

ÉDITION 12 - DÉCEMBRE 2017

AUTO INSIDE

Le magazine spécialisé pour les garagistes suisses

Comment les plates-formes en ligne stimulent leur propre activité

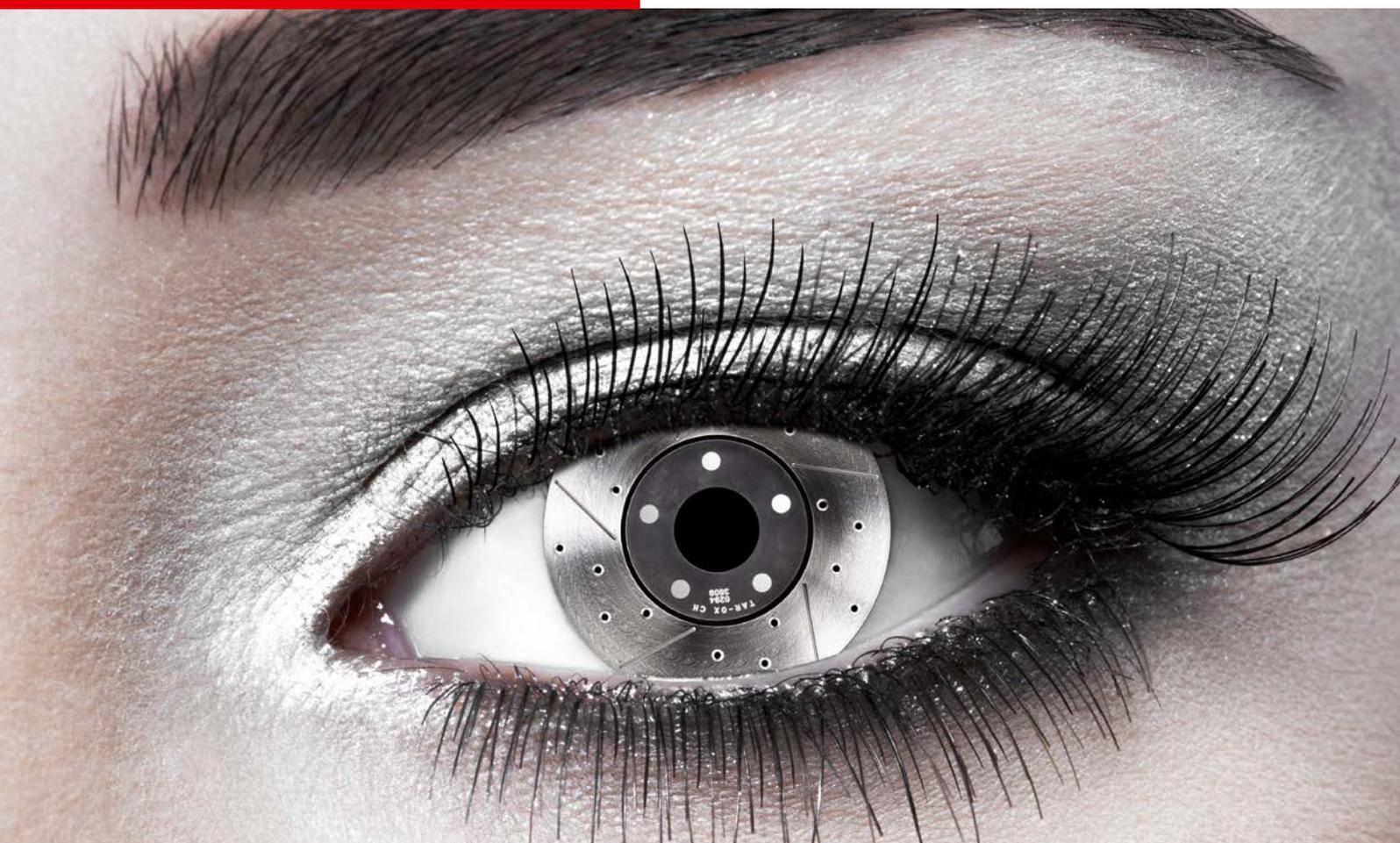
Pages 8-14

Comment continuer à faire des accessoires un complément d'activité

Pages 16-21

Comment une entreprise unipersonnelle est devenue l'Auto Welt

Pages 40-42



Un véritable atout – la diversité des pièces de l'ESA!

- Prix exceptionnellement bas – chaque jour, pour chaque article
- Immense choix entre diverses catégories de marques
- Excellente disponibilité des produits dans les entrepôts ESA

avec
ESA+ 
pour être plus forts

Diversité et qualité chez Derendinger. Pour les meilleurs garages.

www.derendinger.ch



**Pièces
détachées et
accessoires**

Derendinger

Décembre 2017



22 « Seule la mutation se manifestera à coup sûr » : de la « sainte tôle » à la voiture communautaire sans propriétaire ? Le **professeur Ferdinand Dudenhöffer** analysera et classera les grandes mutations de la branche automobile à l'occasion de la Journée des garagistes suisses 2018.



32 Changement à la tête du Swiss Automotive Aftermarket : **Bernadette Langenick**, importante personnalité de la branche automobile suisse, cède sa place à **Erhard Luginbühl**.



44 La campagne d'hiver démarre en décembre et met **Dario Cologna**, l'ambassadeur de marque du CEA, en scène sous un jour sympathique. Les médias de l'UPSA ont jeté un coup œil dans les coulisses du plateau de tournage.



En couverture : la diversité des pièces d'ESA attire les regards.

Éditorial

5 L'UPSA a 90 ans et est prête pour l'avenir

6 En bref

Plates-formes en ligne

- 8 Cinq règles pour plus de succès
- 10 Le web va devenir le canal de référence
- 12 Nouvelles applis et plates-formes

Accessoires

- 16 Les accessoires comme complément d'activité
- 19 Calendrier Pirelli 2018
- 20 Nouveaux accessoires

Journée des garagistes suisses

- 22 Sur l'avenir de l'automobile
- 25 Expériences de la numérisation

Véhicules utilitaires

- 26 Rétrospective colorée de transport-CH
- 28 Automotive Day au salon transport-CH
- 29 Amag, « Importer of the Year »

Association

- 32 Luginbühl remplace Langenick
- 34 Happy Birthday, Motorex !
- 36 Avenir radieux pour l'automobile
- 38 En visite à Pristina

Atelier et service après-vente

- 39 Un Thurgovien vice-champion du monde
- 39 Récompense pour la satisfaction clientèle
- 40 Visite à l'Auto Welt von Rotz AG
- 44 Cologne devant la caméra pour l'UPSA
- 46 Fascinants véhicules anciens

Sections

- 48 Section des deux Bâle

Profession et carrière

- 49 Ateliers techniques prisés
- 50 Nouveau site Internet metiersauto.ch
- 52 « Brain-Village » reste en place jusqu'en 2020
- 54 Business Academy
- 56 Cours de perfectionnement régionaux

Auto & savoir

- 58 Systèmes de freinage pour véhicules utilitaires

Management et droit

- 60 Infos utiles sur le « numéro de garage »
- 62 Mesures sur les primes de la Suva
- 63 La TVA baisse
- 64 Les contrôles environnementaux touchent tout le monde

66 Garages

67 Mentions légales



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

> CarGarantie
souhaite à l'ensemble du secteur automobile
un joyeux Noël et une bonne année.



**Cette année, les cartes et autres voeux de Noël seront
remplacés par un don à une association caritative.**

**CG CAR-GARANTIE
VERSICHERUNGS-AG**

TEL 061 426 26 26
www.cargarantie.ch

 **CarGarantie®**
takes the risk out <

L'UPSA a 90 ans et est prête pour l'avenir

Chère lectrice, cher lecteur

Cette année a marqué le 90^e anniversaire de l'Union professionnelle suisse de l'automobile. En portant un regard sur notre passé captivant et divers, nous constatons que nous avons constamment cherché à aider nos membres à relever les défis quotidiens auxquels ils sont confrontés en tant que garagistes et à aborder l'avenir ensemble. Ce n'est donc pas un hasard si le thème central « Le garagiste, un entrepreneur qui a de l'avenir » a été consacré à l'évolution continue des entreprises dans la branche automobile en cette année anniversaire.

Ensemble, nous avons mis l'accent sur les défis à venir. Nous avons mis en lumière des approches de solutions permettant aux garagistes de continuer à aménager au mieux leur quotidien. Le succès des 4000 membres de l'UPSA tient en grande partie à cette attitude. Les développements multiples et pressants de la branche automobile et de la mobilité exigent de nous tous des adaptations plus nombreuses et plus rapides dans nos activités. Dans le cadre d'une communauté d'intérêts telle que l'UPSA, il est plus efficace d'identifier les domaines d'action pertinents dans un environnement technique, politique, administratif et social de plus en plus complexe que de le faire à titre



« Nous pouvons aborder la prochaine décennie avec confiance, la relève est assurée. »

individuel. Avec les responsables des sections, les nombreux formateurs et experts motivés, les innombrables membres engagés, les organisations partenaires bienveillantes à notre égard et l'équipe du secrétariat, nous sommes en mesure d'adopter le bon cap. Cet engagement ne va pas de soi. Il me tient donc à cœur de remercier toutes celles et tous ceux qui contribuent au succès durable de l'UPSA. L'UPSA est prête pour l'avenir. Avec la nouvelle « Mobilcity », nous disposons d'une infrastructure moderne que nous utilisons avec la section Berne de l'UPSA,

l'ASTAG, auto-suisse, routesuisse, CC/CP MOBIL et la section Plateau de l'USIC. De plus, la collaboration avec les sections se déroule bien à tous les niveaux et dans toutes les disciplines. Nous collaborons également avec des partenaires économiques et politiques. Nous touchons par ailleurs de plus en plus de lecteurs avec nos médias modernisés que sont AUTOINSIDE et UPSA Online. Il s'agit d'une condition importante pour que les nombreuses activités destinées aux membres soient visibles et utilisées.

Nous pouvons aborder la prochaine décennie avec confiance, la relève est assurée. Près de 3000 jeunes entameront à nouveau une carrière dans l'automobile, la meilleure preuve de l'attractivité de notre branche.

Je vous souhaite de joyeuses fêtes, une santé excellente et une nouvelle année pleine de bonheur.

Cordiales salutations,

Urs Wernli
Président central

Tout pour bien traverser l'hiver.



CHEMUWA



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



La 6^e génération de Caravelle acheminera la relève suisse du ski tout au long de la nouvelle saison.

La relève du ski continue de miser sur Volkswagen

Les talents suisses du ski alpin et les disciplines sportives nordiques se déplaceront également à l'avenir à bord de véhicules utilitaires Volkswagen en Suisse et à l'étranger. En octobre, 61 T6 Caravelle ont été remises à **Beat Tschuor**, le responsable de la relève de Swiss-Ski, à l'Air Force Center de Dübendorf. « Les véhicules constituent un outil important nous permettant de poursuivre le travail de relève au plus haut niveau. Au nom de Swiss-Ski, je me félicite de l'excellente collaboration permanente avec Amag », déclare M. Tschuor. Le résident d'Obersaxen de 49 ans apprécie particulièrement le confort encore amélioré ainsi que l'aptitude hivernale exceptionnelle de la Caravelle de 6^e génération : « L'ensemble du standard a été sensiblement

revu à la hausse. Et grâce à la transmission intégrale, la Caravelle maîtrise les terrains les plus difficiles. »

Konrad Schütz, nouveau responsable RP chez Toyota et Lexus

Konrad Schütz sera le nouveau responsable du



Konrad Schütz.

département RP, sponsoring et événementiel chez Toyota Suisse dès le 1^{er} janvier. Le Bernois de 35 ans possède

une longue expérience dans la branche automobile. Sa carrière a commencé en 2008 en tant que formateur technique chez Toyota SA. M. Schütz a dirigé dernièrement les ventes de la marque Lexus pendant quatre ans. Il succède à **Andrea Auer**, chargée des relations avec la presse chez Toyota pendant les trois dernières années. La Zurichoise de 31 ans quitte l'importateur en fin d'année à sa propre initiative afin de réorienter sa carrière.

Equip Auto à Paris : Bosch déblaie

Lors d'un gala dans le cadre du salon des ateliers Equip Auto à Paris, Bosch a pu s'imposer dans trois des huit catégories de produits du « International Grands Prix for Automotive Innovation ». Robert Bosch l'a emporté dans les catégories Équipements pour pneumatiques, Services aux professionnels et Lubrifiants/produits de nettoyage grâce à des produits innovants. Le prix a été décerné

pour la 17^e fois déjà. Le jury se compose de 50 journalistes internationaux issus de 15 pays.

Calendrier Standex : héros et superbandits

Le calendrier automobile 2018 de Standex s'intitule « Comics & Cars ». Pour le nouveau calendrier de la marque de peinture de Wuppertal, le photographe **Ramon Wink** a mis en scène douze icônes de l'automobile des années 1970 et 1980, non seulement dans des lieux dramatiques, mais également sous une forme toute particulière. Les voitures classiques du calendrier sont mises en scène comme actrices principales dans des motifs de BD, du héros au superbandit. Depuis plus de 30 ans, Standex demande à des photographes renommés de concevoir ses calendriers muraux sous forme d'œuvre d'art. Ils ne sont pas disponibles dans le commerce parce qu'André Koch AG les distribue en exclusivité à ses clients suisses.



« Comics & Cars » : le nouveau calendrier spectaculaire Standex est arrivé.

Liberté d'entreprise

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

Nissan : nouvelle responsable communication

Le 1^{er} novembre, **Madeleine Baumann** a repris la direction du service de presse et des



Madeleine Baumann.

relations publiques de Nissan en Suisse en tant que directrice de la communication. Elle prend temporairement la succession de **José Peixoto**. Madeleine Baumann était déjà chargée de ce service de 1985 au printemps dernier chez Nissan Suisse.

Jaguar : Damian Donnellan succède à Stephan Vögeli

Après presque 20 ans à la tête de Jaguar Land Rover Suisse, **Stephan Vögeli** cède la direction opérationnelle fin 2017. **Damian Donnellan**, jusqu'à il y a peu Managing Director



Damian Donnellan.

de Mazda (Suisse) SA, reprend son poste le 1^{er} janvier. Stephan Vögeli prendra en charge la direction d'Emil Frey Classics SA dans le courant du printemps 2018 et restera lié aux deux marques en tant qu'administrateur de Jaguar Land Rover Suisse SA.

CG Car Garantie : Wolfgang Bach prend place au comité

Le 1^{er} novembre 2017, **Wolfgang Bach**, 59 ans, est devenu membre du comité de CG Car-Garantie Versicherungs-AG (CarGarantie). M. Bach est responsable des finances, du contrôle de gestion, du contrôle



Wolfgang Bach.

des produits, de l'informatique et des ressources humaines en qualité de directeur des finances et des services administratifs.

Autoscout réalise les rêves de course automobile

Le vainqueur du « Autoscout24 Young Driver Challenge powered by Seat » est désigné : **Oliver Holdener** de Bennau (SZ) a remporté le challenge à plusieurs niveaux pour devenir pilote professionnel. Il bénéficie



Christoph Aebi, directeur d'Autoscout, et Oliver Holdener, rayonnant.

de soutien d'Autoscout24 et de Seat Suisse pour la saison de compétition à venir dans la série des voitures de touring ADAC TCR Germany. M. Holdener obtient des conseils et une aide financière de CHF 50 000 des initiateurs du projet, Autoscout24 et Seat Suisse. Le directeur d'Autoscout, **Christoph Aebi**, a confié le chèque symbolique de la victoire à Oliver Holdener lors de la remise des prix festive.

Nouveaux collaborateurs à Mobilcity

Depuis le 1^{er} décembre, **Sandra Thurnherr** appuie



Sandra Thurnherr.

l'inspection environnementale et l'accueil de Mobilcity en sa qualité de chargée de dossiers.



Andreas Schnegg.

Andreas Schnegg a lui aussi pris son nouveau poste de responsable de la conciergerie de Mobilcity le 1^{er} décembre. Il remplace **Roland Mathys**, qui a quitté l'UPSA fin septembre. L'UPSA leur souhaite la bienvenue et beaucoup de succès!



Une formation quotidienne:
www.agvs-upsa.ch

le GARAGE,
le concept de garage
partenarial de votre ESA



le GARAGE

La marque de votre choix

B2B, B2C, C2C

Plus de transparence que jamais

Marcel Stocker s'y connaît en sites Internet. L'ancien directeur général d'Autricardo guide aujourd'hui les entreprises dans l'univers numérique avec sa start-up « Digital Enterprise ». Il ne voit pas de perspective d'avenir à long terme pour tous les sites que l'on trouve sur le web.

Sandro Compagno (texte) und Tatjana Kistler (photo), rédaction



Marcel Stocker, directeur de Digital Enterprise, en entretien avec Sandro Compagno, rédacteur d'AUTOINSIDE.

Cinq règles pour réussir sur les plates-formes en ligne

1. Soignez l'image.

Montrez la voiture sous son meilleur jour. Prenez des photos d'excellente qualité et en nombre suffisant, de l'extérieur et de l'intérieur. Les grands concessionnaires peuvent les relier à leur identité d'entreprise.

2. Utilisez les sous-titres.

Sur les plates-formes en ligne, le titre doit contenir la marque et le modèle. Utilisez les sous-titres pour donner des informations supplémentaires aux personnes intéressées (CVM, système de navigation, etc.).

3. Suscitez l'émotion.

Il est possible de saisir un bref descriptif pour chaque annonce afin de susciter des émotions (modèle devenu un classique, véhicule très soigné de première main, etc.).

4. Alignez vos prix.

Il ne sert à rien d'afficher une voiture à un prix trop élevé pendant des mois. Le prix doit être adapté en fonction de l'évolution du marché, y compris vers le bas.

5. Utilisez les outils existants.

auto-i-dat ou Eurotax proposent des outils avec lesquels on peut vendre un véhicule sur plusieurs plates-formes sans devoir reformuler l'annonce à chaque fois.

■ Les sites Internet ont considérablement transformé notre comportement d'achat ces dernières années. Les canaux de distribution et de communication numériques sont de plus en plus importants, non seulement pour le commerce avec les particuliers, mais aussi avec la clientèle commerciale et les entreprises. Ils comprennent les sites web individuels et les places de marché en ligne, qui réunissent vendeurs et acheteurs dans un espace virtuel et permettent d'échanger des marchandises et des prestations à peu près partout et n'importe quand. Tour d'horizon.

Achat/vente : business to customer

Les plates-formes automobiles appartiennent aux vétérans de cette branche économique encore jeune. Le leader suisse du marché, Autoscout24.ch, fête cette année ses 20 ans déjà. Autoricardo.ch, le numéro deux en Suisse, est lui aussi né au siècle dernier. Ces deux entreprises (Autoscout24 appartient à Ringier SA, Autoricardo à Tamedia) se sont plus ou moins partagé le marché national dans le domaine B2C. « Autoscout24 génère davantage de nouveaux contacts, mais Autoricardo est meilleur marché », dit un garagiste pour résumer les offres des deux sites. Il y a un secteur dans lequel ils se distinguent toutefois : contrairement à Autoscout, Autoricardo est aussi une plate-forme de vente aux enchères. Et d'ajouter : « Parfois, des plaisantins s'amusent à enchérir, alors qu'ils ne peuvent pas payer quand ils se voient

attribuer l'objet ». Raison pour laquelle il ne met aucun véhicule d'occasion aux enchères. « C'est un peu ennuyeux d'avoir organisé une enchère si le client ne prend finalement pas la voiture, admet Marcel Stocker, ancien directeur général d'Autoricardo. Mais le préjudice matériel est limité, car le véhicule est toujours là. »

Il convient en outre de respecter certaines règles de base : « Souvent, on voit que le garagiste ne s'est pas donné beaucoup de peine : il a pris la voiture en photo dans une arrière-cour, sous un angle peu favorable. Le potentiel de malentendu est alors considérable. Si l'on présente les objets correctement, on obtient un bon prix et, surtout, on vend la voiture en quelques jours. »

Business to business

Les ventes aux enchères fonctionnent très bien sur les sites B2B, où enchérissent des professionnels de l'automobile pour compléter ou étoffer leur assortiment. Carauktion.ch est le leader du marché en Suisse, mais les exploitants de flottes comme Arval ou Amag présentent eux aussi leurs reprises de leasing ou des véhicules de direction. « Avec Carauktion, les garagistes peuvent délocaliser tout le processus jusqu'à la livraison du véhicule : c'est un avantage », explique M. Stocker.

Customer to customer

Enfin, il existe aussi des sites C2C comme tutti.ch et anibis.ch, qui sont également utilisés par les garagistes. Anibis appartient à Ringier, comme Autoscout24, et Tutti est une filiale de Tamedia.

Que se passera-t-il si Amazon arrive sur le marché ?

Pour l'instant, la situation est idéale, avec deux acteurs suisses qui se partagent plus ou moins le marché national. Mais hors de nos frontières, un orage se prépare : le site de commerce en ligne Amazon déboule sur le marché. En Italie, Amazon a déjà fait de premières expériences en coopération avec Fiat. Selon la revue « Automobilwoche », le géant américain est en train de débaucher du personnel auprès de ses concurrents. « Si Amazon arrive vraiment sur le marché, il faudra le prendre très au sérieux », aurait dit Alexander Bugge, chef du site de vente automobile MeinAuto.de.

Marcel Stocker se montre moins alarmiste : « Jusqu'ici, les activités d'Amazon dans le secteur automobile se sont limitées au marketing et aux relations publiques. » Si le géant devait débarquer sur le marché suisse, ce serait plutôt le commerce qui aurait du souci à

se faire, et non les sites en ligne. Le plus gros danger à long terme, d'après Marcel Stocker, se situe dans l'économie collaborative, qui prend toujours davantage d'ampleur : « Si la mobilité devient une prestation, à qui ces plates-formes serviront-elles encore ? »

Le dilemme des sites web de réparation

Les sites Internet ne servent pas seulement à acheter et vendre des voitures : dans le domaine de l'après-vente aussi, les lignes sont en train de bouger. Des sites comparatifs comme Carhelper.ch cherchent à s'attirer les faveurs des automobilistes et des garages. « Ce type de site peut rapporter un ou deux nouveaux clients à un garage », pense Marcel Stocker, qui leur accorde toutefois un potentiel limité : « Il y a trois raisons seulement de demander une offre sur un site de réparation en ligne : le client est déçu de son garagiste, il doit faire faire une grosse réparation ou il a déménagé et cherche un nouveau garagiste. » Lorsque l'automobiliste a trouvé un garagiste via le site, la probabilité est grande qu'il le recontacte directement pour sa prochaine réparation ou son prochain service. « Je me demande si de telles plates-formes permettent de gagner assez d'argent. La plupart des clients ne la visitent qu'une fois. » Mais s'il était garagiste, il y participerait quand même : « Il y a tout de même la possibilité d'acquérir de nouveaux clients et il est facile de s'inscrire et de se désinscrire. »

Ce qui est sûr, c'est que les sites web ont rendu la branche automobile plus transparente que jamais : cela peut être un avantage pour des consommateurs soucieux de leur budget, mais ce n'en est un pour les garagistes qu'à certaines conditions, conclut Marcel Stocker : « Certains garagistes regrettent les temps passés... S'ils savent toutefois exploiter les offres existantes et utiliser habilement Internet, ils peuvent en tirer profit. » <

Portrait

Marcel Stocker (39 ans) est le directeur de « Digital Enterprise ». Économiste d'entreprise, il a travaillé huit ans chez Ricardo, et chez Renault Suisse et Hostettler Autotechnik AG avant cela. « Digital Enterprise », dont le siège est à Neuenkirch (LU), accompagne et soutient les PME dans leur gestion numérique du marché. Publicité, acquisition de clients, vente, après-vente et fidélisation de la clientèle sont gérés et mis en lien au moyen d'outils numériques. Souvent, « Digital Enterprise » agit comme un entrepreneur général qui met sur pied des projets avec un réseau de partenaires.



Plus d'informations sur :
www.digitalenterprise.ch

Interview avec Christoph Aebi (Autoscout24) et Jens Sickendieck (Autoricardo)

« Le web devient le canal de référence du commerce d'automobiles »

Sur les plates-formes commerciales en ligne, le marché suisse est relativement bien structuré. D'un côté Autoscout24, leader du marché, de l'autre Autoricardo, le challenger. Les deux CEO, Christoph Aebi et Jens Sickendieck, expliquent la façon dont le garagiste peut faire des bénéfices sur sa plate-forme et expriment leur opinion concernant les questions d'actualité. **Sandro Compagno**, rédaction

■ Monsieur Aebi, comment un garagiste peut-il faire du profit avec Autoscout24 ? Où se situe l'USP d'Autoscout24 ?

Christoph Aebi (directeur de Scout24 Suisse SA) : De nos jours, les consommateurs obtiennent leurs renseignements presque exclusivement en ligne, partout et à tout moment, de préférence sur leur smartphone. Nous couvrons la globalité des besoins d'informations, qu'il s'agisse de comparaisons, de conseils ou de l'accès aux notifications push. En étant présent sur Autoscout24, la plate-forme leader la plus importante, le garagiste gagne à coup sûr des personnes intéressées par son offre. Ce n'est pas tout : depuis des années, Autoscout24 est l'entreprise de référence du commerce d'automobiles. Huit demandes sur dix sont générées par le biais de notre portail.

Comment évolue le commerce en ligne ?

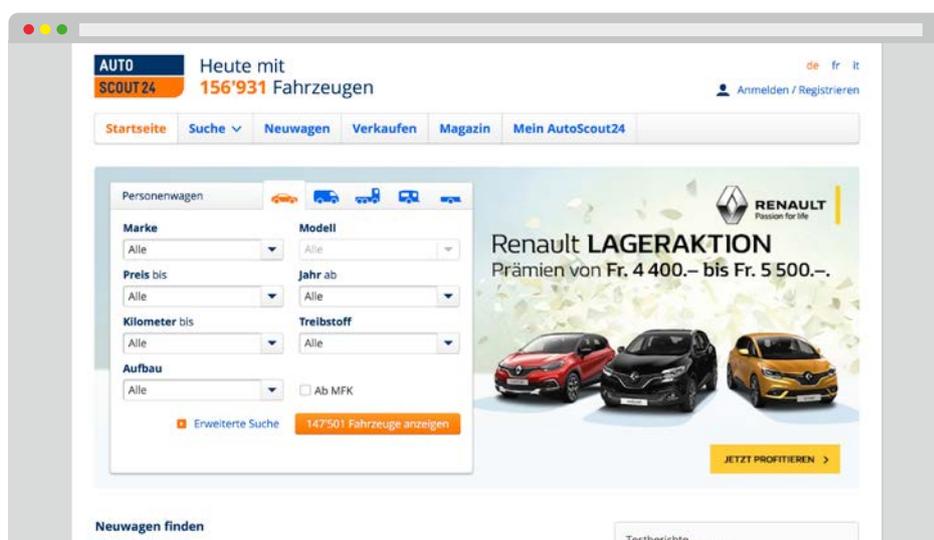
Le web va devenir le canal de référence du commerce d'automobiles. De la consultation de l'offre à la conclusion de vente en passant par la prise de contact, la numérisation est globale, nous en sommes convaincus. La publicité en ligne prend également de plus en plus d'ampleur.

Quelles nouveautés Autoscout24 prévoit-elle pour 2018 ?

Nous proposons depuis peu un radar automobile. Le commerce consulte donc pour ainsi dire en exclusivité les nouvelles offres sur Autoscout24 ; nous allons étoffer cette offre en 2018. Nous prévoyons, de plus, de proposer au commerce des prestations supplémentaires dans le domaine de données, ceci afin que le commerce des garagistes gagne en rentabilité.

Autoscout24 est numéro 1 national. Voyez-vous une marge de croissance ?

Nous allons nous tourner vers d'autres



horizons, entre autres dans le domaine du commerce de données. Nous disposons d'ores et déjà de nombreuses données d'offres et d'utilisateurs. Nous pouvons en tirer une plus-value complémentaire.

Amazon se lance sur le marché automobile européen. Que peut faire Autoscout24 lorsqu'un poids lourd mondial pénètre sur le marché suisse ?

Avant toute chose, il est crucial de ne pas sombrer dans la panique. Amazon veut se lancer sur le marché avec des offres avantageuses et faire ainsi pression sur le commerce. Nous doutons que cela fonctionne. En raison de son plurilinguisme, nous savons en outre que le marché suisse n'a que peu d'intérêt pour les autres grands concurrents internationaux. Je tiens aussi à souligner qu'Autoscout24 n'est pas un concessionnaire et ne fait donc pas concurrence au commerce. Nous œuvrons en qualité de partenaire et de prestataire efficace !

L'autopartage est très à la mode. L'économie du partage met-elle en danger votre modèle économique ?

Vous venez de le dire : c'est une mode, pas encore une réalité. Voici ma vision des choses : l'autopartage n'a de potentiel qu'au sein des grandes villes suisses, telles que Zurich, Genève, Lausanne et Bâle. Posséder son propre véhicule continuera à être la tendance dominante en zones rurales. D'ici à ce que cette mode s'impose en ville, beaucoup d'eau coulera encore sous les ponts. À mon avis, il faut compter encore bien deux ans. La politique et les autorités doivent d'abord créer les conditions cadres... Autoscout24 sera alors parée au changement ! <



Christoph Aebi, directeur Autoscout24 Schweiz AG.

■ **Monsieur Sickendick, comment un garagiste peut-il faire du profit avec Autoricardo ? Où se situe l'USP d'Autoricardo ?**

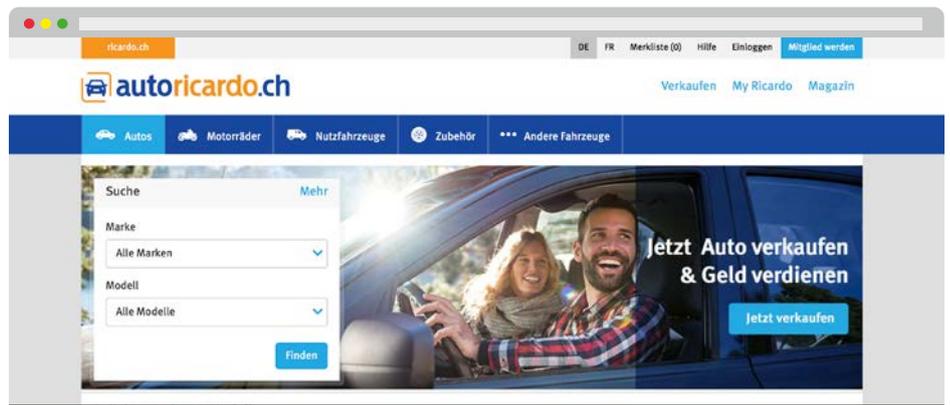
Jens Sickendick (directeur d'Autoricardo) : En tant que garagiste, j'ai deux possibilités pour faire du profit avec Autoricardo : d'une part de façon directe, en vendant sur la plate-forme. Je citerais comme exemple nos ventes aux enchères de véhicules : le garagiste peut y placer rapidement et sans difficulté les véhicules qu'il souhaite vendre. Il peut en outre vendre chez nous des pièces de rechange et des accessoires. Cela fait de nous un prestataire unique sur le marché suisse. D'autre part, le garagiste est indirectement gagnant avec Autoricardo : notre travail consiste à lui fournir le plus de contacts possible pour ses annonces de véhicules. Plus il reçoit de contacts premium par e-mail ou téléphone, plus grandes sont ses chances de conclure une vente. Nous sommes la seule plate-forme à réunir petites annonces, ventes aux enchères et accessoires. Nous offrons des solutions dans les domaines du commerce de véhicules et du service après-vente.

Comment évolue le commerce en ligne ?

La numérisation ne cesse de gagner en importance. C'est aussi le cas du commerce d'automobiles. De plus en plus d'interfaces clients se focalisent désormais sur Internet, à commencer pour la collecte d'informations et la sélection de produits, et je pense que nous verrons bientôt apparaître en Suisse les premières ventes de véhicules 100% en ligne. Chez Autoricardo, nous considérons que notre mission consiste à « conseiller de façon numérique » les garagistes : nous maîtrisons l'art du marketing en ligne et de la publicité et nous avons plus à offrir au commerce que de simples places de petites annonces : à l'avenir, nous pourrions dire à nos clients quelles voitures sont recherchées dans leur région, et si la demande correspond à leur offre. Nous créons ainsi une plus-value pour les garagistes, laquelle va bien au-delà de la simple insertion de véhicules.

Quelles nouveautés Autoricardo prévoit-il pour 2018 ?

Au cours de l'année à venir, nous apporterons des modifications complémentaires, telles qu'un tout nouvel espace distributeur. Le garagiste pourra non seulement y gérer l'ensemble de son stock, mais également y effectuer des analyses globales concernant les



délais de vente, les demandes, etc. Il pourra négocier des véhicules par le biais d'un domaine B2B fermé, et bien plus encore. Parallèlement à cela et concernant l'application client, nous nous concentrerons davantage sur l'Internet mobile, sur les smartphones et les tablettes.

Autoricardo est le numéro 2 national.

Quels sont vos projets d'évolution ?

Nous ne nous considérons pas comme le numéro 2. Comparés à nos concurrents, lesquels se concentrent uniquement sur le domaine Classifieds, nous sommes bien plus polyvalents. Nos plans de croissance reposent sur deux piliers : nous voulons, d'une part, continuer à étoffer nos champs commerciaux existants, et d'autre part, évoluer au-delà de ces domaines. Pourquoi ne pas proposer des prestations d'atelier en ligne ? Ou aider les entreprises à commercialiser elles-mêmes leur parc automobile sans avoir recours à un revendeur ? Ce ne sont que deux exemples qui prouvent que la numérisation ouvre le champ des possibles.

Amazon se lance sur le marché automobile européen. Que peut faire Autoricardo lorsqu'un poids lourd mondial pénètre sur le marché suisse ?

À elle seule, sa solidité financière fait d'Amazon un concurrent à ne pas sous-estimer. Toutefois, c'est une chose que de vendre en ligne des livres ou des vêtements, c'en est une autre que de vendre une voiture. Malgré toutes les prévisions pessimistes, acheter une voiture reste une procédure qui fait appel aux émotions. Après l'achat d'une maison, il s'agit là de l'investissement le plus important effectué au sein d'un foyer. Confiance et compétence en matière de conseil sont requises. Ces deux valeurs sont toujours de mise en Suisse. C'est notre force : depuis 17 ans, nous

sommes une entreprise aux racines suisses, nous avons un bon réseau et de bonnes relations avec nos garages et nous comprenons très bien les besoins de l'utilisateur en ligne suisse.

L'autopartage est très à la mode dans l'industrie automobile. Cette économie met-elle en danger votre modèle ?

L'on part du principe que si les gens se partagent les véhicules, il y aura moins de véhicules en circulation. C'est bien possible, et si nous n'évoluons pas, nous finirons par avoir moins de véhicules dans notre parc. En qualité de place de marché, notre rôle consiste cependant à regrouper différentes personnes intéressées. Alors, pourquoi ne pas proposer à nos 3,3 millions de membres une plate-forme sur laquelle ils pourraient partager toutes sortes de biens et de produits, même leur voiture ? Je suis convaincu que nous ne partagerons pas tous notre voiture. La mobilité individuelle compte encore bien trop pour ça. Si le concept a le potentiel de s'imposer dans des agglomérations telles que Berne et Zurich, j'en doute pour les zones rurales, car l'ensemble du processus de mobilité va se fragmenter de plus en plus et que l'autopartage sera un élément parmi tant d'autres. <



Jens Sickendick, directeur d'Autoricardo.

Carauktion

De zéro à 113 millions

Alors qu'Autoscout24 et Autoricardo se partagent l'activité B2C, une nouvelle plate-forme en ligne s'est développée loin du regard du grand public : la plate-forme B2B carauktion.ch. **Sandro Compagno**, rédaction

■ La plate-forme de remarketing Carauktion fait actuellement état de 6800 utilisateurs inscrits. Ce chiffre semble plus modeste qu'il n'y paraît : en effet, ces utilisateurs suisses et étrangers sont tous des professionnels. Il s'agit de propriétaires de flottes, de sociétés de leasing, de concessionnaires, de loueurs, d'autorités et d'importateurs. La population d'acheteurs se compose essentiellement de concessionnaires (51 %) et de représentants de marques (32%)... en bref, de garagistes.

Avec ses prestations amont et aval, Carauktion propose un service intégral portant sur tout le processus de vente : si un donneur d'ordre souhaite vendre un véhicule, Carauktion prend en charge, vérifie, évalue, vend et facture ce dernier. La structure du système est modulaire, le garagiste pouvant se contenter de services individuels.

Quelques indicateurs montrent clairement qu'une plate-forme B2B réservée aux professionnels répond à un besoin : qu'il s'agisse des véhicules publiés, des véhicules vendus ou du nombre d'utilisateurs, l'évolution de l'entreprise fondée en 2004 ne se fait qu'à la hausse.

Des débuts avec onze véhicules

L'entreprise qui réalise un chiffre d'affaires de 113 millions de francs en 2017 est partie d'une enchère de onze véhicules et de 210 utilisateurs il y a 13 ans. « En tant que pionniers, nous devons surmonter une forte résistance de la part des donneurs d'ordres et des acheteurs », déclare Daniel Hablützel, le directeur. Carauktion a donc consacré les premières années à faire accepter son modèle économique.

Plus de 400 nouveaux véhicules s'ajoutent à la plate-forme chaque semaine dans chaque catégorie de prix et chaque état. Daniel Hablützel fournit quelques conseils aux donneurs d'ordre pour qu'ils rencontrent le succès : « Plus un véhicule est décrit de manière détaillée et transparente, plus les chances de le vendre sont élevées. Avec le pack sans souci, nous proposons une expertise neutre et un traitement de la vente assuré par Carauktion. D'après notre expérience, les meilleurs

prix de vente sont obtenus grâce au 'label de confiance' intégré. »

Neutre et indépendante

Et comme Carauktion n'appartient pas à un grand importateur ni à un constructeur, mais à 100 % à Remo Capeder, le fondateur, la neutralité et l'indépendance d'une telle expertise sont garanties, assure M. Hablützel. Il n'est pas rare que des sociétés de leasing ou des assureurs proposent des voitures accidentées sur la plate-forme. Des experts neutres font en sorte que toutes les parties prenantes partagent la même compréhension d'une description telle que « en bon état ».

Une enchère B2B se différencie d'une enchère sur Ebay ou sur Autoricardo par un point clé : des durées d'enchère limitées sont par exemple peu pratiques pour les professionnels car ils ne peuvent surveiller en permanence la vente. C'est pourquoi Carauktion ne procède qu'à deux enchères par semaine qui commencent le lundi et le mercredi à midi et qui s'achèvent le lendemain à 10 heures en l'absence de prolongation. La procédure prend fin si plus de dix minutes se sont écoulées depuis la dernière enchère.

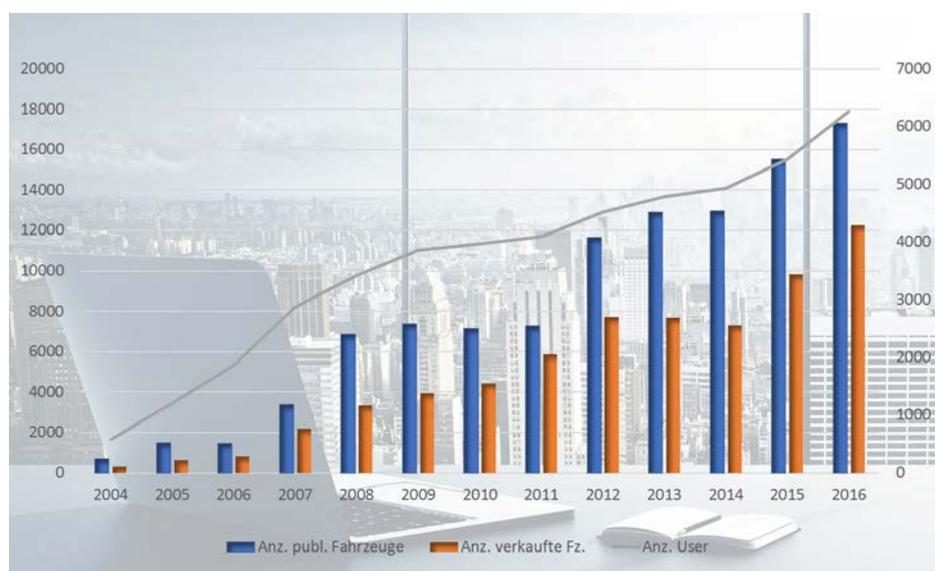
Carauktion prévoit plusieurs projets en 2018. M. Hablützel : « Nous nous sommes spécialisés dans la numérisation et la généra-

tion de données. Nous sommes ainsi en mesure de déterminer précisément les valeurs résiduelles que nous communiquons aux professionnels sur l'appli. Il s'agit là du coup d'envoi de notre plaque tournante virtualisée de reprise. Avec une expertise, nous garantissons aussi le prix de reprise dans le même temps. La marge de l'intermédiaire est ainsi maintenue dans son propre établissement. »

Carauktion traite des VP mais aussi des motos et des véhicules utilitaires, et ce n'est pas fini. À partir du deuxième trimestre 2018, des biens de consommation et des équipements d'atelier pourront également être achetés sur la plate-forme. M. Hablützel : « Nous restons toutefois fidèles au principe de la plate-forme d'achat B2B. » <



Daniel Hablützel.



L'entreprise réalise un chiffre d'affaires de 113 millions de francs en 2017.

Ronal Group
www.ronalgroup.com

> **Nouveau site web d'entreprise**

pd. Le Ronal Group est présent sur Internet en huit langues grâce à son nouveau site www.ronalgroup.com. Suite à ce relaunch, le site web de l'entreprise bénéficie d'un nouveau design moderne qui, par la devise « Great passion

for Great Wheels », reflète la grande passion que le fabricant de roues voue à ses produits. Le nouveau site offre aux visiteurs une multitude d'informations et de contenus multimédias et est optimisé pour tous les appareils mobiles. <



Osram
www.osram.ch

> **L'appli « Vehicle Light »**

pd. Trouver les bonnes ampoules pour son véhicule? Être toujours bien informé, même en déplacement? C'est possible avec l'appli Osram « Vehicle Light » pour iOS et Android. Cette application fournit des réponses claires pour que les conducteurs sachent quel type d'ampoules ils doivent utiliser sur leur véhicule. Elle aide les utilisateurs à choisir le bon produit pour leur modèle de voiture. Pour chaque variante et chaque type de feu, des phares aux feux stop et aux projecteurs de recul en passant par les clignotants, cet outil indique la lampe adaptée. L'application simplifie

aussi la recherche de la lampe adéquate pour les motos et de nombreux modèles de camions de renom. <



Autoricardo
www.autoricardo.ch

> **Un partenaire fiable pour vos ventes en ligne en Suisse**

pd. autoricardo.ch est l'une des principales plates-formes de commerce de véhicules en Suisse, et la première pour les accessoires automobiles. Nous offrons aux revendeurs, en plus de la vente par annonce, la possibilité de proposer leurs véhicules et accessoires à prix fixe ou aux enchères. Grâce à sa grande notoriété, à ses liens étroits avec ricardo.ch et à ses différentes collaborations au sein du réseau Tamedia, autoricardo.ch bénéficie d'un

excellent taux de pénétration. Cela se reflète également dans le nombre de visiteurs, qui est en forte croissance.

Les enchères en ligne d'autoricardo.ch sont un moyen fiable de vendre assez rapidement et simplement des articles normalement difficiles à vendre ou des produits de marques étrangères. En moyenne, les enchères sont plus consultées que les offres à prix fixe. Lorsqu'il crée une enchère, le vendeur définit la durée de l'offre,

le prix de départ ainsi que l'incrément. Dès que l'offre est lancée, les règles habituelles d'une enchère s'appliquent et les membres d'autoricardo.ch peuvent chacun placer des offres en respectant l'incrément ou soumettre une offre maximale (limite de prix personnelle).

Lors de la création d'une enchère, il est recommandé de choisir un prix de départ assez bas et donc attractif (par ex. coût de revient ou même

CHF 1.-). Le rôle du prix de départ est d'attirer l'attention sur l'enchère pour toucher plus de personnes. Plus les intéressés seront nombreux, plus ils feront monter les enchères et donc le prix final. Faites vous-même l'essai dès maintenant: publiez une de vos offres à la fois à prix fixe et sous forme d'enchère sur autoricardo.ch et observez ce qu'il se passe. <

Varta

www.varta-automotive.fr/fr-fr/portail-professionnel

> Varta transforme les ateliers en experts en batteries

pd. Suite au lancement réussi du programme de test de batterie Varta en 2016, Johnson Controls a élargi en février 2017 sa gamme de services destinée aux ateliers avec le portail partenaires Varta, un outil en ligne qui transforme les ateliers en experts en batteries. L'électronique du véhicule devient de plus en plus complexe mais le contrôle et le remplacement de batteries nécessitent eux aussi un surcroît de travail de la part des ateliers qui doivent répondre à des exigences plus rigoureuses. À l'heure actuelle, l'entretien d'une batterie peut prendre jusqu'à 60 minutes.

Le portail pour partenaires Varta est un nouveau service en ligne pratique et accessible simplement, qui permet à tous

les collaborateurs d'un atelier de remplacer des batteries aussi rapidement et précisément que possible. L'accès au portail partenaires Varta est rapide et aisé, avec tous les appareils connectés à Internet. Après inscription, les collaborateurs de l'atelier disposent d'un accès illimité et gratuit à des instructions de remplacement progressives et assorties d'images qu'ils peuvent télécharger. Le nouveau portail partenaires Varta a non seulement été développé pour les véhicules Start/Stop complexes, mais il facilite également la sélection de la batterie adaptée pour les véhicules conventionnels : il permet donc de préparer la batterie parfaite pour presque tous les véhicules. Les



Les ateliers souhaitant profiter de ce service gratuit peuvent s'inscrire sur www.varta-automotive.fr/fr-fr/portail-professionnel.

instructions contiennent toutes les informations nécessaires au démontage et à l'installation professionnelle de batteries neuves. Les collaborateurs de l'atelier peuvent saisir les données des véhicules de plusieurs manières et accéder immédiatement à

toutes les informations telles que la « position de la batterie », la « sélection de la batterie », les « instructions d'installation » et les « connaissances liées aux batteries » dans 4 modules. <

Mycar24

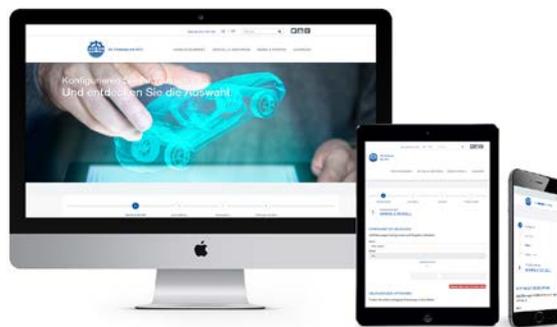
www.mycar24.agency

> Le configurateur de voitures neuves pour les sites Internet des garages

pd. Le nouveau configurateur moderne de voitures neuves en ligne permet de configurer un véhicule avec les derniers modèles et les équipements de série et en option correspondants. Les données techniques sur la puissance, la consommation et les émissions de CO₂ sont également disponibles dans le configurateur. L'outil compare plusieurs variantes de modèles ainsi que les détails des véhicules, les prix, les données techniques et les équipements. L'application de base offre par ailleurs des conseils d'achat en ligne. Les modèles qui correspondent le mieux aux besoins du client lui sont

proposés. Le configurateur permet d'obtenir des devis pour la voiture configurée, y compris une offre de reprise, le financement, et l'assurance, ces devis étant directement remis au concessionnaire. « Avec le configurateur de voitures neuves mycar24, le consommateur gagne du temps pour s'informer, comparer, négocier et acheter un véhicule neuf », affirme Antonio Papa, directeur de mycar24. L'acheteur n'est toutefois pas le seul bénéficiaire. Le concessionnaire profite lui aussi de nombreuses demandes d'offres intéressantes.

Internet est aujourd'hui incontournable dans la branche



Offres, reprise, financement, assurance : gérer le tout en ligne et très simplement.

automobile, reconnaît Antonio Papa : « 80 % des acheteurs de voitures neuves utilisent Internet pour leurs recherches et 50 % prennent leur décision d'achat finale à l'aide d'Internet. » C'est pourquoi mycar24 a conçu la solution idéale pour les concessionnaires, pour qu'ils puissent développer et accélérer leurs affaires. Ils reçoivent des demandes d'offres dans leurs marques et peuvent ainsi délivrer des devis sur mesure. « Ils touchent ainsi de nouveaux

groupes cibles et génèrent des ventes supplémentaires de voitures neuves », affirme Antonio Papa.

Les données sont fournies via le webservice d'auto-i-dat et mises à jour automatiquement chaque semaine. Le configurateur de voitures neuves mycar24 est disponible pour les voitures particulières, les minibus et les véhicules de livraison. <

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

Comment la nouvelle année sera-t-elle encore plus faste que l'année passée?



Avec le bon partenaire a vos côtés.

L'ESA vous remercie pour votre collaboration empreinte de confiance et souhaite de joyeuses fêtes et une année 2018 réussie à tous ses clients et partenaires.

Le conseil, un plus immense

Les accessoires comme complément d'activité

Depuis qu'il est si facile de les commander sur Internet, la vente d'accessoires devient de plus en plus ardue pour les garagistes. La valeur ajoutée des ateliers réside à présent surtout dans le conseil et le montage des pièces. Les experts insistent sur le sens du service : « Les consommateurs ont besoin d'aide et le garagiste reste le professionnel ! » **Tatjana Kistler**, rédaction

■ D'après certaines études, un automobiliste sur deux fait entretenir sa voiture dans un garage indépendant. « 40 % des automobilistes se rendent dans un atelier agréé pour le service », indique le magazine allemand « Kfz-Betriebe » dans l'étude « Trend-Tacho-Studie » : une constatation que l'on pourrait sans doute étendre à la Suisse. Or plus de 60 % des 1000 automobilistes interrogés « ne savent pas concrètement », lorsqu'ils se rendent au garage pour une réparation, s'il est préférable de monter des pièces originales du fournisseur officiel ou des équivalents sans marque définie. Plus de 90 % des clients font néanmoins confiance à leur garagiste dans le choix de ces pièces.

Le potentiel, dans le domaine du gain de confiance et du soin de la relation client, réside dans l'information. Seul un tiers des personnes interrogées déclarent avoir été informées par leur garagiste sur les pièces

installées et leur qualité (voir encadré). Le garagiste reste la personne de confiance, y compris en matière de conseil sur les accessoires automobiles. S'il possède une solide gamme d'accessoires, il peut s'en servir comme gage de qualité vis-à-vis du client.

Se mettre à la place du client

Le succès dépend cependant déjà de la composition de l'assortiment, comme l'explique Anna-Katrin Strässer dans son guide de marketing destiné aux garages : de quoi les clients pourraient avoir besoin ? Que pourrait proposer le garagiste sans grosse dépense supplémentaire ? « Peut-être avez-vous déjà toute une gamme d'accessoires automobiles ? Vous pourriez également offrir des séminaires spéciaux ou des stages de conduite axés sur la sécurité. Ne bridez pas votre imagination ! ». Le tout est de savoir choisir : qu'est-ce qui vaut la peine de figurer dans l'offre lorsqu'on opte pour un complément d'activité en vendant des accessoires et que peut-on laisser tomber ?

Trois groupes de clients se dessinent

D'après Kurt Wyssbrod, responsable de marque à Technomag, une activité supplémentaire ne prend son essor que si elle s'accompagne d'une attitude adéquate face au client. La clé, c'est d'être proactif. « Dans les années 1980, les garagistes ont vécu un âge d'or : les clients venaient spontanément et régulièrement, que ce soit pour le contrôle des gaz d'échappe-

ment ou le service. Ils affluaient pour ainsi dire dans les garages. Aujourd'hui que les véhicules sont devenus plus efficaces, nécessitent moins de réparations et que le contrôle des gaz d'échappement n'est plus obligatoire, c'est au garagiste de se positionner et de proposer activement des services... ou des accessoires. »

Il s'agit donc, lorsqu'on compose son assortiment, d'être conscient du progrès technique des véhicules : « Les nouvelles voitures possèdent déjà souvent de très bons équipements. Si ceux-ci ne correspondent pas au goût du client, ajouter des accessoires n'est cependant pas toujours simple, techniquement parlant », souligne Kurt Wyssbrod. Le spécialiste distingue entre trois types de consommateurs :

- « **Le consommateur classique** » est celui qui demande conseil à son

Garagiste et fabricant au coude à coude

Les auteurs de l'étude « Trend-Tacho-Studie » ont en outre voulu savoir ce qui, pour le client, est la garantie d'une bonne qualité dans les pièces de rechange. 55 % d'entre eux ont répondu : « l'opinion de mon garagiste ». Ils sont presque aussi nombreux à faire confiance à la qualité des pièces du fournisseur d'origine (54 %). 46 % des personnes interrogées se fient à la notoriété des fabricants de pièces de rechange Hella ou Bosch, par exemple, se classant en bonne place. 37 % des clients se fient aux pièces de rechange produites dans leur propre pays.

Accessoires incontournables du printemps 2018

Quelle est la tendance de l'année qui vient dans le domaine des accessoires ? La réponse des praticiens est unanime : tant Kurt Wyssbrod, responsable de marque chez Technomag, que Daniel Bättig, directeur d'Auto Bättig à Volketswil, citent les **adaptateurs DAB+ pour les autoradios** : « Des centaines de milliers de véhicules ne sont pas encore équipés », indique Kurt Wyssbrod pour souligner le potentiel de l'accessoire. Et selon Daniel Bättig, « divers systèmes » possédant de belles perspectives à long terme sont déjà sur le marché.



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

Vous avez les voitures, nous les pièces détachées.

Chez nous vous recevez des pièces détachées d'origine de 14 marques de véhicules - tout d'une seule source. Produits de qualité à des prix honnêtes - livrés dans toute la Suisse jusqu'à trois fois par jour.

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

garagiste pour satisfaire au mieux ses besoins en accessoires.

- **« Le consommateur moderne »** est celui qui emporte l'accessoire qu'il a commandé sur Internet au garage pour le faire monter sur son véhicule. « Il a besoin d'un conseil de professionnel, car il n'est généralement pas capable de monter la pièce lui-même. Ou s'il l'est, il ne veut peut-être pas en endosser la responsabilité », ajoute Kurt Wyssbrod sur cette catégorie de clients. Dans ce cas, la question de la garantie et de la responsabilité, et de qui l'assurera, doit impérativement être discutée avec le client, car le garagiste ne gagne rien du côté de la vente d'accessoires.
- **« Le client ultramoderne »** est celui qui commande l'accessoire souhaité à l'aide du garagiste au garage et le paye directement. L'accessoire est monté par le garagiste. La valeur ajoutée du professionnel réside par conséquent, dans ce complément d'activité

que sont les accessoires, dans la prestation de conseil et le montage des pièces.

Que vaut-il la peine d'avoir en stock ?

À l'heure où la clientèle commande et s'informe facilement sur Internet, le garagiste doit encore davantage se poser la question de quels accessoires il prend dans son stock. « Étant donné que les pièces deviennent de plus en plus spécifiques à certains modèles, constituer des réserves représente toujours un certain risque. La règle à respecter est la suivante : plus l'accessoire est universel, plus il est sensé de l'avoir en stock », indique Kurt Wyssbrod. Notons encore que si Internet est un eldorado en matière d'accessoires pour le client, il l'est aussi pour le garagiste. L'expert incite donc à consacrer du temps à la recherche : « Que l'on soit client ou professionnel, il est certainement judicieux de savoir qui propose quoi et à quel prix. » <



Appareils de navigation, essuie-glaces, triangles de panne, jerricanes, batteries, chauffages autonomes : que vaut-il la peine d'avoir en stock ?

La voix de la pratique

Les petites pièces



Daniel Bättig, garage Auto Bättig, Volketswil

Monsieur Bättig, selon quels critères composez-vous votre assortiment ?

Lors de la vente d'un véhicule, le conseil est primordial. Au garage Auto Bättig, à Volketswil, nous déterminons d'abord les besoins du client lors de l'entretien de vente afin de livrer la nouvelle voiture directement avec les accessoires souhaités.

Quels accessoires avez-vous toujours en stock ?

Nous avons toujours différents tapis de protection, des tapis de sol, de jolies jantes en aluminium, des enjoliveurs, des capteurs de parage et des porte-charges. Selon la saison, nous avons également des sets d'hiver ou des box réfrigérants. Et, bien sûr, en tant que concessionnaire, différents articles de la boutique Subaru.

Quels accessoires ne vaut-il plus la peine de proposer ?

On trouve aujourd'hui des chaînes à neige dans tous les magasins de bricolage. Et comme nous commercialisons des 4x4, nous en vendons de toute façon très rarement.

Internet sonne-t-il le glas de la vente d'accessoires ?

Nous vendons encore toujours très bien les accessoires spécifiques aux véhicules, car nos clients nous demandent conseil et nous prient de les monter. Par exemple, les porte-vélos arrière avec les attelages de remorque adaptés marchent bien. <

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



Commandez maintenant:

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

FIBAG
Fibag SA
Lischmatt 17
4624 Härkingen

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

Six questions à la branche des équipements automobiles

« Il n'y a pas d'accessoires démodés »

Batteries de démarrage, appareils de navigation, triangles de panne, jerricanes, hi-fi, tapis, chaînes à neige ou essuie-glaces : la palette d'accessoires automobiles est immense et offre au garagiste, aujourd'hui encore, l'opportunité de ventes supplémentaires, comme l'explique Matthias Kruppen, d'ESA. Tatjana Kistler, rédaction



Matthias Kruppen, responsable des services de management et de la communication chez ESA

■ **Monsieur Kruppen, à quoi le garagiste doit-il veiller lorsqu'il compose son assortiment d'accessoires ?**

Matthias Kruppen: L'adaptation saisonnière ainsi que son expérience dans le domaine sont certainement des fondamentaux que le garagiste doit respecter pour composer son assortiment.

Quels accessoires devrait-il avoir en stock ?

Dans le domaine des accessoires aussi, nos clients profitent de notre service de livraison deux à trois fois par jour. Ainsi, une grande partie des besoins peuvent être couverts à la

dernière minute. En revanche, là où des achats spontanés ou un besoin urgent du client peuvent se présenter, il est conseillé de constituer un certain stock. Exemple : les gilets de sécurité avant les départs en vacances.

Honnêtement, la vente d'accessoires est-elle encore lucrative aujourd'hui pour le garagiste alors que tout peut être commandé facilement sur Internet ?

La vente d'accessoires constitue de toute façon un revenu supplémentaire pour le garagiste. Il est essentiel d'amener les clients sur le sujet : « Avez-vous tout ce qu'il faut pour vos vacances ? », ou « Êtes-vous équipé pour l'hiver ? » Il est également important de servir ensuite au client ce qui lui convient.

En ce qui concerne le choix des articles :

comment se positionner et se distinguer en tant que garagiste avec son assortiment d'accessoires ?

Être attentif, telle est la clé du succès. Un tapis de voiture est-il usé ? Le client part-il en vacances bientôt ? N'y a-t-il pas de gilet de sécurité ou de pharmacie à bord ?

Quels accessoires seront incontournables au printemps 2018 ? De quels accessoires démodés les petits garages feraient-ils bien de se débarrasser ?

Tout ce qui peut être utile aux clients doit être proposé. Il n'y a pas d'accessoire démodé, car chaque client a des besoins différents. Il est important d'y répondre et de savoir reconnaître une opportunité de vente. De nombreuses idées adaptées à la saison sont disponibles sur esashop.ch. <

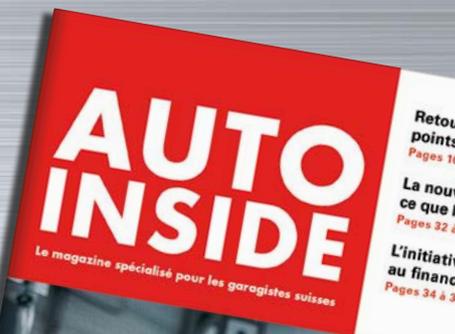
Abonnez-vous à la compétence !

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

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

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

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



Abonnez-vous !
agvs-upsa.ch/fr/abo





© Pirelli Calendar 2018 by Tim Walker.



© Pirelli Calendar 2018 by Tim Walker.

Calendrier Pirelli 2018

Alice au pays de Pirelli

■ pd. Pour son calendrier 2018, Pirelli a pris une toute nouvelle direction. Le photographe britannique Tim Walker a créé cette 45^e édition du calendrier dans son style inimitable afin de reproduire un classique de la littérature anglaise : Alice au pays des merveilles. Il a non seulement été inspiré par l'histoire fantastique de Lewis Carroll, mais aussi et surtout par les illustrations dont Carroll avait chargé John Tenniel pour la première édition de 1865.

Dans le calendrier Pirelli 2018, ces illustrations se transforment en 28 prises de vues qui, dans 20 décors différents et exceptionnels, font naître un nouveau pays des merveilles. « L'histoire d'Alice a été racontée de milliers de fois et j'ai voulu explorer l'origine du monde imaginaire de Lewis Carroll afin de pouvoir réinventer cette histoire depuis le commencement. J'ai voulu créer une nouvelle perspective tout en originalité », explique Walker.

Pour réaliser son calendrier, Tim Walker a collaboré avec deux artistes de choix : Shona Heath, une des directrices artistiques et décoratrices de premier plan en Grande-Bretagne, et Edward Enninful, un nom mythique dans l'univers de la mode, qui a créé les costumes raffinés de cette édition. Shona Heath a quant à elle imaginé les mises en scène et les installations qui ont donné vie à la narration créative de cette version d'Alice au pays des merveilles. Si certains éléments de l'histoire sont quasiment ancrés dans l'imaginaire collectif, ils ont été transformés pour l'occasion : le lapin blanc devient noir et les roses rouges de la reine sont peintes en noir par les cartes. <



© Pirelli Calendar 2018 by Tim Walker.

Carex

www.carex.ch

> Avoir une longueur d'avance avec les accessoires adaptés

pd. Carex Autozubehör à Goldach offre actuellement des accessoires tendance pour transformer votre voiture en bijou sur quatre roues. Pour l'heure, la devise est la suivante : des jantes élégantes même en hiver grâce à BBS. Avec ces jantes absolument résistantes au sel, il est possible de donner une touche sportive à son véhicule même en hiver. Le modèle « BBS SR himalaya grey » est disponible à partir de CHF 166.– et dans les dimensions 7×16, 7,5×17, 8×17, 8×18, 8,5×19 + Porsche 8×18, 9×18 et 10×18. La jante « BBS SX crystal black » ou « BBS SX brillant silver » est disponible dès CHF 193.– dans les dimensions 7,5×17, 8×18, 8,5×19 et 9×20.

Nouvelle tendance sur les jantes

Le carstyling peut s'avérer si simple : Carex présente LugNuzz, le jeu de caches de Foliotec. Les LugNuzz sont des capuchons en aluminium de couleur qui se posent magnétiquement et simplement par un clic bruyant sur les boulons des roues pour un nouveau look immédiatement parfait. Le jeu de caches LugNuzz (clé de 17 ou 19) qui contient quatre lots de cinq caches est disponible pour la somme de CHF 149.– dans les cinq coloris suivants : noir-chrome anodisé, vert anodisé, rouge anodisé, bleu anodisé, chrome anodisé et or anodisé.

Supports Swiss Klick

Protégés par un brevet unique, les supports pour

plaques minéralogiques Swiss Klick en ABS résistants aux chocs constituent un autre élément phare de la gamme Carex. Ces supports sont extrêmement stables, ne rouillent pas, sont faciles à utiliser et ont fait leurs preuves des milliers de fois.

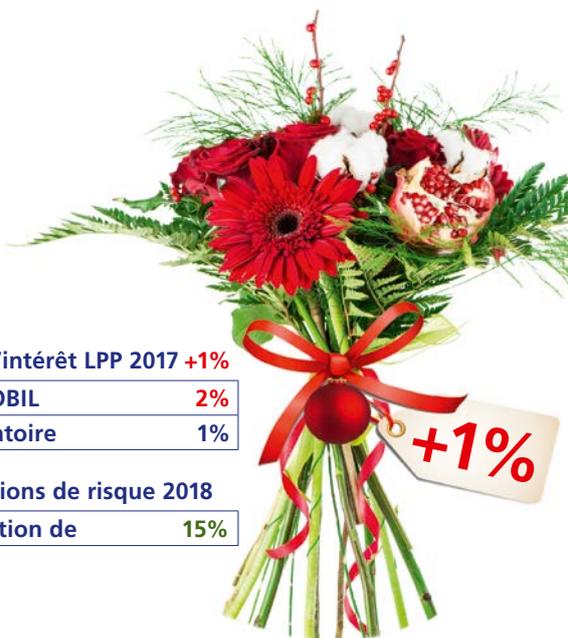
Ils sont disponibles à partir de CHF 46.– le jeu au format allongé (8×30 cm et 11×51 cm) ou rectangulaire (8×30 + 16×30 cm) et en six couleurs : noir brillant, chrome brillant, chrome mat, look carbone, blanc mat et or brillant. <



Les conseils d'accessoires pour cet hiver de la maison Carex.

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

Un bouquet d'avantages pour les clients de la CP MOBIL



Taux d'intérêt LPP 2017 +1%

CP MOBIL	2%
Obligatoire	1%

Cotisations de risque 2018

Réduction de	15%
--------------	-----



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

En route vers un avenir sûr

Marder Stop & Go

www.stop-go.de/fr

> Mieux connaître les accessoires grâce à l'appli

pd. Traces de pattes sur le capot, restes d'aliments et pièces en caoutchouc rongées dans le compartiment moteur, câbles d'allumage, tuyaux, manchettes en caoutchouc endommagés et matériaux isolants déchiquetés : il s'agit là d'autant d'indices de la présence de martres. Il faut alors agir vite et prendre des mesures préventives adéquates pour prévenir des dommages coûteux. Mais que faire et comment ?

Martre Stop&Go vous le montre. Deux nouveaux didacticiels expliquent toutes les étapes nécessaires à une défense professionnelle et durable contre les martres sous forme compacte et facilement intelligible.

La palette des thématiques abordées couvre tous les points

importants, du prétraitement indispensable aux alternatives possibles, et décrit les avantages d'une défense de qualité et donc utile. En fonction du problème posé et de son budget, le client fait son choix entre une défense peu onéreuse au moyen d'odeurs, une défense robuste aux ultrasons ou une protection à haute tension extrêmement efficace.

Toutes les possibilités sont présentées en détail dans des animations sophistiquées qui expliquent l'installation dans les règles de l'art.

Les vidéos consultables sur www.marderabwehr.de/medien (en all.) assurent un soutien actif à la vente pour les garages et les ateliers. Placées bien en vue sur un écran au point de vente, elles attirent tous les regards. <

NGK Spark Plug Europe

www.ngk.de

> Les nouvelles bougies de la gamme V-Line étendent la couverture du marché

pd. NGK Spark Plug Europe complète sa gamme à succès de bougies d'allumage V-Line de neuf nouveaux modèles. Les nouveaux types V-Line portent les numéros courts de 46 à 54 et représentent le choix idéal pour les grands modèles, par exemple de PSA Peugeot Citroën, Toyota, Nissan, Renault, Opel, Fiat, BMW et des marques du groupe Volkswagen.

Toutes les nouvelles bougies V-Line proviennent de l'activité de première monte de NGK Spark Plug Europe. Parmi elles se trouvent des types standard à électrodes en alliage au nickel, mais aussi des variantes en métaux précieux avec des électrodes centrales revêtues de platine. Elles couvrent un total de 16 millions de véhicules

en Europe, faisant grimper la couverture du marché de l'assortiment V-Line complet de 8 %.

En enrichissant sa gamme V-Line, le premier fabricant de bougies d'allumage au monde la rend encore plus attractive pour les revendeurs et les ateliers de toute l'Europe. En outre, le système de numéros courts V-Line fait de l'identification de bougies adaptées à telle ou telle voiture un jeu d'enfant, tout comme la gestion de l'assortiment et la commande.

NGK Spark Plug est l'un des principaux fournisseurs automobiles. Le spécialiste de l'allumage et des capteurs approvisionne des clients en première et en deuxième monte dans le monde entier. Son portefeuille

de produits comporte des bougies d'allumage, des bougies de préchauffage, des bobines d'allumage et des faisceaux d'allumage distribués sous la marque NGK Ignition Parts. NGK Spark Plug propose des capteurs de pression d'admission et de suralimentation,

des débitmètres d'air, des sondes lambda, des capteurs de température d'échappement ainsi que des capteurs NOx sous la marque NTK Vehicle Electronics. L'entreprise possède des sites de production et des filiales de vente dans toutes les régions du monde. <



NGK Spark Plug Europe complète sa gamme de bougies d'allumage V-Line de neuf modèles.

 **autoricardo.ch**

LES MEILLEURS BONS PLANS

Tu y es gagnant dès le premier véhicule vendu!

En savoir plus:

+41 41 510 62 94

info@autoricardo.ch

autoricardo.ch/haendler

Publier des annonces pour des véhicules à partir de CHF 480.- par an.

Le futur de la voiture

« Ce n'est plus l'époque de la «sainte tôle» »

Il fait partie des meilleurs connaisseurs de l'industrie automobile, il ne mâche pas ses mots et il prédit à la voiture un avenir radieux et annonce la fin des transports publics : le professeur Ferdinand Dudenhöffer. L'intervenant de la prochaine Journée des garagistes suisses estime que la branche automobile est confrontée à d'immenses défis. **Reinhard Kronenberg, rédaction**

■ **M. le professeur Dudenhöffer, dans votre livre actuel, vous écrivez que la meilleure époque de l'industrie automobile n'est pas derrière elle, mais devant elle. Tout ira bien ?**

Ferdinand Dudenhöffer : Il s'agit de la plus grande évolution et en même temps du plus grand défi pour la branche : l'électromobilité, la conduite autonome, l'économie du partage. De nombreuses structures s'en trouveront profondément bouleversées. Mais nous partons du principe que le besoin en mobilité individuelle, et donc l'utilisation de la voiture, se renforceront. La nouvelle voiture et la nouvelle industrie, comme on ne cesse de la décrire, sont promises à un bel avenir.

Le patron de VW, Matthias Müller, est convaincu que la branche automobile allemande façonnera significativement la mobilité de demain. Vous êtes d'accord ?

Oui, Matthias Müller a raison. Avec Ferdinand Piëch et Martin Winterkorn, VW aurait été le grand perdant, comme le sera peut-être Toyota ces prochaines années et comme ce fut déjà le cas pour GM, Ford ou Chrysler. Les plus grandes entreprises ne survivront à l'avenir que si elles sont en mesure de façonner la mutation. Matthias Müller de VW, Dieter Zetsche de Daimler et Harald Krüger de BMW le font.

Et pour citer une nouvelle fois Matthias Müller : il affirme qu'on est encore loin du but, mais qu'on est sur la bonne voie. Qu'en pensez-vous ?

Je suis là encore d'accord avec lui.

VW vient d'annoncer que l'entreprise s'attend à une autre année record. Achèteriez-vous des actions de constructeurs automobiles ?

Je ne donne pas de conseils ou de re com-

mandations d'achat d'actions. Vous devriez vous adresser à votre conseiller financier. Je me contente d'essayer de comprendre comment des secteurs évoluent et d'anticiper les modèles économiques de demain.

La mobilité est-elle l'une des méga-activités du futur ?

Aujourd'hui, peu d'entre nous achètent un avion pour voyager ou un hôtel pour leurs vacances. Ce sont donc les compagnies aériennes et les voyageurs qui font du chiffre d'affaires. Les éditeurs d'application s'arrogeront cette fonction à l'avenir. Nous ne savons pas encore s'ils s'appelleront Moovel, Uber, Moia ou Didi.

Musk ou Steve Jobs. Ni Toyota ni Sony ne seront les entreprises du futur. Ce sera la Silicon Valley, associée à la rapidité des Chinois. Tel sera notre avenir.

Quels sont donc les principaux défis ?

Avec les tendances de l'électromobilité, de la conduite autonome et de l'économie du partage, nous avons d'une part de tout nouveaux fournisseurs tels que les fabricants de batteries et les éditeurs de logiciels. D'autre part, la voiture deviendra de plus en plus une sorte de « service ». Nous ne la posséderons plus, nous ne ferons que l'utiliser.

Si les constructeurs se transforment de plus en plus en prestataires de mobilité, qu'en est-il du garagiste, qui doit également se développer dans cette direction ?

À long terme, il deviendra un prestataire capable d'assurer l'entretien technique et les interventions. Il pourrait également devenir lui-même prestataire de mobilité. Il s'agit là d'un défi considérable, mais tout cela ne se développera pas dans les cinq prochaines années. Il faudra un peu plus de temps. Seule la mutation se manifesterà à coup sûr. Nous avons donc le temps de nous préparer à ces nouveaux travaux. On constate que les choses changent avec VW qui doit conclure de nouveaux contrats avec des partenaires ou avec smart qui veut devenir une marque électrique. Mais aussi avec la nouvelle marque Lynck & Co qui viendra ici depuis la Chine et qui souhaite se défaire de son rôle de partenaire contractuel stationnaire.

Le moteur à combustion interne, notamment le diesel, a-t-il un avenir ?

Tout dépend de l'horizon. Si l'avenir est

« À long terme, le garagiste deviendra un prestataire capable d'assurer l'entretien technique et les interventions. Il pourrait également devenir lui-même prestataire de mobilité. »

De quoi sera fait l'avenir d'un constructeur ? Quels sont les facteurs de croissance ?

La mise en œuvre des trois grandes évolutions : l'électromobilité, la conduite autonome et l'économie du partage. Pour ma part, je considère que la numérisation fait aussi partie de la liste. Nous ne vivons plus à l'époque de la «sainte tôle», la mécanique, mais à celle de l'évolution numérique de tous nos processus et produits. Nous devons tous devenir Elon

défini à cinq ans, oui. Si vous placez votre horizon à 25 ans, je pense que la réponse sera négative. La Chine définira à l'avenir les règles du monde automobile. Aucun autre pays ne peut rivaliser en termes de taille du marché. Et la Chine accélère le pas dans le domaine des voitures électriques.

D'après vous, quel est le potentiel commercial du gaz en tant que carburant ?

Je n'envisage pas une forte pénétration du marché. Nous essayons depuis plus de 25

ans, avec un certain succès. Il s'agit du moteur à combustion interne le plus simple. Il rencontrera un problème à long terme dans le segment des VP.

Concernant les véhicules électriques, chaque constructeur estime qu'il doit en proposer, mais le marché y est à peine propice. L'écobilan, rapporté à la fabrication et à l'élimination des batteries, est mauvais et l'électricité produite à base de charbon pour les faire fonctionner n'est pas non plus

vraiment écologique. De plus, il ne serait pas possible de couvrir les besoins si tout le monde décidait soudainement de conduire une voiture électrique. Pourquoi donc cette mode ?

La voiture électrique est très jeune alors que le moteur à combustion interne est plus vieux. Tout n'est naturellement pas idéal dans un concept jeune. Mais les avantages (zéro émission localement, un rendement énergétique de 95 %, la transition à l'électricité durable et la pression de la Chine) donnent lieu



« N'oubliez pas qu'à l'avenir, les voitures ne devront plus se déplacer avec une personne comme aujourd'hui. »

Prof. Ferdinand Dudenhöffer sur l'avenir de la branche automobile : « Nous ne vivons plus à l'époque de la « sainte tôle », la mécanique, mais à celle de l'évolution numérique de tous nos processus et produits. » (photo m2d)

à la percée. Berta Benz avait acheté l'essence à la pharmacie. Personne n'aurait cru que nous entrerions un jour dans une économie du pétrole et des huiles minérales de cette envergure. Nous ne devrions pas chercher de raisons de nous dire que quelque chose ne va pas. Nous ferions mieux de nous tourner vers le futur. Sinon, le progrès chinois nous dépassera. Elon Musk avec Tesla est le meilleur exemple. Il a changé le monde. Il n'y aurait pas de voiture électrique sans lui et sans les réglementations chinoises. Notre monde n'en serait que plus pauvre.

Vous organisez régulièrement des manifestations en Asie avec votre institut. Vous êtes en mesure de vous faire votre propre idée du potentiel des Asiatiques, notamment de celui des Chinois : quel rôle jouera la Chine à l'avenir dans le domaine de la mobilité ?

Il y a avait d'abord les Américains, puis les Japonais avec leur Lean Production, puis les Coréens et les Européens avec la technologie. L'avenir appartient aux Chinois. Et les Geelys et les Great Walls ne seront pas les seuls à bord. Tous ceux qui font preuve de dynamisme et d'innovation pourront également participer.

« Tous ceux qui font preuve de dynamisme et d'innovation pourront également participer. »

Les transports publics ne joueront plus de rôle dominant dans la mobilité du futur ?

Leur avenir se révélera difficile. Si la voiture prend son départ devant ma porte, si le trajet à bord d'une voiture pilotée par un robot est moins cher, moins sensible aux pannes et plus confortable que le train, le secteur public doit se poser des questions. Et n'oubliez pas qu'à l'avenir, les voitures ne devront plus se déplacer avec une personne comme aujourd'hui. Les Uber et les Didi de ce monde nous proposeront un concept de transport « semi-public » qui sera en réalité « individuel », à la différence qu'un ou deux autres passagers se trouveront peut-être aussi à bord. La voiture sera la grande gagnante, mais plus simplement en tant que « sainte tôle » comme nous la connaissons aujourd'hui. <

Intervenant à la prochaine Journée des garagistes suisses

Dans son nouveau livre « Wer kriegt die Kurve? Zeitenwende in der Autoindustrie », le professeur Ferdinand Dudenhöffer décrit « la fin de la voiture telle que nous la connaissons ». Il estime que la branche automobile est à l'orée d'un monde nouveau, le monde d'Apple, de Google et d'autres entreprises informatiques. Il se demande par ailleurs si les constructeurs établis sont équipés pour s'imposer dans leur rôle de leader et s'interroge sur les modèles économiques de demain.

Le professeur Ferdinand Dudenhöffer interviendra à la prochaine Journée des garagistes suisses le 17 janvier 2018 au Kursaal de Berne.

Les inscriptions sont toujours possibles : www.agvs-upsa.ch/fr/colloque2018

JOURNÉE DES GARAGISTES SUISSES 2018
Le mercredi, 17 janvier 2018 au Kursaal Berne

MISSION MOBILITÉ

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

Soyez de la partie !

Informez-vous, écoutez Ferdinand Dudenhöffer, Marc Walder, Mario Illien et Norbert Haug, rencontrez des collègues et profitez des spécialités culinaires.

N'oubliez pas de vous inscrire !



Le colloque est soutenu par :



Le « Dîner des garagistes » est soutenu par :



Plate-forme numérique

digitalswitzerland : un soutien pour les PME

Il s'agit de l'initiative la plus importante en matière de numérisation que la Suisse ait jamais connue : digitalswitzerland ambitionne de préparer la Suisse et ses entreprises à l'ère du numérique et d'améliorer les conditions-cadres s'appliquant aux nouvelles entreprises, les fameuses start-ups. L'auteur du projet, Marc Walder, expliquera en quoi l'initiative digitalswitzerland est importante pour la branche automobile lors de la Journée des garagistes suisses, le 17 janvier 2018. **Reinhard Kronenberg**, rédaction

■ La Suisse est l'un des pays les plus compétitifs au monde. digitalswitzerland cherche à maintenir la compétitivité suisse même dans le monde numérique. L'initiative se propose de soutenir l'économie suisse pendant la transition à l'ère numérique et de veiller à ce que le pays conserve ses avantages, notamment pour ce qui est des jeunes entreprises et des professionnels talentueux.

Marc Walder, l'initiateur de digitalswitzerland et par ailleurs CEO du groupe de médias Ringier SA, est convaincu que la numérisation de tous les secteurs de l'économie affecte non seulement les grandes entreprises, mais aussi les PME. La branche automobile, et par conséquent le secteur des garages, en font explicitement partie. Lors de la Journée des garagistes suisses, le 17 janvier 2018 au Kursaal de Berne, Marc Walder montrera à quel point la numérisation bouleverse fortement, rapidement et durablement sa propre branche et comment une entreprise peut s'adapter tout aussi rapidement à la nouvelle donne.

Amag, BMW et Emil Frey sont aussi de la partie

La liste des membres de digitalswitzerland est désormais aussi impressionnante que longue : de nombreuses grandes entreprises sont représentées avec ABB, AXA Winterthur, Cembra MoneyBank, Coop, Credit Suisse, economiesuisse, les EPF de Zurich et de Lausanne, Google, Helvetia, Julius Bär, Migros, NZZ, Ringier, les CFF, Swiss, Swisscom, UBS, le World Economic Forum et Zurich Assurance. La branche automobile est quant à elle représentée par Amag, BMW et Emil Frey.

Les initiateurs et les membres de digitalswitzerland sont persuadés que les innovateurs, les fondateurs et les entrepreneurs du numérique ainsi que le grand nombre de

PME couronnées de succès constituent des facteurs clés pour l'innovation et la croissance future. digitalswitzerland souhaite unir et amplifier leurs voix, notamment pour améliorer les conditions-cadres générales, surtout au bénéfice des jeunes pousses.

Dans le même temps, digitalswitzerland

offre une plate-forme numérique qui regroupe les offres de formation dans le domaine de l'innovation et de la transformation numériques et facilite l'accès des salariés et des apprentis à ces domaines. Cette offre s'adresse aux grands groupes, mais aussi aux PME. <



Lors de la Journée des garagistes suisses, le 17 janvier 2018 au Kursaal de Berne, Marc Walder montrera à quel point la numérisation bouleverse rapidement et durablement la branche.



transport-CH
 9^e SALON SUISSE DU VÉHICULE UTILITAIRE
 SCHWEIZER NUTZFAHRZEUGSALON
 SALONE SVIZZERO DEL VEICOLO COMMERCIALE
 & Aftermarket
 16 - 19 NOV 2017 www.transport-CH.com BERNEXPLO

transport-CH

Branche forte, signal fort

Plus grande, plus belle, plus attractive. La neuvième édition du salon transport-CH a établi de nouvelles références dans le domaine des véhicules utilitaires. 33397 visiteuses et visiteurs ont arpenté les halles de Bernexpo pendant quatre jours. « e-motions » était la devise de transport-CH. Elle a tenu ses promesses. Sandro Compagno et Tatjana Kistler, rédaction



Thierry Zuber, responsable des achats chez Thommen-Furler AG : « Le salon permet de regarder les clients dans les yeux. »



Stephan Marty, directeur de Hirschi AG : « Ce salon représente notre apparition la plus importante de l'année. Nous présentons une large palette de produits à un public tout aussi large. »



Parlons métier : des visiteurs et des responsables de stands du salon transport-CH en conversation.



Des dimensions convaincantes : les visiteurs de transport-CH ont admiré de nouveaux produits et se sont attardés sur le vaste site de Bernexpo.



« Les clients utilitaires à la recherche de pneus agricoles, forestiers ou destinés au transport de fourrage les trouveront chez nous », affirment Michele Santorsola (à g.) et Jakob Huser de Nokian Tyres.



Reto Rettenmund, responsable commercial agriculture, construction et transport chez Motorex : « Le large parc du secteur du transport impose de nombreuses exigences à nos produits, que nous pouvons présenter ici au client. »



■ « « e-motions » signifie que la technologie diesel de plus en plus efficace et respectueuse de l'environnement a chez nous tout autant sa place que l'électromobilité », avait indiqué clairement Dominique Kolly, le président du comité organisateur, dès l'ouverture de l'exposition. L'objectif du salon consistait à susciter la fascination des véhicules utilitaires.

Des « e-motions » ont par exemple été éveillées sur la piste d'essai à l'extérieur où des véhicules à propulsion alternative ont pu être testés. L'un des trois camions électriques de Pistor était notamment

aussi sur place. Le fournisseur des boulangers utilise des véhicules électriques pour la distribution régionale au détail. Sur de longues distances, le diesel constitue l'étalon absolu et devrait le rester pour un certain temps. Par rapport à la dernière édition il y a deux ans, les fournisseurs sont à l'honneur en collaboration avec Swiss Automotive Aftermarket (SAA) : en effet, sur les 270 exposants, 100 étaient issus du secteur des fournisseurs. L'UPSA était elle aussi présente : au « village des unions », l'UPSA a cherché à attirer des talents dans la branche automobile avec des associations partenaires. <



« Le site d'exposition de Berne est idéal pour accueillir des clients, mais aussi pour toucher des prospects issues de Suisse romande », explique Lukas Noth (à g.), qui s'exprime au nom de ses collègues Daniel Maler et Markus Schwendimann d'Oel Brack.



L'un des grands noms des sous-traitants du transport : Matik. Un stand accueillant qui s'insère harmonieusement dans le paysage du salon.



André Wenger, responsables des achats, du marketing et des biens d'investissement chez ESA, présente la diversité des produits.



« Le stand fait le plein, les gens viennent à leur salon du transport devant chez eux, il s'agit du temps fort de 2017 », indique Louis Huwyler, le directeur de Safia AG.



Essayer, admirer, décider de se former dans la branche automobile : au « village des unions », l'UPSA a cherché à attirer des talents dans la branche automobile avec des associations partenaires. Thomas Jäggi de l'UPSA : « Il est judicieux que toute la branche collabore ici. »



« Il s'agit d'être visibles. Pour une fois, nous avons décidé de l'être avec un concept de stand sans produits », déclare Kathrin Hilfiker de Luginbühl Fahrzeugtechnik AG, dont l'équipe cherche surtout, cette année, à nouer un dialogue constructif avec les visiteurs.



17^e Automotive Day

Où allons-nous ?

Le 17^e Automotive Day dans le cadre du salon transport-CH a eu lieu sous le signe de la « la mobilité en pleine évolution – tout en mouvement ». Les débats ont porté sur les formes de propulsion alternatives, mais aussi sur la mobilité intelligente.

Sandro Compagno, rédaction

■ « La mobilité intelligente et l'électromobilité » : telles sont les deux grandes tendances de la mobilité d'après Jürg Röthlisberger, directeur de l'Office fédéral des routes (Ofrou). M. Röthlisberger a indiqué qu'il est, bien entendu, possible d'augmenter la capacité à l'aide de voies de circulation supplémentaires, mais que la gestion du trafic recèle elle aussi un potentiel de 10 à 20% : « Nous devons mieux utiliser ce dont nous disposons ! » Les interfaces entre les transports publics et privés doivent être optimisées, tandis que le partage et le co-voiturage (sharing and pooling) doivent être encouragés, a-t-il ajouté.

« Le mode de propulsion n'est pas le problème »

Martin Kyburz, dont la société Kyburz Switzerland AG fabrique notamment les véhicules de livraison électriques de la Poste, a expliqué sa conception de la mobilité intelligente dans son exposé. Le camion électrique présenté par Tesla justement le jour de l'inauguration de transport-CH n'entre pas dans son analyse. « Le problème n'est pas le type de moteur, mais la congestion du trafic routier ». D'après M. Kyburz, la solution serait

un véhicule autonome dédié aux livraisons. Le projet baptisé « Nessie » n'est ni plus ni moins qu'une palette sur roulettes, équipée de capteurs.

Armin Knüsel, responsable de la distribution chez Pistor, sous-traitant pour la boulangerie, s'intéresse de près à l'électromobilité. En 2015, Pistor a mis en service le premier camion électrique afin d'approvisionner la ville de Lucerne. A. Knüsel : « Ce véhicule a rempli quasiment 100 % de nos attentes. Son autonomie de 100 à 150 km convient à Lucerne et sa périphérie. Les batteries sont entièrement rechargées en 3 heures et la charge utile de 6,2 tonnes nous suffit. Bien que l'investissement soit deux fois plus élevé que pour un camion diesel, le jeu en valait la chandelle du fait des coûts d'exploitation plus modestes (énergie, entretien). »

L'exposé à la fois source d'inspiration et de divertissement de Thomas Sauter-Servaes de la ZHAW de Winterthour était un temps fort de la journée. L'ingénieur a défini trois directions vers lesquelles la mobilité évolue :

Connected (interconnexion)

De manière imagée, il considère la voiture

du futur comme une « extension du smartphone ». Une compétition entre plateformes au cours de laquelle se décide le futur de la mobilité et des services associés fait actuellement rage.

Collaborative (collaboration)

M. Sauter-Servaes envisage la disparition de la séparation entre la circulation privée et les transports publics. Par exemple, 16 000 000 places sont disponibles dans le transport individuel motorisé en Suisse contre à peine 60 000 dans les TP, soit 40 fois moins. L'économie du partage rendra-t-elle un jour les TP superflus ?

Convenient (commodité)

La question est de savoir comment nous utiliserons les voitures : continuerons-nous à les acheter, mais à les partager ? Ou n'y aura-t-il que des flottes et plus aucune voiture privée ?

Nous aimons tous nous déplacer dans notre voiture, comme le prouve la circulation chaotique autour de Bernexpo avant l'ouverture de transport-CH. Cela ne crée peut-être pas de lien social ni de sentiment d'appartenance à la collectivité, mais c'est très pratique... <

Amag désigné « importateur de l'année »

« Nous avons surtout su écouter »

C'est un honneur : VW Véhicules utilitaires a désigné Amag « importateur de l'année » parmi plus de 50 sociétés importatrices du monde entier. AUTOINSIDE s'est entretenu avec Marc Bitterli, chef de service chez VW Véhicules utilitaires chez Amag. **Sandro Compagno**, rédaction

■ **Monsieur Bitterli, Amag a été désigné meilleur importateur de l'année par VW Véhicules utilitaires à Hanovre. Que représente pour vous cette distinction ?**

Marc Bitterli (chef de service chez VW Véhicules utilitaires) : Nous sommes ravis que notre orientation résolue sur les besoins des clients professionnels soit honorée aussi par le constructeur. Que notre équipe soit une référence au niveau mondial nous gratifie énormément. Nous adressons un grand merci à nos partenaires, car sans leur engagement, nos efforts n'auraient pas pu être récompensés.

Que faites-vous mieux que les autres ?

Mieux, je ne sais pas, je pense plutôt que nous sommes cohérents. Nous avons discuté avec de nombreux clients professionnels, avec des responsables des parcs de véhicules, nous avons observé nos concurrents ainsi que nos partenaires particulièrement talentueux, et nous avons réfléchi à l'avenir, aux tendances et aux défis qui nous font face. Nous avons surtout su faire une chose : écouter. Cela s'est concrétisé par le lancement du concept de service « Commerce » par VW Véhicules utilitaires. Pas une révolution, mais de petites améliorations simples, que chaque entreprise peut mettre en œuvre facilement sans investissement massif.

Comment êtes-vous parvenu à introduire cette culture du service au sein de l'équipe ?

Comme notre marque VW Véhicules utilitaires et les produits qui lui sont liés sont perçus plus rationnellement qu'émotionnellement, nous devons trouver de nouvelles voies pour susciter l'enthousiasme et le désir d'identification. Grâce à notre manière d'agir claire et pragmatique, nous avons réussi à inoculer le « virus de l'utilitaire » dans les esprits et à gagner la sympathie et l'adhésion du groupe. En faisant preuve de compréhension à l'égard de nos clients, en expliquant sans cesse notre approche, nous avons réussi à former une équipe soudée, résolument tournée dans ses tâches quotidiennes vers les attentes des clients professionnels. Outre le savoir-faire, l'engagement et la disponibilité de chacun sont essentiels.

La distinction a été motivée aussi par vos initiatives et l'élaboration de programmes et d'actions. Pouvez-vous donner un exemple ?

Le concept « Commerce » déjà évoqué est un programme important. Pour le promouvoir, nous avons développé un assortiment de mesures de coaching, d'outils, de formations techniques et bien entendu, de supports de marketing appropriés. Un élément pour illustrer cela : notre offre pour la mise en place et la restructuration dans l'after-sales. Autour de cet axe, nous mettons à la disposition de nos partenaires des formations spécifiques, une assistance technique, du

matériel de marketing et si besoin des outils. Il est important pour nous de parler de stratégies et de concepts, mais aussi d'apporter un soutien concret et d'accompagner nos partenaires dans leur mise en œuvre.

Quelle marge de manœuvre vous laisse VW Véhicules utilitaires à Hanovre ?

Tant que les résultats sont là, nous avons dans l'ensemble les mains libres. Bien entendu, les contrats et les normes nous obligent à respecter certaines consignes, mais le reste est de notre ressort et de notre responsabilité. Tous, constructeurs, importateurs et garagistes, nous avons le même but : finir la journée avec des clients satisfaits, fidèles, qui sont la base des affaires de demain. <



« Meilleur importateur de l'année » : Marc Bitterli présente le trophée décerné à Amag par la maison-mère Volkswagen.



AUTOSCOUT24 YOUNG DRIVER Challenge POWERED BY SEAT



Le rêve d'Oliver Holdener s'est réalisé

Le nom du vainqueur de l'«AutoScout24 Young Driver Challenge powered by SEAT» est désormais connu: **Oliver Holdener de Bennau (SZ) remporte ce challenge de course automobile professionnelle qui s'est déroulé en plusieurs étapes. Il profite ainsi du soutien d'AutoScout24 et de SEAT Suisse pour la prochaine saison de course ADAC TCR Germany de voitures de tourisme.**

Le «Young Driver», qui n'a que 21 ans, n'en revient toujours pas: «Mon rêve s'est réalisé», explique Oliver Holdener, radieux. Avec cette distinction de meilleur jeune pilote, il peut d'ores et déjà se réjouir d'un nouvel engagement pour 2018. Lors de sa toute première course qui a eu lieu sur le Sachsenring (D), Oliver Holdener a montré une performance hors du commun en devançant rapidement ses concurrents. Pour la prochaine saison, AutoScout24 et SEAT Suisse, les deux organisateurs de ce projet, lui offrent des conseils professionnels ainsi qu'un soutien financier d'une valeur de CHF 50 000.–.

Les deux autres finalistes Gustavo Xavier (Oetwil am See/ZH) et Orhan Vouilloz (Chardonne/VD) se réjouissent eux aussi d'«avoir pu vivre de précieuses expériences». Et même si cela n'a pas été suffisant pour remporter la victoire finale, les deux jeunes pilotes n'oublieront jamais leur participation à la course TCR Germany au volant d'une SEAT Leon Cup Racer rendue possible par AutoScout24 et SEAT Suisse, et qu'ils décrivent comme «un moment absolument inoubliable».

Un bilan 100% positif

«Les trois finalistes ont donné le

meilleur d'eux-mêmes et ont réalisé une performance résolument impressionnante»: tel est le bilan, on ne peut plus positif de Fredy Barth, coach du projet et ambassadeur de la marque AutoScout24. Christoph Aebi, directeur d'AutoScout24, est lui aussi très satisfait: «Les jeunes pilotes ont donné le maximum dès le départ. Cela nous motive encore davantage et nous sommes heureux de pouvoir offrir à ces jeunes talents notre savoir-faire et une plateforme spécialisée dans le sport automobile.» Andreas Huwyler, directeur marketing de SEAT, souligne quant à lui la très vaste portée du



projet. «Au début, nous ne savions pas exactement ce qui nous attendait», avoue-t-il. Le «Young Driver Challenge» a été organisé pour la toute première fois en 2017. Au final, 1250 talents se sont inscrits pour relever ce défi. Tous avaient le même rêve: embrasser une carrière de pilote automobile. «C'est un immense succès», se réjouit Andreas Huwyler.

L'édition 2018 est déjà planifiée

Une nouvelle édition de l'«AutoScout24 Young Driver Challenge powered by SEAT» est prévue pour l'année prochaine. Elle sera organisée dans le cadre de

la compétition de cette année. Lors de qualifications régionales et nationales en kart, les trois talents Oliver Holdener, Gustavo Xavier et Orhan Vouilloz se sont qualifiés pour une course en SEAT Leon Cup Racer sur le Nürburgring, le Sachsenring et le Hockenheimring. Pour affronter leurs épreuves, ils ont été soigneusement accompagnés et conseillés par les ambassadeurs de la marque AutoScout24, Fredy Barth et Nico Müller, ainsi que Ruedi et Ronny Jost, membres de l'équipe hôte Topcar Sport GmbH.

Les performances des jeunes pilotes

ont été comparées et évaluées à l'issue des courses. Ils devaient non seulement faire preuve de savoir-faire derrière le volant, mais aussi convaincre les professionnels par leur présence et leur aisance avec les journalistes. De plus, les trois finalistes devaient déposer un dossier complet avec des sponsors potentiels et présenter comment ils comptaient affronter la saison à venir.



SEAT

AUTO

SCOUT 24

Départ à la direction du Swiss Automotive Aftermarket

« De nombreux membres ont encore beaucoup à faire »

La grande dame de la branche automobile suisse était souvent la seule femme parmi les assemblées d'hommes. Chef d'entreprise talentueuse, elle a élevé la société auto-i-dat ag du rang de petite entreprise à celui de leader du marché suisse des données de véhicules. **Reinhard Kronenberg**, rédaction

■ **Madame Langenick, quel a été le plus grand défi au cours de vos sept années en tant que présidente du SAA ?**

Bernadette Langenick : D'une part, il s'agit assurément du fait que les entreprises rassemblées dans notre association réagissent de manière très différente aux défis du futur. Les sensibiliser continuellement aux changements requiert de la force et de la persévérance. Comme dans la branche automobile en général, nous avons deux tendances distinctes : les innovateurs, qui anticipent les évolutions, et ceux qui croient que les choses resteront éternellement inchangées. D'autre part, il est de plus en plus difficile de motiver les membres à s'engager pour une cause commune. Mais cela s'explique par les contraintes de temps subies par nos membres en tant que chefs d'entreprises responsables. Je suis moi-même cheffe d'entreprise et je comprends cela parfaitement.

Les perspectives économiques sont bonnes pour vos membres, le baromètre conjoncturel du SAA affiche un tableau réjouissant. Le baromètre actuel est même plus optimiste par rapport à l'année dernière. Pourquoi cela ?

Cela s'explique par plusieurs raisons. D'un côté, il est clair que la situation économique actuelle en Suisse y contribue. Fort heureusement, nous connaissons toujours le plein emploi. Mais d'un autre côté, la branche a digéré le choc du franc et peut maintenant acheter à l'étranger, ce qui a des conséquences directes sur les marges. De plus, beaucoup de membres ont adapté leurs structures, également en raison du choc du franc.

15 % des membres interrogés sont convaincus que les recettes vont baisser au cours du prochain trimestre. Sont-ils pessimistes ?

Non, ils ne sont pas pessimistes ; ils évaluent simplement l'avenir proche autrement que la majorité, sur la base de leur propre situation. Cette opinion est légitime et peut également s'expliquer par le fait que ces entreprises travaillent dans des secteurs soumis à une forte concurrence.

La numérisation a-t-elle déjà entraîné des changements (structurels) dans le secteur des fournisseurs ?

J'observe cette évolution depuis plusieurs années et je constate aujourd'hui que certaines entreprises ont encore beaucoup à faire dans ce domaine. Mais cela s'explique également par leur clientèle : tant que de nombreux garages sont tributaires d'une génération qui

préfère commander par téléphone plutôt qu'en ligne, ils n'ont rien à changer. Mais ils ne doivent pas rater le train en marche : aujourd'hui, la génération qui prend progressivement la relève est habituée au numérique.

La numérisation fait également évoluer les constructeurs. Ceux-ci endossent de plus en plus un rôle de prestataire de mobilité et se concentrent sur les quatre domaines stratégiques que sont la « conduite autonome », l'« auto-partage », la « voiture connectée » et les « propulsions alternatives », c'est-à-dire l'électrification. Cette dernière évolution en particulier n'est favorable ni aux garagistes ni aux fournisseurs. . .

Mes propos pourront paraître galvaudés, mais il est certain que les conséquences ne seront pas aussi graves qu'elles ne le paraissent. Je suis convaincue que cette évolution est moins dramatique que l'impression donnée par les nombreux articles dans la presse.

N'est-ce pas là un souhait plutôt qu'un avis ?

Non. Nos membres entretiennent principalement des véhicules plutôt anciens et peu de véhicules neufs. Si maintenant on ne vendait plus que des véhicules électriques, nos clients devraient s'attendre à voir leurs chiffres d'affaires chuter dramatiquement dans quatre ans. Mais ce scénario ne se produira pas, notamment parce que les infrastructures pour une forte électrification ne sont pas non plus réalisables partout dans un avenir proche. Il subsiste aussi la question de l'approvisionnement en électricité, si tout le monde veut tout à coup rouler uniquement en véhicule électrique. Ces raisons permettent à elles seules d'affirmer qu'il existera plusieurs types de propulsion à l'avenir. Les moteurs à essence et diesel, peut-être uniquement sous forme hybride, continueront à exister.

L'électrification croissante des véhicules va forcément entraîner un recul de l'après-vente pour les garagistes. Le secteur des fournisseurs de garages en sera directement affecté. Que pense le SAA de cette évolution ?

Si l'on considère le scénario d'une électrification complète, il est clair que nous avons un problème. Mais nous ne prévoyons pas cela. Par ailleurs, nous ne devons pas céder à la panique collective ; la transition va prendre plusieurs années. Toutefois, cela ne nous dispense bien sûr pas de rechercher d'autres domaines d'activités ; cela relève de notre responsabilité de notre entreprise. <

Nouveau président pour le Swiss Automotive Aftermarket

Le nouveau président du SAA sous les feux des projecteurs

Jusqu'à présent vice-président, Erhard Luginbühl reprend la fonction de la présidente du Swiss Automotive Aftermarket (SAA) de longue date, Bernadette Langenick. Le chef d'entreprise originaire d'Argovie devra relever un important défi : concilier les différents intérêts des exposants et bâtir un avenir florissant pour l'Expo SAA, l'exposition spécialisée annuelle qui se tient dans la halle 7, à l'occasion du Salon de l'auto de Genève. Reinhard Kronenberg, rédaction

■ D'habitude, les représentants des 80 membres du SAA se réunissent pour leur assemblée d'automne au sein de l'un des six groupes spécialisés en vue d'un échange visant à améliorer les conditions générales du secteur des fournisseurs d'équipements pour garages. L'objectif est également d'élaborer des services, tels qu'un baromètre conjoncturel et des données sur le marché, pour les membres du SAA et le public. Mais cette fois-ci, les choses étaient différentes : les membres se sont bel et bien réunis au sein des groupes spécialisés, mais c'est le changement à la présidence qui a retenu la plus grande attention. Après pas moins de neuf ans, dont sept ans en tant que présidente précédés d'un an et demi au comité du SAA, Bernadette Langenick a quitté la présidence. Au cours de son mandat, une décision capitale pour la branche a notamment été prise : celle de transformer l'exposition de la halle 7 en une exposition spécialisée moderne écourtée à une semaine. Erhard Luginbühl succède à Bernadette Langenick. Gérant et propriétaire de l'entreprise familiale Luginbühl Fahrzeugtechnik de Möriken (Argovie), il assumait dernièrement la fonction de chef du groupe Véhicules utilitaires au sein du comité du SAA. Il reprend la direction de l'association dès maintenant et assumera la responsabilité de l'Expo SAA à Genève en mars prochain.

Expo SAA 2018 :

2000 mètres carrés supplémentaires

L'Expo SAA est un événement important, non seulement pour l'association, mais aussi pour l'ensemble du secteur des fournisseurs d'équipements pour garages. Tous les professionnels de la branche attendent avec impatience la prochaine édition de l'exposition organisée pour la première fois en 2017 et écourtée à une semaine. Les membres du SAA ont été ravis d'apprendre le nombre

croissant d'inscriptions au salon de courte durée, qui était « long » auparavant. À l'heure actuelle, 14 des 80 membres du SAA ainsi que cinq non-membres du SAA ont choisi la variante écourtée, ce qui représente un total de 19 entreprises sur une surface de 3151 m². Le bilan est donc approximativement le même que l'année passée.

Autre révélation : en 2019, le SAA organisera à la fois un salon de courte et de longue durée, ce qui anéantit les espoirs qu'une seule version, à savoir la variante courte, soit organisée dès l'année d'après. Mais il y a aussi une bonne nouvelle : « En 2019, l'exposition ne sera plus subdivisée en variante courte et longue de façon longitudinale, mais transversale », a déclaré Bernadette Langenick aux médias de l'UPSA. Cela présente l'avantage de pouvoir fermer la partie arrière après une semaine et de permettre aux exposants d'emporter leur matériel immédiatement, sans devoir revenir à Genève après la clôture du Salon de l'auto. <

Un chef d'entreprise entreprenant

kro. « Un métier doit être une vocation » : cette devise est un véritable moteur dans la carrière d'Erhard Luginbühl. Avec les membres du comité Giorgio Feitknecht, Mark Porter, Samir Moursy, Silvan Lämmle, Markus Brunner et Claudio Binder, le chef d'entreprise âgé de 53 ans sera responsable de l'orientation stratégique et de l'habileté du Swiss Automotive Aftermarket (SAA). Il possède quatre entreprises : Luginbühl Fahrzeug- und Werkstatttechnik AG, Luginbühl Engineering, Moveme AG et Melu Verwaltungen AG.

Dans le domaine des technologies des véhicules, il propose des systèmes de sécurité pour tous les types de machines de travail et dans le domaine des équipements pour ateliers, la gamme complète de fabricants réputés.

La société Moveme AG fournit des solutions en matière de mobilité des personnes âgées, allant des monte-escaliers jusqu'aux scooters électriques. Mécanicien poids lourds de formation, Erhard Luginbühl a fait des études d'ingénieur automobile à l'ETS de Bienne (aujourd'hui, Haute école spécialisée bernoise) et, après une expérience professionnelle en tant qu'ingénieur chez Kässbohrer, il a rejoint l'entreprise de son père en 1996. Il en propriétaire depuis 2002.



Bernadette Langenick cède sa place à la tête du Swiss Automotive Aftermarket à Erhard Luginbühl.

Happy Birthday

100 ans d'innovation et de

Une entreprise familiale suisse indépendante mais renommée dans le monde entier porte un regard rétrospectif sur une success story. Bützberg (BE) le 3 décembre 1917. Aujourd'hui, Motorex, entreprise de 350 personnes installée à Langenthal, peut se targuer d'être présente dans plus de 85 pays, couvrant 85 pays et un volume de production de 30 000 tonnes. Les mots d'ordre sont restés indépendance, originalité, sincérité. F



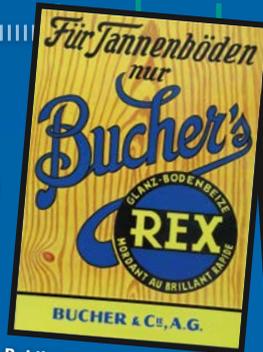
1947: siège de l'entreprise au vert



Le fondateur:
Arnold Bucher



1940: vernis brillant pour sol



Publicité Motorex datant de la création de l'entreprise



1952: campagne publicitaire roulante



1956: cap sur la croissance



qualité suisse

story d'un siècle. Une petite fabrique de produits d'entretien de chaussures et de sols ouvre ses portes à
 e le numéro 1 de la branche suisse des lubrifiants et un groupe mondial grâce à un réseau de distribution
 élicitations de la part des membres de l'UPSA et de votre association !



1960 : tonne d'huile



Du neuf avec de l'ancien : collection ancienne dans l'agencement de 1950



2017 : Motorex de nos jours



2017 : CEO Edi Fischer



Entretien annuel avec Urs Wernli, président central de l'UPSA

« L'automobile est une success story qui s'apprête à connaître un avenir captivant »

Les grands garages ne cessent de s'agrandir, alors que les plus petits ont de plus en plus de mal à trouver un successeur. La numérisation exige en outre que les garages se réorientent, et les rendements de nombre d'entre eux resteront insuffisants en 2018. Et pourtant, Urs Wernli envisage l'avenir avec confiance : la mobilité individuelle sera un sujet crucial. Et la branche automobile en sera le noyau central. **Reinhard Kronenberg**, rédaction

■ **Monsieur Wernli, en effectuant une petite rétrospective de l'année passée, qu'est-ce qui vous reste le plus en mémoire ?**

Urs Wernli : Mes meilleurs souvenirs sont indépendants de l'année écoulée. Le plus important à mes yeux est que les membres et les représentants de nos partenaires de choix échangent les uns avec les autres ; de voir combien de membres font leurs preuves en qualité d'entrepreneurs sur un marché des plus difficiles. Cela donne du courage et motive à s'engager jour après jour. Mais si vous tenez absolument à ce que j'évoque un événement de l'année passée, alors je citerais à coup sûr le fait que nous avons surmonté bien mieux que nous ne l'aurions pensé la « crise du diesel », comme la nomment les médias.

Votre équipe de l'UPSA et vous-même êtes en contact permanent avec vos membres. Actuellement, où est-ce que le bât blesse ?

Nous faisons face à de nombreux défis, et chaque membre évalue les différents thèmes à sa manière. Mais il y a des craintes qui reviennent dans toutes les discussions : le manque de relève qualifiée, la pression exercée sur les investissements et les marges, la succession, la relation à l'importateur, le manque de temps à accorder à la formation continue, la numérisation. De manière générale, il ne s'agit pas là de plaintes. Nos membres sont des entrepreneurs conscients du chemin qu'ils ont emprunté. Ils sont habitués à régler leurs problèmes d'eux-mêmes. Lorsque c'est possible, nous les soutenons dans leurs démarches.

Depuis des années, la tendance ne cesse de s'amplifier : les concessionnaires « optimisent » leur réseau commercial. Pourtant, de plus en plus d'entreprises semblent exprimer leurs difficultés à trouver une succession convenable. Que pensez-vous du nombre décroissant de garages ?

Nous observons deux tendances contradictoires : d'un côté, les grands garages rachètent les petits, notamment lorsqu'ils sont bien situés. C'est dû au fait que le commerce mise de plus en plus sur la grandeur. D'un autre côté, nous constatons que de nombreux garages ont du mal à trouver une bonne succession. Ce problème est préoccupant. C'est d'ailleurs pour cette raison que nous avons rédigé cet automne un dossier à ce sujet. N'étant pas prêtes à accorder les cré-

ditions nécessaires, les banques jouent souvent un rôle désastreux à ce niveau. Et le fait que cela ne se limite pas à notre branche n'améliore pas les choses. Du point de vue économique, cette évolution est des plus douteuses.

Au sein des entreprises de l'UPSA, la numérisation a évolué de différentes façons, tout comme la disposition à se lancer dans l'aventure. Comment l'UPSA fait-elle face à ces différentes évolutions ?

C'est en majeure partie dû au fait que de nombreuses entreprises font encore face au clivage de deux générations. Chez les concessionnaires, l'importateur fait avancer la numérisation. Nous constatons également une bonne dynamique chez les concepts de garages. Mais les plus petits garages ont encore du chemin à parcourir. Dans de nombreux cas, il leur manque tout simplement le temps ou la capacité de se développer sur le plan numérique, ce qui est en grande partie compréhensible. C'est pourquoi nous allons renforcer nos efforts de prestataire pour nos membres.

Les garagistes classiques sont d'avis que l'évolution technique des véhicules ne prend pas la bonne direction : les véhicules autonomes causeront moins d'accidents, les voitures électriques nécessitent une maintenance bien moins importante et l'autopartage va entraîner la baisse des ventes de nouvelles voitures. À quoi bon apprendre un métier de la branche automobile ?

Parce que c'est un métier passionnant au sein d'une branche fascinante ! La mobilité individuelle demeure un besoin de base de chacun. C'est aussi pour cela qu'elle constituera à l'avenir un sujet crucial. C'est nous, professionnels de la branche automobile, qui en sommes le noyau central. Nous avons la possibilité de façonner l'avenir.

En janvier se tiendra un des temps forts de l'Union, à savoir la Journée des garagistes suisses. Le thème en sera « Mission mobilité : le rôle du garagiste. Ce qui change et ce qui reste ». À quoi doivent s'attendre les membres ?

Les fabricants utilisent la numérisation pour offrir de nouvelles prestations, qu'ils espèrent rentabiliser. Ils se transforment en prestataires globaux de mobilité. Quels que soient les différents cas de figure, cela affectera de toute manière nos membres. À l'occasion de la

Journée des garagistes suisses 2018, nous creuserons avec des intervenants compétents et les différents participants la question relative aux conséquences de cette évolution pour le garagiste. Nous voulons de plus lui indiquer la façon dont il devrait et peut dès à présent s'y préparer. Nous avons tapé en plein dans le mille. Cela se voit au nombre d'inscriptions qui nous sont parvenues jusqu'à présent. Nous n'en avions jamais eu autant.

En mars suivra un autre temps fort : le Salon de l'auto de Genève où vous faites office de représentant de la branche automobile au sein du comité. D'année en année, de plus en plus de marques se désinscrivent et l'Expo SAA spécialisée est toujours divisée en version courte et longue. Pourquoi est-il toujours aussi crucial pour le garagiste de se rendre à Genève ?

Parce qu'y expose les technologies de pointe et les dernières modes relatives aussi bien aux véhicules qu'au marché de l'atelier et des accessoires. Un tel aperçu, dans cette combinaison-là, n'existe nulle part ailleurs. C'est ce qui rend le salon de Genève si unique. Après tout le stress auquel il est soumis au long de l'année, le garagiste devrait s'accorder ces deux jours de repos afin d'élargir son horizon personnel. On y rencontre en outre toujours de nombreux collègues avec lesquels échanger. Et pour les fournisseurs, c'est là une occasion unique de remercier leurs clients en leur réservant un accueil chaleureux. Chacun se devrait d'honorer ce geste.

Les analystes de la conjoncture prévoient pour l'an prochain un léger recul des nouvelles immatriculations. Qu'attendez-vous de l'exercice 2018 ?

Compte tenu du fait que le potentiel des nouvelles ventes anticipées devrait être épuisé, cette prévision est justifiée. Le marché est saturé et n'évolue que si la population suit. Il est primordial de ne pas tomber en dessous de la limite des 300 000 nouveaux véhicules vendus. La bonne nouvelle, c'est que le marché de l'occasion et le bilan d'activité des ateliers devraient plus ou moins stagner. Les rendements enregistrés au sein des entreprises membres resteront quant à eux malheureusement insatisfaisants en 2018.

Vu de l'extérieur, le CEA n'avance pas suffisamment. Quel est le problème ?

Ne nous voilons pas la face : le nombre de partenaires CEA ne progresse en effet que de façon minime. Ceux qui le proposent sont toutefois très actifs. Nous allons rendre attrayant le CEA 2018 à une large partie

de nos membres. Nous croyons au CEA en tant qu'outil de prestation. L'étude de marché a clairement prouvé que les garagistes qui proposent le CEA sont considérés comme plus axés sur les prestations et donc plus attrayants.

Le Compressed Natural Gas (CNG) représente une alternative à l'électromobilité. Dans les années à venir, l'industrie gazière va passer à l'offensive pour présenter le gaz comme nouveau carburant. Du point de vue du garagiste, comment jugez-vous ce carburant ?

Cela devra être, en fin de compte, une combinaison de différents types de transmissions. Dans le cas contraire, les valeurs limites de CO₂ ne seraient pas atteintes pour 2020 et les conséquences seraient dramatiques, plus encore sur le plan financier. Par rapport à l'électromobilité, le CGN en tant que carburant a l'avantage de conserver le moteur à combustion. Sans moteur à combustion, la majorité du commerce d'après-vente disparaîtrait.

La branche automobile se trouve face à un avenir semé de nouveaux défis. En tant que président central de l'UPSA, comment abordez-vous l'avenir proche ?

Nous assurons tous l'avenir de la mobilité : les fabricants, les importateurs, les garagistes et les distributeurs. Je crois en la capacité d'innovation de la Suisse et de son commerce. Et je suis convaincu que l'histoire de l'automobile, jusqu'alors couronnée de succès, n'arrive pas en bout de course, mais bien plus qu'elle avance vers un avenir captivant. 3000 adolescents débutent chaque année leur formation de base dans un métier automobile. C'est de bon augure. Là où la jeunesse s'engage, il y a un avenir. <



Urs Wernli, président central de l'UPSA : « La mobilité individuelle demeure un besoin de base de l'Homme. Elle constituera donc un thème de taille, à l'avenir. »

L'UPSA soutient la formation professionnelle au Kosovo

Leuba en visite à Pristina

De l'aide pour ne compter que sur soi, tel est le but poursuivi par l'UPSA au Kosovo. Nicolas Leuba, membre du comité central, a fait le déplacement à Pristina à l'invitation de la chambre de commerce Suisse-Kosovo. **Sandro Compagno**, rédaction

■ Le programme de Nicolas Leuba était chargé : le membre du comité central de l'UPSA et président de la section Vaud a décollé de Genève-Cointrin à destination des Balkans lundi matin à 6 h 30. Le lendemain à 11 h 30, il était déjà de retour sur le sol suisse. Entre les deux, une journée bien remplie. « J'ai rencontré deux ministres et un secrétaire d'État, j'ai eu deux déjeuners d'affaires avec plusieurs anciens ministres, j'ai rencontré les représentants locaux de VW et j'ai participé à une émission économique de 50 minutes à la télévision kosovare », récapitule M. Leuba avec le sourire.

À l'invitation de la chambre de commerce

La visite de la capitale du Kosovo a eu lieu suite à une réunion en mai dernier. À l'initiative de la chambre de commerce Suisse-Kosovo et de son président, Stefan Sarkany, une délégation kosovare de haut rang avait visité deux centres de formation de l'UPSA (AUTOINSIDE 6/17). Le gouvernement du Kosovo s'intéresse de près au système de formation dual suisse.

La jeune république souffre d'un taux de chômage de 50 % (sic), le chômage des jeunes



Nicolas Leuba avec Ramadan Avdiu (centre), le consul général d'Albanie à Genève, et Stefan Sarkany (à droite), président de la chambre de commerce Suisse-Kosovo.

atteignant même les 80 %. Des données précises font défaut.

Formation sur place

« Nous formons en Suisse de nombreux jeunes originaires du Kosovo, notamment

dans les métiers de l'automobile », explique Nicolas Leuba. Une partie d'entre eux retournent au pays une fois formés. « Nous voulons maintenant former ces jeunes gens sur place, leur donner une formation professionnelle de base au Kosovo qui serait équivalente à celle de la Suisse. »

Rôle de consultant de l'UPSA

À Pristina, M. Leuba a été accueilli par le ministre de la formation, de l'économie et de la technologie, puis par le ministre des infrastructures et par le secrétaire d'État au travail et aux affaires sociales. Le Romand a par ailleurs rencontré le plus important concessionnaire VW du Kosovo, qui a lui aussi manifesté son intérêt pour le modèle suisse : « Je l'ai encouragé à fonder une association de garagistes similaire à l'UPSA. Le modèle ne fonctionne en effet pas sans structures. » L'objectif de M. Leuba : des experts du ministère kosovar de la formation et de l'association des garagistes à fonder devraient se préoccuper de la mise en place de l'institut de formation à Pristina. L'UPSA ne s'engage pas financièrement, mais envisage un rôle de consultant. <



Légende dans le showroom : une Golf I chez Baki Automobile, le concessionnaire VW le plus important du Kosovo.

Championnat du monde des mécaniciens Subaru 2017

Un Thurgovien vice-champion du monde

■ pd. Au début du mois de novembre 2017, la finale du championnat du monde des mécaniciens Subaru (SWTC = Subaru World Technician Competition) s'est tenue à Tokyo. Yves Grubenmann, du garage Dreispitzgarage AG à Uesslingen (TG), a fini deuxième : une performance exceptionnelle !

Les candidats de seize pays se sont affrontés pour le titre de champion du monde au siège principal de l'académie Subaru, au Japon. Ils ont mis leur talent à l'épreuve dans le cadre d'exercices exigeants et complexes. Le premier jour, il leur a fallu résoudre 40 problèmes théoriques en 60 minutes.

Les techniciens ont également dû localiser deux pannes électriques en 30 minutes sur des véhicules préparés à cet effet. Une épreuve a permis de voir si les candidats étaient capables d'effectuer des révisions sur ce moteur complexe qu'est la transmission à variation continue Subaru Lineartronic. La discipline reine, le poste de diagnostic embar-



Martin Eberhard, responsable de la formation chez Subaru Suisse SA, et Yves Grubenmann, vice-champion du monde 2017.

qué de 50 minutes, a permis au Thurgovien Yves Grubenmann de briller : il fut le premier à pouvoir démarrer le moteur après environ quinze minutes seulement. Peu avant la fin du

temps réglementaire, il est parvenu à détecter les trois erreurs. Aucun autre candidat parmi ses quinze concurrents n'y est parvenu. <

Volkswagen Service Quality Award

Une distinction pour la satisfaction de la clientèle

■ pd. Pour Volkswagen, la qualité du service et la satisfaction de la clientèle sont des priorités. C'est la raison pour laquelle, une fois par an, la marque récompense ses meilleurs partenaires de service suisses en leur décernant le Volkswagen Service Quality Award (VSQA).

Les critères de sélection sont sévères. Seuls ceux qui offrent la meilleure qualité de service et enregistrent la plus haute satisfaction de la clientèle sur douze mois sont récompensés.

Le VSQA est un prix très convoité : il n'est décerné chaque année qu'à quelques entreprises partenaires de Volkswagen triées sur le volet. Le prix vise à récompenser la qualité du service et la satisfaction de la clientèle. Sont récompensées les entreprises enregistrant les meilleures valeurs absolues ainsi que les hausses par comparaison aux résultats de la dernière mesure.

Il n'est pas aisé de faire partie de la sélection. Toutes les entreprises partenaires de

Volkswagen doivent mener un sondage régulier auprès de leur clientèle pour évaluer sa satisfaction sur une période de douze mois.



Matthias Lehmann, Autocenter Jegenstorf AG; Oliviero Milani, Amag Breganzona; Armindo Alves, Garage Mutschellen AG; Herbert Sommerhalder, Amag Uster; Rudolf Martin Schoch, Amag Uster, et Reto Zehnder, responsable du service Volkswagen en Suisse.

Les critères de la satisfaction générale et du taux de réparation répétée sont déterminants pour le classement. « Offrir un excellent service est décisif pour satisfaire la clientèle, car seuls des clients satisfaits sont des clients fidèles », explique Reto Zehnder, responsable du service Volkswagen en Suisse et du déroulement correct du VSQA dans notre pays. « C'est une grande joie pour moi de décerner le VSQA aux quatre meilleures entreprises pour leurs excellentes prestations en matière de qualité du service et de satisfaction de la clientèle. Elles et leurs équipes peuvent être fières de ce qu'elles ont accompli », a déclaré Reto Zehnder aux gagnants. Les festivités se sont déroulées à Fürstenu, dans le canton des Grisons.

Les quatre entreprises Volkswagen à avoir remporté le Service Quality Award 2017 sont Autocenter Jegenstorf AG, Amag Breganzona, Garage Mutschellen AG et Amag Uster. <

Petit-déjeuner des garagistes à l'Auto Welt von Rotz AG à Münchwilen (TG)

« Nous ne faisons pas les choses à moitié »

En près de 40 ans, Hanspeter von Rotz et sa famille ont fait d'une entreprise unipersonnelle l'un des plus grands garages de Suisse orientale, à Münchwilen (TG). L'Auto Welt von Rotz AG établit désormais aussi des références numériques avec son nouveau site Internet. **Sandro Compagno**, rédaction



Signe visible : le grand logo de l'entreprise se voit depuis l'A1.

■ Le signe distinctif de l'Auto Welt von Rotz le plus visible jusqu'à présent prend sa source ici, dans un monde parfaitement analogique : quiconque roule sur l'A1 entre Saint-Gall et Zurich ne manquera pas d'apercevoir le panneau de l'entreprise posé sur un poteau à 30 mètres de haut. Environ 700 voitures de diverses provenances sont réunies sous le logo jaune-bleu. L'Auto Welt von Rotz est en effet un représentant officiel des marques Citroën, DS, Mazda, Suzuki et Toyota et un partenaire officiel de service de Lexus. Le garage importe également des voitures de 18 autres marques dont Audi, BMW et VW. « Comme un petit Amag », déclare Karin von Rotz. La fille du fondateur est responsable du marketing, des ventes, du personnel et de l'informatique. Le gendre Andrej Rüegg s'occupe des occasions et des voitures ayant environ un an. Le fils Daniel est chargé de la gestion technique. Hanspeter von Rotz s'est retiré de la direction opérationnelle de son entreprise. « Mais il se donne toujours à fond », affirme Karin von Rotz le sourire aux lèvres. Même en dehors de l'entreprise : l'entrepreneur de 65 ans préside en effet la section UPSA Saint-Gall, Appenzell et Liechtenstein.

Résultat : l'entreprise unipersonnelle en 1978 est devenue une PME de 80 personnes réalisant un chiffre d'affaires de près de CHF 80 millions, un prestataire complet de mobilité avec une activité d'importation et de commerce, son propre atelier de carrosserie et de peinture, un département de tuning, une station-service, un tunnel de lavage, un hôtel à pneus, une activité de location de voitures, etc.

Cette large palette d'activités est imposée par la politique de l'entreprise. Karin von Rotz : « Personne ne sait où en sera notre branche dans 10 ou 20 ans. La mobilité du futur viendra assurément, mais à quoi ressemblera-t-elle ? Nous répondons à cette question en nous diversifiant. » Le garage est ainsi moins dépendant de l'une ou l'autre activité.

Un hôtel, mais pas pour des pneus !

Hanspeter von Rotz encadre un projet qui prend actuellement forme de l'autre côté de la route cantonale et qui symbolise parfaitement cette diversification : en octobre, le premier coup de pioche a été donné pour une construction neuve qui sera inaugurée à l'automne 2018. Le bâtiment de 130 mètres de long abritera un centre d'occasions pour 300 voitures, une capacité accrue de stockage au sous-sol ainsi qu'un motel de 47 chambres haut de gamme à l'étage. « Il y a quelques entreprises industrielles dans la région qui sont toujours à la recherche d'hébergements pour des séminaires ou des formations. Nous estimons que la région a bien besoin de plus de chambres d'hôtel », explique



Fidélité, confiance, fiabilité... : Andrej Rüegg, Karin von Rotz et Sandra Schell dans le showroom où les 80 collaborateurs de l'Auto Welt von Rotz se rappellent tous les jours les valeurs de l'entreprise familiale.

Karin von Rotz. La famille gère déjà une petite maison d'hôtes où elle loue surtout des chambres à des artisans.

Y a-t-il quelque chose que l'entreprise familiale ne fait pas ? « Oui », répond Andrej Rüegg. « Nous ne faisons pas les choses à moitié ! »

Les von Rotz ne font pas non plus les choses à moitié en ligne. Le nouveau site Internet cherche son semblable. Dès que le visiteur ouvre www.vonrotz.ch, le visage de Sandra Schell apparaît en bas à droite dans un encadré de chat. « Nous sommes en ligne. Contactez-nous si vous avez des questions :-), déclare amicalement la cheffe des ventes qui s'occupe de cet outil de dialogue avec deux autres collègues. « Nous sommes très fiers de ce chat en direct », affirme Sandra Schell. « Nous

avons aussi des clients qui ne peuvent téléphoner pendant leur travail. Avec le chat, nous leur permettons toutefois de nous poser des questions ou de fixer un rendez-vous. »

Un dialogue visant le client

De nombreux clients apprécieraient beaucoup de pouvoir communiquer de cette manière avec leur garage, en toute simplicité, ajoute Andrej Rüegg. Ce contact personnel revêt également de l'importance pour l'entreprise : « Quel intérêt d'avoir 1000 personnes sur mon site Internet, mais de ne pas pouvoir dialoguer avec elles ? » Une question rhétorique à laquelle l'Auto Welt von Rotz a su répondre. Andrej

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



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



Garage Alder Autoservice GmbH, Dornach

Renseignez-vous chez votre distributeur régional d'UGS

La certification exclusive pour les entreprises du secteur automobile

www.ugs-swiss.ch



L'ancienne maison d'hôtes à côté de la station-service...



... sera remplacée par un motel moderne à l'automne 2018. 300 voitures de moins d'un an pourront être hébergées aux rez-de-chaussée.

Rüegg: « Le comportement du client change. Nous achetons déjà des voyages ou des assurances en ligne. Nous sommes convaincus que la vente de voiture passera elle aussi dans le monde numérique. À un moment donné, le client s'attendra tout simplement à une telle fonction de chat. » Le garage doit s'adapter au client et non l'inverse.

Outre des recensions Google, les réseaux sociaux sont également intégrés au site Internet. « Nous avons commencé par Facebook, mais nous avons rapidement constaté que l'ère d'Internet est extrêmement agitée », explique Sandra Schell. Les jeunes s'attardent sur Snapchat et sur Instagram. L'Auto Welt von Rotz communique sur ces canaux. Sandra Schell: « Nous montrons ce que nous faisons et ce qui se passe chez nous. Pour cela, nous dévoilons des conseils et des astuces portant sur les voitures. Il n'est pas interdit de s'amuser de temps en temps. »

Une stratégie claire au lieu de blabla

La nouvelle présence de l'Auto Welt von Rotz est un véritable bijou de technologie. Il ne résulte toutefois pas de blabla à la mode, mais bien d'une stratégie claire. Le client est au centre. C'est ainsi que nous revenons à la page d'accueil assortie de sa fonction de chat aussi charmante que conviviale pour le client. Le champ de recherche pour les quelque 700 véhicules constamment proposés, allant de voitures neuves aux occasions peu onéreuses affichant plus de 100 000 kilomètres, est et reste l'élément central de la page d'accueil. Relié à Autoscout24, l'outil est donc facile d'utilisation. Résultat de tous ces efforts et toutes ces innovations : en 2016, l'Auto Welt von Rotz a vendu près de 2500 voitures à Monsieur ou à Madame. « Cette année, nous envisageons une hausse de 10% », affirme Karin von Rotz. Et la fierté justifiée qu'elle éprouve pour son entreprise est parfaitement palpable. <



En à peine quatre décennies, l'Auto Welt von Rotz est passée d'une affaire unipersonnelle à une entreprise familiale de 80 personnes. En 2017, elle a vendu environ 2750 voitures et réalisé un chiffre d'affaires de CHF 80 millions.

La nouvelle offre de formation garantit une préparation parfaite

Stieger Academy : programme des cours 2018

Pour être armé face aux défis du quotidien, être bien formé, c'est déjà avoir fait la moitié du chemin. Avec sa nouvelle offre de formation, Stieger Academy propose les meilleures conditions à tous ceux qui travaillent avec les produits logiciels de Stieger dans leur garage et qui veulent être préparés au mieux.

■ pd. Le programme de cours 2018 comprend de nombreuses possibilités pour se préparer aux tâches de la nouvelle année. Le choix des thèmes a été conçu de manière à permettre aux participants de profiter exactement des contenus particulièrement judicieux pour leur travail quotidien. Voici un petit aperçu de ce nouveau programme.

Cours pratique xDrive débit, crédit, caisse

Ce nouveau cours s'adresse à ceux qui sont responsables des tâches commerciales dans l'entreprise. Pratique et ciblé, ce cours se concentre sur la comptabilité relative aux débiteurs et aux créditeurs et montre comment rendre celle-ci efficace. Il prépare aussi à l'intégration de la nouvelle norme de paiement ISO 20022. Nous recommandons aux personnes

intéressées de participer à ce cours pratique en préparation au cours de comptabilité.

Cours débutant xDrive

Pour tous ceux qui veulent travailler efficacement et de manière qualitative avec « xDrive » : de simples connaissances transmises rapidement par un collègue ne suffisent pas pour tirer le maximum de ce programme. C'est pourquoi le cours le plus fréquenté de la Stieger Academy s'adresse spécifiquement à ceux qui débutent avec « xDrive ». Il leur permet d'acquérir des connaissances fondamentales détaillées pour un travail efficace avec le programme.

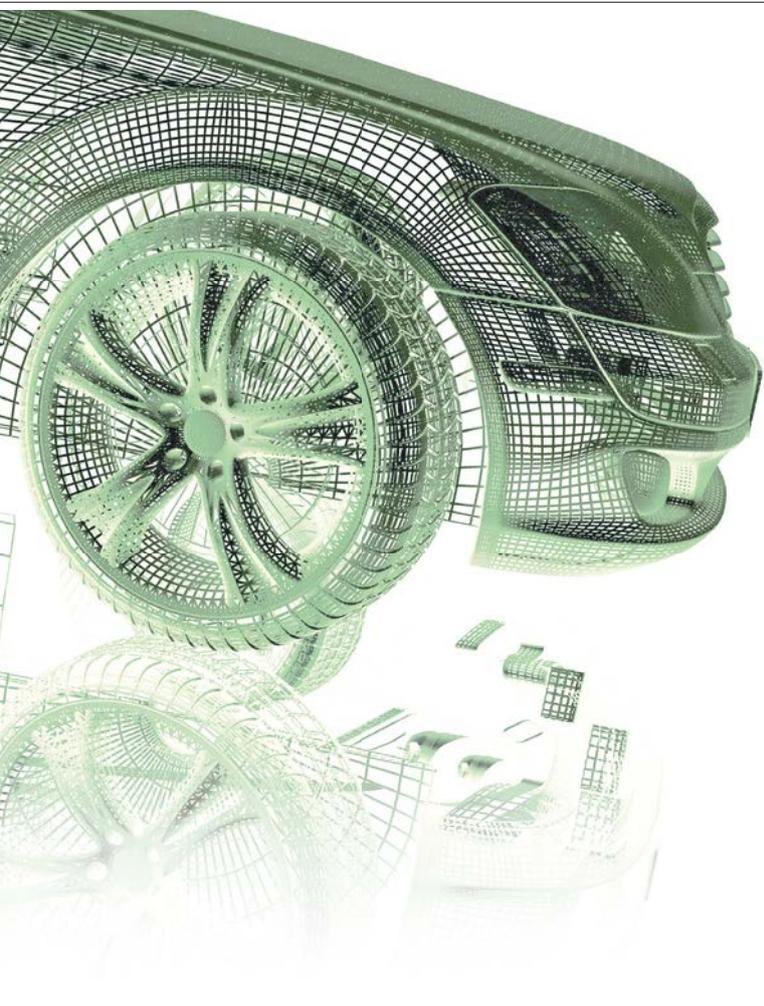
Gestion d'atelier facile avec Europlus

Pour tous les collaborateurs travaillant à la réception ou à la gestion d'atelier, le

programme « Visual-Plan » en lien avec « Europlus » et « Visual-Time » sont des instruments centraux pour une planification réussie des rendez-vous et une exploitation optimale de l'atelier. Responsable de cours expérimenté, René Rüttimann communique de manière claire et détaillée les nombreuses possibilités du planificateur d'atelier et la connexion directe avec « Europlus » et enseigne la manière de les utiliser au mieux. <

Stieger Academy

pd. Vous souhaitez en savoir plus sur le programme de cours 2018 de la Stieger Academy ou commander la nouvelle offre de formation ? Contactez Stephan Rissi au numéro 071 858 50 80 ou inscrivez-vous directement sur www.stieger.academy.



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

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

auto^[i]

Les données suisses des véhicules

CheckEnergieAuto

Dario Cologna de nouveau devant la caméra pour le CEA

Les prises de vue pour le CheckEnergieAuto (CEA) à Davos sont dans la boîte et vont à présent être montées en clips vidéo. La campagne d'hiver démarre en décembre et met en scène Dario Cologna, l'ambassadeur de marque du CEA, sous un jour sympathique. Coup d'œil dans les coulisses du plateau de tournage. Reinhard Kronenberg, rédaction

Première! Clap! Dans la vidéo de conseils pour se préparer à l'hiver, Dario Cologna se tient devant la caméra avec Marco Müller, directeur d'Amag Davos.

■ « Moteur... action! » Dario Cologna commence mais se met à rire parce que son partenaire a manqué son tour. À la fin, tout le monde rit sur le plateau... c'est si contagieux. Mais de quel tournage s'agit-il? L'UPSA a réalisé une série de vidéos pour le CEA avec Dario Cologna en novembre à Davos. But de l'opération: promouvoir le CEA, prestation des garagistes suisses permettant d'économiser de l'énergie, et pousser les automobilistes à le demander. Cela en vaut la peine: on peut économiser jusqu'à 360 francs par an.

Une chose est certaine: la bonne humeur qui régnait lors du tournage transparait dans les clips vidéo: « Nous les trouvons très sympathiques », a déclaré Markus Peter, responsable Technique et Environnement à l'UPSA. Et il espère que les automobilistes auront la même opinion. Ils sont en effet le groupe cible auquel l'UPSA souhaite s'adresser.

Le CEA, une opportunité pour les garagistes

Dario Cologna joue notamment le rôle d'un pompiste qui surprend les clients. Il leur donne des conseils pour économiser de l'énergie, du carburant et de l'argent en roulant. Le message central du CEA est en même temps

une occasion unique pour les garagistes de l'UPSA de se positionner en prestataires de services à l'écoute des clients et de renforcer durablement la relation avec ces derniers.

Cela n'a pas échappé à Marco Müller, directeur d'Amag à Davos. L'une des vidéos a été tournée dans son établissement, et il

joue même dans un des clips CEA. « La vidéo donne des conseils pour économiser de l'énergie et préserver l'environnement », affirme-t-il, « car économiser de l'énergie équivaut à économiser de l'argent. C'est ce qu'on veut tous, non? »



Plus d'argent pour les cadeaux de Noël grâce au CEA? Le « Père Noël » Dario Cologna explique comment cela fonctionne. À cette fin, une chambrette douillette a été aménagée à Davos pour accueillir l'Enfant Jésus.



Nouveau garage CEA d'octobre

Le CEA, preuve de confiance

Proximité avec le client, savoir-faire et sympathie : sa présence à la Journée de la mobilité à Langenthal a permis à l'Autohaus Hard AG de réaliser douze CheckEnergieAuto en octobre.

Tatjana Kistler, rédaction

■ L'Autohaus Hard AG de Langenthal a saisi l'occasion de sa présence à la Journée de la mobilité à Langenthal pour présenter aussi bien l'entreprise que le CEA à un plus large public. Bien que la fréquentation n'ait pas atteint le niveau escompté du fait des conditions météorologiques, le représentant Nissan a pu générer de nouvelles affaires : le garage de Langenthal a effectué douze CEA en octobre. « Nous ne proposons le CEA que depuis peu et nous souhaitons transformer l'essai en succès pour l'avenir », résume Adrian Marti, directeur adjoint de l'Autohaus Hard AG.

En ligne en décembre

Les vidéos font partie de la campagne hivernale actuelle du CEA. Elles s'appuient sur le succès de la campagne automnale, qui a eu lieu en 2016, et qui a été tel que le CEA est déjà le quatrième label énergétique le plus connu de Suisse. La campagne démarre

en décembre et se prolongera jusqu'en mars 2018, moyennant quelques interruptions. Elle est à nouveau soutenue par SuisseEnergie, le programme de la Confédération en faveur de l'efficacité énergétique. <

« C'est important pour nos clients »

L'entreprise employant huit personnes, et qui se distingue notamment par un service de dépannage et d'assistance accident 24h/24, constate une certaine réorientation : grâce au CEA, que le garage propose en même temps qu'une révision sous forme de contrôle hivernal ou estival, la clientèle perçoit le garagiste de plus en plus comme un prestataire et un conseiller. « Il nous tient à cœur de prendre en charge nos clients de manière équitable et transparente », ajoute M. Marti. C'est la base d'une relation solide et prometteuse. A. Marti : « La confiance du client est essentielle. Sans elle, pas d'affaires supplémentaires. » <



Plus d'informations sur :
www.autoenergiecheck.ch

Est-ce Dario Cologna ? Les clients de la station-service Migrol, près d'Amag à Davos, n'en croient pas leurs yeux lorsqu'ils reconnaissent l'ambassadeur du CEA dans le rôle du pompiste les rendant attentifs aux avantages de la prestation.



L'Autohaus Hard AG a présenté le CheckEnergieAuto lors de la Journée de la mobilité à Langenthal.



125 inspecteurs ont participé au séminaire technique de la SHVF et se sont attelés à des questions spécifiques au cours de différentes épreuves.

Fascinants véhicules anciens

Le séminaire technique de la SHVF a réuni plus de 125 participants

Accueillant plus de 125 participants, le séminaire technique de la SHVF, organisé à l'école professionnelle de Baden (BBB), a rencontré un vif succès. Les inspecteurs des clubs membres, ne comptant que des spécialistes bien formés à leur actif, sont venus de toute la Suisse, pour certains même dans leur propre voiture de collection, octroyant ainsi à l'école située au sommet du Martinsberg un cadre on ne peut plus solennel. **Bernhard Taeschler, SHVF**

■ Avides de savoir, techniciens et inspecteurs se sont laissés guider au fil des nouveautés et des futures procédures relatives à l'élaboration des FIVA Identity Cards, présentées par Felix Aschwanen, responsable technique de la Swiss Historic Vehicle Federation (SHVF). Quelques nouveautés devraient entrer en vigueur dès l'an prochain.

Objectif : collecte de données

L'histoire globale du véhicule de collection devrait être répertoriée dans la FIVA-ID-Card

(voir encadré). Le passeport du véhicule sera plus étroitement lié au véhicule qu'à son propriétaire. À l'avenir, les données collectées sur les ID Cards seront conservées de façon centrale par la FIVA, raison pour laquelle toutes les informations seront désormais retransmises en anglais uniquement.

Il s'agit en outre de classer les véhicules en catégories « original », « original type » et « modifié ». De même, il est indispensable de documenter autant que possible sans défaut les données concernant le fabricant ou le

constructeur, la marque et le modèle, l'année de fabrication et les nombreux numéros de châssis, de moteur, de transmission, etc.

Théorie et pratique

Au cours de la matinée, différents groupes se sont entraînés dans le cadre de sept épreuves sur les véhicules, voitures et motos spéciaux. Il s'agissait de mettre la théorie en pratique. Les connaissances acquises ont été ensuite vérifiées lors d'un test écrit.

Pendant et après la pause de midi, les par-



Felix Aschwanden, membre du directoire technique de la SHVF, s'adresse aux participants.



Discussions animées et grand intérêt pour le travail de minutie.

Participants ont eu le temps d'obtenir de façon bilatérale ou en public les réponses à leurs questions. Avec des participants ayant engendré un tel savoir, ce genre de discussion est toujours passionnant et très instructif. Chacun des spécialistes a eu l'occasion, au fil de cette journée, d'apprendre de nouvelles choses et d'échanger avec d'autres passionnés. Les véhicules anciens sont des témoins du passé, un patrimoine culturel que nous nous devons de conserver et de documenter le mieux possible. <



Plus d'informations sur:
www.shvf.ch

La FIVA Identity Card

La Fédération Internationale des Véhicules Anciens (FIVA) est une organisation mondiale non gouvernementale qui se consacre à la conservation, la protection et la promotion de véhicules historiques et à la culture s'y rattachant.

L'objectif du programme de la FIVA Identity Card consiste à documenter et à conserver le patrimoine culturel automobile pour les générations actuelles et futures et à livrer au propriétaire un document précis (mais non exhaustif), contrôlé par un organe indépendant concernant l'identité et l'histoire de son véhicule de collection. Pour ce faire, la FIVA Identity Card se base sur la version en vigueur du FIVA Technical Code et les documents complémentaires respectifs.

En Suisse, les FIVA Identity Cards sont délivrées par la commission technique de la SHVF (en qualité d'ANF = Autorité Nationale FIVA) sur demande du propriétaire d'un véhicule immatriculé en Suisse digne d'être conservé. Les véhicules non immatriculés (même avec plaque professionnelle) doivent être dédouanés en Suisse. Leurs propriétaires doivent en outre être domiciliés en Suisse.

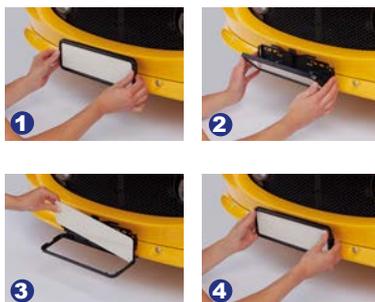
Easyclick

plat, fonctionnel, stylé et simple

- le système révolutionnaire de changement de plaque

Disponible en plusieurs couleurs:

- Noir
- Chrome brillant
- Chrome mat
- Noir carbone



Disponible dans le commerce automobile spécialisé ou dans les garages automobiles

Easyclick

Easyclick

Tegro AG
member of MTS

Ringstrasse 3 | 8603 Schwerzenbach
Tel. +41 (0) 44 806 88 88 | info@tegro.ch



Une gamme de très haut niveau pour l'entretien automobile!



Première assemblée d'automne de la section UPSA des deux Bâle

> **Électromobilité et formation technique de base en ligne de mire**



Échange, connaissances techniques, convivialité : dirigée par Peter Arnet, intervenant d'Alpiq AG, l'assemblée d'automne de la section UPSA des deux Bâle s'est révélée un véritable succès.

■ **co.** La section UPSA des deux Bâle a invité pour la première fois ses membres à participer à une assemblée d'automne. Au centre des discussions, les conférences relatives à l'électromobilité et les nouveautés de la formation technique de base.

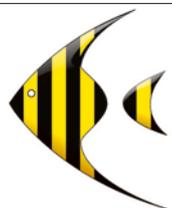
Visions et actualité

René Degen, président de la section UPSA des deux Bâle, a ouvert la première assemblée d'automne au centre de formation. Le président s'est réjoui que 75 invités soient venus jusqu'à Sissach pour écouter les deux orateurs. Dès le début de la manifestation, René Degen n'a pas manqué de rappeler que le plaisir gustatif ne devait en aucun cas faire défaut. Les invités ont ainsi pu déguster de nombreuses spécialités portugaises. La Comunidade Portuguesa de Sissach, « voisine » du centre de formation et hôte de cette soi-

rée, a mis les petits plats dans les grands pour la section UPSA des deux Bâle.

Les participants ont cependant d'abord fait honneur aux conférences avant de prendre part aux convivialités. Peter Arnet, directeur d'Alpiq AG, a ouvert le bal avec son exposé « Électromobilité, l'avenir commence aujourd'hui ». Il a décrit de manière générale sa vision relative à Alpiq AG et à l'électromobilité. Un sujet qui a fait réfléchir tous les participants et ensuite donné matière à des discussions animées.

Enfin, Arnold Schöpfer, du comité central de l'UPSA, a informé les participants sur les nouveautés de l'ordonnance relative aux formations techniques de base. Pour compléter, les mesures concernant la protection des jeunes travailleurs ont été évoquées afin de sensibiliser les entreprises et de balayer les incertitudes. <



AQUARAMA®
SWISS
CAR WASH SYSTEM
ferrum
WASCHTECHNIK

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

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

Place à la pratique avec la section Berne

> Les ateliers du projet communautaire Fokus Technik, par l'UPSA, l'Astag et l'USIC

■ sco, Près de 50 élèves ainsi que 25 enseignants, conseillers d'orientation et parents se sont informés au sujet des métiers de l'automobile à la Mobilcity le 15 novembre. Les élèves du secondaire et du cycle court étaient tous satisfaits ou enthousiastes.

La chambre économique Bienne-Seeland, qui souhaite lutter contre la pénurie de main d'œuvre dans la branche automobile, a eu l'initiative de ces ateliers techniques des associations UPSA, ASTAG et USIC. Des élèves, des parents, des enseignants et des conseillers d'orientation ont été invités à la Mobilcity à cet effet. Les jeunes ont pu découvrir ce qui attend un mécanicien d'automobiles, un carrossier-peintre ou une spécialiste du transport routier dans leur vie professionnelle. Une classe de Spiegel (BE) se trouvait à la Mobilcity le matin et environ 25 autres jeunes issus de tout le canton de Berne (et autant d'adultes) l'après-midi. « Nous nous adressons également aux parents, aux enseignants et aux conseillers d'orientation avec cet atelier », déclare Ursula Grütter-Isenschmid, de la section UPSA Berne. « Il n'est pas rare qu'ils influencent de manière déterminante le choix de carrière.

Des exercices pratiques qui ont fait mouche

L'UPSA a informé les participants de sa formation professionnelle de base lors d'une brève présentation. Divers exercices pratiques ont ensuite été abordés en groupes de dix personnes. Le diagnostic, des changements de roues et l'éclairage étaient au programme. « Les changements de roues ont suscité beaucoup de rires », indique Ursula Grütter-Isenschmid. Chez l'association des véhicules utilitaires ASTAG, les jeunes ont pu se mettre au volant d'un camion, une activité bien perçue, et l'association des carrossiers USIC a laissé les participants à l'atelier réparer et peindre un pare-boue.

« Les voitures et la technique me fascinent. » – « La carrosserie m'intéresse parce que je trouve que la peinture, c'est cool. » – « Se salir et faire quelque chose de ses mains. »: Tels étaient quelques-uns des retours sur un atelier qui faisait la part belle à la pratique au lieu de s'appuyer sur une brochure ou une présentation PowerPoint. <



Le mariage de la théorie et de la pratique lors de l'atelier Fokus Technik à la Mobilcity (photos Arjeta Berisha).



Changer une roue oui, mais ensemble.



Concentration maximale.



Des jeunes, mais également des conseillers d'orientation, des professeurs et des parents ont répondu à l'invitation.

Metiersauto.ch

Plus de news, d'informations, d'interaction

Metiersauto.ch est le site Internet de l'UPSA qui cherche à susciter l'enthousiasme des jeunes pour une formation professionnelle initiale dans l'automobile. Suite à une profonde modernisation, notre site Internet fait peau neuve. Il sera de nouveau disponible en décembre. **Sandro Compagno**, rédaction

autoberufe.ch
powered by agvs-upsa

DE | FR | IT
agvs-upsa.ch | autoneurcheck.ch

Das Schweizer Autogewerbe ist in Bewegung.

Stimmst du? Ich interessiere mich für eine Lehre in der Automobilbranche

Autoberufe: Einsteigen und aufsteigen

Immer mehr Menschen und Waren sind auf unseren Strassen unterwegs. Darum steigt die Zahl der Fahrzeuge, die verkauft, repariert und gewartet werden. Automobilistinnen und Automobilisten wollen eine tadellose Beratung, optimale Dienstleistungen und eine qualitativ hochwertige Arbeit. Um diese verantwortungs- und anspruchsvollen Aufgaben zu bewältigen, braucht die Autobranche junge, motivierte Leute, die im Leben vorwärtskommen wollen. Ein Beruf im Autogewerbe bietet dir eine Zukunftsperspektive mit interessanten und attraktiven Entwicklungs- und Aufstiegsmöglichkeiten. Hier findest du die Kurzporträts aller beruflichen Grundbildungen im Autogewerbe.

Automobil-Mechatroniker/-in EFZ
Fachrichtung «Personenwagen»

Automobil-Mechatroniker/-in EFZ
Fachrichtung «Nutzfahrzeuge»

Automobil-Fachmann/-frau EFZ
Fachrichtung «Personenwagen»

Automobil-Fachmann/-frau EFZ
Fachrichtung «Nutzfahrzeuge»

Automobil-Assistent/-in EBA

Detailhandelsfachmann/-frau EFZ
Autoteile-Logistik

Detailhandelsassistent/-in EBA
Autoteile-Logistik

Kaufmann EFZ/Kauffrau EFZ
im Automobil-Gewerbe

HIER FINDEST DU DEINE LEHRSTELLE
Hier findest du auf einen Blick alle offenen Lehrstellen im Autogewerbe in deinem Kanton.

EVENTS
Das Autogewerbe kommt zu dir! Raus aus der Werkstatt und hin zu den Jugendlichen lautet unsere Devise. Ob an Berufsmessen, an nationalen und regionalen Events oder an Berufsmesterschaften: Wir zeigen, was wir können, selbstbewusst und zuversichtlich. Denn: Autoberufe haben Zukunft.

Ils sont appelés les « Digital Natives » ou la génération Z : les individus qui sont nés après l'an 2000 sous la lumière des LED et qui ont toujours connu Internet, mais aussi les smartphones, les tablettes et le Wi-Fi. Qui-conque cherche à toucher ces jeunes doit les aborder là où ils se trouvent, c'est-à-dire dans les écoles, aux expositions ou aux salons professionnels, mais pas seulement. L'UPSA s'est rendu compte il y a longtemps que cette génération obtient ses informations essentiellement sur Internet.

Internet comme première source d'informations

Les résultats d'une enquête menée auprès de jeunes diplômés en 2016 démontrent l'importance de ce média dans la recherche de talents. L'UPSA voulait savoir où les jeunes professionnels s'étaient informés au sujet de leur métier avant leur apprentissage. Voici les réponses les plus fréquentes :

1. Internet
2. Salons des métiers
3. Journaux/magazines

Depuis 2014, l'association des garagistes suisses utilise metiersauto.ch pour entrer en contact avec les jeunes à propos de leur choix de carrière. Avec ce site, l'UPSA aborde de manière ciblée de jeunes gens intéressés par la branche automobile. Metiersauto.ch informe de manière exhaustive au sujet de toutes les possibilités de formation professionnelle initiale et de la formation professionnelle supérieure, publie des annonces actuelles liées à la formation initiale et continue, et cherche à dialoguer à l'aide d'éléments interactifs (blog, quiz).

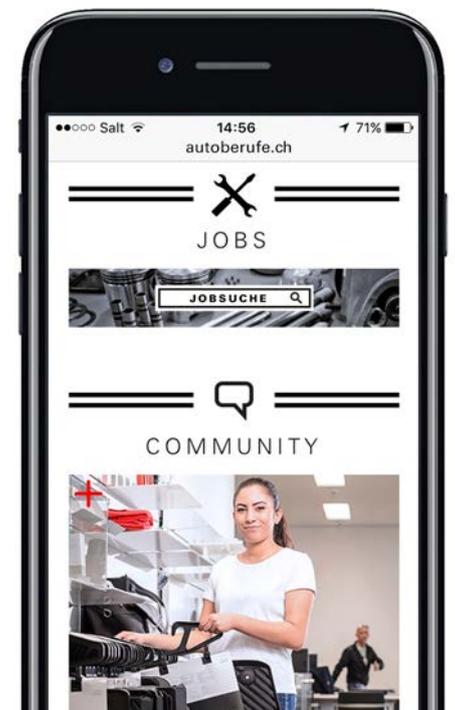
Pourtant, le temps ne s'écoule nulle part aussi rapidement que dans l'espace infini du World Wide Web. Trois ans sont une éternité dans ce monde, mais cela vaut aussi pour un site couronné de succès tel que metiersauto.ch.

Les premières pierres du nouveau site Internet ont été posés au printemps par un groupe de travail composé d'Olivier Maeder,

membre de la direction de l'UPSA, d'Arjeta Berisha et d'apprentis, en qualité de représentants de l'association des garagistes, ainsi que de collaborateurs de Viva AG für Kommunikation. Viva a élaboré une carte du site qui a été étoffée, affinée et mise en œuvre ces dernières semaines avec l'UPSA en plusieurs étapes.

Trois portails d'accès

La nouvelle présence est bien plus qu'un simple rafraîchissement visuel. En plus de la rubrique News qui continue d'occuper une place de choix, la page d'accueil comporte trois « portails d'accès » au site : pour les jeunes qui s'intéressent à une formation professionnelle initiale dans la branche automobile, pour les apprentis et pour les professionnels qui souhaitent continuer à se former.



Chaque portail recèle des contenus pertinents pour chaque groupe cible.

Les parents, les formateurs, les apprentis et les conseillers d'orientation trouveront également sur metiersauto.ch des informations utiles et complètes sur les exigences pesant sur les apprentis et sur les perspectives de carrière dans une branche dynamique, rigoureuse et captivante.

La rubrique News a été largement épurée, si bien qu'elle est devenue plus compacte et donc plus actuelle. Le slider qui affichait à tour de rôle les messages les plus importants a été supprimé. L'utilisateur les trouve désormais en un seul coup d'œil. L'intégration de metiersauto.ch dans l'arborescence de l'UPSA simplifie l'utilisation du site tant pour la rédaction que pour les lecteurs : en saisissant un terme dans la barre de recherche, toutes les pages UPSA font l'objet de la recherche.

Valorisation de la Community

Le dialogue avec les lecteurs est valorisé. Les apprentis et les jeunes professionnels peuvent interagir avec leur communauté sur WhatsApp, poster des photos, des réflexions et des opinions sur la page, et ainsi partager leur quotidien au travail avec leurs collègues. Un blog et des liens vers le MechaniXclub et les réseaux sociaux de metiersauto.ch complètent la Community.

« Fascination Auto » devient ludique et épineux : un quiz y attend les petits malins qui affichent une forte tolérance à la frustration. Le quiz auto le plus délicat de Suisse (cela va sans dire !) est régulièrement actualisé. Une newsletter mensuelle parachève l'offre et informe les utilisateurs des nouveautés dans le secteur de la formation ou lorsque de nouvelles questions de quiz sont prêtes à mettre les cerveaux en ébullition... <

« Nous comptons sur nos apprentis »



M. Maeder, metiersauto.ch se présente sous un jour nouveau. Qu'est-ce qui vous plaît le plus ?
Olivier Maeder, chef du service Formation de l'UPSA : Le site me plaît

en tant que tout. Le contenu informationnel est dense, les nouvelles possibilités d'interaction m'enthousiasment, les modalités d'accès direct pour les divers groupes cibles facilitent la navigation et l'apparence attractive du site attire tous les regards.

Quelle est la raison de cette renaissance ?

L'ancien site a été exploité pendant plus de trois ans. C'est très long à l'ère d'Internet. Les possibilités d'aborder directement les principaux groupes cibles que sont les écoliers et les apprentis étaient limitées. Les modalités d'interaction telles que le blog étaient restreintes et manquaient de modernité.

L'orientation a-t-elle aussi changé ?

Le site affiche un profil plus solide, qui lui permettra d'aborder directement les groupes cibles. Les groupes cibles composés des écoliers et des apprentis sont également complétés par les professionnels intéressés par une formation continue. L'accès direct leur permet de trouver les informations voulues sans longue recherche. Metiersauto.ch fournit désormais également toutes les informations sur la formation professionnelle UPSA.

Metiersauto.ch a une grande rubrique Community. Comment lui donner vie ?

Nous comptons sur nos apprentis en la matière. Ils sont les meilleurs ambassadeurs permettant de susciter l'enthousiasme des écoliers pour nos métiers. Les apprentis peuvent notamment relater leurs expériences de leur quotidien professionnel et encourager les échanges avec d'autres apprentis et écoliers. Nous inciterons également au débat dans la rubrique Community à l'aide de thèmes passionnants tels que la technique.

17 nouveaux conseillers de service à la clientèle avec brevet fédéral

> Événement festif à Laupersdorf (SO)

■ sco. 19 conseillers de vente automobile et 17 conseillers de service à la clientèle, dont trois femmes aux côtés de 33 hommes, ont pu décrocher leur brevet fédéral en septembre au musée événement Energy Park de Laupersdorf (SO). Les CVA, mais pas les CSC, étaient présentés dans AUTOINSIDE 11/17. Cette omission est rectifiée ici. Sincères félicitations aux 36 diplômées et diplômés. <



Les conseillers de service à la clientèle diplômés avec Thomas Jäggi (UPSA, 2° en partant de la droite) et Peter Linder (président de la CAQ-CSC)

Auto Zürich Car Show

« Brain-Village » reste en place

Plus de place, plus d'apprentis, plus de visiteurs. Le « Brain-Village » de l'Auto Zürich Car Show fut un franc succès.

Sandro Compagno, rédaction



La main à la pâte : l'initiateur Peter Krieg, le président de l'Auto-Zürich Karl Bieri et Andreas Billeter de l'UPSA Zurich confirment l'avenir du « Brain-Village ».

■ Mais ce n'est pas tout : l'initiateur et l'organisateur Peter Krieg a annoncé avec Andreas Billeter de l'UPSA Zurich que la manifestation qui permet aux garages et aux apprentis zurichoïses de faire leur promotion est assurée pour les trois prochaines années. « Le président Karl Bieri est à l'écoute des questions concernant la formation initiale et continue », a affirmé Peter Krieg pour remercier le président de l'Auto Zürich Car Show. La surface d'exposition sous le chapiteau implanté devant le parc d'exposition de Zurich a pratiquement doublé depuis l'année dernière pour atteindre 400 m². L'Association suisse des transports routiers (ASTAG) était pour la première fois au « Brain-Village », et Peter Krieg d'ajouter : « À long terme, nous

souhaitons également inviter les carrossiers au village... » La manifestation est financée par la section Zurich de l'UPSA et par divers sponsors issus du paysage des sous-traitants et par des écoles.

Information de l'UPSA

Malgré une surface accrue, les visiteurs se marcheront littéralement sur les pieds jeudi et vendredi soir. Les représentants de l'UPSA Arnold Schöpfer et Olivier Maeder ont présenté les nouveautés concernant la formation professionnelle devant un parterre d'environ 100 délégués des établissements UPSA zurichoïses lors de deux réunions d'information. Il fut notamment question des changements affectant les formations professionnelles

initiales de mécatronicien d'automobile, de mécanicien en maintenance d'automobiles et d'assistant en automobiles à partir d'août 2018.

Des mécatroniciens, des mécaniciens et des assistants se sont affrontés du 2 au 5 novembre à l'occasion des championnats zurichoïses des métiers. Alors qu'un champion professionnel n'a été désigné que dans la catégorie reine des mécatroniciens d'automobile avant la fin de l'année, notamment par manque de place, toutes les formations initiales techniques étaient présentes en 2017. Pas moins de 60 participantes et participants se sont affrontés au lieu de 20 apprentis. « Nous avons besoin de tout le monde dans notre branche », déclare Peter Krieg. « Si le mécatronicien change un pneu pendant la

jusqu'en 2020 au minimum

saison, c'est que quelque chose ne s'est pas bien passé. » Outre le diagnosticien et le chef d'atelier, le garage du futur nécessite aussi des professionnels qui s'acquittent des travaux.

Joel Flückiger, champion professionnel zurichois

Le nouveau champion professionnel zurichois des mécatroniciens d'automobile s'appelle Joel Flückiger. L'ancien apprenti chez Emil Frey AG à Zürich-Altstetten s'est imposé face à Alexander Luc Suter et à Marc Lindauer. Une catégorie inhabituelle d'apprentis a pu se présenter aux spectateurs dimanche après-midi : un groupe de réfugiés venant majoritairement d'Érythrée, qui ont terminé un cursus d'un an en préparation d'une formation initiale dans la branche automobile à l'École technique suisse de Winterthour (STFW). « Il s'agit de réfugiés reconnus auxquels nous souhaitons accorder une plateforme », indique Andreas Billeter pour expliquer l'opération menée par l'UPSA Zurich. « De nombreux garagistes ne savent rien du tout de ces gens. » Ils sont très motivés, ajoute M. Billeter. Seuls les meilleurs ont pu terminer le cursus d'un an à la STFW : « Ceux dont les performances ne sont pas suffisantes doivent quitter le cours. » <



Concentration : un apprenti et son expert aux championnats des métiers.



Le trio de vainqueurs (de g. à d.) des mécatroniciens d'automobile : Alexander Luc Suter (2^e), le champion professionnel zurichois Joel Flückiger et Marc Lindauer (3^e), flanqués d'Andreas Billeter et de Karl Bieri.

Auto Zürich Car Show

> 58 048 visiteurs au salon de Zurich

Les contraires se sont rencontrés au 31e Auto Zürich Car Show : de petites voitures pratiques cohabitaient avec de grands SUV de luxe, et de puissants bolides de tuning voisinaient avec des voitures électriques sans émissions. Ces contrastes se sont cristallisés dans la halle 5, qui abritait le stand de l'écurie de F1 Sauber. Les techniciens de Hinwil ont démarré le moteur du bolide de Formule 1 plusieurs fois par jour. Quel spectacle ! « L'un des temps forts du salon de cette année », se félicite Karl Bieri, président de l'Auto Zürich. À quelques pas de là se trouvait le silencieux bolide

de Formule E Renault, à bord duquel le champion du monde vaudois de Formule E Sébastien Buemi défendra son titre lors de la saison qui démarrera le mois prochain. Les visiteurs ont là encore manifesté beaucoup d'intérêt. 250 exposants ont présenté leur entreprise et leurs produits à Zurich.

Les chiffres officiels de fréquentation prouvent que le premier salon automobile de Suisse alémanique a réussi le tour de force de maîtriser tous ces contrastes : 58 048 personnes ont en effet arpenté les sept halles pendant les quatre jours du salon. <



L'affluence était également forte à l'occasion de la 31^e édition de l'Auto Zürich Car Show.



AGVS Business Academy

DEZEMBER

Berufs- und Praxisbildnerschulung Kaufmann/-frau EFZ (BiVo 2012)

Einführung in die kaufmännische Grundbildung in der Branche Automobilgewerbe (BiVo 2012) für Ausbildungsverantwortliche.

> 13. Dezember 2017, Winterthur

JANUAR

Facebook, Xing, Twitter und WhatsApp im Autoverkauf

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

> 24. Januar 2018, Bern

Steigerung der Produktivität und Rentabilität im Aftersales-Geschäft

Am Ende dieses Kurses sind die Teilnehmenden in der Lage, mit den wichtigsten Kennzahlen zu arbeiten und Massnahmen zur Steigerung der Produktivität umzusetzen. Umsätze und Erträge sollen durch mehr Effizienz und damit verrechenbare

Stunden im Aftersales-Geschäft erhöht werden. Zur Unterstützung erhalten die Absolventen Checklisten, Beispiele und ein einfaches Excel-Sheet zur Berechnung und Überwachung der wichtigsten Kennzahlen.

> 31. Januar 2018, Bern

Basisseminar 2018 für Automobil-Verkaufsberater/innen

In zehn Tagen werden die jungen oder angehenden Automobil-Verkaufsberater/innen im Detail mit den eigentlichen Verkaufsbelangen (Verkaufspsychologie, Kommunikation, Verkaufsmethodik) auf ihre tägliche Arbeit vorbereitet. Nebst den direkten Verkaufsfachern erhalten die Kursteilnehmenden wichtige Informationen und Unterlagen zu Teilgebieten, die sie kennen müssen: Versicherungsfragen, Teilzahlung/Leasing, Mehrwertsteuer, Occasionswagenbewertung, Rechtskenntnisse.

> Zehn Tage, Start Montag, 22. Januar 2018, Bern

FEBRUAR

Videotraining im Autoverkauf – wie Sie das praktisch und einfach umsetzen

Dieser Workshop ist speziell für die Automobilbranche konzipiert. Im Fokus stehen Ideen, Produktion und Einsatz von Videos im Automobilverkauf.

> 1. Februar 2018, Bern

Formation turbo pour vendeur auto 2018, dix jours

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

> Du 29 janvier au 9 février 2018 à Paudex

MÄRZ**MwSt.-Grundkurs**

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

> 21. März 2018, Winterthur

MAI**MwSt.-Fortsetzungs- und -Vertiefungskurs**

Der Fortsetzungs- und Vertiefungskurs MwSt. soll bei den Teilnehmenden die korrekte Anwendung der Mehrwertsteuer fördern. Anhand kurzer praxisbezogener Fallbeispiele und im Dialog mit dem Referenten kann das Wissen vertieft werden. Voraussetzung ist der Grundkurs.

> 15. Mai 2018, Winterthur

Occasionsmanagement

Für Automobilverkaufsberater, Geschäftsführer und Inhaber: Ausstellung sowie Präsentation der Occasionen. Es wird der

gesamte Eintauchprozess erarbeitet: Bestandesmanagement von Occasionen, dynamische Preisstrategie anhand von Beispielen auf den Internetplattformen aufzeigen und erarbeiten. CRM-Kunden gewinnen und Kundenbindung sind weitere Schlaglichter.

> 16. Mai 2018, Bern

Séminaire de gestion des occasions

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

> 17 mai 2018, Berne

AUGUST**Automobil-Verkaufsberater/in mit eidg. Fachausweis**

Verkaufsberater sind gefordert. Sie wirken als Mobilitäts- und Finanzberater in einer Person. Eine persönliche Weiterbildung ist deshalb unabdingbar. Diese branchenspezifische Weiterbildung unterstützt dabei, in der täglichen Arbeit verkauflich zu denken und zu handeln. Der Lehrgang umfasst acht Module, die einzeln abgeschlossen werden. Sind alle Module erfolgreich bestanden, steht der Weg offen, den eidgenössischen Fachausweis zu erlangen.

> Start Lehrgang: August 2018, Bern (drei Semester, berufsbegleitend)

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

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

EDUQUA



www.agvs-upsa.ch, Rubrik: Berufsbildung/AGVS Business Academy



The Real Car Wash Factory!
**Engineered for
the future...**
pour votre succès!

Be different, be better!

Tél. +41 56 648 70 80
verkauf-ch@christ-ag.com
www.christ-ag.com



Christ
WASH SYSTEMS



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

AARGAU

Automobildiagnostiker

Informationsabend:

Mittwoch, 24. Januar 2018, 18.00 Uhr,
Start: Mittwoch, 5. September 2018,
Weiterbildungszentrum Lenzburg
> www.wbzlenzburg.ch

Betriebswirt im Automobilgewerbe

Kursstart: 17. August 2018,
Handelsschule KV Aarau
> www.hkvaarau.ch

BERN

Kundendienstberater

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

Automobil-Verkaufsberater

Informationsanlass: 1. März 2018, 18 Uhr,
Start Lehrgang August 2018, Mobilcity Bern
> www.agvs-upsa.ch

Automobildiagnostiker

Kursstart: Mittwoch, 15. August 2018,
GIBB Bern
> www.gibb.ch

Betriebswirt im Automobilgewerbe

Kursstart: Freitag, 17. August 2018,
GIBB Bern
> www.gibb.ch

Automobil-Werkstattkoordinator

Kursstart: Freitag, 17. August 2018,
GIBB Bern
> www.gibb.ch

CHUR/ZIEGELBRÜCKE

Automobildiagnostiker

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

Informationsabende:

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

HORW

Automobildiagnostiker und Automobil-Werkstattkoordinator

Informationsabende ab 18 Uhr:

16. November 2017, 13. Dezember 2017,
22. Februar 2018,
Start Vorbereitungskurs: August 2018,
AGVS Ausbildungszentrum Horw
> www.agvs-zs.ch

ST. GALLEN

Automobildiagnostiker

Lehgangsstart: August 2018;
neu mit Einführungstagen,
AGVS Ausbildungszentrum St. Gallen
> Infoanlässe siehe www.agvs-abz.ch

THURGAU

Automobildiagnostiker

Lehgangsstart: August 2018,
Gewerbliches Bildungszentrum Weinfelden
> eb.gb.w.ch

WINTERTHUR

Kundendienstberater im Automobilgewerbe

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

Informationsanlass

Weiterbildungen im Automobilgewerbe

Dienstag, 16. Januar 2018, 19.00 bis 20.30 Uhr,
STF Winterthur (STFW)

Betriebswirt im Automobilgewerbe

Start Lehrgang: 22. August 2018,
STF Winterthur (STFW)
> www.stfw.ch/abwa

Automobildiagnostiker

Automobil-Werkstattkoordinator

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

Automobil-Verkaufsberater

Start Lehrgang: 21. August 2018,
STF Winterthur (STFW)
> www.stfw.ch/aavb

Aus den Sektionen

Für eine Publikation im AUTOINSIDE melden Sie uns bitte jeweils Ihre Daten zu den aktuellen Infoveranstaltungen und Lehrgängen im Automobilgewerbe an nmyfuture@agvs-upsa.ch. Informationen zu allen Weiterbildungen unter www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/hoehere-berufsbildung



ZÜRICH

Informationsanlass

Weiterbildungen im Automobilgewerbe

Montag, 4. Dezember 2017,
Dienstag, 16. Januar 2018,
18.30 bis 20.30 Uhr,
TBZ Zürich

> www.tbz.ch/weiterbildung/automobiltechnik

Betriebswirt im Automobilgewerbe

Start nach neuem Konzept: 23. Februar 2018,
TBZ Zürich

> www.tbz.ch/weiterbildung/automobiltechnik

Lehrgang Fahrzeugrestaurator

Fachrichtung Automobiltechnik (2018)
Fachrichtung Carrosseriespenglerei (2019)
Fachrichtung Carrosserielackierei (2018)

Die nächsten Lehrgänge starten Anfang
2018, Anmeldungen und Informationen:

> www.fahrzeugrestaurator.ch

SUISSE ROMANDE

Diagnosticien d'automobiles

Prochaine session: janvier 2018,
cours du soir et samedi,
Centre de formation UPSA-Vaud,
Yverdon-les-Bains

> www.formation.upsa-vaud.ch

Diplôme fédéral de gestionnaire d'entreprise de la branche automobile

Prochaine session: 18.04.2018 – 02.05.2020,
Centre Patronal de Paudex

> www.romandieformation.ch

Brevet fédéral de conseiller de vente en automobile

Prochaine session: 25.04.2018 – 27.11.2019,
Centre Patronal de Paudex

> www.romandieformation.ch

Brevet fédéral de coordinateur d'atelier automobile UPSA

Séance d'information: 20.03.2018, 18 h 00,
prochaine session: 10.09.2018 - 30.06.2019,
Centre Patronal de Paudex

> www.romandieformation.ch

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

Séance d'information: 18.04.2018, 18 h 00
prochaine session Printemps 2020,
Centre Patronal de Paudex

> www.romandieformation.ch

VALAIS

Diplôme fédéral de gestionnaire d'entreprise de la branche automobile

Prochaine session: 21.02.2018,
Centre valaisan de perfectionnement
continu, Sion

> www.cvpc.ch

Diagnosticien d'automobiles

Prochaine session: automne 2018,
École Professionnelle Technique et des
Métiers, Sion

> www.formationcontinuevalais.ch

Coordinateur d'atelier automobile

Prochaine session: automne 2018,
École Professionnelle Technique et des
Métiers, Sion

> www.formationcontinuevalais.ch

VOILÀ 15 ANS QUE DURE NOTRE
FRUCTUEUSE COLLABORATION.



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

© Quality1 AG, Bubikon, 4/2017



Système de freinage pour véhicules utilitaires

Régulation parfaite

Le « système de freinage à régulation électronique » (EBS) destiné aux véhicules utilitaires et aux bus peut être comparé dans un certain sens au « programme de contrôle électronique de la stabilité » (ESP) monté dans les voitures de tourisme. Dans le présent article, nous traiterons en particulier du fonctionnement de l'EBS en situation de freinage normal et de la régulation de la décélération a avec régulation du glissement différentiel. **Harry Pfister, auto&savoir**

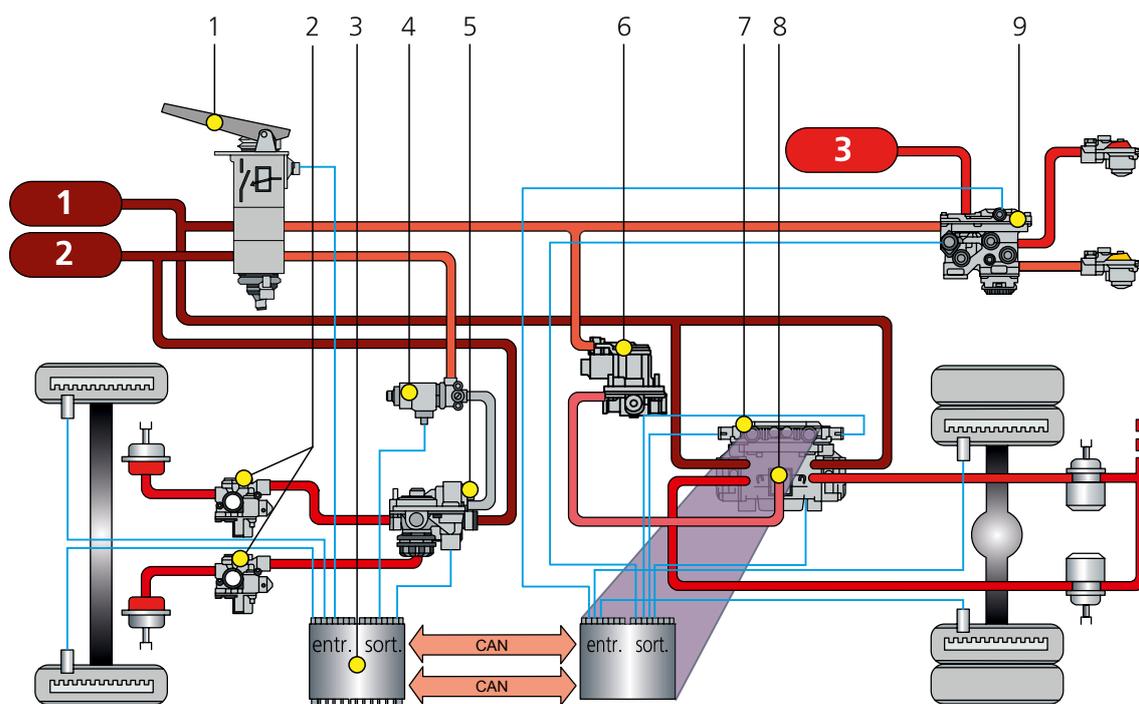


Fig. 1. EBS avec les principaux composants individuels: 1 Capteur de valeur de freinage, 2 Electrovalves ABS ess. AV, 3 Boîtier électronique EBS, 4 Valve d'arrêt redondante ess. AV, 5 Valve relais proportionnelle, 6 Soupape de réduction de pression, 7 Modulateur d'essieu ess. AR, 8 Valve de redondance intégrée, 9 Valve de commande de remorque EBS.

■ Le système électronique de freinage (EBS) monté dans les véhicules utilitaires et les bus a pour objectif de fournir au chauffeur la sensation d'un comportement au freinage, indépendamment de la masse totale et de la répartition du chargement, semble une voiture de tourisme. Pour atteindre cet effet, un circuit de régulation électronique complète l'installation de freinage pneumatique classique. De manière fondamentale, la production de la pression, son stockage et son maintien correspondent à ceux d'une installation de freinage pneumatique traditionnelle. Divers composants électriques et électroniques complètent les systèmes pneumatiques. En plus des composants illustrés dans la **figure 1**, l'EBS comprend également :

- des capteurs de vitesse de rotation de roue sur l'essieu avant et arrière (déjà présents sur les installations de freinage pneumatiques avec ABS) ;
- des capteurs d'usure sur chaque frein ;

- un capteur de chargement (en option) ;
- un bus de données CAN.

Le dispositif complet permet d'obtenir une production de pression plus rapide et simultanée dans tous les cylindres de frein par rapport à l'installation de freinage pneumatique normale. L'effet de freinage est indépendant du chargement et se laisse doser avec plus de sensibilité. Le véhicule tracteur et la remorque freinent de manière harmonisée l'un par rapport à l'autre, de telle manière qu'aucune partie du train routier ne doit freiner pour le compte de l'autre partie. En outre, l'usure des plaquettes/garnitures par essieu est plus uniforme sur tout le train routier. Équipés de l'EBS, les véhicules peuvent bénéficier des fonctions supplémentaires suivantes :

- répartition électronique de la force de freinage lors de transports en véhicule solo ou avec remorque ;
- répartition électronique de la force de freinage asservie à l'adhérence ;

- commande « électrique » supplémentaire de la remorque via le bus CAN ;
- harmonisation de l'usure des freins ;
- intégration automatique des freins continus dans la gestion EBS ;
- système antiblocage (ABS) ;
- programme de contrôle électronique de la stabilité (ESP) ;
- système d'avertissement de franchissement involontaire de ligne (OnLane) ;
- système de contrôle de la traction (ASR) ;
- protection anti renversement (ROP) pour semi-remorque et remorque ;
- régulateur de vitesse et de distance de sécurité (ACC) ;
- frein de démarrage en côte (HillHolder) ;
- frein d'urgence ;
- diagnostic simplifié.

Le capteur de valeur de freinage

En situation de freinage normal (demande de freinage de la part du chauffeur), le capteur

de valeur de freinage envoie ses données au boîtier électronique EBS via le contacteur et les capteurs de course. Le capteur de valeur de freinage se compose d'une partie pneumatique et d'une partie électrique. Dans un cas normal, des microcontacteurs détectent l'actionnement de la pédale de frein et des capteurs, la course de la pédale. En cas de redondance, dans le cas où l'EBS tombe en panne, les valves de frein dans la partie pneumatique du capteur de valeur de freinage transmettent les pressions de commande aux essieux.

Sur la base de la position du contacteur envoyée par le capteur de valeur de freinage, le boîtier électronique demande à la valve d'arrêt redondante de l'essieu avant de fermer la liaison pneumatique entre le capteur de valeur de freinage et la valve relais proportionnelle. Les informations fournies par les capteurs de vitesse de rotation de roue sont converties en valeurs de décélération réelles dans le boîtier électronique. Ce dernier commande à présent la valve relais proportionnelle, laquelle pilote la pression dans les cylindres de frein de l'essieu avant. Simultanément, l'ordre de réglage de la pression des freins envoyé par le boîtier électronique EBS est transmis au modulateur de l'essieu arrière via le bus CAN. Le bus de données est doublé pour des raisons de sécurité. Le modulateur d'essieu commande la valve de redondance intégrée et obture la liaison pneumatique entre la valve de frein et le modulateur d'essieu. Ce dernier commande à présent la pression de freinage dans les cylindres de frein de l'essieu arrière.

Lors d'un freinage avec une remorque, le boîtier électronique calcule la pression de consigne pour la commande de la remorque en fonction de la préconisation de décélération dans le véhicule tracteur. Le signal pneumatique émis par le capteur de valeur de freinage

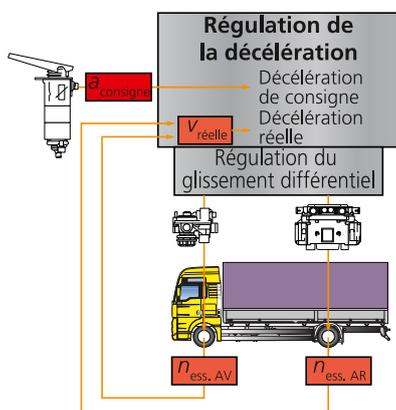


Fig. 2. Une régulation de la décélération et du glissement différentiel est intégrée à l'EBS. La demande de freinage de la part du chauffeur est adaptée à chaque condition de conduite dans un circuit de régulation fermé.

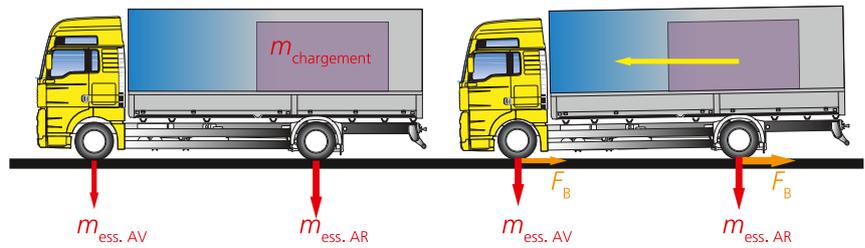


Fig. 3. En plus de la charge statique ($m_{\text{chargement}}$), le transfert dynamique de la charge sur essieu agit lors du freinage. Les forces de freinage F_B doivent être adaptées afin que le même glissement soit présent sur tous les essieux. La différence de glissement doit être égale à 0.

est par contre bloqué dans la valve de commande de remorque EBS. Cette valve émet la pression de commande à la tête d'accouplement « frein » (jaune) conformément à la préconisation électrique. En parallèle, la valeur de la pression de commande est mise à disposition de la remorque via la connexion électrique ISO 7638 par l'intermédiaire du bus CAN. La tête d'accouplement « réserve » (rouge) sert à alimenter en permanence la remorque en pression d'alimentation, y compris lorsque les freins ne sont pas actionnés.

La décélération a

Le circuit de la régulation de la décélération intervient à plusieurs niveaux (fig. 2). Le chauffeur demande la décélération nécessaire au système de freinage via la pédale de frein (capteur de valeur de freinage). La régulation de la décélération dans le boîtier électronique EBS freine le véhicule. À cette occasion, la régulation observe continuellement la baisse de la vitesse v pendant le temps t et régule ainsi l'installation de freinage de manière à atteindre la décélération a . Toutefois, l'installation de freinage doit répartir la force de freinage sur l'essieu avant et l'essieu arrière à l'aide de la régulation du glissement différentiel. Cette opération est réalisée avec la valve relais proportionnelle sur l'essieu avant et avec le modulateur d'essieu sur les essieux arrière. Pour ce qui est des bus, il existe le cas échéant plusieurs modulateurs d'essieu.

Pour obtenir un retour d'information de la régulation du glissement différentiel, la vitesse de rotation des roues est saisie et la pression de freinage est réglée en conséquence au niveau des essieux. Dans un même temps, les valeurs de pression de freinage sont transmises au boîtier électronique EBS et mémorisées dans l'électronique adaptative. Tant que la valeur réelle est inférieure à la valeur de consigne de décélération, la pression de freinage est augmentée. Si la première dépasse la seconde, la pression de freinage est réduite. Une valeur réelle plus élevée peut survenir

lorsque le chauffeur actionne en plus l'installation de frein continu. Une fois la décélération souhaitée atteinte, le système interrompt l'augmentation de pression et maintient la pression de freinage. Le chauffeur peut spécifier à tout moment une décélération plus importante ou plus faible que la nouvelle valeur de consigne en actionnant plus ou moins fortement la pédale de frein.

Transfert dynamique de charge

La régulation du glissement différentiel est nécessaire, par exemple, pour faire face à différents états de chargement. Il en résulte donc des charges sur essieu différentes (fig. 3). Lorsque le véhicule est chargé, la force de freinage sur l'essieu arrière doit être supérieure à celle sur l'essieu avant. Pendant le freinage, ceci donne lieu à un transfert dynamique de charge d'un essieu à l'autre. L'essieu avant est lesté plus fortement, tandis que l'essieu arrière est délesté. Dans un tel cas, le véhicule plonge au niveau de l'essieu avant. Ainsi la force de freinage doit être adaptée de telle manière à ce que la décélération soit maintenue à la valeur de consigne. Dans les installations de freinage classiques, cette opération est prise en charge par le correcteur de freinage automatique asservi à la charge (ALB). En association avec l'EBS, cette fonction est assurée au moyen des capteurs de vitesse de rotation de roue qui mesurent continuellement le glissement des roues. À l'aide des différences de vitesse de rotation des roues entre l'essieu avant et le/les essieu(x) arrière, le système adapte les pressions de freinage. <



Vous souhaitez en savoir plus sur le sujet ? La revue spécialisée « auto&savoir » est exactement ce qu'il vous faut.

Service juridique

Fonctionnement des plaques professionnelles

L'utilisation de plaques professionnelles en Suisse et à l'étranger soulève sans cesse des questions. L'UPSA a compilé les plus fréquentes. Le service juridique renseigne les membres. **Olivia Solari**, UPSA



Un véhicule muni de plaques professionnelles peut être confié à un acheteur potentiel pour un tour d'essai sans que ce dernier ne soit accompagné. Le garagiste doit toutefois tenir un registre de ces tours et le conserver pendant deux ans.

■ À qui les plaques professionnelles sont-elles délivrées ?

Les plaques professionnelles ne sont en principe délivrées qu'aux entreprises entrant dans les cas décrits dans l'annexe 4 à l'ordonnance sur l'assurance des véhicules (OAV) et remplissant donc les critères définis en matière de taille de l'entreprise. Ce point stipule clairement que seules les entreprises dirigées de manière amateur n'ont pas droit aux plaques professionnelles.

Qui peut utiliser une plaque professionnelle ?

Selon l'article 25 alinéa 1 de l'OAV, une plaque professionnelle ne peut être utilisée que lorsque le propriétaire ou un employé de l'entreprise conduit lui-même le véhicule ou est présent lors du déplacement. Les membres de la famille du propriétaire et du dirigeant de l'entreprise ont également le droit d'utiliser une plaque professionnelle. Lorsque le transfert d'un véhicule est effectué dans l'intérêt de l'entreprise, le chef de l'entreprise peut autoriser une autre personne à se servir de plaques professionnelles, à condition toutefois que cette personne conduise elle-même le véhicule

(art. 25 al. 2 OAV). De plus, les véhicules dotés de plaques professionnelles peuvent aussi être confiés à des clients intéressés par l'achat du véhicule pour un tour d'essai non accompagné si le véhicule est sûr et conforme aux directives. Le propriétaire de l'entreprise doit tenir une liste de ces tours d'essai et la conserver pendant au moins deux ans (art. 25 al. 3 OAV).

Puis-je me rendre à l'étranger avec une plaque professionnelle ?

Les dispositions douanières n'empêchent pas de se rendre à l'étranger. Certaines règles de la circulation rendent cependant impossible un déplacement à l'étranger avec un véhicule doté de plaques professionnelles. Seuls les véhicules auxquels une autorité étatique étrangère (service des automobiles) a accordé une plaque d'immatriculation sur un véhicule sont autorisés dans le trafic automobile international. Ce n'est pas tout à fait le cas pour les plaques professionnelles. Elles ne sont pas accordées par un acte souverain mais par le concessionnaire. L'UPSA déconseille donc instamment de se rendre à l'étranger dans un véhicule équipé de plaques professionnelles.

Ai-je besoin d'une vignette autoroutière malgré la plaque professionnelle ?

En principe, les véhicules à moteur et les semi-remorques d'au maximum 3,5 tonnes (poids total) sont obligés d'avoir une vignette. Les véhicules portant des plaques professionnelles sont exemptés de cette obligation les jours ouvrables. Il faut noter que le dimanche n'est, par définition, pas un jour ouvrable. Il en va de même pour les jours fériés. Il ne faut pas oublier que les jours fériés diffèrent selon les cantons. Il est en principe recommandé de mettre une vignette sur son véhicule même lorsqu'il est équipé de plaques professionnelles afin de ne pas avoir à vérifier avant chaque déplacement si le jour du travail n'est pas férié dans un autre canton. Cela permet d'éviter une grosse amende.

Puis-je rouler avec une plaque professionnelle un dimanche ou un jour férié ?

Un véhicule équipé de plaques professionnelles peut être aussi utilisé le dimanche par le propriétaire de l'entreprise, un employé ou un membre de la famille du propriétaire de l'entreprise. Si le véhicule doit emprunter l'autoroute, il est par ailleurs obligatoire d'avoir une vignette. <

Des questions ?

La fiche technique « Plaques professionnelles » peut être téléchargée sur le site Internet de l'UPSA. Les membres ayant d'autres questions à ce sujet peuvent s'adresser au service juridique de l'UPSA.

Olivia Solari, téléphone 031 307 15 15, e-mail rechtsdienst@agvs-upsa.ch

L'ordonnance du 8 mai 2005 sur l'assurance des véhicules promulguée par le Conseil fédéral et en vigueur actuellement se trouve également sur le site Internet.

<http://www.upsa-agvs.ch/fr/prestations/droit-et-impots/tours-dessai-plaques-professionnelles>

COMMENT METTEZ-VOUS EN OEUVRE LA SÉCURITÉ AU TRAVAIL?

La solution par branche aide près de 2800 établissements de la branche automobile et des deux-roues à appliquer la directive CFST 6508 sur la sécurité au travail et la protection de la santé.

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

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



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

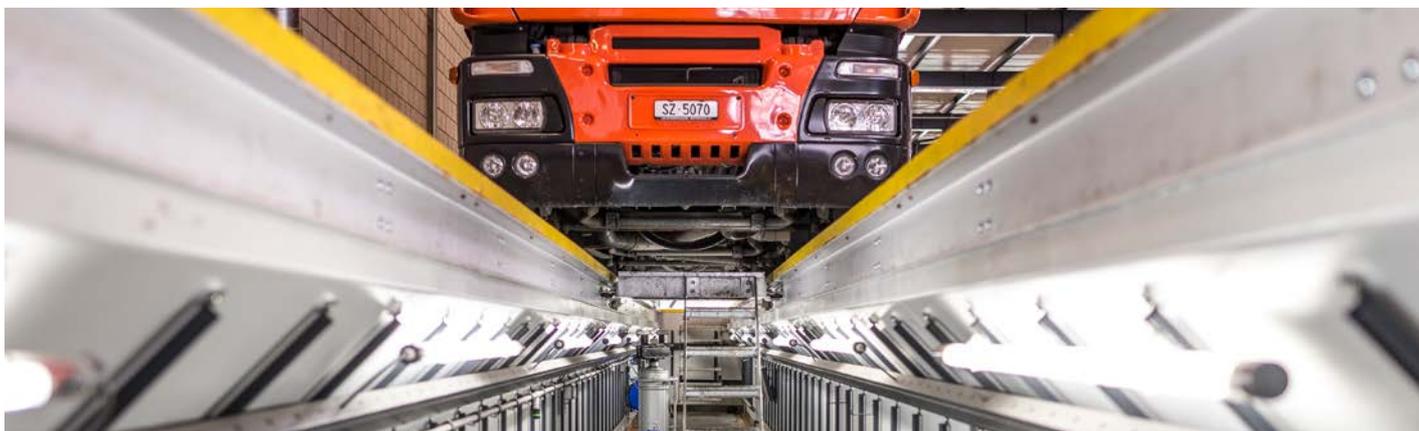


KITS DE VIDANGE D'HUILE ET HUILES POUR BOÎTES DE VITESSES AUTOMATIQUES ZF. ÉCONOMIQUE. EFFICACE. SIMPLE.

Une solution optimale pour une vidange parfaite d'huile de boîte de vitesses. Tout ce dont vous avez besoin dans un seul et même kit. Celui-ci est composé de manière à répondre aux exigences de chaque type de boîte de vitesses et contient même l'huile ZF-LIFEGUARDFLUID appropriée.

Kits de vidange d'huile ZF : partez l'esprit tranquille avec la qualité d'origine ZF.
www.zf.com/fr/aftermarket





Suva

Evolution des primes en 2018

En 2018, la plupart des entreprises de la classe 13D (Véhicules terrestres et machines de chantiers « entretien ») pourront tabler sur un taux de prime net inchangé dans l'assurance contre les accidents professionnels. Etant donné que le fonds de compensation se situe de nouveau dans les limites définies, la réduction exceptionnelle qui a fait diminuer les suppléments de 5 % en 2017 est supprimée. Suva

■ Dans l'assurance contre les accidents professionnels AAP, le taux de prime de base appliqué à la classe 13D, partie de sous-classe A0 (Entretien de véhicules légers) demeure stable à 0,7400 % net. Le taux de prime de base de la partie de sous-classe B0 (Entretien de véhicules lourds et chariots élévateurs) diminue en revanche d'un degré pour s'établir à 0,9910 % net. Pour les entreprises classées selon le système de bonus-malus ou la tarification empirique, l'évolution des primes est individuelle. Voici la répartition du nombre d'entreprises dont la prime augmente, baisse ou reste inchangée :

Partie de sous-classe	Désignation	Nombre d'entreprises dont la prime		
		baisse	reste inchangée	augmente
A0	Entretien de véhicules légers	505	6892	252
B0	Entretien de véhicules lourds et chariots élévateurs	203	56	19

Fonds de compensation conforme aux limites définies

Les fonds de compensation servent à compenser les fluctuations des résultats d'assurance. La Suva en constitue des fonds pour éviter une augmentation immédiate des taux de primes ou pour les maintenir à un niveau stable pendant les périodes économiques difficiles. Dans la classe 13D, le niveau visé de 35 % d'une prime nette annuelle pour l'AAP ayant été dépassé l'an dernier, une partie de l'excédent a été rétrocédée avec la prime 2017. Cela signifie concrètement que toutes les entreprises assurées de la classe 13D profitent actuellement d'une réduction exceptionnelle de 5 % sur le taux de prime net dans l'AAP. Avec cette réduction, le fond de compensation AAP de la classe 13D se situe de nouveau dans les limites définies, raison pour laquelle cette réduction est supprimée pour 2018. Les suppléments de prime

demeurent inchangés. Autrement dit, la Suva renonce, comme c'était déjà le cas cette année, à percevoir des allocations de renchérissement pour 2018.

Hausse des primes dans l'assurance contre les accidents non professionnels

Dans l'assurance contre les accidents non professionnels (AANP), le taux de prime de base est relevé de un degré pour s'établir à 1,9630 % net. Pour les entreprises au taux de base et les entreprises au système de bonus-malus ou la méthode empirique avec évolution individuelle des primes, cela se traduit par les changements suivants dans l'AANP de la classe 13D :

Partie de sous-classe	Désignation	Nombre d'entreprises dont la prime		
		baisse	reste inchangée	Mit Erhöhung
A0	Entretien de véhicules légers	63	583	7003
B0	Entretien de véhicules lourds et chariots élévateurs	8	50	220

La prévention au centre

La prévention est un facteur essentiel permettant d'influencer la prime. Une prévention efficace permet d'éviter des accidents et donc des souffrances et des coûts. C'est pourquoi la Suva la place au centre de sa nouvelle stratégie. Avec l'assurance et la réadaptation, elle continue de former le modèle Suva. Chaque entreprise peut s'investir en faveur de la sécurité et contribuer à une prévention efficace permettant de réduire le nombre d'accidents. <



Plus d'informations sur :
www.charte-securite.ch

La magie des chiffres

Les taux de TVA baissent

Le 24 septembre 2017, le peuple suisse a rejeté le projet « Prévoyance vieillesse 2020 ». Les taux de la TVA vont par conséquent baisser pour la première fois depuis leur introduction en 1995. **Andreas Kohli, Figas**

	Taux Normal	Taux spécial secteur de l'hébergement	Taux réduit
Taux actuels	8,0 %	3,8 %	2,5 %
- Fin du financement additionnel de l'AI au 31.12.2017	-0,4 %	-0,2 %	-0,1 %
+ Hausse des taux pour FAIF 01.01.2018 – 31.12.2030	0,1 %	0,1 %	0,1 %
Nouveaux taux d'imposition à partir du 01.01.2018	7,7 %	3,7 %	2,5 %

■ La révision partielle de la TVA entre en vigueur le 1^{er} janvier 2018. Les modifications concernent différents points dans les domaines de l'obligation fiscale, des exceptions fiscales, des procédures et de la protection des données. La branche automobile est elle aussi partiellement concernée. Qu'est-ce que cela signifie dorénavant pour le contribuable? Andreas Kohli, Responsable dép. fiduciaire chez Figas, explique.

Mise à jour des logiciels

L'adaptation des taux de TVA n'est rien de nouveau en soi. La modification actuelle des taux de TVA est déjà la 5^e enregistrée depuis 1996, 1999, 2001 et 2011. C'est la raison pour laquelle la plupart des systèmes ERP est bien préparée à une quelconque modification. Mais comme le temps presse pour opérer la reconversion, il est recommandé de prendre rapidement contact avec le fournisseur du logiciel.

Facturation

À l'instar de la dernière adaptation des taux de TVA, c'est la date de livraison, ou la période de la prestation de service, qui est déterminante pour le taux à appliquer. Ce faisant, la facturation ou la réception de paiement lors du décompte après versement de la contrepartie importe peu.

Exemple 1: L'entreprise X livre au client Y un véhicule le 28.12.2017. Il envoie la facture le 04.01.2018. Le paiement est perçu le 05.01.2018. La facture doit être établie avec

un taux de TVA de 8%, sachant que le véhicule a été livré encore en 2017.

Exemple 2: L'entreprise Y établit le 28.12.2017 une facture provisoire au client pour une livraison de véhicule en janvier 2018. Le paiement est perçu le 04.01.2018. Le véhicule est livré le 05.02.2018. La facture provisoire doit être établie avec un taux de TVA de 7,7%, sachant que le véhicule n'est livré qu'en 2018.

Les prestations soumises à l'ancien et au nouveau taux de TVA peuvent être facturées sur une seule et même facture. Cependant, la date ou la période de la facture doit être indiquée clairement. Si la prestation n'est pas clairement délimitée, l'ensemble de la prestation est soumis à l'ancien taux de TVA, c.-à-d. au taux plus élevé. Lors des réajustements passés, c'était le nouveau taux, également plus élevé, qui devait être utilisé en cas de défaut de délimitation. L'administration des contributions procède donc ici selon le principe « in dubio pro fisco ».

Le casse-tête des prestations périodiques

Le principe de la délimitation des prestations décrit plus haut vaut également pour les prestations périodiques (abonnements, contrats d'entretien, baux optés, etc.). Ainsi, une prestation qui s'étend de 2017 à 2018 doit être subdivisée.

Exemple 3: Le client C a souscrit un abonnement de maintenance avec l'entreprise W

pour la période du 1.10 au 30.09. W établit une facture le 29.09 pour la période 2017/2018. La facture doit être subdivisée en périodes du 01.10 au 31.12.2017 (8,0%) et du 01.01 au 30.09.2018 (7,7%)

Les factures périodiques déjà établies avant le 24.09, c.-à-d. avant le rejet de l'augmentation des taux de la TVA, sont, elles, un véritable casse-tête.

Exemple 4: L'entreprise S a conclu un contrat de sponsoring avec le club de foot FC pour la période du 1.07 au 30.06. La facture correspondante, pour la période 2017/2018, TVA de 8% incluse, a été envoyée le 30.05.2017. En raison du réajustement du taux de la TVA au 01.01.2018, les prestations ne seraient assujetties qu'au taux de 7,7% à partir du 01.01.2018. Le club de foot FC doit-il ou peut-il établir une note de crédit correspondante à l'entreprise S, alors même qu'un taux de TVA de 8% est indiqué sur la facture? L'AFC doit encore répondre à cette question, de même qu'à d'autres questions similaires.

Conclusion

Bien qu'une certaine routine se soit installée en matière d'adaptation des taux de la TVA, ces modifications représentent tout de même autant de défis pour les entreprises. Les systèmes informatiques doivent être réadaptés, il faut remettre à jour les listes de prix, et il faut également initier à nouveau les collaborateurs et les clients à cette nouvelle situation. Ce planning très serré exige des mesures rapides et ne permet pratiquement pas de phase de test. L'entreprise ferait donc bien de s'attaquer aussi rapidement que possible à la mise en œuvre des nouvelles mesures. Plus d'information sur figas.ch. <



Plus d'informations sur:
www.figas.ch



Inspectorat de l'environnement

Le contrôle concerne tout le monde

L'UPSA exploite son propre Inspectorat de l'environnement pour le compte des cantons. Celui-ci contrôle le traitement des liquides polluants pour le milieu aquatique et l'élimination correcte des déchets. L'Inspectorat de l'environnement contrôle aussi bien les membres de l'UPSA que d'autres entreprises de la branche de l'automobile et des transports. L'égalité de traitement est ainsi assurée indépendamment d'une adhésion à l'UPSA. **Tatjana Kistler, rédaction**

■ L'argent et les ressources publics faisaient défaut pour mener à bien un inspectorat professionnel pour le contrôle du stockage des liquides dangereux pour l'environnement et à l'élimination des déchets. Ainsi, « la gestion et la réalisation des contrôles ont été transférées à l'inspecteurat de l'environnement de l'UPSA », explique Markus Peter, responsable Technique et Environnement. La solution proposée par l'association de branche a déjà séduit de nombreuses autorités cantonales : « Notre projet de privatisation comprenait plusieurs critères : décharger les cantons confrontés à des difficultés financières et organisationnelles, étendre uniformément le dispositif à toute la Suisse et, bien entendu, proposer une solution aussi avantageuse que possible pour les propriétaires d'entreprise », ajoute M. Peter.

Les non-membres sont également inspectés

L'IE (Inspectorat de l'environnement) est né il y a une vingtaine d'années, en collaboration avec les cantons d'Argovie, de Soleure, de Saint-Gall et de Zurich. L'IE est chargé de la gestion entière des contrôles. « La réalisation est cependant confiée à des entreprises de contrôle sous contrat », indique Markus Peter. Contrairement aux critiques souvent entendues à l'UPSA, ces entreprises n'inspectent pas exclusivement des membres de l'UPSA. « Nous devons naturellement aussi contrôler les entreprises qui ne sont pas membres de l'UPSA CAR notre Inspectorat de l'environnement agit comme une instance autonome au sein du secrétariat de l'UPSA », précise le responsable. Toutes les entreprises de la branche automobile sont concernées : entreprises de réparations, de carrosserie ou de laquage, les entreprises de transport, de machines agricoles ou de chantier, ainsi que les ateliers de construction et les ateliers appartenant aux cantons et aux communes.

Fonctionnement du contrôle annuel

L'inspecteurat de l'environnement de l'UPSA est



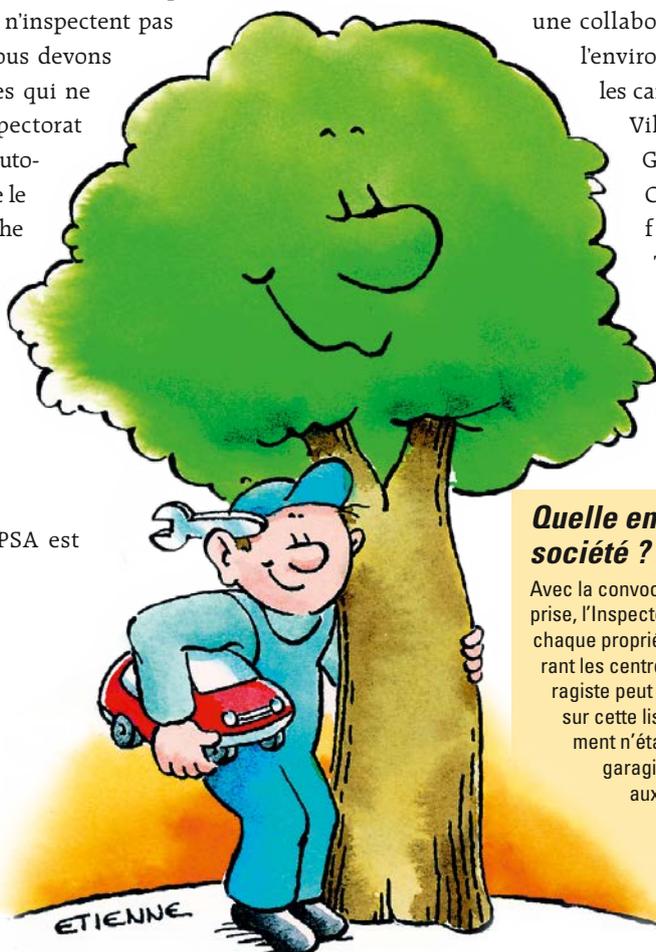
constamment tenu informé par les cantons partenaires des modifications survenues au sein des entreprises : « ainsi, nous pouvons prendre contact avec le chef d'entreprise pour lui rappeler ses obligations et la manière de procéder de l'inspecteurat, et lui communiquer en outre les noms des entreprises de contrôle ». Si un contrôle est prévu, le garagiste indique à l'IE le nom de l'entreprise de contrôle qu'il a choisie (voir encadré). La balle est alors dans notre camp : « Nous préparons tous les formulaires nécessaires et les mettons à la disposition de l'entreprise de contrôle retenue », explique Markus Peter. Ce sera la dernière étape avant la réalisation du contrôle (sans préavis) dans un délai de quatre mois.

Plusieurs contrôles à la fois

Pour réduire les coûts de gestion et les contraintes pour les entreprises, l'inspecteurat de l'environnement procède à plusieurs contrôles à la fois. Les eaux usées, les déchets, le stockage des liquides présentant des risques de contamination des eaux et les ateliers de laquage sont particulièrement observés. La réalisation des contrôles peut varier d'un canton à l'autre. À l'heure actuelle, il existe une collaboration entre l'inspecteurat de l'environnement de l'IE de l'UPSA et les cantons suivants : Argovie, Bâle-Ville, Bâle-Campagne, Genève, Grisons, Lucerne, Nidwald, Obwald, Saint-Gall, Schaffhouse, Soleure, Schwytz, Thurgovie, Uri, Vaud, Valais, Zoug, Zurich mais aussi le Tessin dès le 1er janvier 2018. <



Plus d'informations sur : umwelt@agvs-upsa.ch



Quelle entreprise contrôle la société ?

Avec la convocation au contrôle de l'entreprise, l'Inspectorat de l'environnement remet à chaque propriétaire de garage une liste énumérant les centres de contrôle reconnus. Le garagiste peut choisir l'entreprise de contrôle sur cette liste. L'inspecteurat de l'environnement n'établit pas de consigne de prix, les garagistes doivent demander un devis aux entreprises via les formulaires conçus à cet effet.

Pour tout renseignement supplémentaire, l'UPSA est à votre service.

Quality1

Coopération avec Alphera

■ pd. Depuis le 1^{er} novembre 2017, Alphera Financial Services collabore avec l'entreprise de garantie de véhicules Quality1 AG. L'offre d'assurance garantie d'Alphera comprend deux packs assortis de différentes étendues de couverture et de prestations. La satisfaction maximale de la clientèle est garantie quels que soient les besoins.

La distribution s'effectue par l'intermédiaire des services externes des deux partenaires. La gestion des sinistres et l'ensemble du Back Office sont assurés par Quality1 AG. Le meilleur service est systématiquement au rendez-vous.

Alphera Financial Services et Quality1 AG, deux partenaires aux atouts identiques :

- Une présence dans toute la Suisse
- Un savoir-faire et une longue expérience dans la branche automobile
- Proximité avec le partenaire commercial grâce à un service externe régional
- Prestations de premier ordre à des conditions attractives
- Temps de réaction courts pour tous les incidents soulevés par les partenaires commerciaux / clients <

À propos de Quality1 AG

Quality1 AG, une filiale à 100 % d'Allianz Suisse, est le leader suisse des garanties véhicules, qu'il s'agisse de voitures, bateaux, véhicules agricoles ou motos, et offre une gestion professionnelle du risque et un traitement rapide des sinistres. L'entreprise dont le siège est à Bubikon (ZH) a été créée en 2002 et emploie une quarantaine de personnes.

De nombreux importateurs, entreprise de vente au détail, associations et organisations sectorielles regroupant plus de 4000 garages et ateliers de confiance, concessionnaires, gestionnaires financiers et de flottes ainsi que des particuliers font partie de sa clientèle.

À propos d'Alphera Financial Services

Alphera Financial Services a été fondée en 2001 par BMW Group Financial Services, l'un des principaux prestataires mondiaux de services financiers. Il s'agissait alors de rendre accessible aux acheteurs d'autres marques le savoir exhaustif et l'expérience glanée sur le marché. Alphera est aujourd'hui représentée dans plus de 20 pays. Nous finançons et assurons des véhicules neufs et d'occasion de toutes marques. Vous trouvez tous les produits financiers et d'assurance auprès d'une seule et même enseigne, facilement et rapidement.

LES MÉTIERS DE L'AUTO-MOBILE ONT DE L'AVENIR

UPSA | AGVS
Union professionnelle suisse de l'automobile

[viva.ch](#)

[Instagram](#) [Twitter](#) [YouTube](#) [Snapchat](#) [Facebook](#)

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

www.metiersauto.ch

NTN

www.ntn-snr.com/fr

> Les capteurs NTN-SNR, pièce maîtresse des systèmes lidar de Valeo

pd. NTN-SNR a perfectionné le capteur d'angle de haute résolution, utilisé désormais en tant qu'élément central du système lidar Valeo Scala (nom commercial) monté sur toutes les Audi A8. C'est la première fois qu'un véhicule est équipé de fonctions d'autonomie de niveau 3. Il peut rouler de façon autonome et sans contrôle permanent du chauffeur à 60 km/h sur une route à deux voies séparée par une bande médiane. Le capteur est fabriqué sur la base des expériences de NTN-SNR en matière d'ABS, une technologie que l'entreprise a lancée sur le marché en 1997 et qui a aujourd'hui valeur de norme internationale.

Valeo Scala est le premier lidar à réunir une telle

fonctionnalité et performance à un prix abordable pour une production de série. En accompagnant son développement, NTN-SNR se positionne comme une entreprise mécatronique leader sur une solution qui jouera très certainement un rôle majeur dans les années à venir. Après le démarrage de la production de série lancée en 2017, NTN-SNR produira dès 2019 plus de 150 000 capteurs par an. L'entreprise travaille déjà avec Valeo au développement de la deuxième génération de lidar.

Les capteurs magnétiques NTN-SNR au service de la précision

Les miroirs rotatifs du système lidar repèrent la lumière réfléchiée par les objets

et reproduisent ainsi l'environnement du véhicule. Le capteur d'angle développé par NTN-SNR mesure le mouvement des objets avec une extrême exactitude. Le dispositif de NTN-SNR associe deux composants : un anneau magnétique bipiste placé sur le rotor du moteur d'entraînement des miroirs et un capteur fixe qui mesure la position angulaire de ce rotor.

NTN-SNR a développé un capteur

qui présente une résolution de plus de 5000 fronts par tour, permettant une précision de mesure de quelques dixièmes de degré. Grâce à la deuxième piste, une impulsion de référence peut transmettre la position angulaire « absolue » du miroir dans son environnement et la confirmer à chaque tour. <



La technologie de capteur NTN-SNR intégrée au système lidar de Valeo au service de véhicules autonomes de niveau 3 ultra-automatisés.

Valeo SCALA®

Gyso

www.gyso.ch/fr

> Vigilante, l'exécuteur



pd. Avec Vigilante, DeVilbiss lance sa toute dernière édition spéciale des pistolets de peinture « GTiPro LITE » au design ergonomique mondialement célèbre,

au corps en aluminium forgé et anodisé avec une illustration spectaculaire du nouveau super-héros de DeVilbiss. Vigilante est rapide, efficace et surtout sans pitié !

Le « GTiPro LITE » vous assure une performance héroïque, et le processus d'atomisation unique et intelligent de DeVilbiss vous garantit une qualité de peinture unique.

Avec tous les matériaux de peinture professionnels et surtout avec les peintures standard à base d'eau, la parfaite structure du Vigilante et l'excel-

lente orientation des pigments garantissent une application précise de la couleur. La valve d'air « No-Kick » est reconnue par les peintres professionnels dans le monde entier pour son excellent contrôle de l'impulsion de déclenchement et ses transitions dynamiques et invisibles. Le Vigilante est construit pour relever tous les défis.

Vigilante peut être équipé du chapeau d'air ultra-efficace TE10 ou TE20 pour les peintures claires et standard. Pour les buses de couleurs, les clients peuvent choisir entre les gran-

deurs 1.2 ou 1.3. Qu'il s'agisse d'une simple réparation ou d'une peinture nacrée en trois couches : avec Vigilante, plus besoin de se faire de soucis.

Tout comme le GTiPro LITE standard, Vigilante est proposé en kit de peinture composé du pistolet, d'un godet à gravité, de bagues de personnalisation de quatre couleurs différentes, d'un tournevis Torx, d'une clé à molette multifonction et d'une brosse de nettoyage. <



Distribution de pièces d'origine multimarque
+41 79 634 88 90, +41 78 895 75 60, www.capda.ch

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

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

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

www.auto-steuergeraete.ch

www.gebrauchte-fahrzeugteile.ch

Eurotax

www.eurotaxpro.ch/fr

> L'évaluation automobile Eurotax via smartphone ou tablette

pd. Pour renforcer sa position de leader du marché, Eurotax a enrichi sa solution d'évaluation automobile VMS (Vehicle Management System) – la nouvelle génération d'Autowert basée sur le web – par une version adaptée aux appareils mobiles.

Depuis le début du mois de novembre 2017, les clients VMS peuvent ainsi utiliser l'évaluation automobile Eurotax en tant qu'« application web interactive » sur n'importe quel smartphone ou n'importe quelle tablette. Il n'est pas nécessaire

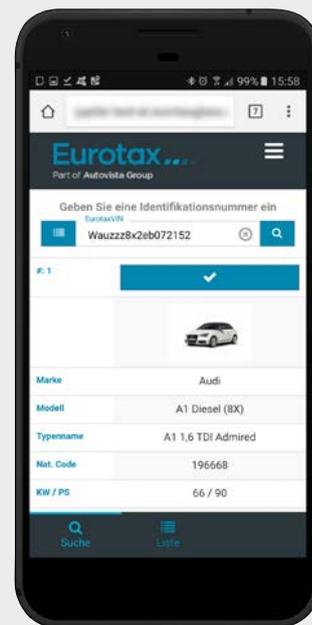
de télécharger ni d'installer une application dans l'App Store : pour l'utiliser, il suffit de disposer d'un navigateur mobile actuel et d'une connexion active à Internet.

« En tant qu'application web interactive, VMS est simple d'utilisation et encore plus flexible. Sa présentation est réduite à l'essentiel pour garantir une utilisation optimale sur les petits écrans. Elle permet d'identifier facilement tous les véhicules au moyen du VIN, du numéro de la plaque de contrôle, du numéro de type

ou de l'arborescence. Grâce à l'utilisation mobile via smartphone et tablette, il est possible de faire tout cela précisément là où on en a besoin », se réjouit Elmar Maier, chef de produit chez Eurotax.

L'adaptation aux appareils mobiles est gratuite pour les clients VMS et ne nécessite ni identifiant complémentaire, ni son renouvellement. <

Eurotax est désormais également adapté aux appareils mobiles.



APERÇU AUTOINSIDE ÉDITION 1 – JANVIER 2018

Le prochain numéro paraîtra le 3 janvier 2018 et sera consacré aux thèmes suivants :



Achat, plan de financement? Leasing?

Lorsqu'il faut investir dans l'entreprise ou l'atelier, les garagistes se demandent souvent pour quel type de financement opter. Dans le numéro de janvier, des experts en finances et en assurances donnent leur avis.



Marketing et communication

Faire du bon travail assure un bouche-à-oreille favorable. Mais cela suffit rarement pour acquérir de nouveaux clients et conserver ceux que l'on a. AUTOINSIDE vous fournit des idées de marketing et de communication.



Mission mobilité

Une fois par an, la branche automobile se réunit à la Journée des garagistes suisses organisée par l'UPSA. L'occasion de faire le point sur la situation. Découvrez les thématiques de l'édition 2018.

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

90^e année, 11 numéros en allemand et en français

Tirage par Septembre 2017 certifié REMP: 12289 exemplaires dont 9172 en allemand et 3117 en français

Éditeur

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

Éditions

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

Administration et gestion des abonnements

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

S'abonner maintenant!
www.agvs-upsa.ch/fr/abo

Rédaction

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

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

Autres articles de: Christa Odermatt, Bernhard Taeschler

Conception: Robert Knopf, Christoph Pfister

Commercialisation

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

Responsabilité générale

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

Impression/envoi

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

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



imprimé en
suisse

UPSA | AGVS

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

Le plus **large** assortiment...

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

... avec le
meilleur service

TECHNOMAG

Technomag SA
www.technomag.ch

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