travers la Suisse. Les petits bolides ont été lettrés par la carrosserie Autohuser d'Oftringen, et ce, en à peine neuf jours ouvrables pour les

120 véhicules. Même si l'activité clé d'Autohuser est la réparation après accident, le lettrage et l'habillage de véhicules constituent aussi un pilier important de cette entreprise depuis maintenant plus de dix ans. La carrosserie s'est surtout fait connaître en réalisant de grands projets tels que le lettrage et l'habillage de plusieurs centaines de véhicules et le développement de designs ou l'habillage complet de modèles spéciaux des importateurs. <



Après leur habillage, les Smart attendent leur transfert.



La journée des garagistes suisses : résultats du sondage

La fin de la « Journée des garagistes suisses » précède la prochaine édition : pour en tirer le meilleur parti en 2017, nous avons mené un sondage à l'issue de l'édition de cette année. Le slogan de la manifestation, « L'avenir sera automobile », a « beaucoup plu » aux trois quarts des personnes interrogées. Le choix des sujets des exposés a également été qualifié de « très bon » par plus de la moitié d'entre elles. Deux tiers des interrogés ont participé au « Dîner des

Garagistes » qui a suivi la journée. Leur motivation principale était de pouvoir étendre leur réseau. Toutefois, même sans le dîner, la majorité des sondés considèrent qu'ils ont eu suffisamment de temps pour discuter avec les autres participants. Le service traiteur a aussi été jugé « bon » ou « très bon » par tous les participants. Le lieu de la manifestation, le Classic Center d'Emil Frey Classics SA à Safenwil, a été qualifié de « très bon » par 90 % des personnes interrogées. <

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

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





**Avec nous, même sur la route,
vous restez toujours sur la voie.**



Le nouveau Goodyear Eagle F1 Asymmetric 3
Vainqueur du test TÜV au freinage sur route mouillée.*

*Distance de freinage 2,6 mètres plus courte sur route mouillée par rapport aux pneus concurrents renommés.

www.goodyear.ch

GOODYEAR

MADE TO FEEL GOOD.

* Test comparatif avec les valeurs moyennes de 3 pneus actuels concurrents renommés dans le segment UHP (Michelin Pilot Sport 3, Bridgestone Potenza S001, Continental Sport Contact 5), effectué par TÜV SÜD Product Service GmbH en septembre-octobre 2015 pour Goodyear.
Dimension testée : 225/45 R17 91Y ; Véhicule testé : VW Golf ; Sites : Mireval (F), Papenburg (D), TÜV SÜD Garching (D) ; Rapport : 713066268.

Markus Hesse, membre du comité central de l'UPSA, à propos de l'importance du Salon de l'automobile

« Le Salon de l'auto est extrêmement important »

Le 3 mars, le Salon de l'automobile de Genève ouvrira ses portes pour la 86^e édition. Près de 700 000 visiteurs sont attendus pendant les onze jours du Salon. Dans les 44 pages suivantes, vous trouverez des interviews et des informations passionnantes, et les toutes dernières nouveautés de la halle 7. **Mario Borri**, rédaction

■ Le Salon international de l'automobile de Genève, ou plus exactement le Geneva International Motorshow, selon sa nouvelle dénomination, est l'événement phare de l'année pour la branche automobile suisse. Pour le commerce automobile, le Salon offre l'opportunité unique de présenter les nouveaux modèles sous leur meilleur aspect. Le Salon représente une place de marché fort intéressante pour les garagistes, car il réunit tous les fournisseurs de renom ainsi que leurs produits respectifs.



Markus Hesse, membre du comité central de l'UPSA

Découvrir les voitures, tous les sens en éveil

Markus Hesse, membre du comité central de l'UPSA pour le secteur commercial et directeur d'Emil Frey SA à Schlieren, connaît bien les garagistes et les concessionnaires. « Ceux qui viennent au Salon aiment les voitures. Pour certains, il s'agit peut-être d'un nouvel

achat, d'autres veulent seulement voir les nouveaux modèles offerts. Quoi qu'il en soit, le Salon de l'auto de Genève est extrêmement important pour la branche automobile suisse ». L'enjeu est de recueillir des informations. Au lieu de chercher des renseignements sur Internet, les acheteurs le feront au Salon de Genève, de manière traditionnelle. Markus Hesse : « Le client peut découvrir la voiture avec tous ses sens, dans une ambiance détendue et sans contrainte. » Cela peut influencer la décision d'achat. Cet impact est également important pour les clients qui ne sont pas encore décidés, car « l'intérêt pour la voiture neuve est bien là. Devant la variété des beaux modèles exposés, l'intention d'achat peut rapidement évoluer », affirme Markus Hesse.

La halle 7 dédiée à la vente

Nombre de garagistes qui font le déplacement jusqu'à Genève savent ce qu'ils veulent. Markus Hesse : « La halle 7 est dédiée à la vente. Lorsqu'il est question d'investir, les garagistes s'informent en amont, sélectionnent deux modèles, demandent une offre sur place, remise salon incluse, et concluent la vente. » <

Informations importantes

Horaires d'ouverture

Du lundi au vendredi : de 10 h 00 à 20 h 00
Samedi et dimanche : de 9 h 00 à 19 h 00

Accès en voiture

Le nombre de places dans le parking couvert de Palexpo est limité. Cependant, plus de 5600 places en semaine et près de 10 000 places le weekend accueilleront exclusivement les visiteurs sur 3 zones de parking situées dans un rayon de 5 km autour de Palexpo. La brigade routière de la Police gère le trafic en temps réel. Les parkings sont ouverts en fonction du taux d'occupation et de la circulation. Pour votre confort, suivez simplement les panneaux « P Salon ». Des navettes assurent les liaisons entre les diverses aires de stationnement et l'entrée principale de Palexpo. CHF 20.- par véhicule.

Accès en train

La gare de Genève-Aéroport n'est située qu'à 3 minutes à pied de la halle 7 de Palexpo. Grâce à l'offre RailAway CFF, vous voyagez à tarif préférentiel jusqu'au Salon (-10 %) et profitez également d'une entrée à prix réduit (-30 %). Si vous êtes déjà en possession d'une entrée, vous pouvez acheter le RailTicket RailAway CFF pour un voyage en train à prix réduit.

www.auto-salon.ch
www.cff.ch/autosalon

INFO

GENEVA
INTERNATIONAL
MOTOR
SHOW

86^e

Salon
international
de l'auto
et accessoires

3-13 mars 2016
Genève

www.salon-auto.ch

CO₂ AU PLANCHER

SBB CFF FFS
Billet combiné train + entrée, confort compris.

palexpo

OICA

En nous choisissant comme partenaire pneus, vous serez gagnant!

EN CE MOMENT

Concours

10 x 1 billet pour l'Euro, trajet en avion et hébergement inclus, à gagner

Bénéficiez d'avantages uniques:

- Prix attrayants
- Commande initiale de 40 pneus au minimum
- Droit de restitution de 10 %*
- Report de paiement*
- Rabais supplémentaire exceptionnel*

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

amag

* Pour toute commande initiale de 40 pneus au minimum passée entre le 17.2 et le 29.4.2016.



Entretien avec le président de la Confédération, Johann Schneider-Ammann

« Le Salon de l'auto crée de la valeur ajoutée »

Ce n'est pas Johann Schneider-Ammann, président de la Confédération, qui inaugurera le Salon de l'auto de Genève le 3 mars, mais son collègue Alain Berset. Toutefois, en tant que responsable du Département fédéral de l'économie, de la formation et de la recherche, Johann Schneider-Ammann est l'interlocuteur idéal avant l'ouverture du Salon. Mario Borri, rédaction

■ Quelle importance le Salon de l'auto a-t-il pour l'économie suisse ?

Johann Schneider-Ammann : Avec ses centaines de milliers de visiteurs, le Salon de l'auto crée directement de la valeur ajoutée, surtout dans la région de Genève. Mais son importance, en tant que vitrine et plate-forme publicitaire pour la branche, dépasse de loin les frontières du canton.

De manière générale, le secteur automobile suisse est-il important pour l'économie de notre pays ?

Extrêmement important ! La branche automobile emploie des dizaines de milliers de personnes en Suisse. Chaque année, elle forme plus de 3500 apprentis. Les nombreux fournisseurs du secteur ont aussi une importance économique décisive. Je suis très reconnaissant vis-à-vis de la branche et de ses collaborateurs pour leur engagement en faveur de l'emploi et de l'apprentissage.

L'afflux de visiteurs (environ 700 000) est-il l'unique raison qui fait que le Salon de l'auto est, avec l'Olma de Saint-Gall, la seule exposition en Suisse à être inaugurée officiellement par un membre du Conseil fédéral ?

À la fin de 2014, le Conseil fédéral a décidé que sa participation à ce genre d'événements ne serait plus obligatoire, mais décidée au cas par cas. Toutefois, les salons ont incontestablement leur importance. En 2015, par exemple, j'ai inauguré la Muba.

Le slogan du stand de l'UPSA est « L'avenir sera automobile ». Comment voyez-vous l'avenir de la mobilité ?

Être mobile est aujourd'hui une condition indispensable à toute activité économique. Cela s'applique tant aux entreprises qu'aux travailleurs pendulaires. La mobilité est aussi un moteur important pour la cohésion sociale. Je pense que le transport automobile et public continuera de se compléter à l'avenir. Les nouvelles technologies seront de plus en plus présentes : la branche peut en profiter, tout comme les consommateurs et l'environnement.

La formation initiale et continue, dans ce contexte, est déterminante. Les nouvelles technologies requièrent de nouveaux spécialistes. Or on observe

une pénurie de main-d'œuvre qualifiée, y compris dans les métiers de l'automobile. Que peut-on faire, et qu'est-ce que l'État fait, contre ce phénomène ?

Nous avons lancé une initiative visant à combattre la pénurie de personnel qualifié. La formation initiale et continue est en effet une clé dans ce combat. Le Conseil fédéral a décidé, par exemple, de soutenir davantage la formation professionnelle supérieure ainsi que les diplômes professionnels et la reconversion professionnelle des adultes. Nous tentons également de susciter l'enthousiasme des plus jeunes pour la technique. Avec la promotion des disciplines MINT, nous encourageons les jeunes à se tourner à nouveau davantage vers les métiers techniques. Car c'est là que nous manquons de personnel qualifié.

« Je suis très reconnaissant vis-à-vis de la branche et de ses collaborateurs pour leur engagement en faveur de l'emploi et de l'apprentissage. »

Le 5 juin prochain, le peuple votera concernant l'initiative « vache à lait », que le Conseil fédéral recommande de rejeter. Pourquoi êtes-vous contre un financement équitable des transports ?

Le Conseil fédéral pense qu'une affectation obligatoire de l'ensemble des impôts sur les huiles minérales mettrait en péril d'autres missions de l'État. Si l'initiative était appliquée, une compensation serait nécessaire sous la forme d'augmentations fiscales ou d'un programme d'épargne à hauteur de 1,5 milliard de francs.

Comment expliquez-vous aux automobilistes qu'ils doivent payer de plus en plus, mais que leur argent n'est pas utilisé pour construire ou entretenir les routes et réduire les embouteillages croissants ?

Je suis obligé de vous contredire. En réalité, les automobilistes profitent aujourd'hui de prestations routières supérieures pour moins d'argent. En outre, pour éliminer l'engorgement des autoroutes et achever le réseau, le Conseil fédéral prévoit d'investir près de 890 millions de francs par an en moyenne jusqu'en 2030. Tous les ans, la construction, l'extension et l'entretien des autoroutes coûtent environ 2 milliards de francs. <



Johann Schneider-Ammann, président de la Confédération

MON OBJECTIF ? LE PROCHAIN DÉFI.



SPORT MAXX RT2

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

Un nouveau concept pour la halle des accessoires

Des salons plus courts devraient relancer la halle 7

La halle 7, avec ses accessoires et ses équipements de garage, est un élément incontournable du Salon de l'automobile de Genève. De même que la branche automobile dans son ensemble, ce secteur se bat contre les bouleversements et les mutations, ce qui se reflète dans la forte fluctuation qui touche la halle 7. L'organisateur et les exposants cherchent des solutions, la dernière idée en date propose un salon plus court à partir de 2017. La décision sera prise le 4 mars. Martin Schatzmann, rédaction



La halle 7 est traditionnellement dédiée aux accessoires et aux équipements de garage. Le nouveau concept d'un salon de courte durée devrait améliorer l'attractivité dès 2017. Photos : Palexpo Genève

■ Pour la plupart des gens, la halle 7 n'est pas ce qui les motive le plus à se rendre au Parc des expositions de Genève. Le Salon de l'automobile offre toutefois avec cette halle un lieu d'échanges spécifique pour ce secteur de la branche automobile, qui contribue largement au meilleur fonctionnement possible des garages. On trouvera dans cette halle des exposants en équipements de garage et d'atelier, des fournisseurs d'accessoires et de tuning, ou encore de pièces détachées, de lubrifiants, de matières chimiques et de logiciels dédiés aux garages et aux concessionnaires. Historiquement, la halle a grandi avec le Salon et représente une plateforme importante par exemple pour l'association Swiss Automotive Aftermarket (SAA), dont les membres occupent largement la halle, et qu'il faut

préservé autant que possible. Bernadette Langenick, présidente du SAA: «Aucun doute, la halle 7 reste un lieu crucial pour les sous-traitants de la Suisse alémanique et de la Romandie».

De moins en moins d'exposants

Mais le Salon doit s'efforcer chaque année de remplir les surfaces d'exposition disponibles dans la halle 7. B. Langenick regrette: «Beaucoup de petits exposants, et même des gros, ont cessé de venir à Genève, ainsi l'aspect hétérogène de la halle 7 s'est détérioré». Le Salon et le SAA s'accordent à dire que les bouleversements de la branche automobile posent des problèmes à de nombreux exposants, et les poussent à renoncer à Genève. Le recul se manifeste en outre par des chiffres en baisse conti-

nue. Pour 100 exposants enregistrés en 2012, occupant une surface nette de 11 175 m², il n'y avait que 74 exposants l'an passé, sur une surface d'à peine 9500 m². Et les réservations pour ce mois de mars



Bernadette Langenick, présidente du SAA.



SACHS est une
marque de ZF



Accessoires, vêtements et tuning peuvent intéresser un large public.

s'annoncent encore plus faibles, avec seulement 48 exposants pour une surface 8030 m².

Recherche de solutions

De tels chiffres révèlent les difficultés que la halle 7 pose depuis longtemps au Salon. Diverses solutions ont déjà été longuement évoquées au fil des ans, on a parfois même envisagé la fermeture de la halle. Cette proposition radicale n'est toutefois pas du goût d'André Hefti, directeur du Salon. Ce serait éventuellement la conséquence finale, au cas où aucune amélioration ne se dessinait dans les prochaines années et où le nombre d'exposants de la halle 7 continuait de baisser. Bernadette Langenick préfère ne pas penser à un tel scénario catastrophe. « Nous avons besoin, pour notre branche, d'une vitrine comme la halle 7 ». Songer à un autre lieu que Genève, forte de son atmosphère internationale et de son pouvoir attractif sur le public spécialisé de toute la Suisse : cela n'est pas envisageable pour le SAA. « L'intérêt que le SAA porte au Salon ne laisse pas de marge pour organiser en parallèle une autre exposition, ni soutenir des salons régionaux ».

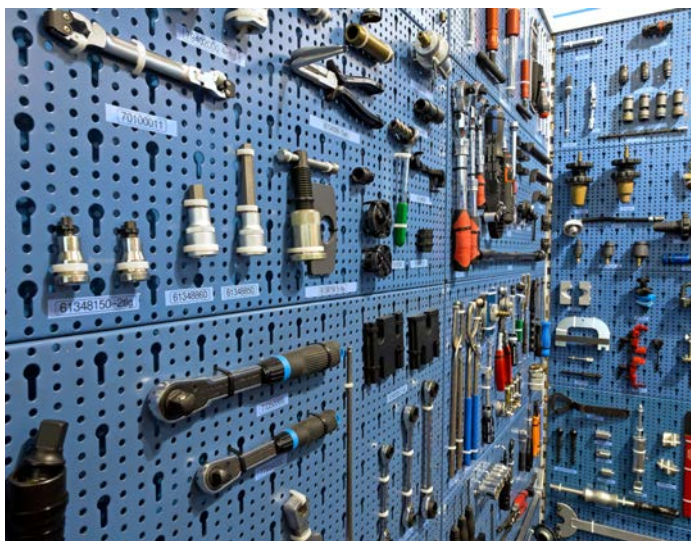
Les premiers changements dès 2016

Au cours de cette année, la halle 7 se dotera d'un nouveau concept de stand, destiné à favoriser les contacts et les échanges. Mais les idées lancées font leur chemin et une solution est actuellement à l'étude, visant à redonner vie à la halle dès 2017. L'idée maîtresse : des salons plus courts. « Notamment pour les petites entreprises, les coûts engendrés par le Salon représentent une

lourde charge financière », explique André Hefti. Il s'agit essentiellement de la rémunération du personnel tenant le stand, des repas et de l'hébergement pendant toute la durée du salon. Les coûts effectifs de Palexpo (surface du stand, électricité, etc.) sont en revanche très modérés, confirme Bernadette Langenick : « Ce n'est pas la surface réservée qui change la donne, mais les frais de personnel et d'hébergement ». Une réduction de la durée d'exposition serait par conséquent une manière efficace de diminuer considérablement les dépenses engagées par les exposants. « Cela pourrait inciter certaines entreprises à participer ou à revenir à Genève », estiment A. Hefti et B. Langenick. La réflexion porte désormais sur une division de la halle 7. Pour une partie de la halle, la durée d'exposition pourrait être raccourcie par exemple à la première semaine du Salon, tandis que le reste accueillerait les exposants pendant les onze jours habituels.

Un salon avec des perspectives

Pour permettre dans tous les cas et à tout moment l'accès à la halle 7, la halle se composerait de deux parties en longueur, le salon de courte durée pourrait se trouver côté pistes de l'aéroport, le salon de la durée habituelle côté autoroute. Grâce à cette division dans la longueur, la surface peut être rapidement et aisément délimitée à l'aide de cloisons. Le projet prévoit 2800 m² de surface nette pour la partie courte durée, soit un tiers de la surface de



Les équipements de garage, comme les bancs d'essai de freinage, mais aussi les stations de lavage, attirent le public spécialisé dans la halle 7.



Vous recherchez l'innovation ?
Choisissez SACHS !

Depuis plus d'un siècle, la marque traditionnelle SACHS est synonyme d'innovations qui repoussent les limites de la performance. Nous travaillons dans un esprit pionnier, avec du cœur à l'ouvrage et un grand savoir-faire pour offrir aux automobilistes du monde entier le meilleur de la technique moderne d'entraînement et des châssis. Nous utilisons pour ce faire des standards techniques de pointe et des matériaux de haute qualité. Le résultat : des embrayages et des amortisseurs d'avenir, sur lesquels vous pouvez compter. Jour après jour. Kilomètre après kilomètre.

SACHS



Une fois le salon plus court terminé, une partie du côté droit pourrait ensuite être fermée. Ce salon devrait permettre de réduire les frais de personnel et d'hébergement.

stands de la halle 7 attribuée en 2016. Pour faciliter la participation des petites entreprises ne possédant pas de structure de stand, la direction du Salon a prévu de louer des modules de 25 m² pour la courte durée, ce qui correspond au besoin général des exposants et qui pourrait être adapté individuellement.

En outre, une plate-forme événementielle est envisagée dans l'espace d'exposition, pouvant accueillir des conférences ou d'autres manifestations pendant la courte durée, ce qui donnerait un nouvel élan à la halle 7. Ou bien, mais cela n'a été évoqué qu'une fois, la branche automobile suisse pourrait promouvoir activement la relève, comme lors du salon de l'auto-moto de Bruxelles mi-janvier. Ainsi à Bruxelles, l'éventail des métiers du secteur automobile a été présenté visuellement à l'aide d'un atelier de démonstration, complété par l'épreuve éliminatoire belge des apprentis du secteur automobile pour les EuroSkills et les WorldSkills. Une telle manifestation pourrait avoir lieu à Genève, sur la plateforme événementielle ou dans la halle 7.

Le 4 mars sera décisif

Le Salon a présenté la proposition d'un salon de courte durée à tous les exposants, anciens et actuels, ayant réservé des stands à la halle 7. D'après André Hefti, les retours montrent que l'idée est bien accueillie. De nombreuses entreprises auraient certes choisi la durée habituelle, mais la courte durée suscite l'engouement de beaucoup de monde. De nombreux membres du SAA ont un avis positif, a rapporté B. Langenick, des exposants potentiels auraient assuré de leur participation si la durée du salon se raccourcit. L'intérêt est tel, poursuit la présidente, que la proposition rencontre un écho favorable également chez certains membres du SAA pourtant essentiellement tournés vers le véhicule utilitaire.

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



Fiduciaire de la Branche

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

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

Une entreprise du groupe OBT

Le souhait émis de longue date par un grand nombre de membres du SAA de voir le Salon de l'auto raccourci semble donc à deux doigts d'être satisfait, bien qu'aucune décision n'ait été encore prise. En marge du salon, une rencontre cruciale se tiendra le 4 mars à Genève et réunira des exposants de la halle 7, le SAA et la direction du Salon. Les questions en suspens seront traitées, les éventuels pro-

blèmes de coûts seront clarifiés et un bilan des réactions pourra être tiré. La réussite de cette rencontre sera décisive pour le projet. L'idée d'une durée de salon plus courte sera adoptée, ou définitivement abandonnée. Il est évident que la décision finale doit être entérinée peu avant le Salon, estime André Hefti, afin que chacun ait le temps de s'y préparer. Mais à Genève, « l'après-salon est avant le salon ». <



André Hefti, directeur du Salon

Le SAA

L'association Swiss Automotive Aftermarket (SAA) regroupe des fournisseurs indépendants du secteur automobile suisse. Le SAA compte actuellement 85 membres, répartis en six groupes spécialisés :

équipements de garage et d'atelier, pièces détachées, accessoires et tuning, véhicules utilitaires, informatique, lubrifiants et produits chimiques.

Ces 85 entreprises génèrent un chiffre d'affaires de 1,95 milliard de francs et emploient près de 3500 personnes. Le SAA s'engage pour un aftermarket indépendant en Suisse et représente les intérêts de ses membres auprès des autorités nationales, ainsi que des organes nationaux et internationaux.

www.aftermarket.ch

INFO

Il est temps pour la souris de retrouver force et vigueur.

L'alarme se met-elle à sonner lorsque vous rêvez de posséder un système informatique parfaitement sûr? Pour Stieger Software il est temps d'intervenir car nos solutions globales savent convaincre par leur niveau de fiabilité. Jour et nuit nos programmes informatiques pour des processus de la plus haute efficacité se distinguent par leur facilité d'utilisation. Et de surcroît vous profitez d'une sécurité d'investissement durable qui vous garantit un sommeil réparateur. De quoi se lever de bonne humeur chaque jour.



**STIEGER
SOFTWARE**

we drive your business



Rendez-vous sur le stand UPSA

« L'avenir sera automobile »

Cette année encore, un petit détour par le stand de l'UPSA, placé sous le mot d'ordre « L'avenir sera automobile », sera un must pour les membres de l'Union présents au Salon de l'auto. Le stand s'adresse naturellement à un public d'amateurs d'automobiles, et présente encore une fois le concept polyvalent de formation initiale et continue de l'UPSA.

Bruno Sinzig, rédaction



Montre l'offre variée de formation initiale et continue de l'UPSA : avec la voiture de course électrique « Berna » de l'équipe « Bern Formula Student ».

■ Le salon devrait cette année encore accueillir quelque 700 000 amateurs d'automobiles. Bien que la surface d'exposition soit très étendue, il faudra une nouvelle fois compter sur une foule conséquente. Même si un tel engouement du public est extrêmement positif, la foule attendue est réellement fatigante. Alors quoi de plus naturel que de faire un petit détour sur le nouveau stand attrayant de l'UPSA ? Le stand retrouve son emplacement habituel dans la halle 2. Ce sera l'occasion de prendre une courte pause, de se rafraîchir, d'échanger avec les collègues de travail et avec les représentants de l'UPSA présents sur le stand, et bien plus encore.

Pour savoir quels membres de l'équipe UPSA vous pourrez rencontrer sur le stand, n'hésitez pas à consulter le planning de présence imprimé en page 23. Nous souhaitons en particulier souligner que Madame Solari sera présente lors de la 2^e journée

de presse et pendant la journée d'inauguration du jeudi, pour répondre à vos préoccupations juridiques.

La formation initiale et continue au centre des débats

Parmi les nombreux amateurs d'automobiles qui viendront visiter le salon, il est réjouissant de constater que l'on comptera de nombreux futurs jeunes diplômés, comme en atteste l'expérience des années passées. Mais on dénombre encore plus de parents, d'autres membres de la famille et de collègues de jeunes gens en passe de choisir leur voie professionnelle.

La dernière édition d'AUTOINSIDE avait attiré l'attention sur le fait que ce sont justement eux (les parents, les autres membres de la famille et les collègues) qui influent fortement sur le choix professionnel des jeunes diplômés. Cette constata-



Plan de la salle d'exposition 2. En rouge le stand de l'UPSA.

tion sera dûment prise en compte à Genève, de multiples façons : un membre de l'équipe de formation initiale et continue sera présent pendant toute la durée du salon et des ordinateurs à disposition permettront d'obtenir de plus amples informations sur la formation initiale et continue.

En vedette sur le stand

Il est essentiel que les formations de base techniques soient évoquées de façon prioritaire sur le stand du salon, la présentation des métiers d'atelier étant bien sûr à la fois plus attractive et plus simple. Avec la voiture de course électrique « Berna », mise au point par l'équipe « Bern Formula Student » de la Haute école spécialisée bernoise (BFH), le stand disposera d'un véhi-



Après l'inauguration de la dernière édition du salon par la conseillère fédérale Doris Leuthard, c'est cette année au tour du conseiller fédéral Alain Berset.

cule de course moderne, qui attirera sans le moindre doute l'intérêt de nombreux visiteurs.

Le projet de la Haute école spécialisée bernoise sert également à démontrer que la maturité gymnasiale n'est pas la seule ouverture sur le monde. Tous les membres de l'équipe ont en effet suivi une formation professionnelle initiale. Parallèlement à leur formation dans une école professionnelle (BM 1) ou au terme de leur formation, certains ont également suivi la BM 2 à plein temps ou en complément de leur activité professionnelle.

Notre objectif consiste à faire connaître notre système de formation professionnelle et l'avantage que représente la possibilité d'y associer des formations complémentaires. Sous la devise « Pas de diplôme sans passerelle », les jeunes diplômés d'une

ACTUALITÉS
pour les garagistes

Rendez-vous sur le portail
des 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

Lors du salon de l'automobile 2016, les membres de l'équipe de l'UPSA seront là pour vous aux heures suivantes dans notre salon. Passez nous voir : nous nous réjouissons de votre visite !

Nom / prénom	Ma* 1.3.	Me* 2.3.	Je 3.3.	Ve 4.3.	Sa** 5.3.	Di** 6.3.	Lu 7.3.	Ma 8.3.	Me 9.3.	Je 10.3.	Ve 11.3.	Sa** 12.3.	Di** 13.3.
Urs Wernli	●	●	●	◐					●	●	◐		
Commerce / Communication													
Jennifer Isenschmid	●							●	●	●	●	●	●
Monique Baldinger	●	●	●										
Olivia Solari		●	●										
Gabriel Bär				●	●								
Alain Kyd						●	●						
Katja Tallarini						●	●						
Formation et formation continue													
Jürg Fluri	●	●											
Hansruedi Rucht			●										
Karl Baumann				●	●								
Sandra Nützi						●	●	●					
Arnold Schöpfer							●	●	●				
Markus Schwab								●	●	●			
Philipp Lendenmann												●	●
Prestations / After Sales													
Markus Aegerter	●	●	●	●	●								
Markus Peter	●	●										●	●
Franz Galliker		●	●										
Arjeta Berisha				●	●								
Flavia Del Colle				●	●								
Christa Rothenbühler						●	●						
Heinz Kaufmann							●	●	●				
Christine Holzer									●	●			
Kurt Pfeuti											●	●	●

Heures d'ouverture :

*Journées de la presse 1/2 mars 2016 – de 07 h 30 à 18 h 00
Du lu au ve de 10 h 00 à 20 h 00, **Samedi/dimanche de 09 h 00 à 19 h 00

formation professionnelle initiale ont accès à de nombreux diplômes de formation professionnelle supérieure.

Pour convaincre les personnes intéressées de choisir une formation initiale dans l'automobile, des tablettes à disposition permettront de consulter une bourse des places d'apprentissage et de s'informer sur place sur les éventuelles entreprises formatrices.

Réorganisation de la halle 7

Une visite de la halle 7 est naturellement un must pour tous les membres de l'UPSA. Elle sera cette année encore réservée à l'industrie automobile suisse. 48 exposants y présenteront toute la gamme des pièces de rechange, huiles, pneus, outils, équipements de garage et accessoires disponibles en Suisse. Le concept des stands, offrant une disposition plus dense et moins stricte, invite les visiteurs à largement découvrir les autres stands et à flâner.

Si vous vous trouvez à Genève le jeudi de la deuxième semaine d'exposition (le 10 mars 2016), n'hésitez pas à prendre également quelques minutes pour profiter de l'apéro organisé sur le stand de l'UPSA par la section Genève à 18 heures. <



Thommen-Furler AG
3295 Rüti b. Büren
T 0800 801 190
F 0800 801 191
www.thommen-furler.ch
automotive@thommen-furler.ch

Thommen-Furler AG – Approvisionner – Assister – Recycler dans la branche automobile

Station service AdBlue



BioSaver®



AdBlue – pour voitures



Produits de lavage



Produits neufs et spécialités chimiques – huiles de moteur et lubrifiants – AdBlue® by BASF – produits pour l'entretien et le lavage des véhicules – dispositifs de sécurité – installations de traitement des eaux – tables de lavage biologique – recyclage et élimination des déchets spéciaux – stations-services AdBlue.

Thommen-Furler AG remercie les entreprises et garages suivants pour l'achat d'une installation de traitement des eaux usées en 2015 :
AMAG Automobil- und Motoren AG (Dulliken), AMAG Automobil- und Motoren AG (Fislisbach), AMAG Automobil- und Motoren AG (Zuchwil), Amt für Bau und Infrastruktur (Vaduz), Autohaus Steffisburg-Thun AG (Steffisburg), Auto Marti AG (Niederwangen b. Bern), Centro Porsche (Gordola), ESA Einkaufsorganisation (Burgdorf), Espace Auto-Chablais (Noville), Fankhauser Roland (Gondiswil), Ferme de Bellebouche (Meinier), Fillistorf Farben-Couleurs AG (Fribourg), Garage de l'Etoile jurassienne (Delémont), Garage du Rhône (Vernier), Garage Frei AG (Winikon), Garage Grosspeter AG (Rheinfelden), Garage Grosspeter AG (Muttentz), Garage Hanselmann GmbH (Güttingen), Garage Heller AG (Sursee), Garage K. & U. Kaufmann (Maisprach), Garage Marti Hans (Hagneck), Garage Maurice Montavon SA (Develier), Garage MerBAG Mercedes Automobiles SA (Granges-Paccot), Garage Schaller AG (Zermatt), Garage Schwander AG (Kerzers), Garage Stephan Dubach (Thun), Garage Stucki AG (Roggwil), GMC Motor Center (Satigny), Guri Burim (Gurmels), Hybis Services SA (Peseux), Jaggi & Rieder AG (Saanen), KFS Kanal-Service AG (Oensingen), Kistag Kieswerk Steingand AG (Spiez), Lenkgeometrie-Center Auto & Pneuservice GmbH (Pratteln), Morisoli & Figli SA (Monte Carasso), Pneu Wüest (Hüswil), Pompieri della Città die Mendrisio (Mendrisio), RB Bioenergie AG (Rosshäusern), Retralog AG (Wolfwil), Scarnà Carmelo (Biel-Bienne), Schönegg-Garage AG (Spiez), Société coopérative Migros Valais (Martigny), Stadtpolizei Luzern (Luzern), Strasseninspektorat Oberland Nord (Uetendorf), Testair AG (Alterswil), Tschiemer H. + R. (Düdingen), Walter Nauer AG (Schindellegi), Zbinden Mauss AG (Gümmenen).



Halle 7
n° 7313

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



MOTUL

Since 1853



BEFORE
1950



BEFORE
1950



AFTER
1950



AFTER
1970

hostettler autotechnik sa

www.autotechnik.ch

Un outil numérique pour le diagnostic

À travers des lunettes numériques

Lorsqu'on effectue des travaux de mesure ou de diagnostic sur un véhicule, on est souvent obligé de déplacer rapidement son regard des composants qu'on examine à l'appareil de diagnostic et vice-versa. Avec les lunettes numériques de TEXA, ces allers-retours visuels deviennent superflus, car les données nécessaires s'affichent directement sur les verres des lunettes. **Bruno Sinzig**, rédaction

■ Le temps, c'est de l'argent ! Cette devise s'applique naturellement aussi aux travaux de diagnostic et de mesure, souvent très longs, effectués sur les véhicules modernes. Et l'on sous-estime fréquemment, hélas, les nombreuses difficultés, elles aussi chronophages, auxquelles le personnel de l'atelier est confronté dans cette situation. Par exemple, avoir deux mains ne suffit quasiment pas lorsqu'il s'agit, d'un côté, de piloter l'appareil de mesure ou de diagnostic et, de l'autre, de manier les câbles électriques des composants qu'on examine. À cela s'ajoute le fait qu'il faut continuellement déplacer son regard des pièces du véhicule à l'appareil de diagnostic et vice-versa, ce qui s'avère particulièrement fastidieux lorsqu'on se trouve dans un espace restreint et complique singulièrement les opérations, notamment dans le logement du moteur, souvent plein comme un œuf, ou l'espace très confiné sous le tableau de bord.

Possibilités d'utilisation restreintes

Certes, les fabricants d'appareils de diagnostic et de mesure font tout ce qu'ils peuvent pour améliorer la fonctionnalité de ceux-ci. Compte tenu du fait que les appareils de test polyvalents et performants sont souvent de grande taille et donc peu maniables, plusieurs fabricants proposent aussi des appareils plus petits. Le fait que ceux-ci, parfois, se limitent à certains usages n'est pas forcément un désavantage. En particulier pour l'examen et la configuration des capteurs du système de contrôle de la pression des pneus, les appareils dotés de possibilités circonscrites sont très pratiques.

Une solution séduisante

Au salon Automechanika, l'entreprise italienne TEXA, qui développe et fabrique des appareils de diagnostic multimarques, de mesure antipollution, d'entretien de climatisation ainsi que de télédiagnostic, a présenté une nouveauté : des lunettes de réalité



Lunettes de réalité augmentée TEXA. La caméra VGA est visible sur la gauche de la monture des lunettes, laquelle intègre également le gyroscope, le capteur d'accélération et le compas. À droite, le pavé tactile.

augmentée. Baptisées Epson BT-200, ces lunettes numériques ont même reçu le prix de l'innovation Automechanika dans la catégorie « Réparation et diagnostic ». Comme le nom de ces lunettes l'indique, TEXA a développé ce système de diagnostic révolutionnaire en collaboration avec le géant de l'informatique Epson. TEXA est responsable de l'application, tandis que les lunettes numériques ont été conçues par l'antenne italienne d'Epson. Grâce à cet instrument, il devient inutile de tendre sans cesse le cou vers l'appareil de diagnostic, puisque toutes les informations nécessaires sont projetées dans les lunettes mêmes. Le technicien peut donc installer mécaniquement un capteur, par exemple, tout en visualisant, en superposition, les informations livrées par le logiciel de diagnostic TEXA.

On peut naviguer dans le menu en bougeant la tête : un gyroscope intégré aux lunettes, un capteur d'accélération et un compas enregistrent les mouvements. Mais il est également possible de piloter le logiciel au moyen d'un pavé tactile ou par la voix.



Créativité et innovation – le futur prend forme avec AQUARAMA stargate S11

N'hésitez pas à nous rendre visite sur le salon de l'Automobile de Genève 3 – 13 mars 2016, halle 7 / stand 7440





Les travaux de mesure et de diagnostic seront-ils bientôt simplifiés par des lunettes de réalité augmentée ?

La caméra intégrée aux lunettes permet d'identifier les composants, à la manière d'un appareil photo numérique reconnaissant les visages. On peut aussi afficher des instructions de réparation ou des schémas d'alimentation électrique. Les lunettes attireront même l'attention de l'utilisateur sur les manipulations dangereuses, le logiciel de diagnostic mettant en évidence les points critiques, comme les pièces du véhicule sous haute tension.

Le système de diagnostic supporté par les lunettes est encore en développement, et TEXA n'a pas encore fixé de date de commercialisation.

Un diagnostic à distance bien pratique

Toutefois, il est d'ores et déjà possible d'acquérir des interfaces de diagnostic qui, une fois insérées dans la plate-forme de diagnostic, permettent d'enregistrer les conditions prévalant à un dysfonctionnement. Est également proposé un diagnostic dit « de télémétrie », qui envoie les protocoles d'erreur en temps réel par Bluetooth sur le smartphone du conducteur ou, si souhaité, directement au garagiste par GSM.

Outre un module GPS, des capteurs d'accélération, un gyroscope et un altimètre peuvent également être intégrés aux appareils de diagnostic télémétriques, ce qui ouvre la porte à un grand nombre de fonctions personnalisées. Il est notamment possible d'enregistrer la localisation du véhicule ou le profil de la route parcourue.

Identifier les défaillances sporadiques

Lorsque des défaillances apparaissent de manière sporadique, il est parfois très difficile, en atelier, de recréer les conditions dans lesquelles ce défaut apparaît. De multiples tests étant alors souvent nécessaires dans le cadre d'une course d'essai, le spécialiste en diagnostic est forcé d'emporter avec lui dans l'habitacle un appareil de diagnostic ou un PC portable et, parfois, de prolonger le test en roulant longtemps. Et puisque le diable se cache souvent dans les détails, il n'est pas garanti que cette manière de procéder fasse apparaître la défaillance pendant le test. C'est justement dans de tels cas, qui ne sont malheureusement pas rares, que l'installation d'une interface de diagnostic s'impose, pour pouvoir comprendre plus tard les circonstances dans lesquelles le dysfonctionnement intervient. Le propriétaire ou l'utilisateur de la voiture peut alors réaliser lui-même ces « courses test », et lorsque le défaut apparaîtra, le garage n'aura plus qu'à analyser les données enregistrées et à prendre les mesures de réparation indispensables. <



L'appareil d'enregistrement miniature, qui peut être inséré dans la prise OBD, et la station de base nécessaire pour l'analyse (cradle)



Testeur de petit format pour le diagnostic des capteurs du système de contrôle de pression des pneus

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 fonctionnel 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:

ARTI9LTO
Master

Visitez-nous
au salon d'automobil
Hall 7, Stand-No. 7441



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

Entretien avec Sandro Piffaretti, directeur général et délégué du conseil d'administration du Swiss

« Entretien la mobilité individuelle »

100 filiales, 500 camionnettes, 2000 collaborateurs et un chiffre d'affaires annuel de 500 millions de francs : le Swiss Automotive Group (SAG) est l'un des plus grands acteurs du secteur indépendant des pièces de rechange en Europe. Le directeur général du groupe, qui englobe dans son portefeuille suisse notamment Derendinger et Technomag, est le Tessinois Sandro Piffaretti, 46 ans. Nous l'avons rencontré à la centrale de l'entreprise à Cham. Mario Borri et Reinhard Kronenberg, rédaction

■ Le siège du SAG se situe dans la zone industrielle de la petite ville de Cham, au bord du lac de Zoug. Au rez-de-chaussée se trouve l'une des 33 filiales suisses de Derendinger, entreprise créée en 1930 par Jean Jaques Derendinger, le grand-père de Sandro Piffaretti, et que celui-ci a reprise en 2008 comme unique actionnaire. Les bureaux sont au der-

nier étage. Sandro Piffaretti pénètre dans les locaux aménagés avec goût, il traîne derrière lui une valise à roulettes.

Monsieur Piffaretti, bonjour ! Vous avez une valise avec vous. Revenez-vous de l'étranger ?

Sandro Piffaretti : Oui, j'étais hier à Milan. J'y ai signé des contrats relatifs à une participation minoritaire du SAG au groupe italien Frenocar. Nous reprenons 20 % de l'entreprise spécialisée dans les véhicules utilitaires lourds, en particulier dans les systèmes de freinage, d'électricité des véhicules et les injections diesel.

À propos de voyage : vous rendez-vous au Salon de l'auto de Genève ?

Oui, j'y vais chaque année. Le Salon est très important pour le Swiss Automotive Group. Il offre l'occasion unique de rencontrer pratiquement tous ses clients sur une brève

« Le Salon de l'auto est une plateforme de rencontre géniale. Du fait que les meilleurs professionnels s'y retrouvent, il permet également de présenter de nouvelles technologies et d'en discuter sur les stands. »

période, qu'il s'agisse des propriétaires d'ateliers, des mécaniciens ou, plus généralement, des personnes de la branche des garages. Nos représentants s'y rendent volontiers aussi, car le contact avec les clients est plus détendu que d'ordinaire. Le Salon de l'auto est une plateforme de rencontre géniale. Du fait que les meilleurs professionnels s'y retrouvent, il permet également de présenter de nouvelles technologies et d'en discuter sur les stands.

Vendez-vous également des produits au Salon ?

Oui, mais l'écoulement de marchandises



Carrosse familiale +  = feeling camping

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

HIRSCHI AG
Ça tient.

Automotive Group

est notre mission ! »

n'est pas une priorité. Nombreux sont les garagistes qui savent exactement ce qu'ils veulent. Ils font le tour des différents stands pour comparer les produits. Et ils achètent directement sur place.

La halle 7 est à l'orée d'un bouleversement: de nombreux fournisseurs dans le domaine des accessoires et des pièces de rechange n'y exposeront plus. Qu'en pensez-vous ?

D'après mes informations, le SAA (Swiss Automotive Aftermarket, organisation des fournisseurs dans la branche suisse des garages, note de la réd.) s'est réuni pour en discuter. Je n'étais pas présent toutefois. Il est vrai que les coûts sont extrêmement élevés, pour nous aussi. Et pas que les coûts des surfaces et de la location des stands, mais surtout les frais pour le personnel du stand. Loger plusieurs personnes

pendant deux semaines à l'hôtel n'est pas à la portée de tout le monde. C'est un vrai problème pour les petites entreprises. En outre, pendant les dix jours où le propriétaire n'est pas dans son entreprise, l'argent ne rentre pas.

C'est la raison pour laquelle le SAA souhaite subdiviser la halle 7 à partir de 2017: il y aurait désormais un secteur pour les exposants de longue durée, et un autre pour ceux de courte durée. Ainsi, après une semaine, on baisserait le rideau et seuls les exposants de longue durée seraient encore visibles. Est-ce une bonne solution ?

Oui, je trouve. Ainsi, même les petits fournisseurs pourraient profiter des avantages qu'offre le Salon – avoir accès à toute leur clientèle réunie sur un seul lieu – sans avoir à supporter d'énormes frais.



Le grand-père de Sandro Piffaretti, Jean Jaques Derendinger

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



Cinq des six concepts d'ateliers réunis au sein du SAG : carXper, Garage Plus, Unicar, Carrosserie Plus et Car Diagnostic. Il manque Autocoach.

« Il existe une très grande diversité de véhicules en Suisse : un garagiste ne peut donc pas avoir toutes les pièces de rechange en stock. C'est le travail du SAG et de nos concurrents. Nous pouvons livrer rapidement les bonnes pièces. »

Certains ont évoqué l'idée de lancer une exposition indépendante pour le segment des accessoires et des pièces de rechange.

Comment trouvez-vous l'idée ?

Pas très bonne, car les garagistes aiment aller à Genève. Ce serait dommage si la halle 7 disparaissait. D'après ce que je sais, on projetait de faire quelque chose comme en Autriche, avec AutoZum (qui se tient tous les deux ans à Salzbourg en janvier, note de la réd.), mais je crois que les garagistes ne veulent et ne peuvent pas se rendre à autant de manifestations. En plus, à Genève, il y a une plus-value : les garagistes peuvent y découvrir les nombreux nouveaux modèles de voitures.

Venons-en au Swiss Automotive Group. Comment décririez-vous l'ADN de votre groupe d'entreprises ?

Nous essayons d'être rapides et d'agir dans un esprit entrepreneurial. Nous voulons comprendre et satisfaire les besoins que les clients ont aujourd'hui et maintenant, et ceux qu'ils auront demain, c'est-à-dire dans les cinq à dix ans à venir. Nous essayons de couvrir les deux domaines et de soutenir nos clients afin qu'ils existent encore dans dix ans. Le grand nombre de garages en Suisse (très peu de pays, à mon avis, possèdent une telle densité) est également dû au fait que Derendinger, Technomag et d'autres entreprises de notre groupe, mais aussi nos concurrents, offrent un service de qualité à la clientèle.

Toutefois, la rapidité dont vous parliez n'est possible que parce que le SAG n'est pas une entreprise géante, mais est constituée de nombreuses filiales...

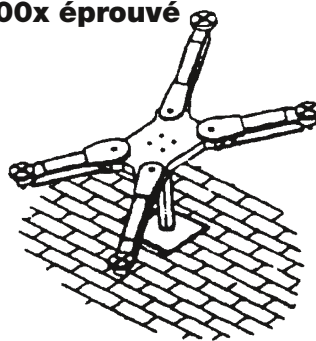
C'est juste. Nos quelque 60 filiales réparties dans tout le pays ont leurs propres compétences et peuvent réagir à la situation qui se présente de manière personnelle. Naturellement, elles ne peuvent pas fonctionner de manière complètement indépendante, et dans certains domaines, il est indispensable de mettre en place des synergies pour maintenir les prix à un niveau acceptable. Toutefois, lorsque je m'en-

tretiens avec nos clients et que je leur demande ce qui nous distingue, c'est toujours la rapidité que ceux-ci citent en premier, non seulement dans le traitement des commandes, mais également dans la résolution des problèmes. Et des problèmes, il y en a toujours, car pour un garagiste indépendant, il est extrêmement difficile d'obtenir des informations. Nos filiales peuvent répondre à la plupart des questions : c'est en cela que réside notre force.

Quelles sont les clés du succès dans la branche des pièces de rechange ?

La rapidité. Cela est notamment dû au fait qu'en Suisse, on travaille plus de 40 heures par semaine, et qu'on a suffisamment de moyens pour partir en week-end, par exemple au ski. Les Suisses ont donc besoin de leur voiture : environ 80 % de tous les personnes-kilomètres parcourus dans ce pays le sont par la route. Maintenir cette mobilité est notre mission. Il n'y a pas que les routes qui doivent être entretenues, il faut également conserver en bon état les moyens de transport comme la voiture, ou la moto. Et les Suisses, qui travaillent beaucoup comme je l'ai dit, n'ont pas le temps de se préoccuper de l'état de leur voiture. C'est là que les garagistes, nos clients, entrent en action : ils réparent ces voitures. Cependant, étant donné qu'il existe une grande diversité de véhicules en Suisse, les garagistes ne peuvent pas avoir toutes les pièces de rechange en stock : entreposer 250 000 pièces ne serait pas très judicieux en termes de budget. C'est le travail du SAG et de nos concurrents. Nous pouvons livrer rapidement les bonnes pièces.

**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



Un automobiliste n'accepterait pas d'attendre une semaine sa voiture, c'est pourquoi il est si important d'être rapide.

Quels sont actuellement les plus grands défis dans votre secteur ?

C'est, d'une part, l'explosion des nouveaux articles et numéros d'articles pour le commerce des pièces détachées. D'autre part, pour toute la branche des garagistes qui ne représentent pas une marque, c'est l'entretien et la réparation des voitures modernes, dont les capteurs et les appareils de commande génèrent une énorme quantité de données et d'informations. Les garages qui représentent une marque reçoivent des concessionnaires les pièces de rechange et les logiciels pour accé-

der aux informations. Lorsque les carrossiers et les garagistes indépendants ne se regroupent pas au sein d'une association qui peut gérer ces nouvelles technologies, ils sont simplement coupés du marché.

Et comment pouvez-vous les aider ?

Avec nos concepts de garages, nous proposons plusieurs prestations et solutions. Et nous continuons à mettre tout en œuvre pour faciliter encore l'accès de nos garages à ces réseaux. Ce n'est pas simple, mais le succès de nos solutions conceptuelles (environ 800 garages sont aujourd'hui affiliés à Garage Plus, Unicar, CarXpert ou Autocoach) nous montre que nous sommes sur la bonne voie.

Nouveautés de la gamme:
phares, projecteurs antibrouillard,
clignotants et feux arrière

tröschautoglas



Désormais, nous proposerons les phares, les projecteurs antibrouillard, les clignotants et les feux arrière pour la majorité des véhicules immatriculés en Suisse.

Les pièces d'éclairage précises et de qualité irréprochable sont disponibles à des prix des plus bas.

Passez commande dès aujourd'hui dans votre succursale Trösch Autoglas. Nous sommes votre partenaire professionnel non seulement en matière de verre automobile.



www.troeschautoglas.ch

Comment le SAG a-t-il négocié la suppression du taux plancher entre le franc et l'euro ?

La suppression du taux de change plancher a causé d'immenses dégâts financiers dans toute la branche, et nous n'avons pas été épargnés. Malheureusement, nous en subissons encore les effets aujourd'hui. Le problème est que notre stock est constitué de milliers de pièces : certaines sont des consommables qui nécessitent un réapprovisionnement deux, trois ou quatre fois par an. Mais d'autres sont des pièces de rechange qui ne sont demandées qu'une fois par an peut-être, par exemple l'embrayage d'une Lamborghini. Ces pièces-là restent très longtemps en stock. Nous entreposons donc encore des pièces que nous avons achetées plus cher avant le 15 janvier 2015, et sur lesquelles nous enregistrons à présent des pertes conséquentes.

Comment avez-vous, personnellement, vécu cette journée noire ?

J'étais assis dans mon bureau, j'ai essayé d'appeler un banquier. Mais celui-ci m'a envoyé balader : il n'avait pas le temps et m'a demandé si je n'avais pas vu ce qui venait de se passer, il m'a conseillé d'allumer ma TV. Le soir même, je me suis quand même rendu à un événement organisé par le constructeur de pneus Continental. Je crois que j'étais toujours aussi pâle, parce que je savais combien d'argent nous avions perdu ce jour-là. Mais l'ambiance était décontractée à la soirée, les gens buvaient du champagne et étaient aussi joyeux que d'habitude : cela m'a beaucoup surpris.

Avec le cours de change actuel, plus d'un garagiste se demande s'il ne ferait pas mieux d'acheter certaines pièces directement à l'étranger. Quel est votre avis sur la question ?

L'achat à l'étranger existe et a toujours existé. Mon avis est le suivant : il faut toujours garder à l'esprit le secteur dans lequel on travaille. Dans le cas présent, il y a les vendeurs de pièces, comme nous, et les garagistes, qui sont responsables de la réparation et de la maintenance. L'acquisition de pièces est notre spécialité. Nous savons qu'il est toujours possible d'acheter meilleur marché ailleurs. Les Allemands peuvent aussi se fournir en Pologne, les Polonais au Bélarus, etc., etc. Notre philosophie est d'offrir une palette de produits aussi vaste que possible. Mais nous ne pouvons pas garnir tout notre portefeuille avec un seul fournisseur. Aucun fournisseur ne peut couvrir toute la diversité des véhicules en Suisse. Et puis il y a la rapidité dont nous avons parlé. Lorsque je rends visite à des clients et qu'ils me parlent des prix, je leur demande s'ils préfèrent payer 10 ou 15 % de moins pour le produit ou s'ils souhaitent continuer à profiter du service que nous leur offrons. Car il existe un modèle d'entreprise avec lequel nous pourrions baisser nos prix. Nous pourrions n'avoir plus qu'un stock central au lieu de plusieurs stocks régionaux. Toutefois, les pièces commandées n'arriveraient plus le jour même, mais le lendemain. Et cela, les clients ne le veulent pas. Bien sûr, un garagiste peut commander ses pièces à l'étranger, je ne lui dis pas ce qu'il doit faire ou ne pas faire, mais le service en souffrira, car le



Il existe 33 filiales Derendinger en Suisse.

client, l'automobiliste, devra attendre son véhicule plus longtemps.

Quel intérêt a un garagiste à être client du SAG ?

Tout d'abord, il profite de notre riche assortiment. Il ne doit pas se casser la tête à se demander si nous aurons la pièce qu'il recherche ou non. Dès qu'il a besoin de quelque chose, il peut regarder sur notre site Internet ou appeler notre hotline. Et nous lui procurons la pièce. Sans que le garagiste doive se soucier du transport. Ensuite, il profite de la rapidité de la livraison des pièces. Et enfin, il bénéficie du savoir-faire de nos collaborateurs.



BMW Motorsport
Premium Technology Partner



FAITS L'UN POUR L'AUTRE

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

Shell
HELIX ULTRA
avec la technologie PUREPLUS

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





L'assortiment du SAG comprend 250 000 articles.

Vous avez abordé le sujet: le service à la clientèle est un instrument important. Va-t-il prendre de l'ampleur et devenir un argument de différenciation central ?

Oui, car le monde devient de plus en plus complexe. Pour toutes les questions, nous avons des spécialistes qui répondent au téléphone et proposent des solutions. Là aussi, les concessionnaires ont un avantage, car ils n'ont souvent affaire qu'à une marque ou deux, les voitures dont ils s'occupent n'ont en général pas plus de quatre ans et les défauts sont toujours plus ou moins les mêmes. Un garagiste indépendant, ou un représentant de marque avec un concept de garage, en revanche, doit réparer toutes les marques. Il est confronté tous les jours à un nouveau problème. Nous lui apportons notre soutien.

Les investissements supplémentaires réalisés dans le service font pression sur les gains et les marges. Comment compensez-vous cela ?

En principe, c'est très simple: il faudrait faire plus de volume. Or, pour les pièces de rechange, nous ne pouvons pas influencer activement ce facteur. En outre, il y a des pièces de rechange dont la demande a tendance à reculer, comme les échappements. À l'inverse, les pièces de climatisation sont de plus en plus demandées.

Pouvez-vous dresser un bilan intermédiaire des effets de la fusion de Derendinger et de Métraux Services ?

Cela a été une excellente décision pour toutes les parties impliquées: les clients profitent de meilleures prestations, les collaborateurs, de l'orientation claire de l'entreprise, et les fournisseurs, d'un processus de distribution simplifié. Financièrement parlant, la fusion était également souhaitable pour les deux entreprises. Un exemple: si deux sociétés peuvent profiter d'un seul et même stock de pièces, c'est comme s'il y avait plus de pêcheurs sur un seul et même lac. La probabilité d'attraper un poisson est plus importante. En résumé, Olivier Métraux est satisfait, et moi aussi.

Dernière question: quel est votre moteur ?

J'aime travailler avec les gens et ouvrir une voie avec eux. Et si possible faire qu'ils aient davantage de plaisir après qu'avant notre collaboration. J'ai la chance que beaucoup de personnes aient agi de la même manière avec moi. <

À propos de Sandro Piffaretti

Sandro Piffaretti est né en 1969 à Bellinzona (TI). Après des études en économie d'entreprise à Fribourg, il travaille d'abord comme réviseur et conseiller chez Arthur Andersen. En 1997, il achète avec sa mère l'entreprise Derendinger SA, fondée par son grand-père. Après avoir réussi un MBA en Angleterre, Sandro Piffaretti devient chef des finances pour le groupe Derendinger en 2000. Aujourd'hui, il est CEO du groupe SAG.

À propos du SAG

Avec un chiffre d'affaires annuel de plus de CHF 500 mio., le Swiss Automotive Group (SAG) est le plus gros fournisseur d'Europe du secteur indépendant des pièces de rechange. Il fournit les clients en Suisse via ses filiales autonomes Derendinger SA, Technomag SA, Matik AG, E. Klaus AG et Wälchli & Bollier SA, mais également en Autriche via Derendinger Handels GmbH, en Autriche et Slovaquie via Matik Handels GmbH et Hella Ersatzteilhandel GmbH et en Belgique via Remco Belgium NV, le tout grâce à plus de 500 véhicules de livraison et plus de 100 filiales. Cette offre complète fournit des pièces de rechange d'origine pour les motos, voitures de tourisme et véhicules utilitaires, toutes marques et tous modèles, et fournit tous les services pour les garages. L'assortiment du SAG comprend 250 000 articles et le groupe emploie plus de 2000 personnes.

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.

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**

À Berthoud, ESA construit un immense centre de logistique

ESA investit dans la logistique



ESA est installée à la Maritzstrasse à Berthoud depuis 1937. Un nouveau centre de logistique est en construction au siège principal. Reto Röthlisberger, membre de la direction et responsable de la logistique, explique lors d'un entretien en quoi les clients bénéficieront de cette modernisation. Sascha Rhyner, rédaction

■ Monsieur Röthlisberger, qu'est-ce qui se construit actuellement à la Maritzstrasse à Berthoud ?

Reto Röthlisberger : Une logistique efficace, puissante et adaptée au marché est la condition sine qua non de la pérennité du succès d'ESA. Les copropriétaires d'ESA et ses clients sont approvisionnés deux à trois fois par jour. C'est pourquoi ESA investit des moyens financiers considérables dans l'infrastructure et la logistique. Lors d'une première phase de construction, nous avons construit un nouveau bâtiment d'une superficie de 5000 m² et d'un volume de stockage de 50 000 m³ au siège principal à Berthoud.

Vous démolissez l'atelier existant, vieux de cinquante ans, avec son toit en sheds, pour faire place à un bâtiment à deux étages.

Qu'allez-vous y entreposer ?

Lors d'une deuxième phase de construction, l'atelier au toit en sheds existant est effectivement démolit et remplacé par un nouveau bâtiment intermédiaire. En avril 2014, le comité d'ESA a donné son aval au projet de réhabilitation de l'atelier au toit en sheds. Le nouveau bâtiment intermédiaire remplaçant l'ancien atelier a été réalisé en l'espace de 24

mois. La mise en service du nouvel entrepôt aura lieu en avril 2016. Les processus de traitement et les capacités de stockage ont été analysés en détail et optimisés pendant la ré-



« L'activité quotidienne ne devait à aucun moment être interrompue pendant les travaux. »

Reto Röthlisberger, membre de la direction d'ESA

habilitation. Avec le nouveau bâtiment intermédiaire, ESA a pu dégager un volume de stockage supplémentaire de 20 %, soit de 5500 m³. Elle y dispose désormais d'un volume total de 32 500 m³. Nous pouvons stocker environ 15 000 pneus au 1^{er} étage et environ 30 000 pièces d'entretien et d'usure au rez-de-chaussée. Un entrepôt de plus de 2000 palettes a en outre été aménagé. Sept automates de stockage ultramodernes de type Kardex Shuttle XP250 ont été retenus pour gérer la vaste gamme de petites pièces. Ces automates ont permis, d'une part, d'améliorer significativement la qualité des collectes. D'autre part, la procédure de collecte est désormais telle que la marchandise vient à nous, ce n'est plus à nous d'aller la chercher aux quatre coins de l'entrepôt. Chaque collaborateur économise ainsi en moyenne dix kilomètres de déplacements à pied par jour. Ces automates de stockage renferment également, entre autres, les pièces de rechange du service technique à la clientèle. La garantie « pièces de rechange » est ainsi assurée pour tous les appareillages livrés et montés par ESA.

Un des grands défis de la réalisation de ce bâtiment intermédiaire a sans aucun doute été de n'interrompre à aucun moment l'activi-

té quotidienne. Les livraisons journalières à tous nos clients devaient être assurées à chaque instant. Cela n'a été possible qu'au prix d'un gros effort supplémentaire tant au niveau logistique que dans les travaux de construction. Une véritable « opération à cœur ouvert ».

Dans le nouveau bâtiment, les réceptions sont physiquement séparées des livraisons. Dans quelle mesure cela permet-il d'optimiser les opérations ? Quel est l'avantage du nouveau bâtiment pour les garagistes ?

D'autres gains d'efficacité dans la réception et la livraison des marchandises seront possibles après la fin de la deuxième phase de construction. L'ensemble du processus allant de la réception des marchandises à la collecte et à la livraison finale en passant par le stockage peut être exécuté plus rapidement et avec un taux d'erreur considérablement plus faible grâce à une séparation claire. Les clients d'ESA bénéficient ainsi de délais de commande et de livraison améliorés. Avec le projet EPICK, le passage à une gestion électronique des entrées et des sorties de tous les assortiments a été réalisé en même temps que les travaux de construc-

tion. Tous les processus d'entrée des marchandises, de préparation des commandes et de sortie des marchandises sont désormais exécutés sans papier, à l'aide de lecteurs portatifs. Les clients en ressentent également directement les retombées positives.

Le nouvel entrepôt a-t-il un impact sur les entrepôts externes ?

L'accroissement de la capacité au siège

principal ici à Berthoud permettra de supprimer ou de réduire des entrepôts externes existants. Il en résulte des économies financières et des gains supplémentaires d'efficacité dans tout le processus de transit des marchandises.

Quand le bâtiment sera-t-il achevé et prêt à l'exploitation ?

Pour une fois, la météo a été favorable à ESA. Les travaux de construction ont très



L'ancien atelier au toit caractéristique en sheds est démoli.

Rendez-nous visite
au Salon de l'Auto de Genève
du 3 au 13 mars 2016!
Halle 4 / stand 4231

Roxane Baumann
Miss Yokohama 15/16

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

ADVAN Sport V105



YOKOHAMA
www.yokohama.ch



Le nouvel entrepôt à deux étages répond aux dernières normes techniques et écologiques : la production de chaleur s'appuie sur les eaux souterraines et le toit est prêt pour le montage d'une installation photovoltaïque.

bien avancé. La toiture du nouveau bâtiment intermédiaire a été posée fin 2015, ce qui a permis d'entamer les travaux d'aménagement intérieur. Comme je l'ai déjà évoqué, le bâtiment sera mis en service par étapes à partir d'avril 2016. Nos copropriétaires et nos clients pourront d'ores et déjà bénéficier des gains d'efficacité cités plus haut pour l'activité hivernale 2016.

Vous avez opté pour une technologie écologique pour la production de chaleur. Berthoud est une ville favorable aux cyclistes. Quelles concessions a dû faire ESA en matière d'espaces verts ?

L'aspect écologique lors de la réalisation des différentes phases de la construction était très important pour nous. Ces exigences ont été intégrées dès le début, au moment de la planification. L'ancien chauffage au mazout a été remplacé. Tous les locaux à Berthoud sont désormais chauffés grâce à un système de chauffage entièrement neuf. Nous ex-

ploitions les eaux souterraines à cet effet et nous pouvons mettre en œuvre un chauffage d'appoint au gaz si nécessaire. Les toitures du nouveau bâtiment et du bâtiment intermédiaire ont été conçues de telle sorte qu'une installation photovoltaïque peut y être installée en cas de besoin. La ville de Berthoud n'a dicté aucune condition contraignante concernant les espaces verts. Il nous a toutefois importé de restaurer au minimum les anciens espaces verts qui bordaient la Maritzstrasse.

« Les clients d'ESA bénéficient de délais de commande et de livraison améliorés. »

Allez-vous fêter l'inauguration des bâtiments en grande pompe ?

L'achèvement de ces phases de construction à Berthoud est un élé-



Dans le nouveau centre logistique, une technologie moderne épargne aux collaborateurs d'ESA dix kilomètres de marche en moyenne par jour.

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

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





Les processus d'entrée des marchandises, de préparation des commandes et de sortie des marchandises sont exécutés sans papier, à l'aide de lecteurs portatifs.

ment important du positionnement tourné vers l'avenir d'ESA. Nous sommes convaincus que nous serons bientôt en mesure de servir nos copropriétaires et nos clients de manière

encore plus efficace. Nous leur dévoilerons les locaux réhabilités et nos nouvelles technologies de stockage lors d'une fête inaugurale en fin d'été ou à l'automne 2016.

L'ensemble des travaux coûte environ 23 millions de francs. Est-ce votre façon de témoigner votre attachement à Berthoud ?

Oui, par cet investissement, ESA s'engage clairement en faveur de son siège principal et du site de Berthoud. Nous nous sentons très bien à Berthoud. Le soutien formidable que nous avons reçu des autorités municipales pendant les travaux nous a confortés dans notre décision. À Berthoud, ESA emploie environ 250 personnes. Nous sommes l'un des plus gros employeurs de la région. <

L'histoire d'ESA

Au début des années 1930, des sociétés spécialisées dans le commerce des pneus, riches en capitaux, apparaissent. Elles menacent d'évincer les garagistes suisses de l'important marché du pneumatique. Pour lutter contre ce phénomène, l'UPSA fonde alors sa propre organisation d'entraide pour gérer l'importation des pneus. Grâce à des achats groupés, les copropriétaires réussissent à faire baisser les prix. La gamme a constamment évolué et s'est adaptée aux besoins du marché.

INFO



La nouvelle station de lavage de WashTec dans sa version Race ultrarapide.

Contactez-nous, nous vous conseillons 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+
TECAR
pour être plus forts

LESTER[®]
TUNING- UND FAHRZEUGTEILE

Der Leichtmetallräder-Spezialist
+ Importeur internationaler Marken



autex
autotechnik ag

Der Sportfahrwerk-Spezialist,
Sportauspuff + Sportteile Importeur



Gratis Katalog 2016 – 388 Seiten
www.tuner.ch

© AWT VERBÄGERENTUR

www.tuner.ch
23 Stützpunkte in der ganzen Schweiz

Werden auch Sie Stützpunktpartner oder Händler!

LESTER[®]
TUNING- UND FAHRZEUGTEILE

8427 Rorbas ZH
Heerenstegstrasse 1
☎ 043 266 50 80
www.lester.ch

autex
autotechnik ag

5504 Othmarsingen AG
Lenzburgerstrasse 32
☎ 062 887 27 60
www.autex.ch

AG allesauto.ch 5400 Baden ☎ 056 210 03 04 · autex autotechnik ag 5504 Othmarsingen ☎ 062 887 27 60 · Garage M + V Weibel GmbH 5417 Untersiggental ☎ 056 282 28 71 · Pneu-Center Zilliox 5301 Siggental-Station ☎ 056 297 30 90
BE AUTEX AG 3613 Steffisburg ☎ 033 439 34 34 · Hännli Auto-Ersatzteile + Zubehör GmbH 3322 Urtenen-Schönbühl ☎ 031 859 79 76 · Motorsport Schneider Center 3292 Buswil ☎ 032 392 42 36 · BS Walter Ammann AG 4053 Basel ☎ 061 338 82 00
JU Jec Import SA 2854 Bassecour ☎ 032 426 50 55 · LU pk car events GmbH 6274 Eschenbach ☎ 041 281 06 81 · SH TCPM Autotechnik P. Manduci 8207 Schaffhausen ☎ 052 672 85 85 · SO Pneu Express GmbH 4500 Solothurn ☎ 032 621 99 91
Raceland GmbH 4614 Hägendorf ☎ 062 216 54 01 · Swiss Pneu Haus GmbH 4658 Däniken ☎ 062 291 26 25 · SZ Forcar GmbH 8808 Pfäffikon ☎ 055 415 51 00 · TG Pneushop Kreuzlingen GmbH 8280 Kreuzlingen ☎ 071 670 00 70
TI Mario Ravasi SA 6852 Genestrerio ☎ 091 647 25 03 · ZH Alufelgenbörse + Pneuhaus GmbH 8600 Dübendorf ☎ 079 254 54 54 · Bricoville Autozubehör AG 8155 Nassenwil ☎ 044 850 53 30 · Garage-Pneuhaus Carlone AG 8340 Hirwil ☎ 044 666 00 66
GP Garage AG 8172 Niederglatt ☎ 044 850 44 55 · Lester AG 8427 Rorbas / Zürich ☎ 043 266 50 80 · Mitz Autoshop 8636 Wald ☎ 055 246 42 42

Im Web finden sie die Adressen unserer Stützpunkte und weiterer Händler in der Schweiz

Wollen auch Sie Ihre Produkte
in unserem Vertriebsnetz anbieten?

Werden Sie tuner.ch Vertriebspartner



Entretien avec Morten Hannesbo, directeur général d'AMAG

« Le Salon de l'auto de Genève est la manifestation automobile n°1! »

Morten Hannesbo (53 ans) est directeur général de l'entreprise AMAG. Au week-end de la presse du plus grand importateur automobile suisse, nous avons abordé avec lui les sujets du Salon de l'Auto, de la thématique du diesel et de l'évolution des marges. Mario Borri, rédaction

Mario Borri, rédaction

■ 2015 a été une année difficile pour le secteur automobile en général, et pour AMAG en particulier. L'importateur de Audi, Seat, Skoda et VW a en effet dû affronter la suppression du taux plancher entre l'euro et le franc, mais aussi des problèmes de moteur. Comme Morten Hannesbo le dit lui-même, AMAG s'en est toutefois tirée à bon compte. Les quatre marques qu'elle représente ont toutes progressé par rapport à 2014.

Monsieur Hannesbo, qu'est-ce que le Salon de l'auto de Genève représente pour AMAG ?

Morten Hannesbo : Le Salon de l'auto de Genève est la manifestation automobile n°1 pour tout le secteur, car elle a lieu chaque année. Pour AMAG, le Salon est l'endroit idéal pour doper les ventes. Nous pouvons y présenter nos marques et modèles sous leurs plus beaux atours devant près de 700 000 visiteurs.

Où en est actuellement la thématique du diesel ?

Les rappels de véhicules ont commencé. À la fin janvier et au début février, nous avons informé par écrit les propriétaires de voitures concernés et les avons priés de prendre rendez-vous chez leur garagiste. Les 2.0 TDI sont rappelées en mars, suivies par les 1.2 TDI en juin et les 1.6 TDI en septembre.

Cela représente entre une demi-heure et trois quarts d'heure de travail pour les garagistes : qui va payer cela ?

C'est le constructeur qui paie le rappel. Le garagiste sera bien entendu dédommagé pour les travaux sur lesquels il ne gagne rien. Et il peut même profiter de cette opération : pendant que les clients attendent, il peut leur faire découvrir les nouveaux modèles. Certains seront sans doute intéressés par l'achat d'un nouveau véhicule. Il faut donc voir ce rappel comme une opportunité pour les garagistes.



Morten Hannesbo, directeur général d'AMAG, entre une Golf GTI Clubsport (2016, 265 ch) et l'ancêtre des GTI (1976, 110 ch)

Nombreux sont les concessionnaires qui ont accordé de gros rabais supplémentaires, qu'en pensez-vous ?

C'est dangereux, car les rabais accroissent la pression sur des marges déjà fortement diminuées. Aujourd'hui, un concessionnaire peut être heureux s'il réalise 1% de gain sur une vente. Les prestations qu'il doit fournir sont extrêmes actuellement, même si ses chances de bénéfices sur les ventes de voitures neuves sont très limitées. Mais voilà, la situation est telle en ce moment que les clients exigent des rabais.

À propos des marges : les optimistes affirment qu'il est possible de compenser les pertes par le plus grand nombre de véhicules vendus. Est-ce bien ainsi ?

Chez nous, ce n'est que partiellement vrai. Mais nous avons vendu plus de 5% de véhicules en plus, cela nous aide. Nous avons surtout réussi à vendre des modèles plus chers et mieux équipés. Et nous avons conclu davantage de paquets d'assurances AMAG. Par ailleurs, le leasing marche toujours très bien.

La situation est-elle critique pour les petits garages vendant peu de voitures notamment ?

Cela ne dépend pas de la taille. Il y a des petits garages qui font d'excellentes affaires, et

de grandes entreprises qui vont mal. Si l'on a bien travaillé pendant des années, que les clients sont satisfaits et que l'on a vendu de gros volumes, on peut faire de l'argent dans le domaine de l'après-vente aussi. Mais si les clients partent, il y a des pertes à la clé. Le commerce dans le secteur automobile est ultra difficile, je ne l'apprendrai à aucun garagiste de l'UPSA.

Que propose AMAG à un garagiste qui se retrouve dans une situation périlleuse ?

Nous faisons tout ce qui est en notre pouvoir pour l'aider. Mais nous ne pouvons pas assumer ses pertes. Il y a plusieurs scénarios possibles : si le problème est à court terme et concerne par exemple les liquidités, nous sommes en mesure de l'aider. En 2015, nous n'avons perdu aucun concessionnaire.

Comment le réseau de concessionnaires AMAG va-t-il évoluer ?

La tendance est au resserrement léger. Mais cette évolution se fait très lentement. Si nous voyons, par exemple, qu'un concessionnaire qui représente quatre marques ne vend que trois ou quatre voitures par an de l'une des marques, nous lui suggérons de l'abandonner et de se concentrer sur les trois autres. <

Abt AG

www.abt-ag.ch
Halle 7, stand 7441

> Mesure complète sans contact en 100 secondes !

pd. L'entreprise Abt AG se réjouit de présenter, au Salon de l'Auto 2016, une nouveauté mondiale absolue. Remo Compact est la dernière invention de la maison Corghi, et c'est une véritable révolution dans le secteur de la me-

sure des essieux. Elle permet aux clients de déterminer les données des essieux de manière entièrement automatique et sans aucun contact avec la jante, pour des roues de 10 à 30 pouces. Une fois le véhicule souhaité sélectionné, la machine travaille en toute autonomie. En outre, la nouvelle Remo prend en charge tout type de véhicule sans paramétrage particulier et sans que l'utilisateur ait besoin de connaissances préalables. Comment ça marche ? Dans un premier temps, l'utilisateur choisit le véhicule dans la base de données Corghi. Puis la machine fait tout elle-même. Grâce à une technique de laser ultramoderne, elle cible tout d'abord la plate-forme élévatrice, puis la roue. Elle mesure celle-ci avec les

données rassemblées, puis affiche une synthèse sur l'écran. La hauteur à laquelle se trouve la plate-forme élévatrice n'a aucune importance. Tout le processus ne dure que 100 secondes. L'utilisation de supports de roues et de têtes de mesure appartient désormais au passé ! Nous nous ferons un plaisir de vous montrer la performance de la nouvelle Remo Compact par une présentation en direct sur notre stand du Salon de l'Auto (halle 7, stand n° 7441). <



« Depuis plus de 50 ans, nous sommes l'importateur en Suisse des produits innovants de la marque de renom Corghi. Cette année, notre stand mettra clairement en avant la mesure des véhicules ; le robot de mesure autonome et sans contact Remo Compact nous offrira l'occasion de présenter sur le Salon une nouveauté réellement innovante. »

Carlo Ledermann, directeur

**Apollo Vredestein**

www.vredestein.ch
Halle 1, stand 1230

> Ultrac Satin de Vredestein : sécurité, efficacité, contrôle

pd. Le nouveau pneu Ultrac Satin de Vredestein sera présenté lors de la 86^e édition du Salon de l'Auto de Genève, en mars 2016. Ce pneu possède cinq nouveaux composants procurant au conducteur un sentiment de conduite de première classe grâce à une distance de freinage réduite et à une meilleure ma-

nœuvrabilité sur chaussée sèche et mouillée.

Doté d'une excellente notation en général, le pneu a en outre reçu l'étiquette « A » sur sol mouillé. Son design fin et son profil asymétrique lui confèrent une apparence sportive qui séduit au premier coup d'œil. Lors d'une première phase, 33 dimen-

sions entre 16 et 18 pouces seront proposées, dont presque toutes dotées d'une construction renforcée « XL » et présentant des indices de vitesse de plus de 270 km/h. La gamme sera ensuite élargie pour couvrir une plus grande partie des véhicules actuels. <



« Avec nos produits, nous sommes sûrs de répondre aux besoins des automobilistes. »

Markus Brunner,
Country Manager Apollo Vredestein Suisse



Aquarama Swiss AG

www.aquaramaswiss.ch
Halle 7, stand 7440

> Installation de lavage pour les voitures: de Ferrum à Aquarama Swiss AG

pd. La nouvelle entreprise Aquarama Swiss AG se présente au Salon de l'Auto avec un stand ultramoderne. Pendant des années, l'entreprise Ferrum a commercialisé avec succès les produits du fabricant d'installations

de lavage italien Aquarama srl. Celui-ci a récemment décidé de créer une société indépendante, avec un nouveau nom, et de la présenter de manière moderne et ciblée à la manifestation automobile n° 1 de Suisse. Sous les

feux de la rampe du stand n° 7440, dans la halle 7, Aquarama présentera donc ses deux best-sellers : le modèle d'entrée de gamme stargate S4, et le modèle supérieur stargate S111, une installation de lavage à portique

2 1/2 de la dernière génération. L'équipe d'Aquarama Swiss AG est très motivée et se réjouit de montrer aux clients intéressés les avantages des installations de lavage d'Aquarama dans tous leurs détails. <



« Le changement implique que l'on abandonne l'existant pour atteindre un autre état, plus favorable. »

Frank Müller, directeur

Derendinger: Compétences dans les freins. Pour les meilleurs garages.

www.derendinger.ch



Derendinger

Auto-i-dat AG

www.auto-i-dat.ch
Halle 7, stand 7222

> Scanner de permis de circulation et autres innovations

pd. Photocopier un permis de circulation appartient désormais au passé. Avec le nouveau scanner de permis de circulation d'Auto-i-dat SA, la procédure est très simple, rapide et sans erreur. Le scanner se présente comme une simple souris d'ordinateur qui permet de scanner le permis en quelques mouvements, sans quitter son poste de travail. Le logiciel de scan, spécialement développé pour les clients d'Auto-i-dat, lit les données importantes directement depuis le fichier électronique du scan, par exemple le numéro de

châssis/VIN, le numéro matricule, la réception par type, la plaque de contrôle, le nom, le prénom, le domicile, la marque, le type, la couleur et la première mise en service. Grâce à ce scanner de permis de circulation innovant, le vendeur peut, sans double saisie, effectuer une reconnaissance du véhicule via son numéro VIN / de châssis, évaluer une occasion, chercher ou enregistrer un client, établir une offre de vente ou saisir une entrée dans le stock.

Nouveau e-service 4.0

«e-Service4» est une plate-

forme électronique de communication développée conjointement par auto-i-dat et AXA. Son objectif: rendre la communication entre l'assurance et l'entreprise de réparation plus efficace et plus rapide. Le nouveau service électronique permet de réduire la durée de clarification de la situation, d'éviter les appels téléphoniques ennuyeux et de ne plus attendre longtemps le feu vert pour la réparation.

Autres produits phares du stand d'Auto-i au Salon de l'auto:

- Poste de travail du vendeur Renault: un processus entièrement intégré, de la configuration à la commande auprès de Renault.
- Carcloud.ch: la plate-forme de toutes les données sur les véhicules
- SilverDAT CalculatePRO: un outil en ligne et hors ligne de calcul des coûts de maintenance et

de réparation des dégâts mécaniques et de carrosserie.

- Nouvelles intégrations de leasing: Cashgate est dorénavant entièrement intégré à Auto-i Commerce d'automobiles. <



« Nous écoutons ce que nos clients nous disent et créons ensuite des produits innovants que nous présentons au public à Genève. »

Wolfgang Schinagl, directeur

**Autoricardo**

www.autoricardo.ch
Halle 7, stand 7222

> autoricardo.ch et car4you.ch vous accueillent dans la halle 7

pd. Depuis octobre 2014, autoricardo.ch et car4you.ch sont regroupés sous un seul et même toit, celui de Tamedia. Les deux sites continueront

leurs activités en parallèle tout en mettant en commun leurs forces à l'avenir. La nouvelle équipe réunie invite ses clients, partenaires et les personnes

intéressées, à venir prendre une boisson et un en-cas chaud au stand d'Auto-i, dans la halle 7.

Une visite vaut le détour

Venez découvrir les nouveaux packages communs très convaincants d'autoricardo.ch et car4you.ch ainsi que le Park-Manager perfectionné. Grâce à la fusion des deux plates-formes, tous les vendeurs profitent d'un réseau de véhicules très étendu, d'un catalogue de produits riche et varié ainsi que d'une offre nettement plus importante, s'élevant à 110 000 véhicules et à plus de 200 000 accessoires et pièces de rechange.

L'équipe d'autoricardo.ch et car4you.ch se réjouit de votre visite. <



« L'équipe d'autoricardo.ch et car4you.ch se réjouit d'exposer pour la première fois en commun au Salon de l'auto. Genève est une plate-forme importante pour nous: elle nous permet d'entrer en contact avec de nouveaux clients. »

Marcel Stocker, directeur général



Bridgestone

www.bridgestone.ch
Halle 6, stand 6253

> Plus de sécurité avec DriveGuard

pd. En mars 2016, Bridgestone commercialise DriveGuard, un nouveau pneu de tourisme à roulage à plat, conçu pour presque toutes les voitures de tourisme, indépendamment de la marque ou du modèle.

La nouvelle technologie, qui se base sur des parois latérales renforcées et des rainures de

refroidissement inédites, permet au conducteur, en cas de crevaison et même si la paroi latérale est abîmée ou que le pneu perd brusquement de la pression, de garder le contrôle de son véhicule et de parcourir encore 80 km à 80 km/h. Ainsi, tout accident dû à une crevaison est évité, ainsi que les longs

moments d'attente pénibles et dangereux au bord de la route. Se démarquant d'autres systèmes de mobilité, le DriveGuard est recyclable et offre également dans des conditions d'utilisation normales la plus haute sécurité (étiquette européenne « A » sur sol mouillé) et le confort d'un pneu standard. <



« Avec DriveGuard, Bridgestone présente une innovation susceptible d'offrir à presque tous les conducteurs le confort et la sécurité d'un pneu à roulage à plat. Nous sommes persuadés qu'elle suscitera l'enthousiasme du public de Genève. »

Geert Schoors, responsable marketing et communication



GENEVA
INTERNATIONAL
MOTOR
SHOW
3-13 MARCH 2016

The Real Car Wash Factory!

Pour la réussite de votre activité lavage Christ

du 3 au 13 mars 2016
hall 7, stand no. 7431



Technique de lavage en tête des innovations

Nous offrons un haut niveau de qualité et un service individuel pour un lavage professionnel!



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



Christ
WASH SYSTEMS

Bucher Motorex

www.motorex.com
Halle 7, stand 7513

> Avec Motorex, rien ne vous arrête



pd. Dans un contexte économique tourmenté, les chefs d'entreprise sont souvent confrontés à des situations difficiles comme des taux d'occupation en baisse, des clients de plus en plus exigeants, des défis financiers ou des complications techniques. Néanmoins, ceux qui les affrontent courageusement, qui ne perdent pas de vue l'objectif de

l'entreprise, qui mobilisent des forces et les utilisent à bon escient, tiendront le cap contre vents et marées. Chez Motorex, tous sont convaincus que c'est précisément de ce genre de garagistes que la branche automobile suisse a besoin. Les experts en lubrifiants mettent tout en œuvre pour aider les garagistes en leur fournissant des produits

de qualité, des compétences techniques et un service orienté vers le client. Ainsi, l'entreprise de Langenthal présentera au Salon de l'Auto de Genève trois nouvelles huiles moteur pour les derniers modèles des marques VW, Ford, Jaguar et Land Rover.

Venez retrouver Motorex au Salon de l'auto de Genève, halle 7, stand 7513. Laissez-vous emmener dans l'univers époustoufflant du sport automobile pour toujours réaliser vos rêves et vos objectifs. Motorex vous attend ! <



« La proximité avec le client est notre atout, et nous le jouons au Salon de l'Auto. »

Marcel Sutter,
Product Manager Automotive



Otto Christ AG

www.christ-ag.ch
Halle 7, stand 7431

> L'évolution en matière de tunnels de lavage chez Christ

pd. Christ est « The Real Carwash Factory » ! Et elle le prouve à l'occasion de la 86^e édition du Salon international de l'automobile, en tant que leader de l'innovation dans le secteur. Les installations de lavage n'ont jamais été aussi attrayantes, fiables et performantes qu'aujourd'hui !

Le succès d'un tunnel de lavage dépend de plus en plus de l'attrait des machines installées

et des systèmes de commande. L'offre de lavage doit se présenter de façon moderne, voire différente, aux yeux du client final, qui remarque d'abord ce qui attire son attention.

Nous exposons pour la première fois notre nouvelle technique de lavage Evolution.

Les nouveaux portiques pour tunnels de lavage de la série Evolution viennent parfaitement com-

pléter le système modulaire flexible de Christ. La série Evolution propose une technique adaptée à toutes les installations de lavage. Elle met l'accent sur la qualité, sur la facilité pour l'exploitant et sur des processus de lavage améliorés. La technique utilisée pour la série Evolution reprend et optimise certains détails des fameuses séries Transversale et Contour, auxquels viennent

s'ajouter des nouveautés révolutionnaires.

Venez retrouver Christ, « The Real Carwash Factory ». <



« Les techniques de lavage automobile par un leader de l'innovation : venez nous rendre visite et découvrez les nouveautés de la Real Car Wash Factory. »

Markus Tschuran,
responsable des filiales et services



Derendinger AG

www.derendinger.ch
Halle 7, stand 7110

> Des partenaires solides pour les freins, en Suisse et en Autriche

pd. Federal-Mogul Motorparts présente, avec son partenaire Derendinger SA, les avantages de sa gamme de freins Ferodo. Grâce aux deux grossistes en pièces détachées, les garages indépendants et concessionnaires suisses et autrichiens bénéficient d'un accès rapide et facile aux solutions de freinage innovantes de la marque, en qualité d'origine.

Après son extension l'année dernière, la gamme Ferodo fournit aux garagistes un vaste choix de pièces et composants pour de nombreux constructeurs automobiles et modèles de masse. On y retrouve par exemple la technologie Eco Friction avec ses plaquettes de freins sans cuivre qui présentent une performance de freinage, une durée de vie et une éco-compatibilité accrues, mais aussi des composants hydrauliques qui font de la marque Ferodo un fournisseur complet dans le domaine des freins.

Le vaste réseau de filiales Derendinger ainsi que les services d'accompagnement facilitent le travail des garages tant lors de l'achat que du montage des composants de freins. « Nous sommes ravis de renforcer notre présence dans ces régions im-

portantes grâce à ce partenariat », explique Andreas Grosse-Coosmann, directeur Marketing Europe du Nord, Federal-Mogul

Motorparts EMEA.

Venez retrouver Derendinger au Salon de l'auto de Genève, halle 7, stand 7110. <



« Venez découvrir le stand de Derendinger sur le Salon de l'auto et laissez-vous inspirer par son nouveau design tourné vers l'avenir. Derendinger offre toute une série de temps forts et se tient à votre disposition pour des débats techniques passionnants. »

Derendinger, Egon Watzlaw, Directeur Région Est (à gauche) et Daniel Birchler, responsable marques

www.pirelli.ch

Envie de chaussures italiennes cet été?



Profitez de 24 mois d'assurance gratuite.*

*Pour l'achat de min. 2 pneus Pirelli tourisme ou SUV été dès 17 pouces ou hiver dès 16 pouces auprès d'un revendeur P ZERO™ CLUB et inscription sous www.pzeroclub.ch. Détails et conditions sous www.pzeroclub.ch.

PIRELLI
POWER IS NOTHING WITHOUT CONTROL

Dunlop

www.dunlop.eu/dunlop_chde
Halle 2, stand 2056

> Les nouveaux pneus d'été UHP Dunlop Sport Maxx RT 2

pd. Avec le nouveau Sport Maxx RT 2, Dunlop étend sa gamme dans le segment des pneus ultra-hautes performances. Le nouveau pneu au



profil asymétrique se distingue par une stabilité et une précision de conduite exceptionnelles, une excellente adhérence et des performances de freinage élevées; le choix parfait pour les automobilistes très exigeants en matière de dynamique de conduite. Le pneu Dunlop Sport Maxx RT 2 existe en 60 versions allant de 17 à 21 pouces.

Il est surtout caractérisé par la rigidité particulièrement élevée du profil en sens transversal, qu'il doit notamment à des pavés d'épaule massifs à l'extérieur. Ceux-ci augmentent la stabilité de conduite ainsi que la zone de contact avec la route et améliorent le transfert de force

dans les virages. Résultat: excellentes maniabilité et stabilité même à vitesse élevée.

Le pneu Dunlop Sport Maxx RT 2 est conçu dans une gomme composée de résines adhésives et de polymères spéciaux, inspirée du sport automobile. Celle-ci s'adapte mieux à la microstructure du revêtement des routes et assure donc à la fois une meilleure traction du pneu sur sol sec et une meilleure adhérence sur route mouillée. <



« Le Sport Maxx RT2 est la nouvelle figure de proue de Dunlop, qui impressionne par ses qualités en cas d'aquaplaning, exceptionnelles pour un pneu large. Vous en saurez plus sur cette innovation produit sur le stand du salon. »

Luca Talarico, Marketing Specialist

ESA

www.esa.ch
Halle 7, stand 7523

> Pleins feux sur la piazza VIP d'ESA !

pd. ESA, leader de la branche automobile suisse en matière d'innovation, accueille une fois encore ses sociétaires, clients et invités sur sa piazza VIP au Salon de l'Auto de Genève.

garagino.ch

La nouvelle réalité numérique représente un défi pour l'ensemble de la branche automobile suisse. C'est pourquoi ESA a lancé garagino.ch, la meilleure plate-forme en ligne pour l'achat de pneus chez le garagiste. Garagino relie le ré-

seau de garages le plus dense de Suisse et garantit aux automobilistes une livraison rapide ainsi que des prix équitables. Le client final peut commander et payer facilement depuis n'importe quel endroit: en route ou à la maison. ESA met l'outil à la disposition de ses sociétaires gratuitement (voir aussi page 69).

matiation, en faisant un investissement raisonnable. <

**Action spéciale entretien des climatisations**

Ce pack sensationnel est proposé à prix net spécial et se compose de deux appareils Bosch d'entretien des climatisations, pour les deux fluides frigorigènes. Il permet aux petites et moyennes entreprises de faire leur entrée dans le domaine lucratif du service en matière de cli-



« ESA présente une fois encore son offre unique de produits et services sur l'exceptionnelle piazza VIP. Chez nous, chaque garagiste est un VIP ! »

Charles Blättler, président de la direction

Gesag Garage-Service AG

www.gesag.ch
Halle 7, stand 7420

> Nouveauté du côté des ponts élévateurs enterrés

Depuis plus de 30 ans, on assiste au montage de ponts élévateurs à deux vérins dans les ateliers, souvent selon la même méthode qui consiste à enterrer deux vérins de levage hydrauliques dans un cadre de montage ou des caissons en acier scellés sur site.

La société Gesag, connue

depuis des années pour la rénovation des systèmes à une colonne (vérin dans vérin), propose désormais aussi la rénovation des ponts à deux vérins. Dans ce cas, on procède au montage ou à l'ajustement d'une nouvelle unité de levage dans des installations, des caissons ou un cadre existant(s).

Les avantages sont évidents : faibles coûts, transformation rapide, gain de temps, peu d'inconvénients techniques, capacité de chargement, hauteur de levage, etc.

La méthode de rénovation Gesag convient en principe pour les ponts élévateurs de toutes marques. <



« Sur notre stand, nous vous donnerons volontiers de plus amples informations sur le remplacement d'une ancienne plateforme élévatrice à un ou deux vérins par une nouvelle, et réaliser ainsi d'importantes économies. »

Daniel Vieille, directeur



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

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

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

mobilcity.ch

Glas Trösch

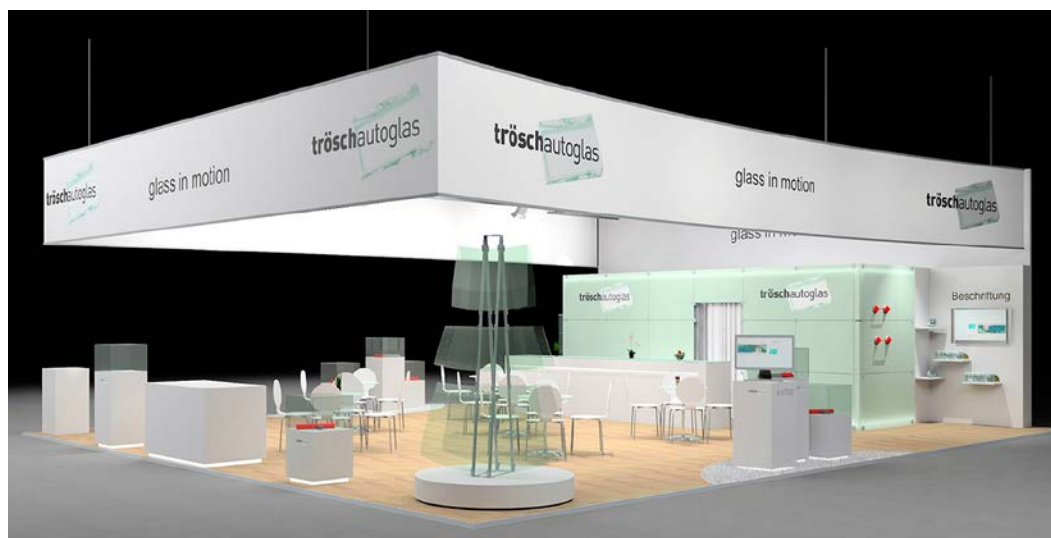
www.troeschautoglas.ch
Halle 7, stand 7101

> Le stand de Trösch Autoglas, une visite à ne pas manquer



« Nous serons ravis de vous accueillir sur notre stand au Salon de l'auto de Genève. Nos spécialistes des pare-brise se réjouissent de vous présenter, sans engagement de votre part, les nouveaux produits ainsi que de nombreuses actions intéressantes. »

Rolf Bäuerle, directeur



pd. Profitez de l'occasion et venez nous rendre visite lors de votre passage au Salon de l'auto (halle 7, stand 7101). Nos spécialistes des pare-brise vous présenteront volontiers, et sans engagement de votre part, les

nouveaux produits ainsi que de nombreuses actions intéressantes.

Pendant le Salon de l'auto, vous bénéficiez de 10 % de remise supplémentaire sur toute commande d'outils et de consom-

mables et profitez de notre vaste gamme de phares, phares anti-brouillard, clignotants et feux arrière.

Nous nous réjouissons de votre visite. <

Goodyear

www.goodyear.ch
Halle 2, stand 2056

> Eagle F1 Asymmetric 3 : un contrôle optimal du véhicule sur sol sec ou mouillé

pd. Goodyear a mis au point l'Eagle F1 Asymmetric 3, un nouveau pneu d'été ultra-hautes

performances destiné aux véhicules puissants des classes moyenne et supérieure. Le pneu se distingue par d'excellentes distances de freinage ainsi qu'une bonne maniabilité et offre un contrôle optimal du véhicule sur route sèche comme sur route humide.

Le modèle Eagle F1 Asymmetric 3 de Goodyear dispose de la technologie Active Braking. Celle-ci permet d'accroître la surface du pneu en contact avec la route pendant le freinage et réduit ainsi la distance de freinage.

En outre, le pneu est doté de très nombreuses rainures aux deuxième et troisième rangées de pavés. Les rainures forment des arêtes mordantes qui découpent

la pellicule d'eau et améliorent ainsi l'adhérence sur sol mouillé.

L'excellent niveau de sécurité et de performance du nouveau pneu est le résultat de plus de 36 000 heures de travail de développement : plus de 5000 essais ont été réalisés, dont 1200 sur route et 3800 sur cinq tronçons de tests dans cinq pays différents, soit sur un total de 330 000 kilomètres.

Le segment des pneus ultra-hautes performances a le vent en poupe en Europe et devrait, selon les prévisions de Goodyear, enregistrer une croissance annuelle moyenne supérieure à 3 % entre 2015 et 2020. <



« Goodyear présente son nouveau fleuron à Genève, le pneu d'été Eagle F1 Asymmetric 3. Les excellentes performances de freinage et de maniabilité de son prédécesseur ont encore pu être améliorées. »

Urs Zimmermann, marketing manager



Hella Gutmann

www.gesag.ch
Halle 7, stand 7503

> Équipement de garages Hella Gutmann

La société Hella Gutmann Solutions, connue pour le diagnostic toutes marques, présente au Salon de cette année sa gamme élargie de produits d'équipement de garages. Celle-ci comprend désormais des appareils de réglage des phares analogiques et numériques de première qualité, des appareils d'entretien des climatisations et les outils TPM-Tool pour tous les travaux sur les systèmes de contrôle de la pression des

pneus (TPMS), BPC-Tool pour l'analyse de la batterie et SLD-Tool pour la détection des fuites. On y trouve naturellement aussi tous les appareils de la famille megamacs ainsi que l'outil complémentaire CSC-Tool pour l'ajustement et le calibrage des caméras et des capteurs radar.

« Étant donné l'évolution rapide du niveau d'équipement des véhicules, les capteurs haute technologie pour les systèmes d'as-

sistance au conducteur sont précisément un domaine dans lequel les garages ont besoin d'avancées. Le diagnostic de ces systèmes et les paramétrages de base importants nécessitent un équipement spécial que nous proposons pour toutes les marques grâce à notre CSC-Tool. Le calibrage des caméras couvre maintenant 17 marques auxquelles d'autres s'ajouteront prochainement. Le nombre de véhicules couverts en matière d'ajustement des capteurs radar augmente également à chaque mise à jour du logiciel. Les garagistes bénéficient ainsi d'un solide équipement de base pour l'avenir», explique Daniela Engelhard, directrice de la société Hella Gutmann Solutions International AG. « Les garagistes qui visitent le Salon sont les bienvenus sur les stands des sociétés Hella Gut-

mann et Technomag, où ils pourront tester personnellement les produits Hella Gutmann ! » <



« Étant donné l'évolution rapide du niveau d'équipement des véhicules, les garages ont besoin d'avancées dans le domaine des capteurs haute technologie pour les systèmes d'assistance au conducteur. »

Daniela Engelhard, Managing Director



50
ANS

KÄRCHER SUISSE
1966-2016

**DES SOLUTIONS MÛREMENT RÉFLÉCHIES
QUI GARANTIRONT VOTRE SUCCÈS.**

Bienvenue:
3-13 mars 2016,
halle 7, stand 7421



La performance, la fiabilité et l'efficacité sont toujours primordiales si l'on veut qu'une station de lavage en libre-service soit rentable. Les composants système de Kärcher, parfaitement adaptés les uns aux autres, permettent de faire des économies de coûts et d'atteindre un rendement optimal. Par ailleurs, les solutions système peuvent être adaptées aux besoins personnels de chaque client - un avantage pour vous mais aussi pour vos clients. www.kaercher.ch

KÄRCHER

makes a difference

Hostettler Autotechnik AG

www.autotechnik.ch / www.pneu-service.ch / www.autofit.ch
Halle 7, stand 7211

> Haute compétence au 86^e Salon de l'automobile de Genève

pd. Cette année encore, Hostettler Autotechnik AG sera représentée lors de l'événement le plus important de la branche automobile suisse. Cette année, l'accent est clairement mis sur la compétence des fournisseurs, qui enrichiront le stand Hostettler de leurs nouveautés et innovations. Les principaux fournisseurs de pneus mais aussi de pièces de rechange et d'usure seront présents en tant que partenaires. Vous pourrez donc découvrir, sur une surface d'environ 750 m², toute la compétence de fournisseurs tels que Motul, Nexen Tire, ATE, Valeo, Denso ou Gates. En outre, les visiteurs professionnels bénéficieront de différentes offres spéciales Salon. Pour tous ceux qui s'intéressent au secteur de l'automobile et à sa technologie, la visite du stand Hostettler s'impose.



Le concept Autofit s'adresse à tous les intéressés. Ils seront informés et conseillés, et invités à participer à des concours dotés de prix intéressants.

En agrandissant son stand, Hostettler Autotechnik AG se trouve cette année à un nouvel emplacement. Vous nous trouverez directement à l'entrée de la halle 7. Rendez-nous visite et dé-

couvrez le monde de l'automobile du côté des fournisseurs. <



« Nous sommes heureux de participer au Salon avec une plus grande surface d'exposition. Cela nous permettra de mettre davantage l'accent sur nos fournisseurs qui présenteront leurs différentes innovations sur le stand. »

Stefan Bersinger, directeur adjoint

Kärcher AG Reinigungsmaschinen

www.kaercher.ch
Halle 7, stand 7421

> Encore plus propre dans tous les recoins

pd. Kärcher exposera à nouveau ses produits au 86^e Salon de l'auto de Genève, dans la halle 7, mais cette fois au stand 7421. Sur une surface totale de 255 m², les visiteurs pourront découvrir des

produits et solutions de nettoyage répondant aux exigences particulières des concessionnaires et des ateliers. Les portiques de lavage CB 3 et CB 5 ainsi que des produits de la technique de lavage self-service, des produits nettoyants et divers groupes d'appareils tels que les aspirateurs eau et poussière, les nettoyeuses de sols et les balaieuses seront exposés.

La station de lavage des roues Rawa 2.0 pour le nettoyage des jantes bénéficiera d'une exposition spécifique, avec démonstration du mode de fonctionnement. Les trois brosses rotatives, dont deux petites et inclinées, convainquent par un détail essentiel : leurs poils sont de longueurs différentes et font penser à une brosse à dents électrique, dont le principe est reproduit ici. Ainsi, les brosses atteignent encore mieux les coins et les creux des jantes, ce qui améliore considérablement le résultat du lavage. La station Rawa 2.0 peut être installée dans les portiques de lavage de la gamme CB (à trois et à cinq brosses) tels que ceux des stations-service, des concessionnaires, des ateliers ou des centres de lavage en self-service. Nous nous réjouissons de votre visite! <



« Kärcher Suisse fête son 50^e anniversaire cette année. Participez à l'événement et venez nous retrouver au Kärcher Open Day le 9 avril, à Dällikon ! »

Katharina Margos, Marketing Manager

KSU / A-Technik AG

www.ksu.ch
Halle 7, stand 7113

> Le système de diagnostic Maha MTD 2000

Le nouveau Maha MTD 2000 visant à mesurer la profondeur de sculpture améliore le processus de réception et augmente la sécurité routière. Dès le passage sur le poste de contrôle, le logiciel transmet des données importantes pour l'en-

tretien client et les représente sur un graphique éloquent. La technologie et les données de mesure fiables contribuent largement à améliorer les processus du garage et à augmenter la

vente de pneus.

Grâce à des caméras haute vitesse et des projecteurs multi-LED, les pneus sont mesurés au moment du passage du véhicule, et les données sont automatiquement transférées vers le logiciel. L'appareil distingue les rainures principales et secondaires et détecte les signes d'usure des pneus. Cela garantit une mesure de la profondeur de sculpture conforme à la législation. Efficace en énergie et ne nécessitant pas d'entretien, le Maha MTD 2000 est l'outil idéal pour les pistes de contrôle avec réception directe, les revendeurs de pneumatiques, les parcs automobiles, les gestionnaires de flotte, les sociétés de leasing, les organismes de contrôle, etc. Ne nécessite aucune mesure de protection contre les rayons laser. <



« Pour nous, le Salon de l'auto et transport.ch sont les salons les plus importants. À Genève, nous souhaitons présenter nos produits, renforcer notre présence et acquérir de nouveaux clients. »

Heinz Borel, directeur

UNIQUE AU MONDE – LE SYSTÈME WIR



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

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



fischerUNDYSEER, BASEL

Panolin AG

www.panolin.com
Halle 7, stand 7103

> Panolin présente «Oil-to-go»

pd. Le concept «Oil-to-go» de Panolin sera présenté au public spécialisé à l'occasion du Salon de l'auto de Genève de cette année. «Oil-to-go» devrait stimuler les ventes du litre d'appoint. Le concept comprend trois éléments étroitement liés : premièrement, l'huile moteur Panolin adéquate, deuxièmement, la bouteille appropriée avec dispositif Easy Filling et, troisièmement, l'astucieux Oil-Bag de Panolin.

Nombreux sont les garagistes qui sous-



estiment le bénéfice potentiel que représente la vente du litre d'appoint. «Le garagiste doit présenter Oil-to-go à ses clients de façon attrayante. Il ne peut pas tout simplement déposer un litre d'huile dans le coffre de la voiture et le facturer; le client est rarement ravi», explique Silvan Lämmle, CEO de Panolin AG. Le garagiste doit exposer les avantages du concept Oil-to-go au client lors de la réception pour l'entretien et souligner les risques liés à l'utilisation d'une huile inappropriée. Le nouveau dossier de Panolin relatif au concept Oil-to-go aide le garagiste dans cette tâche et lui fournit les bons arguments de vente.

Le nouveau Oil-Bag fonctionnel de Panolin fêtera son lancement au Salon de l'auto de Genève de cette année. «Les avantages de l'Oil-Bag Panolin: il dispose d'une grande



fenêtre permettant de voir son niveau de remplissage, d'un emplacement pour la carte de visite du garagiste, de deux poches séparées pour les chiffons et d'une grande bande velcro pour une fixation sûre dans le coffre. L'Oil-Bag de Panolin convient parfaitement pour les bidons d'un litre avec système Easy Filling», explique Silvan Lämmle.

Toute la gamme Panolin de bidons d'un litre est maintenant pourvue du dispositif «Easy Filling». Il s'agit d'un tube de remplissage intégré, que l'on sort du bouchon. Comme l'annonce le nom «Easy Filling», ce tube transparent de onze centimètres permet de verser l'huile facilement et proprement, même pour les moteurs dont le goulot de remplissage d'huile n'est pas bien placé. <



«Au Salon de l'auto, nous montrons aux garagistes en quoi nos produits et services peuvent les aider. Il ne faut pas oublier que l'huile fait partie des principales sources de revenu des garagistes.»

Silvan Lämmle, CEO Panolin AG

Pirelli (Suisse) SA

www.pirelli.ch
Halle 6, stand 6360

> Assistez en direct à la fabrication d'un pneu hautes performances

pd. Sur le Salon international de l'auto de Genève, Pirelli convainc cette année par un concept de stand unique (halle 6/stand 6360). En tant que fabricant de pneus leader dans la pre-

mière monte et avec plus de 1700 homologations à travers le monde, le stand Pirelli fera la part belle aux pneus sur mesure.

Pirelli développe des pneus de première monte à marquage unique, en étroite collaboration avec les constructeurs de véhicules de prestige. Bon nombre de constructeurs automobiles les plus prestigieux au monde soutiennent cette innovation, notamment en raison de la demande croissante de pneumatiques exclusifs et de haute technologie garantissant performance et sécurité. Parmi les constructeurs de renom qui équipent beaucoup de leurs modèles en première monte de pneus sur mesure Pirelli, on trouve les marques Aston Martin, Audi, Bentley, BMW, Lamborghini, Mercedes et Porsche. Un

marquage unique sur leur flanc mentionne que les pneus ont été expressément conçus pour répondre aux exigences spécifiques d'un constructeur automobile donné. Pirelli a développé les pneus sur mesure précisément en fonction des caractéristiques et des besoins du modèle correspondant et a ainsi reçu l'homologation pour la première monte. Certains de ces pneus premium, dont des nouveautés, seront présentés aux visiteurs du Salon de l'auto à Genève.

La particularité du stand Pirelli 2016 est qu'il dispose d'une scène sur laquelle les visiteurs pourront assister à la fabrication d'un pneu hautes performances: un technicien Pirelli hautement qualifié présentera l'art de la fabrication artisanale de pneus! <



«C'est sur un stand reconceptualisé que Pirelli fêtera les 30 ans de succès du programme de pneus UHP «P Zero», en présentant une galerie de pneus spéciale et une démo live par un technicien Pirelli!»

Dieter Jermann, directeur

Stieger Software AG

www.stieger.ch
Halle 7, stand 7021

> Une licence qui suscite l'enthousiasme

pd. Stieger Software lancera son nouveau produit Visual-Cockpit pour xDrive au Salon. L'outil intelligent d'analyse de gestion rassemble automatiquement à tout moment les données brutes relatives à la comptabilité analytique, à la vente de voitures, à l'atelier, au stock et à la saisie horaire dans des fichiers

Excel. Il répond ainsi à un besoin essentiel de toute gestion d'entreprise : garder une vue d'ensemble optimale sur la situation grâce aux principaux indicateurs de gestion mis à jour et disposer d'une base permettant de prendre les bonnes décisions.

Le fabricant de logiciels don-

nera également un aperçu de ces projets de développement : il travaille actuellement à la mise au point de nouvelles interfaces vers Ford. La nouvelle très réjouissante en début d'année de l'arrivée d'un nouveau client, le concessionnaire Küng de Gebenstorf, a été la « pierre d'achoppement ». Cet événement s'explique notamment par le fait que Stieger développe désormais des interfaces Ford et a demandé leur certification.

Tous les clients et personnes intéressées ont été invités au Salon par un mailing en plusieurs étapes effectué par les concessionnaires. À titre de concours, on pourra tenter d'ouvrir un vrai coffre-fort sur le stand. Une chose est sûre, il y aura matière à discussion. <



« En tant que prestigieux événement, Genève a beaucoup d'importance à nos yeux : nous profitons du Salon pour présenter de nouveaux produits en exclusivité, mais aussi pour conseiller en direct les clients et les personnes intéressées dans une ambiance agréable. »

Stephan Rissi, directeur du marketing et de la vente



CALCIUM POWER [®]
HOCO
BATTERIES

**MADE FOR YOUR NEEDS!
BEST PRICE, HIGH QUALITY**



hostettler autotechnik ag
www.autotechnik.ch shop.autotechnik.ch

**Plus forts
ensemble.**



Visitez-nous
au **Salon de
l'automobile**
Halle 7 (stand
auto-i-dat)

Le réseau de vente automobile en Suisse

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

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

 **autoricardo.ch**

CAR4YOU 

Technomag AG

www.technomag.ch
Halle 7, stand 7430

> Un stand incontournable

pd. Avec un stand au concept repensé et au design original, Technomag présentera à l'occasion du Salon de l'auto de Genève de nombreuses nouveautés et des innovations technologiques. Le distributeur de fournitures automobiles présentera ses produits et ses concepts sur 350 m², le tout parfaitement accessible sur une

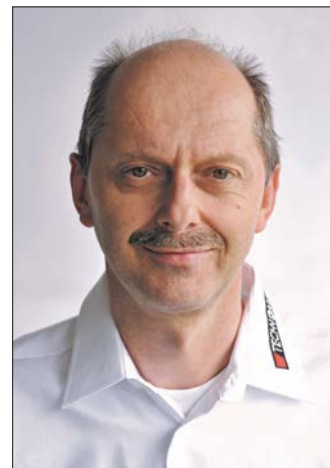
seule surface. Avec de nouveaux outils électroniques qui sauront attirer l'attention, l'exposition ne se limitera pas à une sélection impressionnante d'équipements d'atelier.

« Votre nouveau collègue s'appelle Driverbutler »

Conçu pour la réception mobile des véhicules, Driverbutler est une application pour smart-

phones ou tablettes qui permet de saisir les données des voitures accueillies. En introduisant les produits de Ferodo, Technomag présentera en outre un fournisseur de renom du domaine de freinage reconnu pour son niveau de qualité supérieur.

Les raisons ne manquent pas pour rendre visite à Technomag. Prenez simplement un peu de temps entre le 3 et le 13 mars 2016. <



« Nous nous réjouissons de vous accueillir sur notre stand entièrement repensé et de vous présenter de nombreuses nouveautés. »

Kurt Wyssbrod, responsable de la marque

Thommen Furler AG

www.thommen-furler.ch
Halle 7, stand 7313

> Nouveauté mondiale présentée lors du Salon de l'auto 2016

pd. Thommen-Furler AG présentera en nouveauté mondiale lors du Salon de l'auto 2016 la nouvelle station-service de la marque Horn avec distributeur AdBlue pour voiture. Ce dispositif professionnel de distribution du produit AdBlue pour les voitures est destiné principalement aux stations-service autoroutières ou de taille importante, ainsi qu'aux propriétaires de flotte de véhicules légers. Le produit AdBlue by BASF commercialisé par Thommen-Furler AG est destiné à tous les véhicules à moteur diesel dotés de la technologie SCR, tels que les camions Euro 4 à Euro 6, les fourgons et les voitures, les véhicules de chantier, les chariots élévateurs, les tracteurs, les chauffages à distance, etc.

Si vous possédez déjà une

station-service AdBlue, vous avez la possibilité d'y ajouter le distributeur pour voiture !

Retrouvez également les installations de traitement des eaux du n°1 en Suisse et tout

particulièrement l'installation de traitement biologique BioSaver pour les portiques et tunnels de lavage avec un taux de réutilisation de l'eau épurée de plus de 95% ! Protégez l'environnement et les ressources naturelles tout en épargnant !

Thommen-Furler AG, votre partenaire pour les lubrifiants Mobil, les produits de lavage Koch Chemie et les autres produits pour l'atelier et les véhicules, vous offre le recyclage et l'élimination de vos déchets spéciaux. <



« Nous approvisionnons la branche automobile Suisse en fluide AdBlue, en lubrifiants Mobil, en produits et spécialités chimiques pour véhicules, ateliers et installations de lavage. »

Thierry Zuber, membre de la direction



extra.

Votre programme de fidélité

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

Le système de primes extra: participez dès maintenant!

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



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

Motorex Toptech AG

www.motorex.com
Halle 7, stand 7511

> Un approvisionnement efficace en fluide n'est pas superflu !

Un atelier agencé de façon professionnelle est une condition impérative pour un travail optimal, et ce dans tous les secteurs ! L'utilisation efficace des fluides est un élément important du déroulement des processus. La planification des installations d'alimentation en huile, liquides de coupe et autres liquides permet d'optimiser le travail dans l'atelier. Les tâches en aval telles que la factu-

ration correcte du bon mandat s'en trouvent durablement simplifiées et accélérées. En outre, il convient aujourd'hui d'accorder toute l'attention nécessaire au stockage sûr des fluides d'exploitation. Un système d'approvisionnement moderne s'avère particulièrement rentable : un calcul des coûts met immédiatement en évidence les dépenses supplémentaires qu'entraîne un travail sans

installation ingénieuse d'alimentation en fluide. Une solution adaptée existe pour chaque garage et chaque atelier. Avec cet investissement à long terme, les coûts inhérents sont souvent très largement amortis grâce aux économies réalisées sur les dépenses courantes d'exploitation. Les constructions existantes peuvent également être facilement équipées a posteriori. Des synergies peuvent aussi être mises à profit, comme la mise à jour simultanée de l'alimentation en air comprimé lors du montage d'une alimentation en fluide.

Les spécialistes de Motorex Toptech conçoivent des solutions sur mesure sous forme de systèmes modulaires comprenant notamment la distribution d'huile neuve (avec/sans système de gestion de données), l'élimination de

l'huile usagée, le nettoyant pour vitres, le liquide de refroidissement et l'alimentation en air comprimé. <



« À l'occasion du Salon de l'Auto, nous voulons montrer ce dont nous sommes capables et présenter nos produits. Par ailleurs, nous souhaitons gagner des nouveaux clients et renouer avec nos anciens clients. »

Stephan Loosli, responsable de projets

Yokohama

www.yokohama.ch
Halle 4, stand 4231

> Yokohama Geolandar H/T G056

En complément de ses pneus pour SUV très appréciés, Yokohama a retravaillé pour cet été l'ensemble de sa gamme pour véritables tout-terrain et véhicules pick-up 4 roues motrices à châssis léger. Le Geolandar H/T G056 avec flancs renforcés et sculptures approfondies de cinq pour cent est le pneu idéal pour un usage mixte (route / tout-terrain) ou pour l'attelage de remorques lourdes.

On remarquera en premier lieu le profilé comparable à celui du Geolandar SUV, avec ses quatre rainures longitudinales. Le ratio plein/vide en surface est traversé de lamelles 3D pour des conditions optimales sur chaussée sèche comme humide. Alors que le profilé de la bande de roulement des deux pros des quatre roues motrices se ressemble, leur

structure diffère largement. Le Geolandar H/T est plus robuste, il offre une résistance à la charge plus élevée et des flancs renforcés. Ceci s'explique par le fait qu'il est conçu pour les véhicules 4x4 avec châssis léger (véhicules tout-terrain et pick-ups).

L'ajout de silice et d'huile d'orange renforce la résistance du caoutchouc et lui donne des propriétés hydrofuges. Le po-



lymère souple génère très peu de bruit sur la route. Le pneu est disponible dès à présent en 10 dimensions, de 15 à 18 pouces. 23 dimensions supplémentaires avec profilé Geolandar A/T-S viennent compléter la gamme. Le pneu tout-terrain est disponible en différentes tailles de 16 à 20 pouces. <



« Venez fêter avec nous de l'arrivée de nouveaux pneus sport. Comme vous, je découvrirai ce pneu en exclusivité à Genève. La visite de l'entraîneur de Chelsea Gus Hiddink pendant la deuxième journée de presse, entre 14 et 15 heures, constituera un autre temps fort. »

Reto Wandfluh, directeur

La résiliation immédiate : une démarche qui peut s'avérer coûteuse

Une décision délicate qui demande réflexion

Dans certaines situations, il peut devenir impossible de maintenir un contrat de travail avec un collaborateur, que ce soit en raison d'un délit ou d'un manquement grave commis par ce dernier. La seule issue possible est alors souvent la résiliation immédiate. Mais attention : cette mesure grave fait l'objet de conditions strictes. **Olivia Solari**, UPSA

■ La résiliation immédiate peut être demandée aussi bien par l'employeur que par l'employé, dès lors que la poursuite des rapports de travail est devenue impossible pour la personne concernée.

Un employeur désireux de se défaire d'un employé sans préavis doit impérativement respecter toutes les conditions préalables suivantes.

- **Remise de l'avis de résiliation (sujet à réception) :** motif explicite ou implicite indiquant que les rapports de travail sont résiliés avec effet immédiat. Il est conseillé soit de faire signer à la personne concernée un justificatif attestant de la remise de l'avis de résiliation immédiate, soit d'envoyer ce dernier à l'employé sous pli recommandé.
- **Application immédiate :** il est nécessaire de déterminer au cas par cas ce que l'on entend par immédiateté. Le Tribunal fédéral accorde aux personnes physiques un délai de réflexion de deux à trois jours ouvrables. Les tribunaux concèdent aux personnes morales un délai de réflexion plus long en raison de leurs processus décisionnels plus complexes. Un délai de décision de six jours est prévu dans ce cas. Quiconque ne respecte pas ce délai perd la possibilité d'une résiliation immédiate justifiée.
- **Existence d'un juste motif :** sont notamment considérées comme de justes motifs toutes les circonstances qui, selon les règles de la bonne foi, ne permettent pas d'exiger de celui qui a donné le congé la continuation des rapports de travail (art. 337 CO). Les arrivées tardives au lieu de travail, une seule absence sur le lieu de travail sans raison valable, l'utilisation excessive du téléphone etc. constituent des manquements moins graves

du travailleur qui nécessitent un ou plusieurs avertissement(s) avant d'envisager la résiliation immédiate. De graves manquements comme des délits commis sur le lieu de travail, un refus répété ou général de travailler, une activité concurrente, la divulgation de secrets d'affaires, l'acceptation de pots de vin, des voies de fait, etc. justifient généralement la résiliation immédiate, même sans avertissement.

- **Impossibilité de maintenir les rapports de travail (art. 337 CO) :** il faut déterminer avec objectivité si les manquements du travailleur sont susceptibles de constituer une violation à l'encontre des principes de confiance essentiels au maintien des rapports de travail ou du moins s'ils les remettent profondément en question ; dans ce cas, il est impossible pour l'employeur de maintenir les rapports de travail.

Effets juridiques

Pour déterminer les effets juridiques d'une résiliation immédiate, il y a lieu de distinguer si celle-ci est justifiée ou non. En cas de résiliation immédiate justifiée (art. 337b CO), les rapports de travail prennent fin le jour de la résiliation immédiate. Le travailleur ne peut plus faire valoir de droit au versement de son salaire au-delà du travail déjà fourni. Si l'employeur subit un dommage en raison du comportement du travailleur, ce dernier est même susceptible de devoir des dommages-intérêts dans certaines circonstances.

En cas de résiliation immédiate injustifiée (art. 337c CO), les rapports de travail se terminent le jour même de la résiliation immédiate, puisqu'il n'existe aucune obligation juridique de maintenir l'engagement ou de réengager le travailleur pour les deux

parties concernées. Le travailleur a cependant droit à la compensation du salaire qu'il aurait gagné si les rapports de travail avaient été résiliés en respectant le délai de résiliation. Il faut compenser le salaire net, y compris toutes les composantes du salaire (et en y ajoutant la part des primes de prévoyance versée par l'employeur). Le travailleur doit accepter que soient déduits les coûts qu'il a épargnés en raison de la cessation des rapports de travail et le revenu qu'il a tiré d'un autre travail ou le revenu auquel il a intentionnellement renoncé. Sont également déduites les indemnités journalières versées par l'assurance-chômage. En outre, l'employeur peut être redevable au travailleur d'une indemnité pouvant atteindre six mois de salaire. Le juge fixe librement le montant de cette indemnité, compte tenu de toutes les circonstances concrètes (art. 337c, al. 3, CO).

Compensation

En cas de résiliation immédiate injustifiée d'un travailleur, l'employeur a droit à une indemnisation, dont le montant est fixé par la loi à 25% d'un mois de salaire du travailleur (droit à une indemnisation pour d'autres dommages dans la mesure où ceux-ci sont avérés). <

Service juridique de l'UPSA

Pour toute question, adressez-vous au service juridique de l'UPSA. Les membres reçoivent gratuitement les premiers conseils juridiques :
téléphone 031 307 15 15 ou
rechtsdienst@upsa-agvs.ch.

Pour de plus amples informations et compléments, rendez-vous sur le site www.upsa-agvs.ch, rubrique Prestations > Droit et impôts

Pirelli

Renforcement de la structure commerciale

Pirelli Tyre (Suisse) SA renforce sa structure commerciale et l'oriente en fonction des exigences les plus récentes du marché. Le comportement évolutif des consommateurs en matière de pneumatiques ainsi que la transparence du marché européen des pneumatiques posent de nouveaux défis aux négociants en pneumatiques, aux garagistes, aux importateurs de véhicules et aux grossistes. Pirelli Suisse adapte sa structure commerciale pour les relever de manière plus efficace et plus performante. Mario Borri, rédaction

■ Sous la direction d'Iginio Cangero, l'équipe commerciale est nouvellement renforcée et divisée en deux canaux de distribution : le canal « Négociants en pneumatiques » (Tyre dealers) et le canal « Concessions automobiles » (Car dealers). Les deux secteurs sont soumis à des défis distincts. C'est pourquoi ils seront désormais dirigés par deux « Channel managers ». Le premier, Christian Roth, prend en charge le poste de « Channel manager Car dealers ». Outre son activité actuelle de Key Account Manager et de responsable régional, il dirigera à l'avenir les responsables régionaux du secteur des concessions automobiles.

Le second, Pasqualino Vasile, assume les responsabilités du poste de « Channel Manager Tyre Dealers ». Il dirigera lui aussi l'équipe commerciale du secteur des négociants en pneumatiques en plus de son activité actuelle de responsable régional.

Deux Business Development Managers appuient par ailleurs la structure commer-

ciale. Le premier, Elio Rullo, est chargé du secteur Concessions automobiles / concept de garages tout en ayant également une responsabilité Key Account. Le second, Gianmaria Dolci, prend en charge le secteur Retail Development et la coordination des activités du Groupe Agom ainsi que de l'activité leasing et flottes automobiles.

Cosimo De Luca, lui-même Key Account Manager, prend quant à lui en charge les grands comptes de grossistes ainsi que les importateurs de véhicules.

Dieter Jermann, Director Swiss Market, est convaincu que ce réalignement de l'organisation permettra de relever les nouveaux défis du marché et de coordonner les canaux de distribution avec professionnalisme. Tous les managers cités disposent d'une expérience de longue date chez Pirelli et connaissent très bien l'évolution et les particularités du marché suisse. Ils possèdent tous une formation solide et les connaissances nécessaires pour relever avec succès ces nouveaux défis. <



Iginio Cangero, Sales Manager



Christian Roth, Channel Manager Car Dealer



Cosimo de Luca, Key Account Manager



Elio Rullo, Business Development Car Dealer



Pasqualino Vasile, Channel Manager Tyre Dealer



Gianmaria Dolci, Business Development Retail

TEXA

Les solutions de TPMS

Pas seulement pour lire, copier et programmer les capteurs de TPMS.

- Lire les ID de capteurs
- Indiquer les paramètres des capteurs
- Copier les ID des capteurs
- Écrire les ID des capteurs copier ou taper manuellement
- Autoscan des capteurs universels
- Optionnel pour diagnostic multimarque
- Communication sans fil Bluetooth® avec les systèmes diagnostique TEXA



86. International **Auto-Salon**
3.-13. Mars, Genève

Birchler
Derendinger
Krautli
Technomag

Stand 7102
Stand 7110
Stand 7020
Stand 7430

Petit-déjeuner des garagistes

Passer le contrôle de sécurité

Les garages et les ateliers les plus divers sont réunis sous l'égide de l'UPSA, qui compte même quelques entreprises... de Zurich. Ici, une équipe spécialisée s'occupe de véhicules qui n'ont rien d'ordinaire. Reinhard Kronenberg, rédaction



Les engins de déblaiement Jet-Broom possèdent une lame de 8 mètres de large et une soufflerie qui dégage la neige sur les côtés. La puissance nécessaire est assurée par deux moteurs de 450 ch. (Photo : centre automobile)

■ Bruno Fitze est très probablement le seul membre de l'UPSA à devoir se soumettre plusieurs fois par jour à un contrôle de sécurité : montrer son passeport, placer le contenu de ses poches dans un bac en plastique, puis passer sous le détecteur de métaux. La procédure a sa raison d'être, Bruno Fitze étant le responsable du centre automobile de l'aéroport de Zurich. Son bureau se situe au cœur de la zone aéroportuaire et permet d'accéder directement au tarmac. D'où la rigueur des consignes de sécurité.

Ce centre automobile est une entreprise particulière à plusieurs égards ; sans doute même la plus exotique au sein de l'UPSA. Bruno Fitze rit : « Oui, on peut voir les choses comme ça, surtout si l'on pense à tout ce dont nous sommes responsables ici. » La moitié des 500 véhicules, dont l'acquisition et l'entretien



Bruno Fitze présente le « mur des célébrités » du garage de l'aéroport.

dépendent des 23 collaborateurs du centre automobile, sont des véhicules spéciaux, dédiés par exemple au déneigement ou au dégivrage

des immenses surfaces des pistes. À cela s'ajoutent 29 bus destinés aux passagers, plus le véhicule du garde-chasse de l'aéroport.

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



pour aller au travail

« exotiques ». L'une d'entre elles, peut-être la plus grande, est l'« atelier » de l'aéroport



Des attentes élevées à l'égard des Suisses

L'équipe porte une grande responsabilité sur ses épaules tous les jours : elle doit garantir la disponibilité permanente des véhicules, et donc assurer que ceux-ci marchent parfaitement en tout temps. C'est en hiver que cela représente le plus gros défi, quand d'importants volumes de neige tombent en quelques heures et que tous les objets roulants capables de débarrasser l'asphalte des flocons sont mobilisés en même temps. Les retards dans les plans de vol coûtent rapidement très cher et, non moins grave, causent l'insatisfaction de la clientèle. « Nous ne pouvons pas nous permettre cela ; les attentes à l'égard de la légendaire fiabilité suisse sont très élevées, en particulier de la part des compagnies aériennes étrangères », confie Bruno Fitze en regardant le temps qu'il

fait par la fenêtre. « Cette année toutefois, il ne devrait plus tomber beaucoup de neige. » Sa voix hésite entre le soulagement et le regret : certes, cela permettra d'éviter les grosses interventions, mais les véhicules spéciaux, qui sont coûteux, ne pourront pas être utilisés.

Une autre raison encore fait que le centre automobile de l'aéroport est si particulier : il n'a pas de concurrent. « Ce qui n'a pas de des avantages », avertit Bruno Fitze. Il est clair que la pression du marché – tout faire de plus en plus vite, rester avantageux tout en s'améliorant – n'existe pas ici. C'est donc le responsable lui-même qui doit endosser cette fonction, afin que son équipe, bien qu'en « situation de monopole », reste dynamique et motivée. Et la situation n'est pas près de changer. Où le garage Flughafen AG irait-il avec ses véhicules faisant jusqu'à trois mètres de large ? Cela poserait

sans doute rapidement problème en dehors de la zone aéroportuaire. Et l'entreprise a bien assez de chats à fouetter à l'aéroport.

Pas de dérangement pendant un dérangement

Par ailleurs, le centre automobile n'a pas vocation lucrative. « Nous n'avons aucune marge sur nos prestations », explique le responsable. C'est également valable pour les 6000 pièces de rechange en stock, dont certaines sont des pièces spéciales, utilisées très rarement. Il s'agit avant tout d'assurer un service impeccable même le dimanche matin ou, comme le dit Bruno Fitze : en cas de dérangement à l'aéroport, il ne doit y avoir aucun dérangement sur les véhicules. Aussi, ici, on fait en principe soi-même ce que l'on peut faire soi-même. Et on peut beaucoup. Dans le domaine

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

Rester dans la voie.

Pneus d'été FK453 de Falken.

FIBAG

Fibag SA
Lischmatt 17
4624 Härkingen



Bruno Fitze avec le modèle réduit du Horsch-Leeb PT 270. À droite, la machine en action : à l'origine conçue pour fertiliser les champs, elle a été transformée pour servir au dégivrage des pistes, sur l'idée d'un collaborateur du centre automobile de Kloten.

des voitures particulières cependant, le centre automobile travaille volontiers avec des concessionnaires locaux, l'entreprise Egger à Dietikon par exemple, ou le garage Ruckstuhl ou encore Renault.

Aux dires de son responsable, l'équipe de collaborateurs est fidèle, et le taux de rotation proche du zéro. Pour l'élever un peu, il a fallu se résoudre à une mesure plutôt drastique : les apprentis (l'atelier en compte deux actuellement) ne peuvent rester ici qu'un an à l'issue de leur formation. Après cela, ils doivent se lancer sur le marché du travail et dans le grand monde, afin de faire leurs propres expériences. Il n'est pas rare en revanche que l'un ou l'autre revienne. « Mais il a alors acquis le bagage nécessaire, qui devient une richesse pour toute l'entreprise », explique Bruno Fitze.

Le centre automobile n'est pas fait pour les « fétichistes des marques » : la palette de véhicules aux différents logos est trop grande pour cela. Le lieu de prédilection de Bruno Fitze, lors de ses rares excursions à l'extérieur, n'est donc pas le Salon de l'Auto de Genève. S'il s'y rend néanmoins, c'est d'abord dans la halle 7. Mais transport.ch convient mieux à notre homme. Il s'y sent davantage chez lui, après l'aéroport de Zurich bien sûr. <



Tout est sous contrôle : une Mercedes ML 300 équipée de tous les équipements électroniques pour la police de l'aéroport

AUTOINSIDE rend visite à votre entreprise

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

INFO

Le centre automobile de l'aéroport en chiffres

Près de 1500 véhicules circulent dans toute la zone aéroportuaire de Zurich. Le centre automobile s'occupe de l'acquisition, de la transformation (si nécessaire) et de l'entretien d'un tiers d'entre eux. Les véhicules spéciaux coûtent plus d'un million de francs à eux seuls. La valeur de remplacement de l'ensemble de la flotte s'élève à plus de 70 millions de francs. Au total, le centre automobile effectue en moyenne 2700 mandats pour une valeur d'environ 3,5 millions de francs, allant de l'entretien à la réparation en passant par la transformation ou l'agrandissement. Son parc automobile et de machines est particulièrement sollicité en hiver, lorsqu'il s'agit de déneiger les trois pistes, qui font 60 mètres de large et peuvent aller jusqu'à 3600 mètres de long. « Même lorsqu'il ne tombe que quelques flocons, la quantité de neige accumulée sur une surface asphaltée de 2,5 millions de mètres carrés est rapidement importante », explique le responsable du centre, Bruno Fitze.



Spécialiste en construction de machines

- ▶ révision de culasses
- ▶ révision de moteurs
- ▶ recharger en matière
- ▶ démagnétiser
- ▶ gravures de toutes sortes
- ▶ honage, tournage, fraisage
- ▶ affûtage à plat ou circulaire
- ▶ équilibrage des pièces en rotation
- ▶ contrôle de fissures
- ▶ petites et grandes réparations à court terme (selon entente)

www.larag.com



La compétence au service de la mobilité



Si la réparation, la fabrication à la pièce ou en série vous intéressent, parlons ensemble de vos projets.

LARAG AG
Nutzfahrzeugwerke
Toggenburgerstrasse 104
CH-9501 Wil SG
T 071 929 32 32
info@larag.com

Moreno Lamonato
Responsable département machines
Téléphone 071 929 33 21
moreno.lamonato@larag.com

Nouveau garage CEA du mois de janvier : Garage Eugster AG de Thal (SG)

« Depuis le début de l'année, nous mettons le turbo avec le CEA »

Le garage Eugster AG à Thal (SG) a reçu sa certification CEA en septembre. Certes, les débuts ont été lents, Fabian Eugster et ses collaborateurs n'ayant effectué que quatre contrôles CEA jusqu'au mois de décembre. Mais depuis le début de 2016, la jeune équipe met le turbo ! Résultat : 24 CheckEnergieAuto réalisés en janvier. Mario Borri, rédaction

■ Il n'y a pas que dans le CheckEnergieAuto que Fabian Eugster et son équipe débutent : le garage Eugster AG à Thal, au bord du lac de Constance dans le canton de Saint-Gall, a été fondé en avril 2015. L'entreprise, qui comporte un garage, une carrosserie et un atelier de peinture, est membre de l'UPSA depuis l'été dernier. « C'est lors d'une visite que Gustavo Ciardo, conseiller à la clientèle de l'UPSA, nous a présenté le CEA : nous avons trouvé cela super », raconte le chef d'entreprise.

Pas de temps pour les CEA

En septembre, le garage Eugster AG a reçu la certification dont il avait besoin pour pouvoir effectuer le CEA. Fabian Eugster raconte : « En automne, nous étions tellement débordés par le travail que nous n'avons pas pu nous concentrer sur le CEA. » Le jeune garagiste avait toutefois identifié le potentiel du check dès les premières discussions avec les clients. Depuis le début de l'année, Fabian Eugster (propriétaire et directeur), Lino Spengler (mécanicien d'automobiles / chef d'atelier) et leur équipe (Thomas Graf, Nic Lettieri, carrosserie) ont mis le turbo avec le CEA.

« Le CEA alimente la conversation avec les clients. Lorsque nous leur expliquons que l'on



Une belle réussite pour Thomas Graf, Nic Lettieri, Fabian Eugster et Lino Spengler (de g. à dr.)

peut faire des économies considérables rien qu'avec un pneu de qualité, à la bonne pression, ils sont tout ouïe. Et à leur prochain achat de pneus, ils nous demandent conseil », explique Fabian Eugster. Car le CEA ne rapporte pas directement à l'entreprise. « Nous ne facturons rien pour le temps investi, le CEA fait partie de notre service à la clientèle », précise le chef d'entreprise. <

Garage CEA du mois janvier

1. Garage Moderne, Bulle FR
2. Turbotec GmbH, Altdorf UR
3. Autohaus Wederich, Muttens BL

www.checkenergieauto.ch

INFO

Switcher du couleur.

CFC
CuvFilm
Componente
Color



Changer simplement de couleur : films automobiles.

CHEMUWA



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



La publicité numérique – de plus en plus importante pour la vente de voitures

Publicité mobile sur AutoScout24

Désormais, 8 acheteurs de voitures sur 10 s'informent en ligne pour obtenir des informations sur les véhicules qui leur conviendraient. Pour cela, ils utilisent de plus en plus les appareils mobiles. Avec AutoScout24, votre publicité peut être publiée également sur les smartphones et tablettes.

AutoScout24 est la plate-forme en ligne leader en Suisse pour la vente et la recherche de voitures. Plus de 155 000 annonces peuvent être consultées tous les jours sur www.autoscout24.ch. La plate-forme enregistre tous les mois 1,2 million de visiteurs uniques, avec plus de 11 millions de visites au total.

Mieux atteindre ses groupes cibles grâce à la publicité mobile

L'importance croissante de la numérisation se remarque également dans le domaine de la vente de voitures: 8 acheteurs de voitures sur 10 s'informent d'abord en ligne et aujourd'hui, une voiture sur quatre est trouvée via Internet. Les concessionnaires ont donc tout intérêt à renforcer leurs compétences sur le Web. La publicité mobile permet aux concessionnaires d'atteindre leurs clients directement sur smartphones ou tablettes. Désormais, sur autoscout24.ch, les utilisateurs de smartphones peuvent également être ciblés via des bannières publicitaires. Demandez conseil à notre équipe de vente.

Rendez-nous visite au GENEVA INTERNATIONAL MOTORSHOW

AutoScout24 vous reçoit du 3 au 13 mars 2016 dans son nouveau lounge clients au GENEVA INTERNATIONAL MOTORSHOW, halle 5, et vous réserve des offres publicitaires exclusives, qui ne pourront être réservées que le temps du salon.



Nous nous réjouissons de votre visite!

Pour en savoir plus:

www.autoscout24.ch/geneva

Du matériel de bureau à des conditions avantageuses

UPSA – iba : un partenariat performant

En tant que partenaire officiel de l'UPSA, iba vous soutient pour tous vos besoins au bureau. Grâce au pouvoir d'achat de l'Union, ses membres profitent chez iba d'avantages attrayants et de conditions spéciales pour l'acquisition de leur matériel de bureau. Avec iba vous faites à coup sûr le bon choix et vous vous simplifiez grandement la vie pour vos achats de fournitures de bureau. iba

Vous en profitez en tant que membre UPSA

Notre offre pour les membres UPSA est attrayante aussi bien pour les petites, les moyennes et les grandes entreprises. Vous bénéficiez des conditions spéciales réservées aux grands comptes ayant un volume d'achats de matériel de bureau de plus de CHF 10 000.– par an, indépendamment de votre volume d'achats effectif. Vous profitez en plus de :

- **10 % de rabais** sur votre principale commande (valable 1x par an)
- **Livraison gratuite** en 24 h
- **Pas de valeur de commande minimale**
- **Garantie Best-Price** : vous obtenez toujours la marchandise au prix le plus avantageux du moment

Tout d'un même fournisseur

Outre le matériel de bureau, iba vous propose aussi une série de prestations supplémentaires et se tient à votre disposition comme interlocuteur compétent :

- **Imprimés commerciaux et articles publicitaires**
Nous nous chargeons de tout le nécessaire pour vous – de l'approvisionnement à la livraison, en passant par le contrôle qualité et l'entreposage.
- **Meubles de bureau**
Conseil, planification, visualisation et montage – pour des postes de travail individuels, des salles de réunion ou des ensembles complets de bureaux.
- **Appareils d'impression et fournitures**
Appareils multifonctions, imprimantes et copieurs – iba vous aide à optimiser votre parc d'appareils et assure le réapprovisionnement à temps en encre et en toner.

iba, c'est sympa

Dans le contact direct avec l'équipe iba, vous constaterez que notre devise « Notre souhait... Vous faire plaisir au bureau » n'est pas un vain mot. Découvrez notre sympathique entreprise suisse et profitez de nos conditions de prix attrayantes, nos services axés sur des solutions concrètes et notre conseil compétent.

Si vous n'êtes pas encore inscrit chez iba comme membre UPSA et que vous souhaitez profiter de nos conditions spéciales, veuillez envoyer vos coordonnées, avec la mention « UPSA » sous « objet », à sales@iba.ch. <



c'est sympa

iba sa

Gewerbstrasse 16, 3065 Bolligen

Téléphone gratuit 0800 82 82 82

Fax gratuit 0800 83 83 83

E-Shop www.iba.ch

INFO

eConnect

Tout en un coup d'oeil Cembra Money Bank eConnect

La nouvelle
plateforme
en ligne pour
les points
de vente

Découvrez-la dès
maintenant à l'adresse:
cembra.ch/econnect



Cembra
MoneyBank

À propos d'eConnect

Cembra Money Bank eConnect vous offre un contrôle total et une vue d'ensemble de vos contrats en suspens et en cours. Simple et facile.



Calcul

Grâce à la nouvelle version révisée de la demande en ligne, le calcul des offres est désormais encore plus rapide et plus simple.



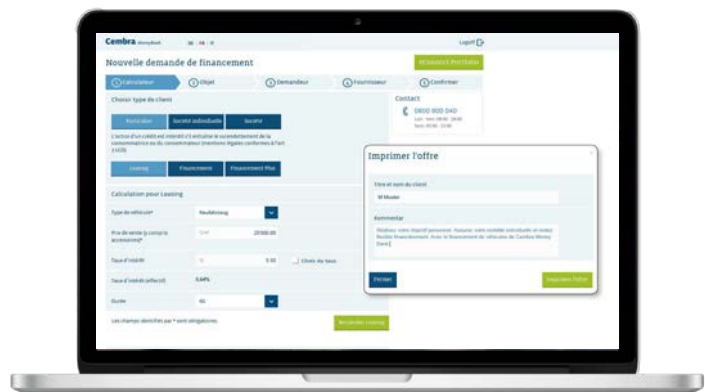
Transmission

eConnect vous permet de transmettre vos demandes tout simplement, en quelques clics, sans devoir saisir à nouveau vos données.



Portefeuille

Le portefeuille eConnect vous donne une vue d'ensemble et le contrôle total de toutes vos affaires, depuis la demande jusqu'à la conclusion du contrat.



Vos avantages

eConnect vous ouvre de nouvelles possibilités: établissez **vos calculs et vos demandes** en ligne en toute simplicité. En effet, eConnect est connectée aux plateformes en ligne les plus courantes:

- Eurotax
- AutoScout24 & MotoScout24
- Auto-i & Moto-i
- Commerce-moto.ch
- Login des partenaires Cembra Money Bank

Vous avez ainsi la possibilité de sélectionner facilement et sans double saisie les véhicules déjà insérés et de calculer le financement.

La connexion à eConnect au moyen de votre **ID Cembra** personnel vous évite de devoir saisir à nouveau les coordonnées de votre garage. Vous pouvez ainsi soumettre votre demande en quelques clics, ce qui permet un traitement encore plus fluide.

La **vue d'ensemble du portefeuille** permet une gestion détaillée des contrats en cours et des demandes en suspens grâce à un aperçu du statut actuel de vos affaires.

Les offres d'achat et les déclarations de désistement peuvent être établis directement dans eConnect et sont donc disponibles à tout moment sans délai.

La nouvelle plateforme eConnect: Un contrôle flexible. En un coup d'oeil.

Pour en savoir plus:
cembra.ch/econnect

PostCard Creator: outil de création en ligne de publipostages par carte postale

Attirer l'attention avec des cartes postales

Que ce soit pour signaler le prochain changement de pneus ou pour inviter à l'exposition de voitures à venir: envoyer des cartes postales originales et personnalisées permet de se distinguer et d'attirer positivement l'attention. Avec le service en ligne PostCard Creator, c'est rapide, simple et efficace. La Poste

■ Dans le monde actuel de plus en plus numérique, les envois imprimés tels que les cartes postales attirent particulièrement l'attention dans la boîte aux lettres et éveillent la curiosité. Lorsqu'ils sont conçus de façon individuelle en s'adressant personnellement au destinataire, ils suscitent des émotions, autrement que ne le font les envois par e-mail que l'on peut effacer d'un seul clic. Le destinataire d'une carte postale originale s'en souviendra et l'accrochera peut-être même au tableau d'affichage.

Surprendre les clients avec une carte postale

PostCard Creator de la Poste permet de réaliser rapidement et simplement des cartes postales et des publipostages par carte postale individuels sur ordinateur, et de les envoyer directement avec des timbres-poste personnalisés. Il suffit d'effectuer les étapes suivantes: concevoir la carte, importer les adresses sous forme de fichier et sélectionner le mode d'expédition ainsi que l'affranchissement. La Poste se charge de l'impression et envoie les cartes postales conformément à l'ordre. PostCard Creator convient par ex. pour les lettres publicitaires commerciales, les invitations à une exposition de voitures prévue ou afin d'acquérir de nouvelles clientes et clients pour leur prochain entretien auto.

L'outil en ligne laisse libre cours à la créativité: les utilisateurs peuvent combiner et disposer des images, des graphiques et des logos à leur guise. L'ajout de bons détachables ou le choix d'une sorte de carte spécifique sont également possibles. Si les utilisateurs n'ont pas de photos sous la main, ils peuvent utiliser la base de données disponible offrant des images gratuites. Le temps de production rapide constitue un avantage supplémentaire, notamment pour les publipostages commerciaux. Avec une commande express effectuée jusqu'à 14h00, la carte est encore envoyée le jour même par courrier A. En revanche, si un publipostage est prévu un jour particulier, il est possible de sélectionner la date d'expédition souhaitée.

Le service en ligne PostCard Creator convient tant pour la conception et la production de cartes postales que pour des publipostages plus importants. La fonction Bon à tirer permet un contrôle de la qualité avant l'expédition.

Avec PostCard Creator, vous pouvez concevoir en ligne des cartes postales qui véhiculent le message publicitaire aux clients de façon sympathique, professionnelle et efficace. Rapide, simple et percutant. <

www.poste.ch/postcardcreator



L'application Quality1 : facilité d'utilisation lors de la saisie d'un sinistre

Gain de temps de 30 % garanti

L'objectif était de pouvoir fournir à nos clients un outil qui facilite le traitement d'un sinistre et qui réduise à un minimum le temps consacré aux tâches administratives. Le résultat : une application inédite dans le secteur de la garantie en Suisse. Quality1 AG

■ L'écho rencontré sur le marché en est la preuve : à l'heure actuelle, ce sont plus de 10 % des sinistres qui sont transmis via l'application, soit une progression de près de 50 % par rapport à la situation fin 2015.

Les tâches administratives décroissent non seulement pour les concessionnaires mais aussi pour Quality1 AG – avec un effet positif pour les garagistes. Les documents arrivent sous forme numérisée, il n'est pas nécessaire de les transférer sur un ordinateur avant toute chose. Cela permet donc de diminuer encore le temps de traitement de 15 minutes !

Au cours de la procédure de diagnostic, toutes les indications nécessaires peuvent être saisies dans l'application ; il est également possible de transmettre directement des photos ou des documents. Les données du véhicule sont déjà configurées, il suffit de saisir le numéro de matricule ou la plaque de contrôle du véhicule.

Grâce à la communication et au transfert de données interactifs via l'application, l'utilisateur peut suivre en temps réel l'avancement du dossier. Il est également possible de consulter ou, le cas échéant, de compléter un sinistre dans l'aperçu. Une notification push informe l'utilisateur en temps réel des mises à jour effectuées.

Pour obtenir davantage de renseignements, il suffit d'un clic au client pour être redirigé vers notre page d'accueil ou pour accéder aux coordonnées de l'entreprise et du conseiller service extérieur compétent.

Encore PLUS SIMPLE... encore PLUS RAPIDE... ELLE EST GÉNIALE !

Profitez, vous aussi, des nombreux avantages de l'application et téléchargez-la dès aujourd'hui sur Apple Store ou sur Google Play Store. Pour obtenir de plus amples informations, consultez www.quality1.ch ou adressez-vous à nos conseillers clientèle. <



QUALITY 1

« La performance de l'application est excellente. Nous pouvons ainsi déclarer les sinistres de manière efficace et obtenir une réponse très rapidement. La performance est un aspect essentiel pour nous permettre d'atteindre une satisfaction client élevée », relève Kurt Giger, directeur Services vente et après vente chez Ernst Ruckstuhl AG à Kloten.

« Le traitement s'est considérablement simplifié (la documentation aussi) et les réponses nous parviennent encore plus rapidement », confirme Renato Simeon, responsable du service clientèle chez Garage Epper Luzern AG à Lucerne, avant d'ajouter : « Grâce à l'application, nous n'avons plus besoin que d'un seul outil pour le règlement d'un sinistre, ce qui représente un gain de temps supplémentaire. »

Patric Matter, conseiller service chez Allmend-Garage AG à Wohlen approuve : « L'application permet d'ajouter les photos tout de suite. Et la fonction de recherche par plaque de contrôle facilite énormément le travail. »

Déclarer un sinistre?

Avec une réponse reçue sous **15 minutes**, vous vous consacrez au plus vite aux activités de votre cœur de métier.



tout simplement
via l'appli!

DOWNLOAD NOW
www.quality1.ch



Vos avantages en tant que concessionnaire:

- Tâches administratives minimales
- Simplicité et rapidité de la saisie
- **Gain de temps jusqu'à 30 %!**



Toutes les indications nécessaires peuvent être rentrées **directement au cours de l'expertise** et transmises en quelques clics seulement.

Nouvelle version du manuel pour la protection de l'environnement

Garage et environnement : plus que jamais d'actualité

La nouvelle version du Manuel pour la protection de l'environnement est disponible sous forme électronique depuis fin 2015. Les membres de l'UPSA en ont été informés par e-mail et bénéficient d'un tarif préférentiel. Les non-membres peuvent également commander le manuel dans la boutique en ligne du site Internet de l'UPSA au prix de CHF 43.20. Markus Peter, UPSA

■ Avec la vente de véhicules respectueux de l'environnement et efficaces du point de vue énergétique, les garagistes contribuent à une mobilité respectueuse de l'environnement au même titre qu'avec les réparations et l'entretien de véhicules déjà en circulation. Mais la problématique garages et environnement s'étend au-delà de ces considérations. D'un côté, avec le CEA, les garagistes offrent à leurs clients une prestation respectueuse de l'environnement. D'un autre côté, la branche doit se plier à de nombreuses directives réglementaires en matière de protection des eaux et de l'air. Elle contribue donc notablement à la protection de l'environnement par les entreprises. Avec le manuel actualisé pour la protection de l'environnement, l'UPSA propose un ouvrage de référence utile permettant de respecter les contraintes environnementales. Le manuel est aussi une préparation idéale aux contrôles et aux certifications périodiques auxquels l'entreprise est soumise en matière environnementale.

Ce qui est nouveau

De nombreuses nouveautés et modifications concernant les lois et les ordonnances environnementales ont rendu indispensable le remaniement du manuel. À titre d'exemple, le manuel régit désormais l'approche correcte de la gestion des produits chimiques, le stockage de matières dangereuses et la déclaration de déchets spéciaux.

Le mode de publication du manuel a lui aussi changé : l'UPSA a consciemment renoncé à la production d'exemplaires imprimés ou de CD-ROM. Le manuel est en effet uniquement disponible sous forme de téléchargement. Vos dépenses sont ainsi réduites et les ressources préservées. <



Le Manuel de protection de l'environnement est disponible en téléchargement.

Pour télécharger le Manuel

Dans la boutique en ligne du site Internet de l'UPSA (www.upsa-agvs.ch, rubrique « Atelier »). Prix membres CHF 21.60 (TVA incl.), prix non-membres CHF 43.20 (TVA incl.).

INFO

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

Poids utile à 2,9t



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

T&W Technik

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



LES METIERS
DE L'AUTOMOBILE
ONT DE L'AVENIR

www.metiersauto.ch

Nouvelle plate-forme en ligne de votre ESA pour l'achat de pneus

garagino : allez-y !

■ Lors du Salon de l'Auto 2016, ESA lancera garagino.ch, la meilleure plate-forme en ligne pour acheter des pneus chez les garagistes. Pour commencer, le garagiste peut proposer sur la plate-forme pneus, jantes et prestations de montage. Ensuite, ESA fournit les produits demandés par le consommateur automatiquement et rapidement, directement dans le garage souhaité. Il est en outre possible de faire livrer des pneus pour le compte du garage directement chez le client final. ESA prend en charge le traitement complet de la commande, le garagiste reçoit alors son décompte d'achat et de revente, et le montant différentiel (sa marge) lui est versé. Inscrivez-vous et gagnez de l'argent !

« C'est un concept séduisant ! » estiment les garagistes qui se sont déjà inscrits sur garagino. Jusqu'à l'ouverture du Salon de l'Auto, le site garagino sera représenté en tant que boutique en ligne des garages dans toute la Suisse, afin que le maximum d'automobilistes puisse acheter leurs pneus en ligne auprès de leur garagiste.

Les garagistes s'implantent ainsi dans l'ère numérique à moindre coût et peuvent renforcer leur présence en ligne sans risque et



garagino

rouler en toute simplicité 

sans investissement supplémentaire. Bien entendu, le descriptif individualisé de chaque entreprise fait partie de la présentation complète des garages sur le site Internet garagino : photos, adresse et horaires d'ouverture sont affichés sur l'aperçu des garages, afin que l'utilisateur puisse trouver toutes les informations importantes en un clin d'œil.

La plateforme garagino est mise à la disposition exclusive des copropriétaires d'ESA. <

 www.garagino.ch



Vote sur l'initiative « vache à lait » du 5 juin 2016

Un financement équitable est nécessaire

Le 5 juin 2016, le peuple suisse se prononcera sur l'initiative « vache à lait », qui requiert que les fonds issus de l'impôt sur les huiles minérales soient exclusivement affectés à l'infrastructure routière. Raoul Studer, rédaction

■ Le vote sur l'initiative populaire « Pour un financement équitable des transports » (initiative vache à lait) est le deuxième grand scrutin de l'année ayant trait à la politique des transports. Et il fait du bruit. Peut-être aurait-on pu l'éviter si le Parlement avait traité cette initiative avec le projet du Fonds pour les routes nationales et le trafic d'agglomération (FORTA), ce qui aurait été tout à fait judicieux. Malheureusement, le Parlement ne l'a pas entendu de cette oreille. Le Conseil national a rejeté l'idée de justesse, par 93 voix contre 91, et deux abstentions, bien que plusieurs représentants du PLR et de l'UDC aient au préalable souligné, et à juste titre, qu'une mise en commun des deux projets eût pu déboucher sur un compromis viable. On ne votera donc à présent que sur l'initiative vache à lait.

Plus de 9 milliards par an

Par cette initiative, des importateurs automobiles et des associations routières, dont l'UPSA fait partie, requièrent que les près de

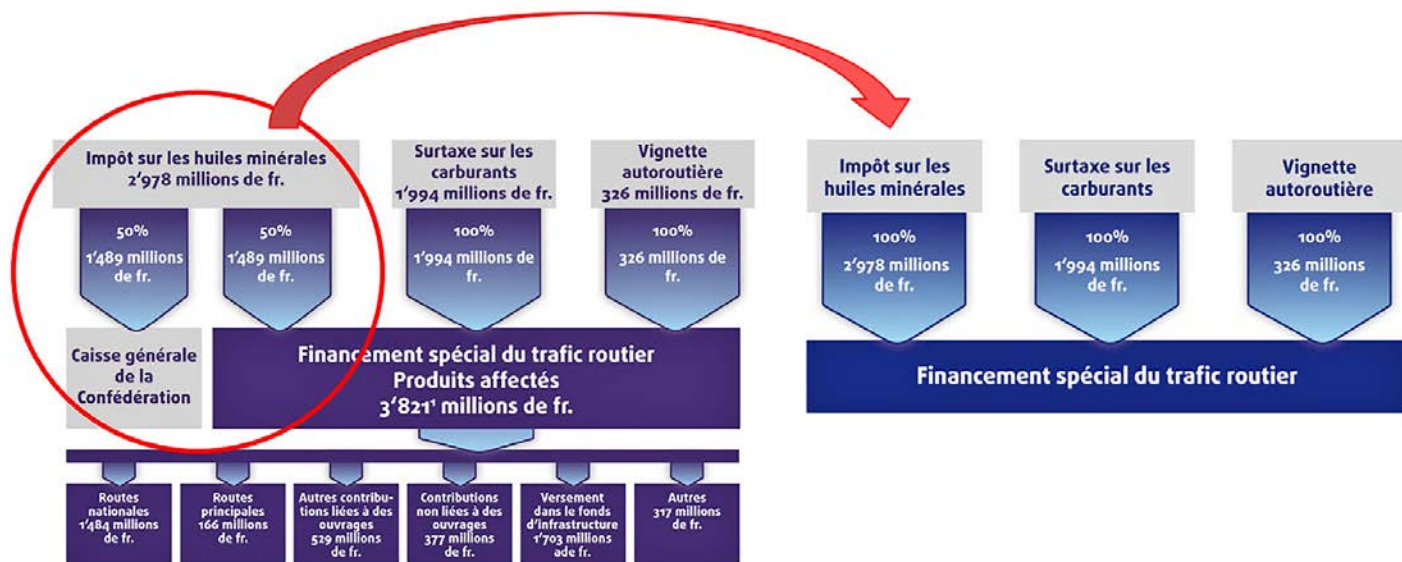
3 milliards de francs par an de l'impôt sur les huiles minérales aillent entièrement au profit de la route, et plus seulement la moitié comme jusqu'à présent. L'autre moitié, c'est un fait connu, rejoint les caisses fédérales.

La Confédération ponctionne sur la route une somme non négligeable. Les impôts qu'elle prélève sur les carburants (impôts sur les huiles minérales), sur l'importation de véhicules (impôt automobile, droits de douane), pour l'utilisation du réseau routier suisse (redevance sur poids lourds liée aux prestations RPLP, vignette autoroutière) ainsi que sur les chiffres d'affaires provenant de la vente de carburants, de véhicules et de



pièces de rechange (TVA) se sont élevés à 9,2 milliards de francs en 2014, ce qui représente plus d'un sixième du total des recettes fiscales de l'État. Sur cette somme, l'impôt sur les huiles minérales se monte, comme nous l'avons dit, à près de 3 milliards de francs chaque année.

L'initiative vache à lait rétablit l'ordre



La route, principal mode de transport

L'initiative ne demande rien d'exagéré. Elle n'exige rien d'autre que l'arrêt de l'utilisation détournée de l'impôt sur les huiles minérales, telle qu'elle se pratique actuellement, et l'affectation de ces fonds à l'infrastructure routière.

Et ce pour plusieurs raisons majeures. La route constitue, et de loin, le principal mode de transport. Plus de trois quarts du transport des personnes se fait par la route, contre seulement 16 % par le rail. Autrement dit, sans le transport individuel des personnes et des marchandises, l'économie suisse serait à l'arrêt. Malgré ce fait incontestable, on néglige dramatiquement notre réseau routier.

Un retard énorme

La qualité des routes suisses a par conséquent nettement diminué, alors que depuis plusieurs années les pouvoirs publics remettent en état l'infrastructure ferroviaire à coup de milliards de francs issus des impôts. Exemples récents: la ligne du Gothard, qui sera ouverte en 2016, ou la construction du tunnel ferroviaire du Ceneri, qui compte deux tubes pour des raisons de sécurité. Il est plus que temps d'accorder davantage d'attention à l'infrastructure routière, et donc à la qualité des routes, au moyen d'un financement équitable constitué de montants importants, qui pourraient précisément être l'ensemble des recettes issues de l'impôt sur les huiles minérales. Il ne s'agit pas avant tout d'agrandir le réseau routier national, mais d'entretenir les routes et d'éliminer leur engorgement. Et notamment celui de l'A1, axe dont même la ministre des Transports Doris Leuthard a récemment défendu l'extension. L'engorgement des routes a provoqué plus de 21 500 heures d'embouteillages en 2014, engendrant ainsi des coûts de plusieurs milliards. Ces embouteillages sont dus à 80 % à la surcharge de trafic.

Et cela ne va pas s'arrêter, car on prévoit une hausse de la population et donc du trafic routier. Ainsi, entre 2007 et 2015, le nombre total de véhicules à moteur est passé de 5,2 à 5,9 millions, et le nombre de voitures particulières de 4 à 4,5 millions. Les investissements requis sont par conséquent énormes dans les années à venir. La circulation routière nécessite d'urgence des moyens financiers. Car il faut savoir que les provisions du financement spécial pour la circulation routière (FSCR) seront complètement épuisées d'ici à la fin de 2018, et qu'il se posera ensuite la question de savoir comment trouver d'autres sources de financement.

Pour la fin des subventions croisées

On ne peut toutefois pas commencer par ponctionner les recettes de la route pour financer l'infrastructure ferroviaire, puis affirmer que la route ne peut pas se financer elle-même, et augmenter pour ce faire le prix du carburant. Rappelons-le encore une fois: le cœur du projet FAIF (Financement et aménagement de l'infrastructure ferroviaire), que les Suisses ont accepté le 9 février 2014, est le FIF (Fonds d'infrastructure ferroviaire) de durée illimitée. Lequel est financé notamment, parmi d'autres sources de recettes, par les fonds de l'impôt sur les huiles minérales et la RPLP. Comment le FORTA, pendant du FAIF, sera-t-il financé, personne ne le sait exactement aujourd'hui. Le projet est actuellement examiné par le Conseil des États, avant d'être transmis au Conseil national, vraisemblablement à la fin de l'année. Ce n'est qu'à ce moment-là qu'on y verra plus clair.

Pas sans référendum

Enfin, il est également choquant que les usagers de la route doivent payer de plus en plus de taxes sans avoir leur mot à dire. C'est la raison pour laquelle l'initiative exige que toute décision relative à l'introduction ou à l'augmentation d'impôts, de taxes ou de redevances dans le domaine routier soit soumise au référendum facultatif. Elle garantit ainsi que les citoyens puissent tirer la sonnette d'alarme en cas de besoin.

Conclusion: l'initiative vache à lait n'est pas un caprice du lobby routier. Elle ne requiert qu'une situation claire et demande non de stopper les subventions croisées de la route au rail, mais de les réduire à une mesure raisonnable. L'affectation de l'impôt sur les huiles minérales en faveur du trafic routier s'avère pour ce faire l'étape judicieuse et nécessaire. Pour la franchir, il est nécessaire de dire « oui » à l'initiative vache à lait. <

SÉRIE : JE SUIS POUR



Conseiller national Olivier Feller, PLR VD

« La branche automobile suisse, c'est plus de 15 000 entreprises et plus de 80 000 emplois. Des PME qui constituent un maillage essentiel de notre économie. Elles doivent pouvoir bénéficier de conditions-cadres favorables à leur pérennité et à leur développement. Pour un parlementaire fédéral, cela passe par une vigilance de tous les instants concernant l'évolution de la fiscalité, des charges sociales et des contraintes bureaucratiques. Je m'y engage.

Des infrastructures de transports performantes sont par ailleurs indispensables au développement de notre économie, condition sine qua non du plein emploi et de notre bien-être. La Suisse doit disposer d'un réseau ferroviaire et routier adapté aux besoins. Ce n'est hélas plus le cas dans toutes les régions. C'est pourquoi je m'engage à défendre la construction d'un deuxième tunnel routier au Gothard, dans la mesure où les besoins criants de la Suisse romande sont désormais inscrits au programme FORTA, le fonds pour les routes nationales et le trafic d'agglomération. »

Pour les élections parlementaires 2015, l'UPSA avait recommandé à ses membres des politiciens bienveillants. Ils présentent leurs arguments dans cette série.

Le Conseil fédéral a décidé que l'initiative populaire « Pour un financement équitable des transports » devra être soumise à votation le 5 juin 2016. Pour l'initiative vache à lait, l'UPSA appelle ses membres à voter « oui », comme elle l'a fait pour le Gothard.

www.initiative-vache-a-lait.ch

INFO

MIDLAND.CH





AGVS Business Academy 2016

MARS

MWST Grundkurs, 1 Tag

Der Grundkurs ist eine aktuelle praxisnahe Einführung in die Mehrwertsteuer im Automobilgewerbe unter Anwendung von Fallbeispielen.

> 16. März 2016, Winterthur

Workshop Mitarbeitergespräche, 1 Tag

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

> 22. März und 20. April 2016, Bern

AVRIL

MWST Fortsetzungs- und Vertiefungskurs, 1 Tag

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

> 20. April 2016 Winterthur

Eurotax AutowertPro-Kurs, 1 Tag

Für bestehende Anwender von «Autowert-Pro», Automobilverkäufer, Verkaufsverantwortliche, neue Mitarbeiter, die sich vertieft

mit den Möglichkeiten des modernen Verkäuferarbeitsplatzes auseinandersetzen wollen. Sie lernen u. a. alle Möglichkeiten der Benutzereinstellungen kennen. Sie nutzen die Möglichkeiten des «Autowert-Pro» als Kundeninformationssystem und für die Verkaufsförderung (CRM).

> 27. April 2016, Winterthur

MAI

Séminaire de gestion des occasions, 1 journée

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

> 3 mai 2016 à Paudex

Eurotax AutocalcPro-Kurs mit EurotaxRepairEstimate, 1 Tag

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

> 4. Mai 2016, Bern

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

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

> 9. bis 10. Mai 2016, Bern

SwissGarage – simulation en gestion d'entreprise, 1 journée

Le jeu de simulation Swiss Garage™ reproduit une entreprise de commerce automobile et montre les mesures dont on dispose pour en améliorer la rentabilité. Cette simulation met en lumière les liens de cause à effet ainsi que les possibilités d'influencer le résultat de l'entreprise. Les participants apprennent à améliorer la productivité et la rentabilité de leur propre entreprise.

> 24 mai 2016 à Etagnières

AOÛT

Automobil-Verkaufsberater/in mit eidg. Fachausweis

Start Lehrgang 17. August 2016, Dauer: Zwei Semester, berufsbegleitend

Automobil-Verkaufsberater/-innen sind umfassend informierte, flexible Ansprechpartner für eine immer anspruchsvoller werdende Kundschaft. Durch ihr freundliches, kompetentes Auftreten schafft diese Fachperson Vertrauen und zufriedene

Kunden. Dank einem ausgeprägten Team-Geist kommuniziert sie sicher und kompetent.

Voraussetzung sind umfangreiche Produktekenntnisse der jeweiligen Marke. Auch in rechtlichen wie versicherungstechnischen Fragen kennen Verkaufsberater/-innen sich dank der Weiterbildung aus und bieten den Kunden optimale Lösungen an – als Mobilitäts- und Finanzberater in einer Person. Zu den Aufgaben kann es auch gehören, Ausstellungen und Events zu organisieren oder ein neues Produkt zu lancieren. Umfangreiche Marketingkenntnisse helfen dabei.

Infoveranstaltung Automobil-Verkaufsberater/in mit eidg. Fachausweis

> **Donnerstag, 28. April 2016, ab 18.00 Uhr in der Mobilcity Bern**

Berufs- und Praxisbildnerschulung Kaufmann/-frau EFZ, 1 Tag

Einführung in die kaufmännische Grundbildung in der Branche Automobil-Gewerbe (BiVo 2012) für Ausbildungsverantwortliche.

> **23. August 2016 und 12. September 2016, Winterthur**

NOVEMBRE

Occasionsmanagement, 1 Tag

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

> **8. November 2016, Bern**

AU COURS DE 2016

Workshop DAB+ Digitalradio, ½ Tag

Weshalb gehört das Angebot von Nach- und Umrüstkösungen von UKW auf DAB+ in das Serviceangebot einer jeden Garage? Die Chancen für die Automobilindustrie und die Gründe für DAB+ Digitalradio sind vielfältig. Begleiten Sie Ihre Kundschaft beim Wechsel in die digitale Radiowelt. Es lohnt sich! Denn drei Viertel der Schweizer Bevölkerung hören im Auto Radio.

Cours d'introduction « Orfo 2012 employé(e)s de commerce », 1 journée

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

> **Cours en septembre 2016 à Yverdon**

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

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

EDUQUA



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



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

BAZ  SAD
be safe!

Remise du brevet fédéral

180 diagnosticiens d'automobiles et deux

En 2015, 182 mécaniciens, mécatroniciens et mécaniciens en maintenance d'automobiles ont achevé avec succès leurs formations de diagnosticien d'automobiles et de coordinateur d'atelier automobile. L'UPSA les félicite ! **Mario Borri**, rédaction

■ À l'occasion de la remise des diplômes, l'UPSA a organisé une fête au Parkhotel de Langenthal (BE). Les lauréats ont eu le plaisir de recevoir personnellement leur brevet fédéral. Ils étaient accompagnés de leurs proches qui ont dû se sacrifier durant ces deux années de formation continue.

La formule magique

L'ambiance était tout à fait détendue lorsque Werner Bieli, président de la commission chargée de l'assurance qualité des diagnosticiens d'automobiles, a ouvert la séance officielle, après l'apéritif. W. Bieli tenait à pré-

parer ses anciens protégés à leurs nouvelles tâches. En tant que diagnosticiens et coordinateurs d'atelier automobile, ils occuperont désormais une fonction dirigeante. S'ils suivent la formule magique (MIFACC), ils ne commettront pas d'erreur. « Motiver, informer, former, accompagner, contrôler et corriger : c'est la formule magique qui fait d'un chef un bon chef », explique Werner Bieli aux participants.

Après avoir souhaité bonne continuation à tous les candidats et remercié les formateurs et leurs proches, W. Bieli a laissé le micro à Charles-Albert Hediger, président de la com-

mission professionnelle et membre du comité central de l'UPSA. C.A. Hediger a félicité les lauréats, également au nom d'Urs Wernli, président central de l'UPSA et au nom de tout le comité central.

20 000 francs de la part d'ESA

Ensuite, Matthias Krummen, directeur de la communication/PR et assistant de direction d'ESA, a pris la parole. Il a transmis les vœux de réussite de Charles Blätter, président de la direction d'ESA, ainsi que des 500 collaborateurs d'ESA. M. Krummen a évoqué dans son allocution la numérisation crois-





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





SL5 Vincitore LS/L



SL5 Vincitore JBM/FC/L

ronal-wheels.com

RONALGROUP

coordinateurs d'atelier automobile

sante et l'importance de s'y préparer. « Les spécialistes bien formés comme vous sont capables d'appréhender la numérisation. Reste que le côté émotionnel demeure. J'espère ainsi que vous ne perdrez pas votre amour de l'automobile dans l'abondance électronique », a-t-il souhaité aux candidats. Matthias Krummen n'est pas venu les mains vides : il avait avec lui un chèque de 20 000 francs, qu'il a remis à Charles-Albert Hediger, en guise de contribution aux activités de formation professionnelle de l'UPSA.

160 Suisses alémaniques, 22 Romands

Après les discours, la cérémonie festive a pu commencer. Tout d'abord, les 180 diagnosticiens d'automobiles fraîchement reçus se

sont vu remettre leur diplôme. Comme tous les diplômés n'auraient pas tenu sur la scène, ils ont été appelés à s'avancer par ordre alphabétique et par région (158 venaient de Suisse alémanique, 22 de Romandie). Enfin, les deux coordinateurs d'atelier automobile, Christian Althaus de Egerkingen (SO) et Lukas Rösti de Küttingen (AG) ont reçu leur diplôme.

Nina Havel dans son élément

Comme l'an passé, la soirée a été animée par Nina Havel. La modératrice fan de moteurs a rempli sa tâche avec brio, s'adressant avec humour aux spectateurs, en allemand comme en français. Avant que les participants se rendent au dîner de gala, le départ en retraite de Peter Woodtli a été annoncé. Werner Bieli l'a vivement remercié pour son

implication dans la formation des diagnosticiens d'automobiles, ainsi que pour la collaboration de l'UPSA avec l'Armée suisse, et lui a souhaité une belle et heureuse retraite. <

Liste des lauréats : tournez simplement les pages!



Matthias Krummen (ESA, à g.) remet à Charles-Albert Hediger (comité central de l'UPSA) un chèque de 20 000 francs.



FASCINATION POUR L'AUTOMOBILE

Pour une relève forte dans votre entreprise.
www.metiersauto.ch

 UPSA | AGVS



Les candidats ayant réussi

Examen professionnel pour les diagnosticiens de véhicules à moteur légers

Baechler	Pierre-Vincent	Palézieux VD
Chassot	Benoît	Vuisternens-Romont FR
D'Angelo	Mathieu	Les Avanchets GE
Dellavia	Laurent	Genève GE
Dupuy	Jérôme	Cheiry FR
Fernandez	Arturo David	Genève GE
Ferrara	Antonino	Le Lignon GE
Gonin	David	Epauthyres VD
Marlot	Patrick	Neuchâtel NE
Moreira	Claudio	Payerne VD
Orsino	Domenico	Penthalaz VD
Renaud	Joël	Fully VS
Ribeiro F.	Hugo Joel	Belmont-Lausanne VD
Shabanaj	Valton	Ecublens VD
Tirefort	Laurent	Genève GE
Vuilleumier	Fabien	Le Noirmont JU
Wyssmüller	Romain	Bulle FR
Yerly	Valentin	Villaz-St-Pierre FR
Yersin	Julien	Les Moulins VD

Examen professionnel pour les diagnosticiens de véhicules utilitaires

Bourquin	Olivier	Sonvilier BE
Gäumann	Ralph	Lausanne VD
Manzato	Cyrille	Avenches VD

Examen professionnel pour les diagnosticiens de véhicules à moteur légers (all.)

Achermann	Alexander	Alberswil LU
Aeschlimann	Marius	Gränichen AG
Affentranger	Lukas	Hämikon LU
Amstutz	Adrian	Unterlunkhofen AG
Bachmann	Martin	Wolhusen LU
Bachmann	Martin	Malters LU
Bachofer	Michael	Chur GR
Bähler	Thomas	Forst BE
Baldinger	Stefan	Lengnau AG
Bär	Patrick	Berikon AG
Berger	Joël	Oberuzwil SG
Berger	Sandro	Steffisburg BE
Berisha	Admir	Horgen ZH
Betschart	Simon	Muotathal SZ
Biedert	Christian	Muttentz BL
Bieli	Martin	Breitenbach SO
Bietenharder	Sandro	Ichertswil SO
Braunwalder	Yves	Kirchberg SG
Bugmann	Chris	Wettingen AG
Bühlmann	Aurel	Finsterwald LU
Bussmann	Jonas	Sursée LU
Cadisch	Gerald	Wangs SG
Cajic	Sasa	Alpnach Dorf OW
Cid	José Antonio	Galgene SZ
Curau	Curdin	Sils im Domleschg GR
Di Fazio	Giuseppe	Rupperswil AG
Duss	Christian	Luzern LU
Duss	Marcel	Kriens LU
Emmenegger	Stefan	Unterlunkhofen AG
Erb	Kevin	Habsburg AG
Faiglé	Jérôme	Siglistorf AG
Faria	Bruno	Willisau LU
Fleischlin	Thomas	Altishofen LU

Flury	Peter	Utzenstorf BE
Forrer	Beat	Uttwil TG
Frei	Joel	Goldau SZ
Frei	Simon	Aadorf TG
Frey	Benoît	Aedermannsdorf SO
Gajic	Rado	Kaltenbach TG
Gasser	Mathias	Aeschlen BE
Gerber	Martin	Sumiswald BE
Gschwend	Alexander	Oberriet SG
Haenni	Andreas	Zwingen BL
Güneysu	Yusuf	Aarburg AG
Haddad	Georges	Flums SG
Hindler	Nicolas Philip	Boll BE
Hunziker	Remo	Roggwil BE
Ilic	Markus	Bronschhofen SG
Imhof	Joel	Oberglatt ZH
Kägi	Spasoje	Kreuzlingen TG
Kälin	Pascal	Ennetbürgen NW
Kämpf	Stephan	Affoltern am Albis ZH
Kaspar	Sepp	Unterberg SZ
Keller	Christoph	Gwatt BE
Klisanin	Ralf	Toffen BE
Knecht	Timon	Ermatingen TG
Koch	Armin	Seuzach ZH
Kohler	Perica	Uster ZH
Koller	Steven	Oberengstringen ZH
Kotyrba	Lucas	Zürich ZH
Külling	Jonathan	Burgdorf BE
Kurzen	Pascal	Niederuzwil SG
Kuster	Oliver	Windisch AG
Lehmann	Andreas	Trasadingen SH
Lienert	Daniel	Krattigen BE
Lienert	Marcel	Appenzell AI
Lübben	Sven	Herbligen BE
Lüchinger	Marcel	Watt ZH
Lukic	Goran	Einsiedeln SZ
Maag	Dominic	Steinen SZ
Maffeis	Insone TI	Stein SG
Manser	Beat	Oberriet SG
Meier	Ronny	Nussbaumen AG
Meile	Dominic	Zürich ZH
Meyer	Bernhard	Insone TI
Michel	Lucas	Appenzell AI
Moser	Tobias	Ennetbürgen NW
Müller	Raphael	Gossau ZH
Mustafi	Shpendi	Heimenschwand BE
Neff	Hans Rudolf	Tobel TG
Odermatt	Patrick	Rorschach SG
Orefice	Silvio	Uetliburg SG
Oswald	Marco	Kreuzlingen TG
Peter	Marc	Hellbühl LU
Peterhans	Daniel	Ennetbürgen NW
Popp	Daniel	Dietikon ZH
Rufer	Stefan	Metmenstetten ZH
Ryser	Simon	Brugg AG
Santoro	Francesco	Nesselbach AG
Saraiwa	Nelson	Niederuzwil SG
Schäfer	Christian	Auzwil SO
Schär	Simon	Tuggen SZ
Scheiwiller	Dany	Zürich ZH
Schlumpf	Thomas	Neuenkirch LU
Schmid	Lukas	Brienz BE
Schmid	Thomas	Schaffhausen SH
Schmuki	Daniel	Willen b. Will TG
Schneider	Stefan	Ulisbach SG

Schnyder	Lorenz	Au ZH
Schultheiss	Thomas	Langwiesen ZH
Schwartz	Michel	Kirchdorf AG
Schwendener	Samuel	Buchs SG
Schwendimann	Marcel	Guntershausen TG
Sigrist	Marco	Unterägeri ZG
Sonderegger	Simon	Romanshorn TG
Steffen	Florian	Auswil BE
Steiner	Florian	Meierskappel LU
Strässle	Cédric	Oberbüren SG
Streiff	Simon	Stäfa ZH
Tanner	Oliver	Gockhausen ZH
Thalman	Marcel	Buchrain LU
Thurnherr	Iris	Alpnachstad OW
Tschan	Benjamin	Hägendorf SO
Ulmann	Pascal	Berneck SG
Veljij	Arbenor	St. Gallen SG
Waldmeier	Martin	Sissach BL
Waser	Daniel	Wolfenschiessen NW
Weber	Christian	Zufikon AG
Weisskopf	Pascal	Eschenbach SG
Wermelinger	Fabian	Binz ZH
Widmer	Daniel	Ruswil LU
Widmer	Marcel	Wettswil ZH
Widmer	Oliver	Nänikon ZH
Wisler	Dan	Lengnau BE
Wyss	Reto	St. Erhard LU
Zbinden	Nathanael	Egliswil AG
Zurfluh	Markus	Flüelen UR

Examen professionnel pour les diagnosticiens de véhicules utilitaires (all.)

Betschart	Jürg	Bennau SZ
Brunner	Roland	Koppigen BE
Coray	Gian-Luca	Oberegg AI
Ehrler	Cornel	Lichtensteig
Fischer	Adrian	Othmarsingen AG
Frey	Matthias	Teufenthal AG
Funk	Fabio	Bächli (Hemberg) SG
Gerber	Fabian	Gibswil-Ried ZH
Hofer	Marcel	Rothrist AG
Kopf	Stephan	Weinfelden TG
Kuriger	Reto	Einsiedeln
Matzinger	Stephan	Uetendorf BE
Merz	Manuel	Eiken AG
Moser	Philipp	Worb BE
Niederberger	Marco	Burgäschli SO
Ott	Benjamin	St. Gallen SG
Rosenberg	Daniel	Baar ZG
Späni	Andreas	Wollerau SZ
Skalonjic	Muhamed	Wallisellen ZH
Sperisen	Stefan	Thun BE
Stadelmann	Tobias	Hundwil AR
Storzer	David	Gächlingen
Streule	Aurel	Appenzell AI
Studer	Philipp	Hirschthal AG
Sütterlin	Fabian	Lausen BL
Widmer	Elias	Hundwil AR
Zuberbühler	Urs	Zuzwil SG

Examen professionnel pour les coordinateurs d'atelier automobile

Althaus	Christian	Egerkingen SO
Rösti	Lukas	Küttigen AG

Moins de tracas pour les indépendants.

L'assurance des chefs d'entreprise de la Suva offre une protection financière unique en son genre aux personnes exerçant une activité lucrative indépendante en cas de maladies professionnelles et d'accidents du travail ou durant les loisirs. Les membres de la famille travaillant dans l'entreprise sans percevoir de salaire soumis à l'AVS peuvent également en bénéficier. Infos complémentaires: www.suva.ch/afc.

suvarisk
Couverture à toute épreuve

Demandez une offre:
0848 820 820



Yousty.ch : la plate-forme pour les places d'apprentissage en Suisse

Offre spéciale pour les membres de l'UPSA : publication des places d'apprentissage

Depuis une année, l'UPSA possède un profil d'entreprise sur la plus grande bourse d'emploi en ligne de Suisse. Les membres peuvent maintenant présenter leur entreprise et publier leurs places d'apprentissage sur la plus grande plate-forme pour les places d'apprentissage en Suisse. Jennifer Isenschmid, UPSA

■ Yousty.ch est la plus grande plate-forme pour les places d'apprentissage en Suisse avec plus de 145 000 visiteurs par mois (NET-Metrix); elle soutient activement les élèves dans le choix d'une profession et le processus de postulation et aide les entreprises à recruter les bons apprentis. Les membres de l'UPSA peuvent désormais profiter d'une offre spéciale attrayante.

Nous nous tenons à votre disposition pour toute question en personne au Salon de l'auto et par e-mail et téléphone. Pour réserver l'offre spéciale, veuillez contacter directement à Janine Wohlgemuth, +41 79 376 36 66, janine.wohlgemuth@yousty.ch. <

Offre spéciale pour l'annonce des places d'apprentissage des membres de UPSA

	Paquet 1	Paquet 2	Paquet 3
Profil d'entreprise	✓	✓	✓
Places d'apprentissage	1 place d'apprentissage	1 place d'apprentissage	2 places d'apprentissage
Production de vidéos	Pas de vidéo	1 vidéo	2 vidéos
Prix standard	CHF 640	CHF 1'570	CHF 3'140

Offre spéciale pour membres de UPSA

Prix 1. Année (10% e remise)	CHF 576	CHF 1'413	CHF 2'826
+ Frais de service unique	CHF 90	CHF 90	CHF 90
Prix dès 2. Année (10% e remise)	CHF 576	CHF 801	CHF 1'602



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

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

Taux d'intérêt LPP 2016

Obligatoire	1.25%
CP MOBIL	2.25%

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



PK MOBIL
CP

En route vers un avenir sûr

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



NOUS SOMMES PRÉSENTS
QUAND LES PNEUS FUMENT.



PROCHE. PLUS PROCHE.

WÜRTH!

www.wuerth-ag.ch

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

AARGAU

Infoveranstaltung
Automobildiagnostiker und Automobil-Werkstattkoordinator
 Weiterbildungszentrum Lenzburg
 Donnerstag, 10. März 2016, 18.00 Uhr
 Donnerstag, 6. Juni 2016, 18.00 Uhr
 > www.wbzlenzburg.ch

BERN

FOKUS Technik Bern
Workshop & Informationsanlass
 Jugendliche & Eltern
 Berufswelt Automobil & Transport
 Datum: 9. März 2016
 Workshop: 14.00-17.00 Uhr
 Informationsanlass: 17.00-17.45 Uhr
 > www.mobility.bern.ch, www.fokus-technik.ch

Workshop & Informationsanlass
 Schüler, Eltern, Lehrer & BIZ-Berater
 Berufswelt Automobil & Transport
 Datum: 10. März 2016
 Workshop: 14.00-17.00 Uhr
 Informationsanlass: 17.00-17.45 Uhr
 > www.mobility.bern.ch, www.fokus-technik.ch

Infoveranstaltung zum Lehrgang «Automobil-Verkaufsberater/in mit eidg. Fachausweis»
 Donnerstag, 28. April 2016, 18.00 Uhr
 AGVS, Mobility Bern
 Start Lehrgang am 17. August 2016, 2 Semester, jeweils mittwochs von 8.30 bis 16.50 Uhr
 > www.agvs-upsa.ch

ST. GALLEN

Lehrgang Automobildiagnostiker
 August 2016 bis Juli 2018
 > www.agvs-sg.ch

WINTERTHUR

Infoveranstaltung
Automobil-Werkstattkoordinator
 Donnerstag, 7. April 2016, 19.00 bis 20.30 Uhr
 STF Winterthur
 > www.stfw.ch/adwo

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker
 Samstag, 16. April 2016, 9.00 bis 11.30 Uhr
 STF Winterthur
 > www.stfw.ch/ad

Infoveranstaltung
Disponent Transport und Logistik
 Samstag, 30. April 2016, 9.00 bis 11.30 Uhr
 STF Winterthur
 > www.stfw.ch/atld

Infoveranstaltung
Kundendienstberater im Automobilgewerbe
 Montag, 12. Sept. 2016, 19.00 bis 20.30 Uhr
 STF Winterthur
 > www.stfw.ch/akb

ZENTRALSCHWEIZ

Infoveranstaltung
Automobil-Diagnostiker und Automobil-Werkstattkoordinator AGVS Horw
 2. März 2016 um 19.00 Uhr
 > www.agvs-zs.ch

ZUG

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker
 GIBZ Zug
 Dienstag, 1. März 2016, 19.00 Uhr
 Mittwoch, 18. Mai 2016, 19.00 Uhr
 > www.kursprogramm.info/ad-info

ZÜRICH

Karriereabend TBZ: Weiterbildung im Automobilgewerbe
 TBZ Zürich
 17. März 2016, 18.30 Uhr
 > www.tbz.ch

GLARUS

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker
 Berufsschule Ziegelbrücke
 17. März 2016, 19.00 Uhr
 > www.ibw.ch

GRAUBÜNDEN

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker
 Ausbildungszentrum AGVS Chur
 18. März 2016, 19.00 Uhr
 > www.ibw.ch

SUISSE ROMANDE

Séance d'information
Brevet fédéral de coordinateur d'atelier UPSA
 15.03.2016, 18 h 00
 Romandie Formation, Paudex
 > www.romandieformation.ch

Brevet fédéral de conseiller de vente en automobile
 Prochaine session : 20.04.2016 – 27.09.2017
 Mercredi de 8 h 30 à 16 h 30
 Romandie Formation, Paudex
 > www.romandieformation.ch

Séance d'information
Diplôme fédéral de gestionnaire d'entreprise de la branche automobile
 Romandie Formation, Paudex
 12.04.16, 18 h 00
 Prochaine session : 28.09.2016 - 30.06.2018
 > www.romandieformation.ch

Séance d'information
Brevet fédéral de conseiller de service à la clientèle dans la branche automobile
 Romandie Formation, Paudex
 14.04.16 18 h 00
 Prochaine session : 13.09.2016 - 30.06.2018
 > www.romandieformation.ch

VALAIS

Séance d'information
Diplôme fédéral de gestionnaire d'entreprise de la branche automobile
 Centre Valaisan de Perfectionnement Continu, Sion
 31.05.16, 18 h 30
 Prochaine session : 08.2016 - 09.2018
 > www.cvpc.ch

Séance d'information
Brevet fédéral de Diagnosticien d'automobiles
 École Professionnelle Technique et des Métiers, Sion
 17.05.16, 18 h 30
 Prochaine session : 08.2016 - 09.2018
 > www.formationcontinuevalais.ch

Séance d'information
Brevet fédéral de Coordinateur d'atelier automobile
 École Professionnelle Technique et des Métiers, Sion
 17.05.16, 18 h 30
 Prochaine session : 08.2016 - 09.2018
 > www.formationcontinuevalais.ch

Les sections nous informent

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

Vous trouverez les informations relatives à toutes les formations continues sur

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



4^e Golf Trophy UPSA 2016

Si vous savez qu'un « driving range » n'a pas grand-chose à voir avec l'automobile, mais qu'on peut y exercer son « swing », vous êtes cordialement invité(e), le jeudi 26 mai 2016, au quatrième tournoi de golf que l'UPSA organise pour ses membres. Venez méditer sur la fascination des « fairways », des « greens » et des « bunkers » dans un bel environnement, en notre compagnie... et jouer, bien sûr.

Date : Jeudi 26 mai 2016

Lieu : Golfclub Interlaken-Unterseen
www.interlakengolf.ch

Programme provisoire (selon le nombre de participants)

à partir de 8 h 00 Accueil, cafés et croissants
à partir de 9 h 00 Départ sur le Tee 1
Collation au Tee 10
après la partie Moment de convivialité
à partir de 18 h 00 Repas du soir et proclamation des rangs

Conditions : Membre d'un club de golf (suisse) ou détenteur/détentrice d'une ASG-Golfcard
Handicap 0-36 max. (autorisation de parcours non valable)

Type de jeu : Stableford, comptant pour le handicap

Catégories

Messieurs Hdcp Brut 1^{er} rang Messieurs Hdcp Net 1^{er} – 3^e rangs
Dames Hdcp Brut 1^{er} rang Dames Hdcp Net 1^{er} – 3^e rangs

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

Nombre de participants : 60 personnes max. (selon l'ordre d'arrivée des inscriptions)

Horaire de départ : À consulter à partir du 20 mai 2016 à 12 h 00 sur www.golfsuisse.ch ou www.interlakengolf.ch et au numéro de tél. 033 823 60 16

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

Inscription jusqu'au 1^{er} mai 2016 auprès de :
monique.baldinger@agvs-upsa.ch

**Visitez notre Homepage www.gassnerag.ch
et profiter pendant le salon de l'automobile 2016
de nos actions**



Banc d'essai
de freinage
BD 440 CH

CHF 7'900.–*



Appareil de service
pour climatisation
BAC 4000 a / R 134 a

CHF 3'800.–*



Système de contrôle
des essieux
ML 1800 radio

CHF 13'900.–*

***Prix net, incl.
une bonification
d'échange
exceptionnelles
de CHF 3'500.–**

Cortellini & Marchand AG

www.cortellini.ch

> Appareils de commande automobiles : réparer plutôt que jeter

pd. Dans les voitures modernes, on trouve jusqu'à 70 appareils de commande, qui sont responsables de la sécurité, du confort et de la protection de l'environnement. Le remplacement d'un appareil de commande défectueux, en particulier sur un véhicule d'un certain âge, coûte cher, parfois trop pour le propriétaire. Les

dommages affectant les appareils de commande peuvent avoir les causes les plus diverses : humidité, courts-circuits, accidents ou défauts de série. Or il faut savoir que réparer un appareil de commande coûte en moyenne 63,8% moins cher que de le remplacer par un nouveau. Et le taux de réussite de la réparation des

appareils de commande présentant un défaut de série s'élève à près de 97%. Dans ce cas, il vaut donc la peine de proposer aux clients une réparation plutôt qu'un changement.

L'entreprise Cortellini & Marchand AG examine et répare de manière professionnelle et avantageuse les appa-

reils de commande de tous types pour toutes les marques de véhicules. Vous trouverez des informations précises sur la réparation des appareils de commande et de nombreuses astuces utiles sur www.auto-steuergeraete.ch ou en bénéficiant d'un conseil téléphonique au 061 312 40 40. <

**Continental Suisse SA**

www.conti-online.ch

> Le nouveau SportContact 6 de Continental

pd. En proposant le nouveau SportContact 6, Continental enrichit sa gamme de pneus haute performance d'un pneu super sport qui permet surtout de gagner, par rapport au modèle précédent, en manœuvrabilité et en précision de conduite à grande vitesse. Pour atteindre ces progrès (le gain de performance va parfois jusqu'à 14%), les techniciens de Hanovre ont « recréé » la composition chimique de la bande de roulement, le design du profil ainsi que la construction du pneu. 41 dimensions ont été développées pour des jantes d'un diamètre de 19 à 23 pouces.

Avec ce nouveau pneu d'été, Continental continue d'écrire l'histoire du succès de ses pneus haute performance. Ce nouveau

pneu super sport est particulièrement adapté aux voitures de sport telles que l'Audi R8 ou la Porsche 911 ainsi qu'aux modèles sportifs comme les séries BMW

M5 ou Mercedes AMG. La gamme inclut également des pneus dédiés au modèle électrique Tesla S. Continental pense que ce segment de marché va bénéficier

d'un succès grandissant et table sur une croissance annuelle proche des 10% sur les différentes tailles du nouveau SportContact 6. Ce nouveau pneu high-tech a d'ores et déjà reçu une première marque de reconnaissance : Honda a validé la monte du pneu sur sa nouvelle Honda Civic Type R avant son lancement officiel et a établi un nouveau record du tour sur la Boucle nord du Nürburgring. D'autres validations de grands constructeurs sont en préparation. <



MEWA

www.mewa.ch

> Lavettes MEWA : louer plutôt qu'acheter

pd. Louer des lavettes n'est pas une idée neuve. Voilà plus de 100 ans que l'entreprise MEWA propose un service industriel qui contribue à sa façon à la réduction des déchets: les lavettes réutilisables à louer. Ces lavettes se prêtent à tous les travaux de nettoyage incombant à une entreprise industrielle. Il existe des lavettes pour les grosses salissures, comme les huiles, les graisses, la peinture ou les solvants, mais également des lavettes pour nettoyer en douceur les surfaces délicates aux postes de travail très sensibles.

Pour toute entreprise, l'utilisation de lavettes industrielles réutilisables représente un gain et répond efficacement aux exigences croissantes en matière de techniques de production et de gestion respectueuse de l'environnement. Le système de la-

vettes MEWA présente de nombreux avantages:

- performant: des produits de qualité pour un travail efficace et agréable;
- avantageux: vous faites l'économie des produits jetables traditionnels;
- pratique: vous réduisez vos frais d'organisation et résolvez vos problèmes de stockage et de logistique;
- transparent: vous profitez de mensualités facilement calculables et adaptées à vos besoins réels;
- confortable: vous n'avez pas à vous soucier du respect de la législation sur l'environnement en matière d'élimination des déchets.

C'est prouvé: une lavette réutilisable est plus écologique qu'un produit à usage unique. Tant qu'elle reste en circulation, elle n'occa-



sionner aucun déchet.

Et lorsqu'elles sont usées, les lavettes sont jetées après avoir été lavées, ce qui permet d'éviter tout risque pour l'environnement.

La gamme de lavettes MEWA, conçue en fonction des usages les plus divers, offre de nombreuses possibilités d'utilisation pour l'industrie, les garages et les entreprises artisanales. Les lavettes sont livrées avec un conteneur de sécurité pour la récupération et le transport. Ainsi, elles prennent

peu de place

jusqu'à leur ramassage et sont

entreposées de manière sûre et conforme à la loi. Le système réutilisable, certifié DIN ISO 9001 et 14001, comprend la mise à disposition, le ramassage, le lavage et le réassort et s'intègre sans problème dans tous les processus d'entreprise, optimisant ainsi la gestion de la qualité et de l'environnement. Davantage d'informations sur le service de lavettes MEWA sur www.mewa.fr/les-lavettes. <

Interpneu

www.interpneu.de

> Configurateur de roues Interpneu doté de nouvelles fonctions

pd. Interpneu, grossiste allemand en pneus et en jantes, propose plusieurs nouvelles fonctions dans son magasin en ligne et son configurateur de roues.

Il est désormais possible, par exemple, d'afficher les prix de

vente conseillés en francs suisses, taxe sur la valeur ajoutée comprise. Les clients disposant d'un accès au magasin peuvent également effectuer un calcul de prix sur mesure, et une fonction leur permet de passer rapidement

de l'affichage des prix d'achat à celui des prix de vente et vice-versa.

La nouvelle gestion des offres pour les clients finaux permet d'économiser du temps. La recherche simplifiée de véhicules directement au moyen du numéro de réception par type connaît un grand succès auprès des clients suisses. En outre, il est désormais possible d'obtenir, pour chaque véhicule, des documents relatifs au processus d'apprentissage correct pour les capteurs TPMS. « Nous avons investi beaucoup de travail et de savoir-faire dans ces nouveautés en vue de proposer une réelle plus-value au client », explique Dominique Perreau, responsable des ventes pour la Suisse.

Toutes les fonctions sont également disponibles dans le configurateur « White Label ». Au lieu



Recherche simple de véhicules au moyen de la réception par type

du logo Interpneu, les clients peuvent y enregistrer leur propre logo et intégrer le configurateur à leur site Internet en tant qu'outil de conseil.

Le service à la clientèle d'Interpneu répond en plusieurs langues, par téléphone ou par e-mail, à toutes les questions sur les offres en ligne, les pneus et les jantes.

Pour toute commande avant midi, Interpneu livre en général le lendemain, dédouanement et facturation en francs suisses inclus. <

Le configurateur de roues Interpneu est disponible en plusieurs langues et permet d'effectuer les calculs en francs suisses aussi.

Weckerle SA

www.weckerleag.ch

> Un spécialiste lance son nouveau magasin en ligne

pd. Malgré ses 86 printemps, l'entreprise Weckerle SA est toujours jeune, dynamique et ambitieuse. Spécialiste des produits automobiles et représentante de marques haut de gamme comme Dinitrol, Kamasa Tools et Veigel, elle ajoute cette année à son portefeuille la marque de qualité Polytop (produits destinés à l'entretien des véhicules) et lance son nouveau magasin en ligne.

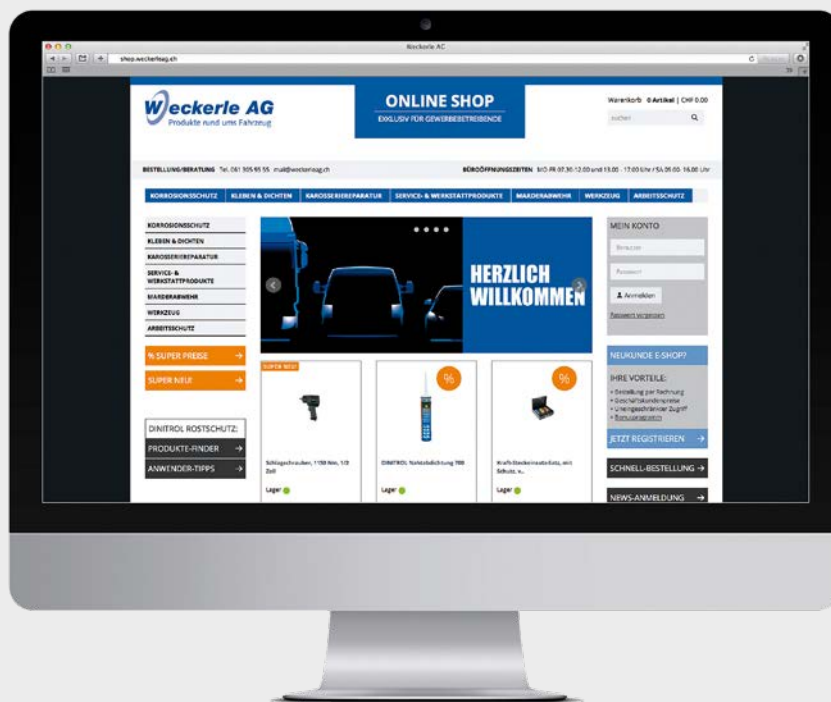
Canal complémentaire de distribution intéressant pour Weckerle SA, ce magasin électronique enrichit aussi le marché suisse en y apportant une nouvelle plate-forme de

commande et un catalogue de référence pour des produits forts

et de qualité. Le site est bien structuré en différents domaines

(protection contre la corrosion, outils, sécurité au travail, articles de service et d'atelier, etc.) et permet de trouver facilement et rapidement ce que l'on cherche. Les clients professionnels peuvent profiter d'un accès illimité à l'issue d'un bref processus d'enregistrement.

Le magasin en ligne s'enrichit presque tous les jours de nouveaux articles automobiles. Le site propose en plus quelques fonctionnalités fort intéressantes: conseils anti-rouille, recherche de produits Dinitrol, programme de bonus ou commande rapide. <



Vous trouverez toutes les informations complémentaires sur www.weckerle-shop.ch.

KW automotive (Schweiz) AG

www.kwautomotive.ch

> Tout juste sortis de presse: les nouveaux catalogues 2016 de KW automotive

pd. KW automotive fête son 20^e anniversaire: à cette occasion, l'entreprise publie un matériel d'information à jour pour les clients finaux et les concessionnaires. Des catalogues et des flyers contiennent des informations importantes sur les produits des marques KW suspensions, ST suspensions et LSD Doors, le tout présenté de manière claire et compréhensible. Les nouveaux catalogues sont valables dès le 1^{er} février 2016 et peuvent être commandés par téléphone au 041 798 1105.

La marque haut de gamme KW suspensions propose des suspensions à corps fileté et des jeux de ressorts réglables en hauteur pour tous les goûts en qualité originale supérieure. Le catalogue présente les variantes de base, V1 à V3, mais également des combinés filetés Clubsport pour les circuits, des solutions de suspension électroniques intelligentes comme DDC,

des systèmes de levage HLS pour négocier les obstacles ainsi que des combinés filetés Street Comfort pour davantage de confort. Des jeux de ressorts filetés complètent l'assortiment. À l'occasion de ce 20^e anniversaire, le fabricant a en outre baissé les prix de certains modèles favoris des clients comme BMW M3 et Golf 1. Cette réduction concerne également des véhicules plus récents comme l'Audi RS4 ou l'Alfa Romeo 159 et ce dans les trois variantes en acier inoxydable. Les personnes intéressées peuvent accéder aux ar-

ticles souhaités au moyen du répertoire convivial du catalogue et de son classement des combinés filetés. Des codes QR guident les utilisateurs de smartphones directement vers la recherche de produits en ligne.

Des prix imbattables sont proposés sur les produits ST suspensions. On retrouve d'ailleurs l'ambassadeur de la marque, Ken Block, sur les catalogues actuels pour les concessionnaires et les flyers pour les clients finaux. La gamme s'étend des ressorts aux amortisseurs, avec tout le savoir-

faire de KW, en passant par les suspensions à corps fileté et les kits Spring Distance. Nouveautés dans l'assortiment: les élargisseurs de voie DZX et les rondelles d'espacement AZX, qui permettent le montage sur les moyeux avec des boulons filetés et des vis de roues. Plus de 1500 jeux d'élargisseurs de voie sont remplacés avec seulement 51 jeux de rondelles d'espacement ST, 45 bagues d'adaptation ST et le matériel de fixation innovant.

Les flyers de LSD Doors sortent tout juste de presse, enrichis de nouvelles applications, comme sur la dernière Ford Mustang. En modifiant les charnières de porte, il est possible d'équiper presque tous les véhicules de portes papillon. La technologie One Move de la nouvelle génération de charnières LSD Doors rend l'ouverture des portes encore plus élégante. <



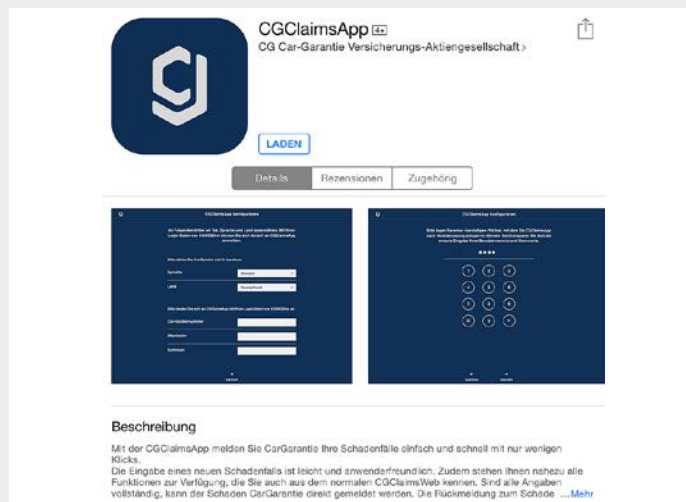
CG Car-Garantie Versicherungs-AG

www.cargarantie.ch

> CarGarantie lance une application pour déclarer les sinistres

pd. Désormais, les concessionnaires partenaires de CarGarantie peuvent déclarer les sinistres sur leur tablette via l'application CGClaimsApp. La déclaration de sinistre est ainsi encore plus rapide et plus flexible et peut être faite immédiatement lors du diagnostic du véhicule. L'application fonctionne tant sur l'iPad d'Apple que sur les tablettes Android.

De plus en plus de garages et d'importateurs utilisent la tablette dans leur travail, surtout dans le domaine de l'organisation des services et des réparations. Et c'est également là que la nouvelle application de CarGarantie intervient: elle permet d'enregistrer un sinistre directement lors du diagnostic du véhicule et de le signaler à CarGarantie. Dans la plupart des cas, CarGarantie n'a besoin que



Grâce à la nouvelle application de CarGarantie, la déclaration de sinistre est encore plus flexible.

de quelques minutes pour traiter une déclaration de sinistre en ligne: le concessionnaire reçoit ainsi un retour pendant que le client est encore au garage.

L'application CGClaimsApp est compatible avec Android et iOS et est téléchargeable rapide-

ment et gratuitement sur Google Play ou dans l'AppStore. L'interface intuitive apporte un véritable plus à l'utilisateur. Grâce à un code QR, le collaborateur du service accède directement aux informations contractuelles du véhicule. Il peut déclarer un si-

nistre et a également accès aux sinistres précédemment enregistrés ou déclarés. La saisie d'un nouveau sinistre, facile et conviviale, ne nécessite que quelques clics. Une fois les informations complétées, le sinistre peut être directement envoyé à CarGarantie. Les utilisateurs réguliers de l'application seront rapidement capables de finaliser une déclaration de sinistre en deux minutes environ. Ainsi, l'annonce d'un cas de garantie pour les partenaires de CarGarantie devient encore plus rapide et facile.

L'application CGClaimsApp est déjà disponible en Suisse, en Allemagne, en Autriche, en Italie et en France. Elle sera prochainement proposée dans les autres pays européens dans lesquels CarGarantie est présente. <

depuis 1964

CORTELLINI & MARCHAND AG

061 312 40 40
Rheinfelderstrass 6
4127 Birsfelden

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

www.auto-steuergeraete.ch

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

www.gebrauchte-fahrzeugteile.ch

Rafraîchissement du service de climatisation AVL ADS 130



Conçu pour les exigences extrêmes, l'appareil d'entretien de climatisation entièrement automatisé est rapide et fiable, et convient aux installations utilisant du R 134a ou HFO-1234yf. Un design intelligent permet une commande intuitive, très simple et sûre via un **grand écran tactile 15 pouces**. Les étapes de travail sont assistées par imagerie. L'AVL ADS 130 offre des performances optimales et génère des économies de maintenance grâce à ses composants de qualité. Actuellement proposé à **prix réduit** !

Par votre partenaire en mesure des gaz d'échappement et diagnostic :

SCHENK INDUSTRIE AG, 6403 Küssnacht a.R.
Tél. 041 854 88 88, www.schenk-industrie.ch

SCHENK
Systems for a mobile world

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

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

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

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

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

Rédaction
AUTOINSIDE
Flurstrasse 50, CH-8048 Zurich
Tél. +41 43 499 19 81, fax : +41 43 499 19 78
redaktion@autoinside.ch
Équipe de rédaction : Mario Borri, Reinhard Kronenberg, Sascha Rhyner, Jean-Pierre Pasche, Martin Schatzmann, Bruno Sinzig, Raoul Studer

Autres articles de:
Olivier Feller, Jennifer Isenschmid,
Markus Peter, Olivia Solari, Urs Wernli

Conception: Heini Schmid, Robert Knopf

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

Impression/envoi
galledia ag
www.galledia.ch

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



imprimé en suisse

UPSA | AGVS

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

IMPRESSUM

MOTOREX. ET ÇA ROULE.



Le client d'aujourd'hui est intransigeant. 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