



Les organisateurs des deux salons majeurs sur le plan national ont choisi comme slogan « Insieme – Ensemble – Zusammen » pour les salons transport-CH/aftermarket-CH. Photos : transport-CH

Deux salons majeurs, un rendez-vous de la branche

Tous les temps forts dans un guide

Bien des représentants de la branche automobile suisse ont réservé dans leur agenda la période du 10 au 13 novembre, et à juste titre. Le salon du véhicule utilitaire transport-CH et le salon de l'aftermarket automobile invitent à s'attarder sur le site de Bernexpo, à se laisser surprendre et à réseauter. Comme les temps forts seront nombreux, les médias de l'UPSA vous proposent un tour d'horizon complet qui cible le domaine de l'aftermarket, sans toutefois prétendre à l'exhaustivité. **Mike Gadiet**

Événement de branche « Go! » et Journée de la branche des carrossiers

La manifestation est à la hauteur de l'ambition d'être une plate-forme complète de la branche : parallèlement aux deux salons se tiendra le rendez-vous de la branche « Go! » de Carrosserie Suisse. L'événement de branche organisé sous forme de salon dans un salon offrira aux prestataires et fournisseurs du secteur suisse de la carrosserie un cadre pour se positionner en tant que

plate-forme de vente et de réseautage. En outre, l'Union des carrossiers a décidé que le 12 novembre, qui tombe cette année un vendredi, deviendrait la Journée de la branche des carrossiers. Lors d'exposés techniques et d'une table ronde, un éclairage sera jeté sur les défis de demain et des ébauches de solution seront mises en exergue.

« En tant que partenaire fondateur, le secteur de la carrosserie est depuis plus de 20 ans le principal soutien du Salon suisse du véhicule utilitaire. Les organisateurs ont prouvé qu'ils sont en mesure de créer un format durable. »

Felix Wyss, président de Carrosserie Suisse.



Le « Test Drive » passe à 1 km

Les toutes dernières innovations et technologies automobiles pourront être testées sur place. Les véhicules munis de types de propulsion alternatifs seront mis à disposition pour des essais. Le « Test Drive » s'effectuera sur une piste quasiment deux fois plus longue par rapport à la dernière édition : elle passe de 600 m à 1 km. De plus, le départ du parcours a été déplacé vers le centre de l'espace extérieur, entre les halles d'exposition de Bernexpo et l'ancienne halle des fêtes. Les organisateurs ont pu acquérir le groupe technologique Siemens Suisse SA comme nouveau partenaire pour le « Test Drive ».

Plus d'informations sur : transport-ch.com, aftermarket-ch.com 

Mobility-Forum sur la conduite autonome

mobility-forum.ch

« La conduite autonome : une vision, une réalité ou une utopie ? »

La conduite autonome est une mégatendance qui tient lieu de défi pour toutes les parties prenantes de la branche automobile, du domaine du transport et de la logistique ainsi que de la formation à la conduite. Dans le cadre du Mobility-Forum, qui se tiendra jeudi 11 novembre, des experts venus de Suisse et de l'étranger se pencheront sur les principales questions soulevées et les conclusions à ce jour. Les frais de participation à ce congrès spécialisé intitulé « Conduite autonome : une vision, une réalité ou une utopie ? » sont de 180 francs (y c. billet d'entrée au salon). Une traduction simultanée en français sera assurée. Places limitées.

Miriam Elser, responsable du groupe Systèmes automobiles à l'Empa apportera notamment des réponses à cette question lors de son intervention : les capteurs servant à la conduite autonome sont-ils également fiables en cas de mauvais temps ? Le juriste Thomas Probst s'intéressera aux défis juridiques tandis que David Piras, secrétaire général de Les Routiers Suisses, dressera un bilan de la profession de chauffeur routier. Les autres temps forts seront, entre autres, l'exposé de Bernhard Gerster, expert en technique

automobile, qui parlera du difficile équilibre entre marketing et moyens techniques. Daniela Decurtins, directrice de l'Association Suisse de l'Industrie Gazière expliquera comment utiliser le gaz renouvelable comme force motrice pour la mobilité de demain. <



Les attractions des marques d'utilitaires

transport-ch.com

Iveco complète son éventail de produits de la gamme Iveco Way par le poids lourd tout-terrain nouvellement conçu et développé pour des missions difficiles dans des conditions extrêmes. Le nouvel Iveco T-Way sera exposé au **stand B005 dans la halle 3.2.**

Le MAN TGX qui s'est vu décerner le titre de « International Truck of the Year 2021 » sera également présent à Berne. **MAN Truck & Bus Suisse SA** le dévoilera sur son **stand A018 dans la halle 2.0.**

En juillet de cette année, Scania a communiqué que l'introduction de la gamme de poids lourds Euro-6 revisitée de fond en comble était prévue pour novembre 2021. Le timing est donc idéal pour que **Scania Suisse SA** puisse présenter sa nouvelle gamme 13 litres à Berne (**halle 3.0/B010**).

Sous la devise « Ready for a new eRA », **Mercedes-Benz Suisse (Trucks & Vans)** dévoilera pour la première fois sur le sol suisse son camion de série électrique, eActros, ainsi que les modèles eVito et eSprinter, qui ont déjà été lancés en Suisse. Et pour les fans d'Unimog, une surprise est annoncée sur le **stand A018 dans la halle 3.0.**

En route vers la neutralité carbone : **Volvo Trucks (halle 2.2/B018)** apportera la preuve à Berne de sa détermination à s'engager pour le climat : la toute dernière génération I-Save, le FH LNG et le FMX Electric, sera présentée en première suisse.

Autre première suisse : **Renault Trucks** exposera ses modèles totalement revisités Renault Trucks Evolution des gammes T, C et K. Confort de conduite et sécurité sont des aspects centraux de leur évolution, mais aussi la réduction significative des frais de fonctionnement. En outre, un Renault Trucks Master Z.E. configuré pour la distribution en ville par service de coursier, de colis et express sera présenté pour la première fois. En outre, Renault Trucks exposera tout son éventail de camions avec moteur électrique sur le **stand A019 dans la halle 2.1 et sur le stand B006 dans la halle 2.2.**



« La branche suisse des fournisseurs de garages et de carrosseries a envie d'un nouveau salon majeur qui fasse à la fois office de rendez-vous de la branche. »

Jean-Daniel Goetschi, directeur du salon.

André Koch SA (halle 1.1 / stand B009)

andrekoch.ch



L'administration centrale à Urdorf. Photo: André Koch

Le réseau de compétences dans la branche de la carrosserie

André Koch SA est le leader suisse de la fourniture de peintures de réparation. Sur le stand B009 de la halle 1.1, il offrira une plateforme à ses marques Standox, Lesonal et DeBeer. Depuis 1948, l'entreprise installée à Urdorf propose des peintures de qualité et une large gamme d'accessoires. Disposant d'un dense réseau de conseillers spécialisés et de techniciens d'application, l'entreprise incarne l'excellence en termes de service clients et de livraison. André Koch SA soutient par ailleurs ses clients avec un programme de formation et de perfectionnement axé sur la pratique et une offre

de conseil globale. En 2014, André Koch AG a lancé Repanet Suisse, le « réseau de compétences de la branche de la carrosserie ». Aujourd'hui, le réseau certifié par Swiss Safety Center compte plus de 160 partenaires dans toute la Suisse. Le programme vise à améliorer l'exploitation de la capacité et la rentabilité des garages participants et à faire connaître les prestations auprès des gestionnaires de flottes, des sociétés de leasing et des assureurs. <



« André Koch SA est un partenaire fiable et fort pour les entreprises de peinture de Suisse professionnelles. »

Enzo Santarsiero, CEO d'André Koch SA.

Aquarama Swiss SA (halle 2.2 / stand A025)

aquaramaswiss.ch



Le Startruck assure un double brossage à l'avant et à l'arrière du véhicule. Photo: Aquarama

La station de lavage pour camions, fourgonnettes et bus

Sur son stand de la halle 2.2, Aquarama Swiss AG met l'accent sur son assortiment de stations de lavage pour poids lourds avec accessoires. Le fabricant de stations de lavage, dont le siège est à Oberentfelden (AG), incarne la technologie avancée, la fiabilité et le succès durable. Il présente à Berne son portique de lavage Startruck spécialement conçu pour les flottes mixtes. La programmation individuelle assure un lavage entièrement auto-

maté des fourgonnettes, des poids lourds et des bus, quels que soient le modèle et la structure. Plusieurs réglages peuvent être choisis pour différents types de rétroviseurs, spoilers, surfaces de chargement avec parois latérales, remorques, dispositifs d'attelage ou ponts élévateurs.

Les atouts de Startruck sont sa conception robuste et intelligente ainsi que sa commande sensible des brosses. Le portique fonctionne avec un moteur étanche en alliage spécial résistant à la corrosion. Un écran en couleur de 7 pouces permet de gérer l'ensemble des programmes et réglages, pour une sélection simple et rapide du programme. <



« Des clients de renom ayant de grandes flottes de véhicules se fient à l'efficacité et au résultat de lavage du Startruck d'Aquarama. »

Frank Müller, CEO d'Aquarama Swiss SA.



«ESA-PIAZZALPINA»

Stand A002, halle 4.1

BIENVENUE SUR LA «PIAZZALPINA»

Le nouveau stand A002 de l'ESA dans la halle 4.1 couvre une surface de plus de 1000 m² et offre une ambiance unique avec une vue sur les montagnes suisses – invitant les visiteurs à s'attarder un moment. Comme d'habitude, l'ESA présente ses services et prestations par le biais d'offres de salon attractives

Nouveau concept de stand: «ESA-Piazzalpina»

En tant qu'organisation d'achat de la branche suisse de l'automobile et des véhicules à moteur, l'ESA fait partie des exposants éminents de l'aftermarket-CH. C'est la première fois que le nouveau concept de stand, l'«ESA-Piazzalpina», est utilisé. Le sujet, un décor alpin, incarne la vision large de l'ESA. Mais les valeurs suisses sont également à l'honneur. «Nous travaillons pour la branche suisse de l'automobile et des véhicules à moteur. Nous représentons bien sûr aussi toute la Suisse. Nos hôtes doivent se sentir bienvenus et à l'aise chez nous – la nouvelle présentation de notre stand s'inscrit dans cette optique», affirme Giorgio Feitknecht, CEO de l'ESA

Le point de rencontre de la branche avec une offre de salon attractive et en tant qu'oasis de bien-être

L'ESA présente ses services et prestations dans le cadre attractif habituel: avec des offres de produits lucratives, des concours attrayants, un nouveau concept de primes, une offre de restauration prometteuse et un vestiaire. En outre, les clientes et clients doivent se sentir à l'aise sur l'ESA-Piazzalpina, se détendre et «vivre» l'ESA. Ainsi, nous endosserons assurément le rôle de point de rencontre de la branche – stand A002, halle 4.1!

VOTRE ESA – VOTRE COOPÉRATIVE

L'ESA, l'organisation d'achat de la branche suisse de l'automobile et des véhicules à moteur, a fêté son 90e anniversaire en 2020. L'ESA favorise, par le biais de ses activités, la capacité économique de ses copropriétaires et clients. En tant que coopérative, l'ESA compte environ 7'000 membres et copropriétaires de la branche de l'automobile et des véhicules à moteur. Environ 600 collaborateurs, dont plus de 60 apprentis, opèrent sur neuf sites dans toute la Suisse, afin de délivrer jusqu'à trois fois par jour les articles souhaités aux copropriétaires et clients. De plus, l'ESA propose tout du même fournisseur, dans tous les domaines d'offres – des consommables aux biens d'investissement. Pour plus d'informations: esa.ch

avec
ESA+
Pour être plus forts

Auto-i-dat AG (halle 1.1 / stand B017)

auto-i-dat.ch

Des innovations pour les carrosseries

Intelligence artificielle, applications, solutions numériques : l'entreprise suisse auto-i-dat AG présente sur son stand des solutions innovantes pour améliorer l'efficacité des processus. auto-i-dat est spécialisée depuis des années dans le traitement des données sur les véhicules suisses servant à développer des solutions logicielles et à optimiser les processus numérisés.

Le programme éprouvé de calcul des réparations « SilverDAT 3 » effectue tous les calculs en ligne. Le test d'échange fonctionne aussi sur cette base : cette check-list numérique permet aux concessionnaires et aux carrosseries de documenter l'état d'un véhicule et de calculer les dommages de façon rapide et transparente.



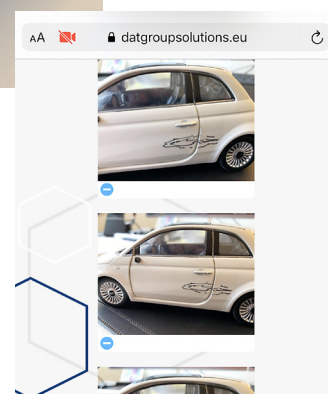
« L'avenir sera numérique et nous travaillons avec passion à faciliter le travail de nos clients grâce aux toutes dernières technologies. »

Wolfgang Schinagl, CEO d'auto-i-dat AG.

auto-i-dat a développé une application qui simplifie l'enregistrement des photos de véhicules et est directement reliée à l'e-Service. La saisie guidée des photos sera ainsi normalisée grâce à l'utilisation très fréquente d'e-Service en Suisse. <

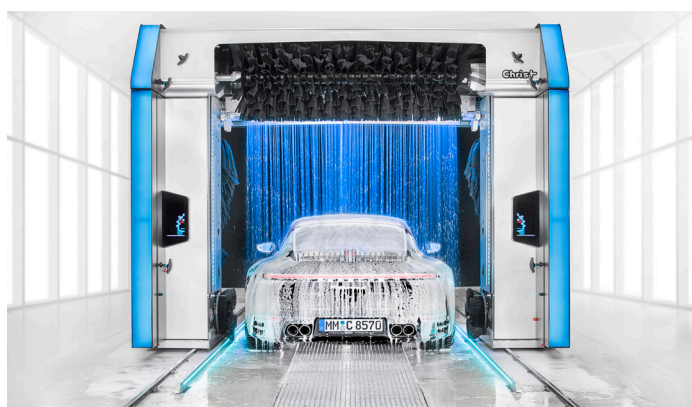


L'application photo d'auto-i-dat : saisie guidée des photos. Captures d'écran : auto-i-dat



Christ Wash Systems (halle 4.1 / stand B013)

christ-ag.com



Le lustrage Protect Shine Xpress fait briller la peinture sans allonger la durée du programme. Photo : Christ

Alpha – the Future of Carwash

Un nouveau design intemporel et un processus de lavage rapide caractérisent la dernière génération de portiques de lavage. Après le lancement des modèles Cadis et Vega, voici l'Alpha. Otto Christ AG le présentera sur le stand B013, halle 4.1. Comme pour Cadis et Vega, l'aspect visuel, l'ADN, a été fondamentalement remanié et associé aux fonctions des machines.

De même que sur les autres modèles, le système modulaire permet de choisir son équipement. Le dispositif d'articulation disponible en option permet un lavage latéral complet à chaque passage grâce à de plus grandes surfaces de contact. La saisie optimale des contours, les performances de nettoyage maximales, la pression d'appui faible et régulière assurent un nettoyage efficace en douceur, avec une faible profondeur d'immersion. D'autres caractéristiques comme la mousse active avec des gicleurs en éventail en amont, la pression latérale oscillante ou la détection du coffre à skis sont disponibles en option. <



« Alpha séduit les exploitants et les clients de la station de lavage par son design moderne et intemporel. »

Markus Tschuran, gérant de succursale Otto Christ AG Suisse.

Continental (halle 1.2 / stand A009)

continental-pneus.ch/poids-lourds-et-bus



« Nous sommes satisfaits, car avec le pneu 22,5 pouces, la nouvelle gamme < Conti Scandinavia > est maintenant complète. »

Daniel Freund, CEO / Head of Subregion Alps CH/AT, Continental Suisse SA.

Génération de pneus d'hiver 3 de Continental

Pluie, neige mouillée, plaques de glace : l'hiver en Europe est imprévisible. D'où l'importance toute particulière pour les entreprises de transport de choisir le bon concept de pneus. Les nouveaux pneus d'hiver de Continental contribuent de façon déterminante à la sécurité routière et à la ponctualité pour les rendez-vous, même quand l'hiver est extrêmement rude. Sur le stand A009 de la halle 1.2, les visiteurs découvriront tout sur la génération de pneus d'hiver 3 de Continental, qui est à la fois un spécialiste des applications hivernales dans des conditions extrêmes et un généraliste pour les applications hivernales polyvalentes.

Continental Suisse SA est le distributeur suisse de la société allemande Continental AG, sise à Hanovre. Le groupe fondé en 1871, qui fête cette année ses 150 ans, compte parmi les premiers équipementiers automobiles au monde. Les produits et services suivants sont proposés en Suisse :

- pneus pour poids lourds et bus
- Conti360° Fleet Services pneus de camions
- pneus pour voitures de tourisme et vans
- pneus spéciaux (CST)
- jantes en alliage léger. <



Le Conti Scandinavia HD3 présente une bonne traction sur neige et une excellente adhérence sur chaussée mouillée. Photo : Continental

Vos jantes brillent et nous rayonnons !

ADAC déclare ATE Ceramic vainqueur du test



Les plaquettes tout confort ATE Ceramic allient à la perfection sécurité et longévité. Leur faible usure se traduit non seulement par une diminution de la poussière au freinage mais garantit également des jantes esthétiques. Le résultat vaut le coup d'œil !

www.ate-freinage.fr

ADAC

ADAC Online 07/2021
6 disques de frein et plaquettes de frein à l'épreuve

ATE
Plaquettes
céramiques

Test



bien (1,7)



BrakethroughTechnology

Esa (halle 4.1 / stand A002)

esa.ch

Bienvenue sur la « Piazzalpina d'ESA »

Sur une surface de plus de 800 m², le stand A002 d'ESA situé dans la halle 4.1 séduit par son ambiance et donne envie de s'y attarder. Le nouveau concept de stand, la « Piazzalpina d'ESA », est déployé pour la première fois à Berne. Le sujet, un motif alpin, incarne la clairvoyance d'ESA. Les valeurs suisses y occupent une place centrale. « Nous travaillons pour la branche automobile et des véhicules à moteur suisse. Clairement, nous y représentons aussi toute la Suisse. Chez nous, les visiteurs doivent avoir l'impression d'être les bienvenus. La nouvelle décoration du stand reflète tout à fait



Le magnifique rendez-vous de la branche d'ESA, avec des offres spéciales attrayantes pour le salon. Photo: ESA

cet esprit», affirme Giorgio Feitknecht, CEO d'ESA. ESA présentera comme toujours ses services et prestations avec des offres spéciales attrayantes : actions très intéressantes sur les produits, concours alléchants, nouveau concept de récompense, sans oublier restauration mettant l'eau à la bouche. Le but est que, sur la « Piazzalpina d'ESA », la clientèle se sente comme à la maison, qu'elle puisse se détendre et découvrir l'univers ESA.

Ce sera donc un véritable rendez-vous de la branche. <



« Nous nous réjouissons que le salon ouvre enfin ses portes pour que nous puissions vous accueillir et vous gâter sur notre Piazzalpina d'ESA, chères clientes et chers clients. Soyez les bienvenus ! »

Giorgio Feitknecht, CEO d'ESA.

Jasa (halle 1.1 / stand A018)

jasa-ag.ch

Un assortiment d'une diversité énorme

Impossible pour Jasa AG d'emporter ses 30000 articles à Berne pour les exposer sur le stand A018 de la halle 1.1 ! Les responsables y présenteront donc une sélection de consommables, d'outils et d'appareils de grandes marques. L'équipe de vente sera sur place pour conseiller les visiteurs et croiser les doigts pour eux pour le jeu-concours.



Jasa, le fournisseur d'outillage et d'équipement pour les garagistes et les carrossiers, informera par exemple de la technique IRT, le moyen le plus rapide de sécher la peinture, ou d'Airmatic, le moyen d'application révolutionnaire. Farécla garantit une finition éclatante en très peu de temps, et Drester offre une nouvelle jeunesse à l'outil une fois le travail effectué. Qu'un solvant ou de l'eau soit utilisé, le pistolet redevient propre.

Sur le stand, il sera aussi possible de s'informer sur Carsystem, tout ce qu'il faut pour une réparation professionnelle et sérieuse des véhicules, et le nouveau pistolet de pulvérisation « True Soul » de Sata. <

« Nous attachons de l'importance au conseil personnalisé par des professionnels, tant en interne qu'au service externe. Nous relevons des défis au quotidien et sommes heureux d'accompagner notre clientèle. Un problème se pose à vous ? Nous trouverons ensemble la solution. »



Andreas Stocker, responsable des ventes Jasa.

Midland (halle 4.1 / stand A009)

midland.ch



Photo : Midland

Un vent nouveau

Après une longue pause sans salons, l'équipe de Midland se réjouit de pouvoir accueillir à nouveau sur son stand à Berne des visiteurs intéressés par ses produits. Celui-ci a été entièrement réaménagé sur le thème « Smooth Trucking », qui signifie qu'avec Midland, les clients ont la certitude que tout va comme sur des roulettes. Par sa présence à Berne, la marque, dont le nom évoque le Mittelland suisse, entend consolider cette assurance.



« Le thème de l'exposition Midland est « Smooth Trucking ». En tant que marque de l'entreprise familiale Oel-Brack AG ancrée dans la tradition, nous faisons souffler un vent nouveau dans la halle 4.1. »

Thomas Brack, CEO de Midland.

Le but est de communiquer au sujet des compétences de l'entreprise familiale, qui travaille dans le domaine des lubrifiants depuis 1880 tout en exploitant en Argovie le site de production de lubrifiants le plus moderne de Suisse. Ce message doit circuler aux salons transport-CH et aftermarket-CH. <



Traitement des sinistres et paiement à plein régime: **Quality1**

Le sinistre est réglé en 15 minutes et le versement correspondant s'effectue dans les 10 jours. Simple, rapide et sympathique.

Le numéro 1 des garanties véhicules.

Vous avez des questions? Appelez-nous: +41 (0)55 254 30 00.
Ou écrivez-nous: info@quality1.ch.

www.quality1.ch

A company of **Allianz** 

Motorex (halle 2.2 / stand A005)

motorex.com



L'appareil de rinçage Dynco de Motorex. Photo: Motorex

Dynco: le concept de vidange de Motorex

Dans beaucoup de boîtes de vitesses automatiques, le niveau d'huile reste constant pendant toute la durée de vie du véhicule. L'usure et le cisaillement ont néanmoins des effets négatifs sur l'huile, et donc sur le fonctionnement de la transmission. Avec l'appareil de rinçage Motorex Dynco, l'opération est entièrement automatisée et rapide. Sur le stand A005 de la halle 2.2, Motorex fera en direct la démonstration de l'efficacité du concept de vidange Dynco. Le regroupement des salons transport-CH et aftermarket-CH en un grand rendez-vous de la branche donne l'occasion à Motorex d'être



« Nous nous réjouissons de pouvoir à nouveau présenter au public le travail accompli jour après jour par nos équipes durant cette période difficile de pandémie marquée par la pénurie de matières premières et les difficultés d'approvisionnement. »

Edi Fischer, CEO de Motorex.

présente deux fois sur le site. L'équipe Transport & Construction Line présentera des nouveautés captivantes dans le domaine des huiles de transmission réduisant énormément la consommation de carburant (halle 4.1 / stand B009).

C'est le tout dernier produit de la gamme Motorex qui créera probablement la surprise: les Chemical Solutions. Avec la nouvelle gamme de produits de protection et d'hygiène, des solutions conformes aux exigences beaucoup plus sévères, et de nature à instaurer la sécurité, la confiance et le respect, sont proposées aux clients. <

Panolin (halle 4.1 / stand A030)

panolin.com

Panolin et Frippo au salon transport-CH/aftermarket-CH

Le slogan du salon « insieme – ensemble – zusammen » correspond parfaitement au nouveau tandem: Panolin et Frippo. Frippo Produkte AG, l'un des fabricants suisses les plus performants de désinfectants, de produits de nettoyage et d'entretien pour les véhicules, les ménages et l'industrie, fait partie du groupe Panolin depuis cette année. La marque Panolin est complétée par les marques Polyston, Fiesta et Allerno de la maison Frippo.

La célèbre marque Polyston recouvre une large gamme de produits de nettoyage et d'entretien pour véhicules et machines. Du liquide lave-glace au nettoyant de châssis/moteur, en passant par l'entretien du cuir et le nettoyant de tableau de bord, Polyston propose des produits haut de gamme « Made in Switzerland » fabriqués par ses soins. Lors du salon transport-CH/aftermarket-CH, les deux entreprises de l'Oberland zurichois présenteront pour la première fois au grand public leur vaste gamme de produits Polyston. <



Panolin fournit à ses clients des fluides pour véhicules, du lubrifiant au produit d'entretien.
Photo: Panolin



« Les produits de nettoyage et d'entretien à base d'eau et d'alcool de Frippo complètent idéalement ceux de Panolin à base d'huile. »

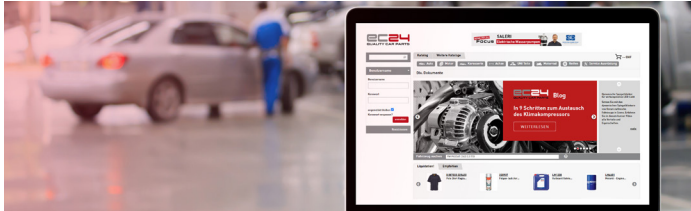
Silvan Lämmle, CEO de Panolin AG.

Rhiag Group GmbH (halle 4.1 / stand C001)

rhiag.ch, ec24.ch, just-drive.ch

Présent avec les marques principales « ec24 » et « Just Drive »

Le magasin suisse en ligne de pièces détachées pour automobiles « ec24 » séduit par son assortiment très important, ses marques de qualité et sa simplicité de connexion. La recherche de pièces de rechange est un jeu d'enfant: il suffit d'entrer les données du véhicule, le numéro d'homologation ou d'immatriculation, parfois les numéros de comparaison ou OE, voire d'utiliser l'option de recherche via le numéro de châssis (VIN). Des conseillers à la clientèle expérimentés expliqueront toutes les fonctionnalités du shop « ec24 ».



Le réseau de garages indépendant « Just Drive » s'est fixé comme but d'enthousiasmer ses clients. Le réseau se caractérise par un espace clients et une zone d'accueil spécialement aménagés, au look industriel, ce qui donne un coup de jeune à l'image de marque des garages partenaires et suscite l'enthousiasme des automobilistes. Les visiteurs pourront directement se laisser convaincre par le concept d'aménagement de « Just Drive » dans la halle 4.1 du stand C001. <



Photos : Rhiag



« Comparable au Salon de l'auto de Genève, ce nouveau salon est une bonne alternative pour l'aftermarket automobile. L'idée d'élargir un salon des transports aussi fréquenté a éveillé notre curiosité. »

Christoph Kissling, CEO de Rhiag Group GmbH.

Sehon (halle 1.1 / stand B021)

sehon-lackieranlagen.de



« Sehon est le leader absolu pour les installations de peinture et les entreprises de peinture développées selon les critères de la durabilité ou à moderniser. »

Tiemo Sehon, CEO de Sehon.



Sehon : technique innovante, fruit de la symbiose entre la high-tech et la Green Technology. Photo: Sehon

Durabilité du côté des installations de peinture

Le fabricant allemand d'installations de peinture Sehon estime être le leader de la mise en œuvre des technologies d'avenir. Depuis plus de 40 ans, les ingénieurs de Sehon ne cessent de surprendre par les innovations, la technologie de pointe et la durabilité. Ils ont posé beaucoup de jalons, qui font maintenant référence dans la branche. « Même dans la discipline reine consistant à rendre globalement durables et efficaces sur le plan énergétique les installations de peinture, nouvelles comme existantes, nous sommes le leader incontestable », affirme Tiemo Sehon, CEO du think tank souabe.

Pour les cabines de peinture et les sècheurs, les besoins énergétiques, et donc les émissions de CO₂, ont été réduits de 80% par rapport aux installations standard. Si l'activité globale de Sehon est modernisée ou passe au mode efficacité énergétique, les mesures Sehon pourront même déboucher sur l'autosuffisance énergétique totale du client. Dans ce but, des concepts basés sur la cogénération (production de chaleur et d'électricité) et la photovoltaïque sont mis en œuvre. <

Sia Abrasives Industries AG (halle 1.1 / stand A022)

sia-abrasives.com

Des solutions pour chaque ponçage

Sia Abrasives est l'un des leaders mondiaux dans le domaine des abrasifs, fort de plus de 140 ans de savoir-faire et de capacité d'innovation. Son assortiment englobe des solutions pour l'ensemble des matériaux, avec des applications très différentes, et des abrasifs sous toutes les formes. Pour la première édition de l'Aftermarket-CH, Sia Abrasives profitera de l'opportunité de discuter de sujets en lien avec le ponçage avec des utilisateurs qui parleront de leur expérience au quotidien. Le traitement correct des pièces de carrosserie requiert des produits et processus clairement définis et convenant au matériel de peinture utilisé.

En tant que spécialiste des abrasifs pour le traitement et la remise en état de la carrosserie, de la peinture et de la finition, Sia Abrasives dispose de connaissances étendues et d'un assortiment complet de lubrifiants. Les solutions de ponçage éprouvées pour la réparation de véhicules assurent des résultats finaux fiables, qui font économiser et gagner du temps. <



Photo: Sia Abrasives



« Nous vous aidons à tirer le meilleur de chaque surface ! Nous nous réjouissons d'échanger avec des professionnels de la branche automobile. »

Alain Schmid, responsable des ventes D-A-CH Sia Abrasives.

Sortimo Walter Rüeegg AG (halle 3.0 / stand D014)

sortimo.ch/messe-transport-ch



La combinaison entre réduction et légèreté confère un aspect rangé à l'aménagement de véhicule SR5. Photo: Sortimo

Le système de rayonnage SR5 : l'aménagement adapté aux petits véhicules utilitaires

Le Sortimo Walter Rüeegg AG emploie une centaine de personnes et transforme entièrement jusqu'à 100 véhicules par semaine. L'entreprise se trouvera dans les halles 3.0 et 4.1. Il y présentera notamment son système de rayonnage SR5, qui permet d'exploiter l'espace disponible de façon optimale. Les éléments du système de rayonnage de Sortimo peuvent être réglés en profondeur. Ainsi, ils suivent les contours du véhicule, ce qui évite de gaspiller l'espace. Il s'ensuit une utilisation maximale de l'espace de chargement et donc une hausse de la productivité.

L'étagère rotative SR5 a d'ailleurs été spécialement développée pour le nouveau van Renault Kangoo. Elle est fixée par des boulons derrière la cabine du conducteur, juste au niveau de la grille de séparation, et peut effectuer une rotation à 90 degrés quand la porte coulissante est ouverte. Ainsi, les collaborateurs ont directement accès de l'extérieur aux principaux ustensiles. <



« Grâce à nous, votre entreprise devient mobile : nous planifions et construisons des aménagements sur mesure pour vos véhicules d'entreprise, de la plaque du plancher à la barre de toit en passant par l'aménagement complet. »

Peter Rüeegg, directeur de Sortimo.

Stieger Software AG / Imaweb AG (halle 4.1 / stand B033)

stieger.ch

Stieger Software entre dans une nouvelle ère

Timing parfait: le 10 novembre, quand le premier salon suisse de l'aftermarket automobile ouvrira ses portes, Stieger Software AG présentera en grande première la nouvelle génération de logiciel « Premium Drive » sur le stand B033 de la halle 4.1. Ce jour-là, l'entreprise, qui s'appellera désormais Imaweb AG, entamera un nouveau chapitre de son histoire. Aucune occasion ne serait plus appropriée que le salon de Berne pour partager ces nouveautés avec les clients et les personnes intéressées.

Lors du développement du nouveau DMS « Premium Drive », les experts en logiciels ont tout mis en œuvre pour aboutir à un maximum d'efficacité, de fonctionnalité et de convivialité avec leur solution innovante de logiciels de garage. Le DMS en tant que solution cloud, fruit des dernières évolutions technologiques, est maintenant sur le point d'être commercialisé.

Simultanément à son changement de raison sociale en « Imaweb », une nouvelle ère commencera pour l'entreprise en tant que leader du développement de solutions numériques pour la branche automobile. Berne sera donc l'endroit idéal pour en parler en long et en large. <



« Le timing sera parfait pour présenter la nouvelle génération DMS ainsi que la fusion avec le leader du développement de solutions numériques pour la branche automobile « Imaweb ». »

Stephan Rissi, CEO de Stieger Software / Imaweb.



Le DMS comme solution cloud. Photo : Imaweb



LA RÉFÉRENCE

Rendements boostés.
Adhérence exceptionnelle sur mouillé.



Performances
d'usure améliorées¹



Adhérence exceptionnelle
sur mouillé²



Efficacité en
carburant optimisée³

¹Sur la base des résultats actuels des tests internes sur les performances à l'usure vs prédécesseurs R-STEER 001, R-DRIVE 001 et R168. Dimensions 315/80 R22.5 pour les pneus directeurs et moteurs et 385/65 R22.5 pour les pneus de la remorque. • ²Le premier pneu d'utilisation régionale à recevoir la note de l'étiquetage européen «A» sur l'essieu directeur «A» [dimension: 315/80 R22.5] • ³L'étiquetage de l'UE B-C-B; Étiquetage européen pour les dimensions 315/80 R22.5 pour les pneus directeurs et moteurs et 385/65 R22.5 pour les pneus de la remorque.



Bridgestone Europe NV/SA

www.bridgestone.ch

BRIDGESTONE
Solutions for your journey

Südo AG (halle 1.2 / stand B005)

suedo.ch



Innovations concernant CTEK, Gedore, ISRI et Aspöck

Sur le stand B055 de la halle 1.2, Südo AG accueillera les visiteurs du salon et leur réservera un double plaisir: tout en étudiant la carte des menus et en sirotant une boisson, les personnes qui le souhaitent pourront se familiariser avec les nouveautés et les actions spéciales. À Bernexpo, Südo présentera, entre autres, les innovations et informations intéressantes concernant CTEK, Gedore, ISRI, Aspöck et Startbooster.

Fondée en 1928, Südo AG est une entreprise de pointe spécialisée dans les systèmes électriques du véhicule pour la route, le rail, l'air et l'eau. Ses compétences techniques dans les domaines des systèmes électriques et de l'éclairage du véhicule, de la technique de charge des batteries ainsi que des accessoires pour camions et de l'ergonomie des sièges, sont appréciées dans toute la Suisse par les meilleurs ateliers et revendeurs spécialisés. <



« Que vous ayez besoin d'un aperçu du marché ou que vous soyez à la recherche d'un produit précis, l'équipe se réjouit de vous accueillir personnellement. »

Georg Huber, directeur de Südo AG.

Würth AG (halle 1.2 / stand A005)

wuerth-ag.ch

Oublier, perdre ou endommager: c'est fini !

Des petites pièces oubliées, des machines défectueuses pour cause de transport inapproprié ou des consommables perdus ou cachés sont non seulement sources d'énervement et de stress, mais font aussi perdre du temps et de l'argent. Car les achats spéciaux et les trajets non planifiés chez le distributeur local entraînent une augmentation des coûts et un gaspillage du temps de travail. Un aménagement de véhicule de Würth permet de réduire les coûts et d'optimiser les processus de travail.

Comme les aménagements de véhicule de Würth sont absolument parfaits pour s'organiser, aucun artisan ni aucun installateur soucieux d'optimiser le déroulement de son quotidien ne devrait s'en passer: le matériel, les outils et les machines sont rangés de manière compacte, transparente et sûre. L'essentiel est toujours à portée de main. Cela favorise une méthode de travail efficace, qui génère à son tour de l'argent sans perte de temps. C'est exactement ce que montrera Würth sur le stand A005 dans la halle 1.2, avec sa toute dernière génération d'aménagement de véhicule. <



« Toujours tout sous la main, avec l'aménagement de véhicule de Würth. »

Michael Rutz, responsable de l'aménagement de véhicules.



Un rangement clair grâce aux aménagements de véhicule de Würth. Photo: Würth



« Aftermarket-CH doit devenir notre rendez-vous de référence »: Erhard Luginbühl s'attend à des journées riches en événements à Berne. Photo: Médias de l'UPSA

transport-CH et aftermarket-CH du 10 au 13 novembre à Berne

« Cette année, ça va déchirer ! »

Au salon transport-CH/aftermarket-CH, Erhard Luginbühl mettra le personnel de Luginbühl Fahrzeugtechnik AG à l'honneur sur son stand. Dans l'entretien qu'il nous a accordé, il explique pourquoi il ne se fait pas de souci quant à l'affluence et pourquoi il plaide pour des formats d'exposition flexibles. **Cynthia Mira et Mike Gadiant**

Monsieur Luginbühl, quelles sont vos astuces d'exposant pour avoir du succès au salon transport-CH/aftermarket-CH

Erhard Luginbühl, directeur de Luginbühl Fahrzeugtechnik AG et président du Swiss Automotive Aftermarket (SAA): Un salon réel constitue une opportunité unique de présenter son entreprise et ses produits de manière surprenante et rafraîchissante. Il faut en être conscient lorsqu'on y expose. Le grand avantage est que les produits peuvent être observés de près. Les visiteurs peuvent les prendre en main et voir si le design leur plaît. C'est

une différence essentielle par rapport à un salon virtuel et sa musique d'ambiance. Un stand doit être axé sur la nouveauté. L'objectif d'un salon est de créer un univers de découverte. Les stands doivent donner envie aux clients de découvrir de nouvelles choses.

Comment parvenir à créer cet univers de découverte ?

Il faut prendre un peu de hauteur. On ne doit pas s'intéresser qu'à son propre stand, flanqué des stands de ses concurrents. Nous distribuons ensemble, sur notre petit marché suisse,

de plus en plus de produits internationaux. Il s'agit de les présenter de manière attrayante ensemble. Lorsque nous présentons des concepts de garage ou des poids lourds avec une charge utile de 60 tonnes au salon transport-CH/aftermarket-CH, par exemple, nous souhaitons davantage de flexibilité que ce que la taille usuelle des stands le permet.

Vous éveillez notre curiosité. Pouvez-vous nous en dire un peu plus sur le stand de Luginbühl Fahrzeugtechnik AG à Berne ?

Cela fait longtemps que je souhaite utiliser,

sur mon stand, des hologrammes tels que ceux qu'Abba projette d'employer pour son grand retour. Cette manière qu'a Abba de faire du neuf avec du vieux et de lui redonner de l'intérêt fonctionne très bien sur le stand d'un salon (nldr: le groupe culte suédois donnera un concert d'avatars à Londres grâce à un studio high-tech et à la technologie du blue screen). Plus sérieusement, le stand de Luginbühl Fahrzeugtechnik AG mettra le personnel de l'entreprise à l'honneur. Lorsque le client achète un produit, un service ou une prestation, il fait face non pas à une entreprise, mais à des personnes. La relation personnelle, fondée sur la confiance, est la base de toutes choses. C'est en discutant avec les clients que les collaborateurs peuvent faire la différence grâce à leurs vastes connaissances professionnelles.

Comment le salon aftermarket-CH se positionne-t-il par rapport au Salon de l'auto de Genève? L'objectif étant, on le sait, d'offrir une nouvelle patrie à l'industrie automobile à long terme.

L'écho rencontré sur la plate-forme commune dédiée aux transports, aux véhicules utilitaires, au secteur de l'après-vente, aux garages, aux ateliers et aux carrosseries est positif. Il paraît logique de continuer de développer cet événement bisannuel pour en faire le rendez-vous de la branche: le grand nombre d'inscrits le prouve aussi. Mais il ne faut pas opposer les deux salons. Pour l'instant, la halle 7 n'existe plus dans l'esprit qu'elle avait à l'origine. Le Salon de l'auto sera plus petit et n'accueillera plus des fournisseurs d'équipements d'atelier comme Luginbühl. Tandis que la plupart des visiteurs, à Genève, s'intéressent aux voitures, le salon de Berne peut apporter aux conducteurs et aux logis-

ticiens des informations utiles pour leur travail quotidien. Ces personnes s'y connaissent déjà très bien. L'aspect prioritaire est donc la fonction, et pas la forme. Toutefois, je ne sais pas si le salon aftermarket-CH existera encore dans dix ans. Je pense que les expositions consacrées à la mobilité devraient être planifiées par étapes de deux à trois ans et rester flexibles. Nous avons besoin d'un mode de pensée plus rapide et visionnaire.

Quand considérez-vous qu'un salon est réussi?

Cette année, ça va déchirer (il rit)! Je ne me fais aucun souci pour le succès du salon, car les gens ont très envie de se retrouver en chair et en os pour discuter et tout le monde a compris l'importance des relations humaines. Le succès d'un salon n'est cependant pas mesurable. Auparavant, le chiffre d'affaires réalisé renseignait, mais aujourd'hui il est fréquent qu'on n'y vende rien. Il est bien plus important d'épater le client et de faire en sorte que celui-ci sache, après avoir visité notre stand, quels produits et services nous proposons. Il faut aussi que la branche des véhicules utilitaires se présente sous son meilleur jour et puisse améliorer son image.

Que voulez-vous dire par là?

Un salon est aussi l'occasion de faire un peu de lobbying, c'est-à-dire de faire part de nos intérêts et de nos problèmes aux visiteurs issus des cercles politiques. Notre marché est un marché de niche, dont les membres sont bien reliés entre eux et se battent pour leur cadre légal. À titre d'exemple, le verre des clignotants, qui provient d'Allemagne, doit être autorisé en Suisse pour qu'on puisse le vendre. Et dans le débat qui fait rage autour du climat, on entend trop peu

parler du fait que les moteurs des poids lourds ou les pneus sont devenus plus écologiques depuis longtemps. Dans la branche de la mobilité, nous sommes tous dans le même bateau, notamment en ce qui concerne le recrutement de la relève. Le salon accueillera également des élèves des écoles, qui pourront s'y informer sur les différents métiers.

En tant que directeur de votre entreprise et président du SAA, vous aurez beaucoup à faire au salon. À quoi ressembleront vos journées?

En tant que président d'association, j'aurai l'honneur de faire une allocution d'un quart d'heure mercredi, lors de l'inauguration. Je suis heureux de pouvoir ainsi m'adresser aux invités. Avant cela, je devrai m'assurer que l'installation du stand est terminée. Le vin blanc est-il au frais? Les produits sont-ils bien visibles? Il ne sert à rien d'avoir tout bien arrangé s'il manque de la moutarde pour les saucisses à la fin... Comme transport-CH/aftermarket-CH est un salon B2B, davantage de fonctionnalités sont nécessaires. Il ne faut pas sous-estimer le fait que les clients, aujourd'hui, viennent rendre visite aux exposants qu'ils ont repérés à l'avance. Comme les clients se succéderont rapidement et que je serai parfois pris par des événements organisés par des clients ou des associations, il faudra vérifier et améliorer constamment la présentation du stand. Autre point important: l'ambiance au sein de notre équipe. Nous terminons chaque journée par un repas en commun. <

Plus d'informations sur:
transport-ch.com 

L'esprit suisse depuis 1880.

Venez nous connaître personnellement.
Nous nous réjouissons de vous voir:

transport-CH
et aftermarket-CH 2021

10 - 13 Novembre 2021
BERNEXPO
Halle 4.1 / Stand A009

Midland - Swiss Quality Oil



MIDLAND.CH



L'UPSA et l'armée suisse font équipe

Halle 2.1 : le point de départ d'une carrière dans la branche automobile

En association avec l'armée, l'UPSA utilise la plate-forme du salon transport-CH/aftermarket-CH et présente les différentes possibilités de formation initiale et continue. Peu de secteurs proposent des formations professionnelles initiales aussi variées. **Mike Gadiant**

L'électrification, la conduite autonome et les nouvelles formes de mobilité individuelle font de la branche automobile l'un des secteurs les plus dynamiques. En tant que prestataires de mobilité complets, les entreprises ont besoin de jeunes gens motivés qui souhaitent évoluer. L'UPSA présente les possibilités de formation intéressantes au niveau de l'entrée principale de la halle 2.1 du salon transport-CH/aftermarket-CH de Berne. « Notre concept de stand cible avant tout les jeunes. L'objectif est de les sensibiliser à nos métiers », déclare Arjeta Sulejmani, membre de l'équipe Formation de l'UPSA et responsable du salon. Sur le stand, des apprentis de la branche automobile relateront en direct leur quotidien professionnel.

Afin de susciter l'enthousiasme des plus petits pour la branche automobile, un modèle réduit de camion pourra être assemblé, peint et ramené à la maison en guise de souvenir. « Lors de la dernière édition, nous avons accueilli de nombreux enfants sur le stand. 1000 maquettes de camion ont été construites pendant les quatre jours ! », raconte Arjeta Sulejmani.

Des informations approfondies et un excellent programme de divertissement seront proposés dans la halle 2.1 sur une surface totale de 114 mètres carrés, que l'UPSA se partage avec l'armée suisse. L'armée mettra l'accent sur son école de maintenance 43. En tant que futurs artisans de troupe, les cadres et les recrues suivent la formation militaire et technique de spécialiste de la maintenance. Ils peuvent notamment acquérir des compétences militaires en matière de diagnostic et de maintenance. Les visiteurs du salon pourront, par exemple, rechercher des dysfonctionnements sur un modèle en coupe de Mercedes-Benz Classe G. « L'école de maintenance 43 et l'UPSA collaborent depuis de longues années dans le cadre de la formation continue de diagnosticien/ne de véhicules utilitaires. Nous sommes fiers d'exploiter, par le biais d'un stand partagé à transport-CH, les synergies entre l'armée et l'économie », déclare Olivier Maeder, de la direction de l'UPSA.

L'armée est l'un des plus grands transporteurs routiers du pays. Près de 2700 camions garantissent l'acheminement sûr et rapide du ma-

ériel. C'est ce qui explique la présence de l'armée au salon du transport. Sur un autre stand, cette dernière renseigne sur l'école de recrues et la formation d'automobiliste qui permet d'embrasser une carrière dans une entreprise de transport civil. Les professionnels estiment que l'armée investit plus de 10 000 francs dans la carrière professionnelle civile de chaque automobiliste. Ce montant est consacré à la formation et aux différents examens.

L'UPSA et l'armée suisse se réjouissent des échanges à venir sur le stand du salon, notamment dans un confortable coin café. L'UPSA ne se limitera pas aux différentes formations proposées dans le secteur des véhicules utilitaires et du transport, mais mettra en avant tous les métiers de l'automobile. La nouvelle formation de base « Gestionnaire du commerce de détail CFC, vente automobile » sera présentée, entre autres. <

Vers les portraits des neuf programmes de formation professionnelle de base dans l'industrie automobile :



Plus d'informations sur : autoberufe.ch/fr

Les principaux faits

Désormais ouverts du mercredi au samedi

Huit halles et une aire extérieure accueilleront sur quelque 60 000 mètres carrés plus de 250 exposants qui représenteront plus de 720 marques. Après la cérémonie d'ouverture du mardi 9 novembre 2021, la manifestation ouvrira désormais ses portes du mercredi au samedi (10 au 13 novembre 2021). Les organisateurs d'Expotrans SA tiennent ainsi compte de l'évolution des dernières années, c'est-à-dire l'augmentation continue du nombre de visiteurs du domaine B2B.

Après l'édition anniversaire du salon suisse du véhicule utilitaire de 2019, lors duquel sont depuis lors représentés les sous-traitants et les prestataires du domaine aftermarket du monde des utilitaires, la plate-forme de salon organisée « par et pour les professionnels des branches » est ouverte pour la première fois à toute la branche de l'aftermarket de la branche automobile et de la carrosserie, avec le soutien des partenaires Swiss Automotive Aftermarket SAA et Carrosserie Suisse.



Gastronomie et restauration

Allmend : menu du jour et carte diversifiée. Le restaurant principal de la halle 1.1 restera également ouvert dans la soirée jusqu'à deux heures après la fin du salon.

Brasserie Bernoise : restaurant avec service à table proposant de grands classiques comme macaroni du chalet, penne al ragù ou tranches de roastbeef froid. Vente à emporter de Pinsa, salades ou sandwiches (halle 2.0/3.0).

Ess-Oase Mercato : restaurant en self-service. Différents poke bowls, burgers et tartes flambées (halle 2.2/3.2).

Pergola : le point de rencontre des chauffeurs autour du grill sur la terrasse du restaurant près de l'entrée du bâtiment principal (halle 2.1).

Chalet Fribourgeois : il sera possible de savourer une délicieuse fondue fribourgeoise et d'autres excellentes spécialités fribourgeoises. Le Chalet installé sur l'aire extérieure devant la halle principale restera également ouvert jusqu'à 23 heures au plus tard après la fermeture du salon. Pour réserver : info@expotrans.ch.

Heures d'ouverture

Les salons transport-CH / aftermarket-CH ouvriront leurs portes tous les jours du mercredi 10 novembre 2021 au samedi 13 novembre 2021, de 9 à 18 heures.

Leurs programmes journaliers respectifs sont publiés sur les réseaux sociaux de la plate-forme de la branche Mobility-Market CH et sur les sites Internet transport-ch.com et aftermarket-ch.com. Sur place, les visiteurs seront informés sur les écrans installés dans les salons et par le biais du journal quotidien du salon.

Billets et certificat COVID

Les personnes vaccinées, testées négatives ou guéries et munies d'un billet d'entrée valable seront libres de circuler sur tout le site de l'exposition. Il est conseillé aux visiteurs de se préparer à temps à leur venue à Berne, idéalement en achetant leur billet en ligne sur transport-ch.com ou aftermarket-ch.com.

Le prix d'entrée pour les adultes est de 22 francs et de 15 francs pour les groupes constitués à partir de 12 personnes mais également pour les étudiants, les apprentis, les soldats en uniforme et les bénéficiaires de l'AVS ou de l'AI. Pour les enfants accompagnés d'un adulte muni d'un billet d'entrée, la visite du salon est gratuite.

Accès par les transports publics au départ de la gare de Berne

- Tram n° 9 : de la gare de Berne jusqu'à l'arrêt Guisanplatz Expo
- Trains express régionaux S1/S2/S3/S4/S31/S44 : jusqu'à Bern Wankdorf, puis tram n° 9 jusqu'à l'arrêt Guisanplatz Expo
- Bus n° 20 : jusqu'à l'arrêt Wankdorf Bahnhof, puis tram n° 9 jusqu'à l'arrêt Guisanplatz Expo

Accès en voiture

L'endroit qui abritera la manifestation est situé à quelques centaines de mètres de l'échangeur autoroutier de Wankdorf et est signalisé par le panneau « BERNE EXPO ». Un parking se trouve juste à côté du site de la manifestation. Des places de stationnement à l'extérieur sont par ailleurs disponibles sur le site et aux abords.

Saisie dans l'appareil de navigation : Mingerstrasse 6, 3014 Berne.

Plus d'informations sur :
transport-ch.com
aftermarket-ch.com

