



Science.
Applied to Life.™



3M™ Autoreparatur-Systeme
3M™ Systèmes de Réparation pour l'Automobile
3M™ Soluzioni per la carrozzeria



3M™ Perfect-it™ III Famous Finish

Das einzigartige Poliersystem
für ein perfektes Finish.

Le système de polissage hors pair
pour une finition parfaite.

Un incomparabile sistema di finitura
per una lucidatura perfetta.

> Sommaire



Enzo Santarsiero,
PDG d'André Koch SA

Bonjour à tous!

Vous vous souvenez de la série américaine «L'Agence tous risques»? Ça passait à la télé dans les années 80 chez nous. Le personnage principal était interprété par l'acteur George Peppard. À chaque fois que son équipe réussissait sa mission, il allumait un cigare et s'exclamait: «J'adore quand un plan se déroule sans accroc!». La série a été vite oubliée, mais cette phrase est restée.

Si je réfléchis à la manière dont s'est développé la coopération entre Repanet Suisse et Helvetia, j'ai envie de citer George Peppard. Le retour que nous avons reçu sur le partenariat des deux entreprises est vraiment positif. La coopération semble bien fonctionner, car les entreprises indiquent un accroissement de leur activité. Cela me réjouit tout particulièrement, car nous n'avons pas obtenu ce résultat du jour au lendemain. Les entreprises partenaires ont effectué un gros travail préliminaire tout comme l'équipe Repanet Suisse d'Urdorf. Cela fait vraiment plaisir quand tous ces efforts sont récompensés.

Dans ce numéro, nous allons également discuter de MicroRepair. Je vous entends déjà: «Encore?!» Mais je n'en démordrai pas... Je suis convaincu que MicroRepair va devenir un service important dans les années à venir, notamment parce que les assurances et autres grands clients le plébiscitent. C'est pourquoi il est crucial que vous étudiez cette technique de manière approfondie et au plus vite. Il y a de grandes chances que ce plan se déroule sans accroc.

Cordialement,
Enzo Santarsiero

P.S.:
Vous avez restauré un véhicule qui sort du lot, restructuré votre entreprise ou peint un objet de choix? Il vous suffit de faire parvenir votre anecdote destinée à l'Interstandox Suisse par e-mail à Viviana Martinotti (viviana.martinotti@andrekoch.ch). Nous vous recontacterons avec plaisir.



En pratique

- > 4 «Mettez-vous à MicroRepair!»
- > 12 Bilan intermédiaire réjouissant
- > 22 Un joyau orange intense
- > 26 Où Standox a-t-il été inventé?
- > 26 Coopération avec XpertCenter



Repanet

- > 6 Savoir-faire et bulles de savon à Neuchâtel
- > 10 SalesLab Fleet aide à l'acquisition de nouveaux clients
- > 11 Nouveau partenaire pour Repanet Suisse
- > 20 Le spécialiste des réparations de jante
- > 20 Comment vendre MicroRepair?



Actualités

- > 7 Standopedia, brochure des formations, nouveaux employés

Clients

- > 8 Carrosserie de Beaumont
- > 9 Carrosserie 2000



Produit

- > 16 Pistolets à air ionisé, Standofleet Industrie
- > 17 LumiLor, Genius XS



Formation

- > 18 L'IC vous salue bien!

Service

- > 24 «Nous faisons face aux futurs changements du marché»

Interstandox Suisse
Informations actualisées sur la peinture automobile.
Reproduction autorisée sur demande.
Publication: deux à trois fois par an,
Édition 750 Exemplaire (F)

Rédaction:

Enzo Santarsiero
André Koch AG
Grossherweg 9
CH-8902 Zürich-Urdorf

Résponsable:

K1 Gesellschaft für Kommunikation mbH, Cologne,
Veronika Dohmen, Ulf Kartte, Nick Mattis, Patrick Schroeder, Marie Stelzer, Markus Buchenau

Conception graphique:

Del Din Design, Siegburg, Susanne Del Din

Photos:

Carr. de Beaumont (08), Carr. 2000 (09), SalesLab Fleet (10 en haut), Lüthi (10 en bas), Dextra (11), toutes les autres Illustrations: André Koch SA ou Standox.



Vous pouvez utiliser MicroRepair pour réparer les dégâts mineurs que de nombreux conducteurs ne font pas réparer pour l'instant.

Entretien avec Enzo Santarsiero

«Mettez-vous à MicroRepair!»

Avec MicroRepair, il est possible de réparer les petits dégâts de peinture des véhicules qui, auparavant, n'étaient pas réparés pour des raisons de coûts. C'est une technique intéressante pour les ateliers de carrosserie et peinture. Cependant, de nombreux garages, ateliers de peinture et carrosseries ne l'adoptent toujours pas. Enzo Santarsiero, PDG d'André Koch SA, conseille aux entreprises de tirer parti des opportunités que leur donne la technique MicroRepair.

? Santarsiero, pourquoi tant d'entreprises hésitent encore à proposer le service MicroRepair à leurs clients?

Enzo Santarsiero: Je pense que beaucoup de carrossiers ne se sont pas assez penchés sur la question. Pour les dégâts de peinture mineurs, ils privilégient la réparation classique avec peinture complète,

plus chère. Une réparation conventionnelle implique cependant démontage et remontage. Si on prend en compte combien ces étapes sont complexes aujourd'hui et combien elles vont le devenir, p. ex. dans le cas d'un pare-chocs équipé de capteurs, et donc tous les problèmes de responsabilité potentiels, MicroRepair est la technique idéale en matière de coûts et de temps.

? Pourquoi vos clients doivent-ils compter sur MicroRepair à l'avenir?

Enzo Santarsiero: Grâce à MicroRepair, il est possible de réparer les dégâts de peinture facilement, rapidement et à moindres coûts. Cette technique est donc idéale pour attirer les nouveaux clients qui normalement laisseraient les petits dégâts

de peinture tels quels. Un carrossier doit comprendre que proposer MicroRepair, ce n'est pas gagner moins d'argent, c'est proposer une activité supplémentaire ayant un gros potentiel. Les assurances, les exploitants de flotte de véhicules et les sociétés de leasing ont également reconnu les avantages de cette technique. Elles vont certainement encourager de plus en plus les ateliers à utiliser MicroRepair.

? Comment André Koch SA va-t-elle soutenir les entreprises qui souhaitent proposer MicroRepair?

Enzo Santarsiero: Depuis l'année dernière déjà, nous proposons des formations sur MicroRepair dans notre centre d'informations d'Urdorf. Il n'y a pas besoin de peintures spéciales. Bon nombre de nos produits sont parfaitement adaptés à la technique MicroRepair. Les aérosols de notre atelier de peinture permettent de réduire fortement les temps de préparation et de nettoyage. Les marges sont donc plus élevées. Mais la technique ne fait pas tout... Il est important de vendre activement l'offre et de conseiller les clients en conséquence.

? Que développez-vous également dans ce domaine spécifique?

Enzo Santarsiero: Nous avons recherché des partenaires avec lesquels nous souhaitons promouvoir activement ce sujet. C'est pourquoi nous soutenons l'Union suisse des carrossiers VSCI dans ses efforts pour informer les ateliers de carrosserie de l'importance de MicroRepair. Nous sommes également impliqués dans l'application

pratique. Avec l'entreprise Wicha GmbH à Aesch qui a lancé la «Smart Repair Sales Academy», nous animons des ateliers intensifs d'une journée dans notre centre d'informations. Ces formations n'enseignent pas seulement à reconnaître les dommages superficiels, mais abordent également la tarification, comment conseiller le client et les techniques de vente. Avec la société Carheal, nous proposons en exclusivité à nos clients une cabine de peinture mobile qui permet d'effectuer une réparation efficace des dégâts mineurs quel que soit le lieu.

? Que conseillez-vous aux entreprises?

Enzo Santarsiero: Je souhaite que 50 % du potentiel de réparations MicroRepair en Suisse reste chez nos clients. C'est pourquoi nos carrossiers ne doivent pas laisser s'échapper cette source de revenus. S'ils ne saisissent pas cette chance, il va se passer la même chose que pour le bris de glace où l'activité est aux mains des grandes chaînes internationales. Voilà donc ce que je conseille: profitez de l'activité des dégâts superficiels! Si vous ne le faites pas, non seulement vous risquez de perdre des ventes potentielles, mais vous risquez également toute votre activité. Les exigences des grands clients augmentent. De plus en plus de compagnies d'assurance, d'exploitants de flotte et de sociétés de leasing s'attendent à ce qu'un certain nombre de dégâts soit bientôt réparé avec la technique MicroRepair. Cet état de fait concerne également les entreprises partenaires de notre réseau Repanet Suisse dont nous attendons déjà qu'elles participent aux formations adéquates.



Enzo Santarsiero: «Avec MicroRepair, un carrossier ne perd pas d'argent... Il crée une activité supplémentaire au potentiel élevé.»



Gianluca Lucifora, technicien d'application chez André Koch SA sur une réparation MicroRepair dans la cabine de peinture mobile de Carheal.



Repanet Suisse

Conférence annuelle: Savoir-faire et bulles de savon rectangulaires

Comment les ateliers de réparation peuvent-ils conquérir de nouvelles parts de marché en 2018? Comment gèrent-ils la numérisation? Environ 130 participants ont pu avoir des réponses à ces questions lors de la réunion annuelle 2017 de Repanet Suisse, organisée en septembre dernier à Neuchâtel. Ils ont également découvert s'il existait réellement des bulles de savon rectangulaires.

Tous les deux ans, André Koch SA organise une conférence pour les entreprises partenaires de Repanet Suisse. La dernière s'est déroulée en septembre dernier. Environ 130 personnes se sont réunies à Neuchâtel. La plupart des entreprises se posait la question suivante: quelles stratégies Repanet Suisse va-t-il appliquer dans un prochain avenir?

C'est Enzo Santarsiero, PDG d'André Koch SA qui a répondu à leurs questions. «Nous souhaitons que nos partenaires Repanet Suisse puissent augmenter leur activité et donc leurs revenus», a-t-il expliqué. Pour atteindre cet objectif, les contacts avec les compagnies d'assurance, les exploitants de flotte, les sociétés de leasing, les chaînes de garages et l'industrie automobile vont continuer de s'intensifier. «Nous allons également nous concentrer sur la formation et la collaboration avec des prestataires spécialisés, des réparateurs des dégâts causés par la grêle aux prestataires qui nous aident pour la numérisation.»

La coopération avec Helvetia fut un des thèmes importants abordés à Neuchâtel. Reto Neff, responsable en chef des experts automobile pour la compagnie d'assurances, était invité à parler et a expliqué: «Nous souhaitons prendre en charge les dégâts mineurs de nos clients mutuels en toute confiance et sans procédure compliquée. Grâce à notre coopération, nous pouvons garantir une réparation de grande qualité des véhicules via un service simple et facile.» Un premier bilan intermédiaire (voir l'article de couverture) indique que nous sommes sur la bonne voie. Les invités ont pu également découvrir Repscore.ch, une plateforme web que les exploitants de flotte, les compagnies d'assurance et les sociétés de leasing peuvent utiliser pour trouver des ateliers de réparation. «Nous espérons que cela va simplifier et accélérer les processus de sélection et de décision», a indiqué Karsten Stöcker d'Axalta. «Les entreprises et les clients y trouvent tous deux leur compte.»

En fin de journée, les participants ont profité d'une soirée au manoir historique de l'«Hôtel DuPeyrou» où le numéro de Nicky Viva, le magicien des bulles de savon, a ravi son public. Il a réalisé un tour de force inédit: il mélange et unit des bulles de savon pour former une construction complexe. Le public a réalisé qu'à l'intérieur de la construction se formait une bulle de savon rectangulaire.

> Nous célébrons notre anniversaire!

Certains d'entre vous ont déjà reconnu le logo dans nos e-mails. Cette année, nous fêtons les 70 ans d'André Koch SA. Bien entendu, nous ne pouvons pas les fêter sans vous, nos clients. Pour marquer cet anniversaire, nous allons lancer diverses activités et offres intéressantes au cours de l'année. Nous vous tiendrons au courant et espérons que vous prendrez plaisir à célébrer notre anniversaire avec nous. <<<



> Conseils et astuces pour la peinture

Standox propose un nouveau service, «Standopedia». À l'adresse www.standox.de/standopedia, on peut trouver facilement et rapidement des conseils et astuces de professionnels sur les réparations de peinture. Le contenu de ce guide en ligne est mis à jour régulièrement. Il fournit des informations et savoir-faire techniques, p. ex; la réparation de couleurs spéciales ou le traitement des nouvelles couleurs. «Le partage des savoirs techniques fait partie de notre culture tout comme l'innovation», explique Lutz Poncelet, Business Director chez Standox Allemagne. Le partage de connaissances, c'est une tradition chez Standox. Depuis presque 20 ans, l'entreprise publie des livrets sur différents thèmes liés à la peinture de réparation automobile via «Standotheken» (la Standothèque). «Standopedia rassemble ces savoir-faire en ligne, média contemporain et incontournable», indique Lutz Poncelet. Vous pouvez trouver le guide à l'adresse mentionnée ci-dessus et sur le site www.standox.de sous «Service & Training». <<<



> Brochure des formations publiée pour 2018

Pour l'année 2018, André Koch SA va proposer encore de nombreuses opportunités de formation continue. Le programme de formation continue se base sur l'expérience des années précédentes. Vous pouvez le consulter sur la page d'accueil d'André Koch SA. Il inclut de nombreux cours pratiques sur les techniques de peinture. Vous trouverez le programme sur le site web www.andrekoch.ch, dans l'onglet «Service & Training/ Cours de formation». <<<



> Nouveaux visages

Chez André Koch SA, nous sommes inspirés par l'idée d'aider nos clients à encore mieux réussir et c'est l'affaire de tous! Voici les nouveaux talents très motivés de notre équipe: En septembre dernier, nous avons accueilli **Italo Serra** au poste de responsable achat. Depuis octobre dernier, le service commercial a un nouveau membre, **Graziano Cristaldi**, pour la région de Berne. Tina Zumstein, quant à elle, a rejoint le service comptable. En novembre, **Tina Tavic** Teil a commencé à travailler dans notre service de vente interne. Le même mois, **Oliver Büschi** a rejoint notre équipe de techniciens, mais exclusivement pour la marque DeBeer.



Ivica Juric, nouveau responsable du centre de formation d'André Koch SA.

En février, Ivica Juric a été promu responsable du centre de formation. En plus d'être responsable de toutes les formations, il gère également l'acquisition de clients et le développement la gamme de produits spéciaux comme LumiLor. Il a également la charge de la salle de mélange. Avec ce poste, il a une position clef et sert de trait d'union entre Coloristik, le service interne de vente, la technique, l'achat et la salle de mélange.

Depuis août 2017, **Elma Delic** occupe le poste d'employée commerciale pour sa première année d'apprentissage et prête main forte à notre secrétariat. Dans sa deuxième année d'apprentissage, **Lindsay Muepu** est employée commerciale dans notre service achat. <<<



Testez notre nouvel appareil respiratoire filtrant à ventilation assistée Dräger X-plore® 8000 et prenez contact avec nous pour fixer un rendez-vous sans engagement:

Votre distributeur:

sia Abrasives Schweiz
8501 Frauenfeld
Tél. 052 724 44 44
www.sia-abrasives.com
sia.ch@sia-abrasives.com



- Concept modulaire
- Haut degrés de sécurité, très confortable
- Pratiquement sans entretien, frais de maintenance réduits
- DrägerService® unique

Carrosserie de Beaumont

Nouvelle génération dans une entreprise familiale

Thierry Maradan de la Carrosserie de Beaumont va passer les rênes à son fils Sébastien cette année : ce sera la quatrième génération à la tête de l'atelier de Fribourg. Depuis 1938, l'atelier de carrosserie et de peinture s'est établi une excellente réputation.



Enzo Santarsiero avec Thierry (milieu) et Sébastien Maradan (à droite).



Carrosserie de Beaumont à Fribourg.

Dès qu'on entre dans la Carrosserie de Beaumont, on remarque la bonne entente entre le père et le fils Maradan, mais également dans toute l'entreprise. Sans cela, la réussite de cette entreprise familiale serait difficilement concevable. Les entrepreneurs se sentent responsables de leurs quelques 20 employés: «Notre équipe, c'est la base de notre réussite. En plus de nos jeunes apprentis, notre équipe est formée d'employés de longue date qui tous ont une famille», explique Thierry Maradan. «Je veux leur offrir à tous une perspective pour l'avenir», ajoute son fils. «Nous réfléchissons donc aux pistes les plus pertinentes en matière d'investissement et d'innovation.»

Les relations commerciales à long terme sont également importantes aux yeux de la famille Maradan. Cela illustre bien la collaboration étroite avec André Koch SA. «Cela fait bientôt quarante ans que je travaille avec Enzo Santarsiero», se souvient Thierry. «Quand il a pris la tête d'André Koch SA il y a cinq ans, il nous a rapidement convaincus de la qualité des produits Standox, puis de l'intérêt du réseau de partenaires Repanet Suisse.» Depuis lors, la Carrosserie de Beaumont utilise la gamme de produits Standox pour les réparations de peinture. Le séchage rapide de ces peintures se fait grâce aux techniques par ultraviolets et infrarouges. «Outre la grande qualité des produits Standox, les aspects écologiques de cette gamme sont importants pour nos clients et nous-mêmes», précise Sébastien.

Ce qu'apprécie par-dessus tout le père et le fils sont les nombreuses opportunités de formation et d'échange avec les autres membres du réseau. «Dans notre secteur, il y a toujours des développements auxquels les entrepreneurs doivent réagir», explique Sébastien. «Les cours de Repanet Suisse nous ont aidés à la gestion des opérations mais également à l'utilisation de produits et techniques innovants.»

Avant le passage de témoin entre le père et le fils, Sébastien Maradan s'est bien préparé. «Le retrait de mon père de la direction est prévue de longue date. J'ai donc eu tout le temps de me préparer.» Il a passé un diplôme en gestion d'entreprise, occupé des postes de responsable d'atelier dans différentes entreprises et a suivi des formations continues en soudage par résistance ou sur les véhicules hybrides. «C'est mon père qui m'a préparé à être aussi professionnel que possible dans différentes disciplines.»

Un tel changement de génération est bien sûr toujours chargé d'émotion: «Ce n'est pas évident pour moi de franchir ce pas», admet Thierry Maradan. «Mais Sébastien est un homme consciencieux, compétent et ouvert qui travaille très bien avec les employés comme avec les clients. Je lui fais entièrement confiance.»

Carrosserie 2000

Un anniversaire d'entreprise à Istanbul

«Quand j'ai fondé mon entreprise en 1993, je n'imaginai absolument pas voyager à Istanbul avec toute mon équipe», raconte Metin Karagülle, propriétaire de Carrosserie 2000 à Collombey. Mais en début d'année, le dirigeant a surpris ses 15 employés en réservant un week-end à Istanbul pour tout le monde.

«En 25 ans d'existence, l'entreprise a toujours connu un essor constant», explique Metin Karagülle. «Mes employés ont un rôle vital dans cette croissance. Ce voyage à Istanbul, c'était ma façon de dire merci à mon équipe pour leur dévouement, leur loyauté et leur excellent travail d'équipe.» Metin emploie actuellement neuf ouvriers spécialisés et six apprentis. «Travailler avec la relève est essentiel à mes yeux», indique-t-il. «C'est pourquoi je suis devenu examinateur à la Chambre des métiers du canton du Valais.» L'atelier se concentre essentiellement sur la carrosserie et le travail de peinture classiques, mais il prend également en charge la restauration et le commerce de voitures de collec-

tion, principalement de marque Porsche. Pour la réparation de peinture des voitures de collection comme des véhicules neufs, l'atelier utilise les produits Standox achetés auprès d'André Koch SA. «Depuis des années, nous sommes convaincus de la qualité et des possibilités de traitement de Standoblue», indique Metin. «Il n'y a pas meilleur produit en termes de pouvoir couvrant et de séchage rapide.»

L'entreprise va-t-elle fêter son prochain anniversaire important en Turquie? Metin répond: «Je serai heureux mes enfants reprennent l'entreprise. Ils pourront décider où se déroulera le prochain voyage dans 25 ans.»



L'équipe de Carrosserie 2000 devant le Palais de Dolmabahçe à Istanbul.



Le bâtiment de L'entreprise à Collombey.

Gratis
Ihr Lesevergnügen
auf
www.carwing.ch

carwing.ch
Das Carrosserie- und Autofachmagazin

Coopération pour l'aide à l'acquisition de nouveaux clients

SalesLab Fleet aide à l'acquisition de nouveaux clients

André Koch SA et Repanet Suisse ont conclu un accord de coopération avec SalesLab Fleet SA. Les entreprises de carrosserie et de peinture vont donc recevoir une aide concrète pour prospecter auprès des entreprises ayant une flotte de véhicules et remporter des contrats.



Collaboration réussie (de gauche à droite): Udo Tollning (directeur de Lüthi SA), Mark Lüthi (propriétaire et dirigeant de Lüthi SA) et Enzo Santarsiero (André Koch SA).



CARROSSERIE- UND LACKIERCENTER AG



Andreas Leisi, partenaire de SalesLab Fleet SA.

«Lors d'une prospection, avoir des informations pertinentes sur l'entreprise est la condition sine qua non à la réussite du démarchage.» La société de Neuenhof près de Baden peut vous aider, car elle rassemble des informations complètes sur les entreprises suisses ayant une flotte de véhicules. SalesLab fournit ses données précieuses à ses clients, p. ex. ateliers de carrosserie et de peinture, qui souhaitent entrer sur le marché des exploitants de flotte. SalesLab sélectionne les candidats qui auraient une réponse favorable et fournit aux sociétés prospectrices les informations de contact des entreprises ciblées.

Prise de contact directe avec les prospects et prise de rendez-vous

SalesLab peut faire encore plus. Sur demande du client, l'entreprise peut également établir le premier contact avec les prospects, identifier leurs besoins et convenir d'un rendez-vous. C'est un service très intéressant pour de nombreuses entreprises, car elles n'ont souvent que très peu d'expérience dans ce domaine. Andreas Leisi commente: «Le marketing par téléphone est une compétence à part entière que les entrepreneurs pratiquent très peu. Parfois, ils manquent également de temps pour mettre en place un processus de prospection. Faire des campagnes de publipostage de temps à autre n'est qu'une mesure d'accompagnement... Les facteurs décisifs sont l'établissement d'un contact en personne et l'entretien de ce rapport par la suite.»

Dans le cadre de la coopération, environ une douzaine de clients d'André Koch

(bon nombre d'entre eux font également partie du réseau Repanet Suisse) a déjà eu recours aux services des spécialistes de l'acquisition de Neuenhof. «Seules les entreprises qui se préoccupent activement de leur marché peuvent se démarquer comme partenaires de confiance», explique Andreas Leisi en ajoutant: «Les garages ont bien compris que le marché de gestion de flottes va prendre de plus en plus d'importance. Beaucoup veulent une part de ce gâteau.»

«Des contacts intéressants ont déjà pu être noués»

L'un de ces contacts est Mark Lüthi, qui dirige avec son épouse un atelier de carrosserie et de peinture à Kirchdorf dans la région de Baden. Il apprécie les services de SalesLab qu'il utilise depuis maintenant un an. «SalesLab se charge de tout, jusqu'à la prise de rendez-vous, pour nous lorsque nous approchons des prospects», indique-t-il. «Je ne peux que recommander de prendre l'offre complète: Tout se déroule parallèlement au processus de travail normal et rapidement. Je dois juste me préparer pour la réunion avec le prospect.»

Pour Mark Lüthi, le bilan de la coopération à mi-parcours est positif: «C'était totalement nouveau pour moi et un projet pilote vraiment unique. En un an, nous avons pu établir de bons contacts avec des exploitants de flotte». Je vais soigner ces nouvelles relations et je suis sûr que ces efforts vont porter leurs fruits.»

Coopération avec Dextra

Nouveau partenaire pour Repanet Suisse

Le réseau Repanet Suisse se réjouit de l'arrivée d'un nouveau partenaire: Dextra, l'assureur en ligne en pleine expansion de Zurich recommande à ses assurés de la branche automobile les ateliers de peinture et carrosserie de Repanet Suisse, en exclusivité et dès aujourd'hui.

Dextra a lancé sa première assurance automobile sur le marché suisse en février de cette année seulement. Tout comme pour son assurance protection juridique, jusqu'ici la principale offre de la start-up fondée en 2012, Dextra se repose pour son assurance automobile sur une assistance clientèle performante, une excellente qualité et des modalités équitables. Toutes ces caractéristiques font de l'assureur un allié parfait pour les



Cyril Steffen, Chief Operating Officer et Membre du comité exécutif de Dextra (à gauche), et Tony Tulliani, responsable de Repanet

plus de 110 entreprises partenaires du réseau Repanet Suisse dans toute la Suisse. Les assurés Dextra bénéficient de normes de qualité strictes des entreprises qui réalisent

des réparations professionnelles d'une qualité inégalée, mais proposent également une gestion des sinistres aisée et rapide entre l'atelier et l'assuré. De plus, Dextra et Repanet Suisse garantissent des services supplémentaires comme la collecte et le retour du véhicule ainsi que la mise à disposition de véhicules de courtoisie.

«Nous sommes ravis que Dextra nous ait choisis», explique Tony Tulliani, responsable de Repanet Suisse. «Pour nous, c'est une marque de confiance vis-à-vis de notre réseau qui va contribuer à augmenter l'activité et la rentabilité des entreprises partenaires. En outre, cette coopération accroît également la notoriété de notre label de qualité.»

CABINES DE PEINTURE PREMIUM SEHON



Depuis des décennies, SEHON fait partie des leaders dans le secteur des cabines de peinture high-tech. Made in Germany.

Pour une rentabilité maximale et les meilleurs résultats de peinture et de séchage. Optimisée en matière de consommation d'énergie et des processus.

Adaptée aux besoins individuels du client. De l'individualité plutôt que le standard. Pour les constructions neuves, les travaux de transformation, les agrandissements et les modernisations.

Avec la technologie originale SEHON vous optez pour la sécurité ! La sécurité du futur.

L'INNOVATION PLUTÔT QUE L'IMITATION



Administration: Herdweg 3
Production: Herdweg 8
Développement: Porschestr. 5
D-75391 Gechingen
Germany - Deutschland - Allemagne

Téléphone: +49 70 56 - 9 39 55-0
Télécopie: +49 70 56 - 9 39 55-17
E-Mail: info@sehon.de
www.sehon-lackieranlagen.de

SEHON
surface technology

Coopération Helvetia/Repanet Suisse

Bilan intermédiaire positif

De nouveaux clients, une collaboration fructueuse, revenus en progression: voici ce que les partenaires Repanet Suisse peuvent constater depuis qu'ils ont commencé à travailler avec l'assureur Helvetia il y a un an. Il est temps de faire un bilan. Dès le départ, la coopération a porté ses fruits pour les entreprises, les assurances et les clients.



Pour lancer la coopération, Helvetia et André Koch SA ont organisé un atelier pour les entreprises.

En milieu d'année dernière, les assurances Helvetia ont lancé leur nouveau réseau de gestion des sinistres. Mais elle n'a pas commencé de zéro. Le réseau Helvetia comprend en grande partie des ateliers de carrosserie et de peinture qui font partie de Repanet Suisse. Comment s'est développée la coopération les premiers mois?

La carrosserie Wesemann de Zoug est fière de sa tradition. Fondée en 1920, l'entreprise était le premier atelier de peinture du canton. Pour elle, il est important de faire le lien entre tradition et modernité. «Nous nous efforçons d'honorer nos traditions tout en nous adaptant aux exigences d'aujourd'hui», explique Urs Wesemann, dirigeant de l'entreprise. «Cela inclut des décisions stratégiques comme coopérer avec les assurances Helvetia.»

Urs Weseman est vraiment ravi du résultat de cette première année. «On sent vraiment qu'on a tous les mêmes objectifs», explique-t-il en faisant l'éloge de la coopération. La réussite de l'entreprise est

très concrète. Elle a pu convaincre de nouveaux clients qu'Helvetia lui avait envoyés de la qualité de ses services. L'activité de l'entreprise s'accroît continuellement. L'atelier de Zoug réfléchit déjà aux prochaines étapes de développement de son activité. «L'année prochaine, nous agrandissons l'atelier pour augmenter notre rendement.»

«Devenir membre du réseau fut une excellente décision»

La carrosserie Huggel est une autre entreprise partenaire de Repanet Suisse. Elle se trouve à Münchenstein, près de Bâle. Cette société familiale est versatile: elle répare les véhicules des particuliers et les voitures de sport ainsi que les bus de ligne ou les véhicules commerciaux et spécialisés. Chez Huggel, il n'est pas inhabituel de voir une magnifique Ferrari garée à côté d'un gros bus de ligne.

Hans Huggel, dirigeant de l'entreprise, et ses quelques 20 employés gèrent tout le processus lié à la réparation des sinistres pour le compte des assurances Helvetia et pour ses clients. «Devenir membre du ré-

seau fut une excellente décision», précise-t-il. «Dès le début de la coopération, l'activité de notre atelier s'est sensiblement accrue.» C'est pourquoi l'entreprise a déjà réalisé des investissements pour étendre son activité. «Nous avons, par exemple, accru le nombre de nos voitures de courtoisie pour que nos clients puissent avoir un véhicule même lorsque nous avons beaucoup de travail. Cette évolution nous réjouit vraiment.»

Les clients ne perdent pas leur bonus malgré le sinistre

Enzo Santarsiero, PDG d'André Koch SA et fondateur de Repanet Suisse, est convaincu que le succès de la coopération avec Helvetia ne sera pas éphémère et va se poursuivre. «Cela indique déjà que, dans cette coopération, tout le monde y gagne», explique-t-il. «Nos entreprises partenaires reçoivent des réparations supplémentaires avec des conditions avantageuses et Helvetia réduit ses coûts grâce à une gestion simplifiée des sinistres.»



Lors de l'atelier, Manuela Kaufmann, responsable des sinistres automobiles/ responsabilité civile chez Helvetia (ci-dessus), et Reto Neff, responsable en chef des experts automobile chez Helvetia (ci-dessous).

Le client, quant à lui, profite du nouveau réseau. Aux clients qui font réparer leur véhicule chez l'une de nos entreprises partenaires, Helvetia octroie des avantages tangibles. Vous ne perdez pas votre bonus malgré le sinistre et bénéficiez d'une franchise réduite. Avantages supplémentaires: vous pouvez compter sur une excellente qualité de réparation et un service impeccable (qui se traduit, entre autres, par une garantie à vie des travaux effectués). Cette qualité et ce service se basent sur les normes de qualité strictes que les partenaires de Repanet Suisse s'engagent à respecter.

Pour s'assurer que ces normes sont bien respectées, les entreprises partenaires réalisent des audits internes et doivent réussir un processus de certification. «Cette partie spécifique du partenariat nous prend beaucoup de temps et prend encore plus de temps à nos entreprises partenaires», précise Enzo Santarsiero. «Mais les résultats sont là. Ce sont toutes ces normes de qualité qui font de Repanet Suisse un partenaire recherché. Un bon exemple est celui d'Helvetia.»

Le partenariat entre Helvetia et Repanet Suisse est unique en son genre en Suisse. Helvetia a ajouté presque 50 carrosseries

et ateliers de peinture à sa liste d'ateliers partenaires. «Nous avons accès à un réseau existant et bien développé avec des services et des critères de qualité bien définis», explique Manuela Kaufmann, responsable des sinistres automobiles/ responsabilité civile chez Helvetia. «C'est très intéressant pour nous!»

Les efforts sont récompensés

Cette coopération que Enzo Santarsiero plébiscite continuera d'avoir un rôle décisif dans l'avenir de Repanet Suisse. «Cette coopération nous a fait faire un bon en avant. Elle a également confirmé que les idées et les réflexions qui ont mené à la création de notre réseau étaient les bonnes», explique-t-il. «Dans notre secteur, les facteurs comme la collaboration, l'échange, la communication, l'assurance qualité, la formation, le perfectionnement, ont un rôle de plus en plus prépondérant. Tous ces paramètres s'améliorent et sont plus efficaces dans un réseau. On voit donc que Repanet Suisse est une offre pertinente.»



EXCELLENT QUALITY

Les turbines d'aspiration Excellent Quality sont compatibles avec un réseau de tuyauterie jusqu'à 110 m max. Elles sont conçues pour un usage industriel à charge variable, ou dans des ateliers de moyennes et grandes dimensions. Garantie standard de 12 mois, pouvant être étendue à 36 mois par un contrat d'entretien.



- Avec tableau de commutation.
- Peuvent être installées en combinaison avec des bras articulés, des satellites ou des connexions simples.

HAMACH
SELECTION
TOOL:



HCV 7000 EQ 000565

- Pour 8 opérateurs en simultané et 110 m de tuyauterie au maximum
- Concept idéal pour les ateliers où le nombre d'opérateurs est très variable au cours de la journée
- Les turbines se mettent indépendamment en marche en fonction des besoins, ce qui réduit la consommation d'énergie

Rendez-vous visite sur notre stand (Halle 2, stand 2246) dans le PaintExpo à Karlsruhe entre le 17 Avril et le 20 Avril.

THINKING

OUT OF

THE BOX

HAMACH EST UNE MARQUE D'EMM INTERNATIONAL

André Koch SA | route Cantonale 112, 1025 St-Sulpice | T +41 21 691 53 07 | www.andrekoch.ch

Pistolets à air ionisé

Solutions de pointe contre la poussière

Avec le «Stat Gun» et l'«Accu Jet», André Koch SA a ajouté deux nouveaux pistolets à air ionisé à sa gamme d'outils. Ils réduisent la quantité de poussière collée et le processus de peinture devient donc plus efficace.



La charge statique peut se révéler très onéreuse dans la cabine de peinture. En effet, elle attire la poussière et les saletés qui peuvent se déposer sur la peinture et donc engendrer un travail de retouche supplé-

mentaire. Les pistolets à air ionisé «Stat Gun» et «Accu Jet» peuvent régler ce problème. Avant l'application de la peinture, le pistolet à air ionisé souffle sur l'objet. Le mouvement de l'air enlève les corps étrangers et garantit ainsi l'alignement uniforme des pigments métalliques. Il y a ainsi moins de dépôt de saletés et de poussière.

Le «Stat Gun», pistolet à air comprimé antistatique, est rapide et facile à utiliser. Sa batterie longue durée dure 12 heures et vous pouvez donc utiliser l'outil toute une journée. Un pointeur laser permet une application précise et accroît donc la fiabilité du

procédé. Pour utiliser l'«Accu Jet», il suffit d'avoir une alimentation en air comprimé. L'énergie est fournie par une batterie lithium-ion qui permet une utilisation continue jusqu'à 16 heures. Grâce à sa poignée ergonomique, son poids léger et son débit d'air réglable, le technicien d'application peut travailler simplement et avec une grande précision. Enzo Santarsiero est fier de ces deux produits: «Ces pistolets à air ionisé permettent de réduire le besoin de retouches et la durée du travail de peinture s'en trouve donc diminuée. Cela se traduit par une plus grande efficacité au niveau des opérations et des coûts.»

Standofleet Industrie

Onze couches de finition pour le secteur industriel

Le système de peinture industrielle Standofleet Industrie est intéressant pour les sociétés de peinture automobile souhaitant augmenter leur volume de travail. Un des points forts de ce système est sa grande flexibilité. Avec onze types de finition, même les peintures les plus complexes peuvent être réalisées.

De nombreux ateliers de peinture reçoivent avec plaisir les commandes des entreprises industrielles, car elles représentent une source de revenus supplémentaires. «Les ateliers ont les savoir-faire requis pour ce type de travail, mais au niveau industriel, on a besoin d'un système de peinture flexible et de grande qualité», explique Enzo Santarsiero, PDG d'André Koch SA.

Standofleet Industrie comprend onze types de finition et propose diverses propriétés de surface (p. ex. résistance aux contraintes mécaniques, résistance aux U.V. ou aux intempéries ou résistance aux produits chimiques). Avec le bon apprêt, ces produits



peuvent être utilisés sur le métal, le bois ou autres surfaces dures, sur le plastique et

même sur des surfaces minérales. Les additifs permettent d'obtenir différents effets et niveaux de brillance.

Grâce aux 24 pâtes de mélange Standofleet, vous pouvez reproduire facilement de nombreuses teintes du secteur industriel. Pour déterminer la teinte exacte, utilisez les nuanciers Colorbox ou l'appareil de mesure de la couleur Genius. Combinés au logiciel Standowin, ces outils permettent de fournir la formule de mélange exacte. Les entreprises intéressées qui auraient des questions sur Standofleet Industrie peuvent contacter leur interlocuteur André Koch SA.

Vernis luminescent

LumiLor rehausse la beauté des automobiles

André Koch SA a obtenu les droits de distribution exclusifs pour la peinture luminescente innovante, LumiLor, pour la Suisse. Dix-sept ateliers agréés, tous membres de Repanet Suisse, proposent déjà le nouveau produit.

Les propriétés luminescentes de LumiLor sont obtenues par l'application d'un courant électrique. Ce dernier fait briller les pigments du vernis. L'intensité peut être modifiée progressivement à l'aide d'un régulateur de tension et de fréquence. Avec les modules de contrôle appropriés, vous pouvez même programmer les effets, p. ex. une lumière qui semble se déplacer sur la carrosserie d'un véhicule. Le vernis luminescent est appliqué en plusieurs couches, les unes conductrices, les autres isolantes. Le contact entre les électrodes peut se faire par collage, soudage ou fixation. Le fabricant américain assure que LumiLor fonctionne parfaitement jusqu'à 20 000 heures.

«Grâce à LumiLor, une entreprise peut se démarquer de ses concurrents», explique Enzo Santarsiero, PDG d'André Koch SA. «Ces vernis peuvent s'utiliser non seulement



sur les véhicules, mais également sur les façades intérieures et extérieures, les meubles ou les panneaux d'information et publicitaires. Les ateliers de peinture peuvent donc développer leur portefeuille de clients.» Dix-sept entreprises suisses ont acheté les licences de distribution adéquate et utilisent déjà LumiLor (sur le site www.andrekoch.ch, sous «Produkte/LumiLor-Leuchtlack», vous trou-

verez un prospectus rassemblant les points importantes sur LumiLor). André Koch SA les aide également avec des formations. En janvier, l'entreprise a organisé un atelier où les participants ont pu observer comment bien appliquer le vernis luminescent. www.lumilor.ch



Genius XS

Introduction à la gestion numérique des couleurs pour les professionnels

Avec son nouvel appareil de mesure de la couleur, le Genius XS, Standox propose un outil professionnel d'entrée de gamme pour l'identification des couleurs. L'appareil permet de déterminer de manière rapide et précise la couleur de réparation requise, sans besoin de consulter des nuanciers ou faire des recherches poussées. Grâce à la technologie DEL et la mesure sous trois angles, l'outil mesure les couleurs unies et spéciales. Il est pratique à utiliser et est commandé via un large écran tactile à la structure de

menus claire. Un voyant et un bip sonore vous informent du statut en cours.

Les données de mesure peuvent être transférées via un câble micro-USB au logiciel de couleurs Standwin iQ. Ces données sont alors comparées à plus de 200,000 formules de couleurs, optimisées et présentées comme formule de mélange toute prête. La formule de mélange obtenue peut être enregistrée localement ou en ligne. Si vous utilisez le logiciel en ligne ou téléchargez les



mises à jour régulièrement, vous aurez toujours accès aux toutes dernières informations sur les couleurs provenant des constructeurs automobiles. Genius XS peut être utilisé pour les véhicules particuliers et commerciaux, mais également pour les bâtiments industriels.



Formation professionnelle et continue

Le centre d'informations vous salue bien!

Ces dernières années, le centre d'informations d'André Koch SA est devenu un point de rencontre très prisé du secteur suisse de la peinture automobile. De nombreux professionnels et apprentis ont reçu de précieux conseils de la part de l'équipe d'experts d'Urdorf (en français, en allemand ou en italien). Voici les photos de quelques participants prises ces derniers mois. Vous trouverez l'offre de formation actuelle sur le site web www.andrekoch.ch, dans l'onglet «Service & Training».

> **Technique d'application:
système de peinture**
(27 et 28 novembre)



> **Technique d'application:
système de peinture**
(16 et 17 novembre, italien)



> **Technique d'application:
finitions spéciales et mates**
(6 et 7 novembre)



> **Technique d'application:
finitions spéciales et mates**
(9 et 10 octobre, français)



> **Technique d'application:
finitions spéciales et mates**
(28 et 29 août)



> **Technique d'application:
Standoblue**
(2 octobre)



> **Technique d'application:
Standoblue**
(22 janvier)



> **Gestion des couleurs
Coloristik**
(30 octobre, français)



> **Gestion des couleurs
Coloristik**
(11 septembre, français)



> **MicroRepair**
(7 août)



> **MicroRepair**
(21 août, français)



> Le spécialiste des réparations de jante

Les jantes abîmées ne doivent pas toutes être forcément remplacées. Felwag SA propose des conseils professionnels et répare dès maintenant les jantes des clients de toutes les entreprises partenaires de Repanet Suisse et des clients de Standox à des tarifs préférentiels.

Il suffit de toucher un trottoir pour abîmer une jante. Une réparation est souvent plus intéressante, car le remplacement de toute la jante peut se révéler onéreux. Nouveau partenaire de coopération du réseau Repanet, Felwag SA peut non seulement donner des conseils expérimentés, mais propose à toutes les entreprises partenaires de Repanet Suisse et à tous les clients de Standox des tarifs exclusifs.



André Dürig (Felwag, à gauche) avec Tony Tulliani.

Cette coopération est idéale, car tout le monde y gagne. Tony Tulliani, responsable de Repanet Suisse donne les informations suivantes: «Toutes les entreprises partenaires de Repanet Suisse et tous les clients de Standox profiteront de tarifs exclusifs lorsqu'ils utiliseront les services de Felwag SA. Cela nous donne un avantage de plus sur la concurrence.» Pour André Dürig, dirigeant de Felwag SA, cette coopération renforce la «position de l'entreprise sur la marché suisse». <<<

Coopérer pour se perfectionner

Comment vendre MicroRepair?



Gerson Wicha, directeur de Wicha GmbH Suisse (gauche), et Tony Tulliani, responsable de Repanet Suisse.

Une éraflure sur la jante, une déformation de l'aile, un impact de pierre sur le pare-choc... Tous ces petits dégâts ennuiet n'importe quel conducteur. Nombre d'entre eux décident de les laisser tels quels. Ils ne savent pas qu'il existe aujourd'hui des techniques qui permettent de réparer ces dégâts rapidement et à un prix raisonnable.

Un chiffre d'affaires potentiel de 300 millions de francs

«Rien qu'en Suisse, les spécialistes s'attendent à un chiffre d'affaires de 300 millions de francs par an», indique Gerson Wicha, propriétaire de Wicha GmbH à Aesch am Hallwilersee. «La peinture partielle, le débosselage et la remise en état des jantes sont des sources de revenus supplémentaires non négligeables pour les garages. Il faut d'abord savoir reconnaître et évaluer les dommages correctement. C'est un travail exigeant! Les conseillers doivent pouvoir bien conseiller les clients et bien évidem-

ment vendre MicroRepair lorsque la technique peut être utilisée.» C'est pourquoi Gerson Wicha a fondé la «MicroRepair Sales Academy». Pour Tony Tulliani, responsable de Repanet Suisse, c'est une offre logique. Il l'explique ainsi: «De nombreuses assurances expriment leur intérêt pour MicroRepair, car cette technique permet de réduire les travaux de carrosserie». Il a donc accepté de coopérer avec Wicha GmbH qui a organisé deux sessions de formation sur MicroRepair au centre d'informations d'Urdorf en début d'année. En voici l'objectif: «Les conseillers et les commerciaux des ateliers de carrosserie et de peinture doivent pouvoir conseiller leurs clients de manière compétente sur les dégâts mineurs», indique Gerson Wicha. «Ils peuvent ainsi évaluer ce qui peut être réparé avec MicroRepair et ce qui ne peut pas l'être. C'est la seule façon dont ils vont vraiment convaincre les clients.»



THE CHOICE OF QUALITY



LABORATOIRE DE PEINTURE
FARBMISCHRAUM



CABINE DE PEINTURE
LACKIERANLAGEN



ZONE DE PRÉPARATION
VORBEREITUNGSPLÄTZE



WWW.IR-TECHNOLOGY.CH



La couleur «Orange signal» était très en vogue dans les années 1970.

Restauration d'une icône

Un joyau orange intense

Dans le cadre de sa nouvelle campagne d'image, Standox présente des magnifiques restaurations de voitures de collection réalisées avec les produits de la marque. Le premier exemple est une Porsche Targa d'environ 50 ans dont la rénovation a été effectuée par le Suisse René Sahli. Au départ, il ne devait réparer qu'une petite tache de rouille et il a fini par faire une restauration complète.



René Sahli s'est fait un nom dans la restauration des véhicules de collection mais également des véhicules récents.

«J'ai toujours aimé travailler sur les voitures de collection», raconte René Sahli, qui est peintre automobile de formation. «C'est ce que mon père appris. Il a restauré de nombreux modèles classiques.» L'atelier de René Sahli à Aesch dans le canton de Zurich est une petite entreprise jouissant d'une excellente réputation auprès des amoureux des voitures de collection. On voit son professionnalisme rien que sur la page d'accueil de leur site. La

galerie photo est remplie d'automobiles classiques remises à neuf par René et son équipe.

C'est grâce au bouche-à-oreille que le propriétaire de la Porsche 911 E Targa de 1969 s'est retrouvé à Aesch. «On devait réparer juste une tache de rouille sur la carrosserie», se souvient René. Cependant, quand il a vraiment observé la voiture, il a remarqué beaucoup plus de

taches de rouille. Ce n'est pas inhabituel pour une voiture datant d'une époque où la protection des cavités ou la galvanisation n'étaient pas des techniques très connues. Une réparation ponctuelle ne pouvait rien faire pour ce véhicule, il fallait une restauration complète dont peinture entière.

Pour enlever la peinture, René a utilisé une solution radicale: il a démonté les pare-chocs, les ailes ainsi que les capots avant et arrière de la Porsche et a tout envoyé à Stuttgart dans une entreprise spécialisée. Là-bas, les pièces ont été plongées dans un bac spécial pour enlever la peinture, puis dans un bain acide pour enlever la rouille et enfin recouvertes d'un primaire par immersion cathodique. «C'était la seule façon d'être sûr que tous les creux et cavités étaient bien recouverts», explique René. «Il était impossible d'obtenir ce résultat avec un décapage et une pulvérisation de primaire traditionnels.» La procédure a également révélé que certaines pièces, comme le capot avant, ne pouvaient pas être récupérées. «Elles ont été remplacées avec des pièces Porsche d'origine.»

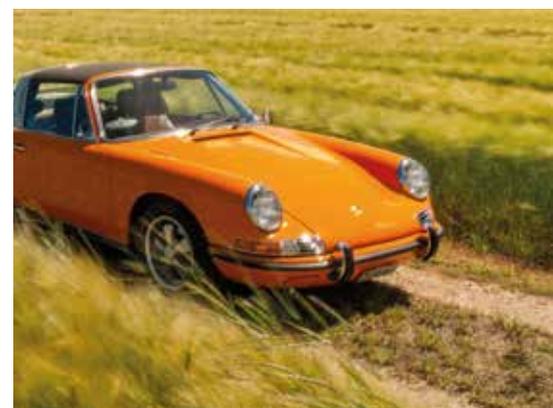
La couleur d'origine de la Targa était «Orange signal», une couleur vive et chaude que Porsche utilisait surtout dans les années 1970 si hautes en couleur. Pour la peinture de la restauration, René a pu se baser sur des échantillons de couleur Porsche de l'époque, mais a aussi utilisé un appareil de mesure de la couleur numérique. «Les peintures d'usine ne sont plus les mêmes qu'autrefois», explique-t-il. «Il y a des écarts même dans des désignations de couleur identiques. De plus, certaines couleurs ont été modifiées au cours de la production.» Un autre aspect à prendre en considération: «Les peintures automobiles contenaient autrefois des pigments à base de plomb qui avaient un haut pouvoir couvrant. Aujourd'hui, on utilise d'autres pigments et il peut donc y avoir des différences de couleur. La pigmentation influe également sur la métamérie (ou changements de couleur), particulièrement pour les nuances de jaune. Un certain

jaune peut apparaître verdâtre à la lumière du jour, rougeâtre à la lumière artificielle ou vice versa. Il faut donc bien s'assurer que la couleur de la restauration et la couleur d'origine aient le même comportement. Si ce n'est pas fait, il se peut qu'une couleur qui est identique à la lumière du jour apparaisse vraiment différente à la lumière artificielle. C'est pour toutes ces raisons que j'utilise des appareils de mesure des couleurs, car, associés à une bonne base de données de couleurs, ils fournissent les meilleurs résultats possible.

René a mesuré la couleur avec l'appareil Genius iQ de Standox et a été impressionné par ses fonctions modernes comme la connexion Wi-Fi. André Koch SA l'a également aidé. Il a pu se reposer sur les grandes connaissances en couleurs que Standox réunit grâce à ses relations étroites avec la plupart des constructeurs automobiles.

René a peint la Porsche avec les produits 2K de Standox et depuis, la Porsche a retrouvé toute sa splendeur. Lui et son équipe se sont également occupés du réassemblage. «Nous aimons faire le maximum de choses nous-mêmes», indique-t-il. «Ce type de travaux sont vraiment sympas à réaliser. Comparées aux techniques d'aujourd'hui, les techniques d'antan sont assez simples.» Une fois la dernière finition à la cire effectuée, le projet Porsche a pris fin après un an de travail: la voiture était prête. «Le client était vraiment enchanté du résultat», précise René. «Sur la fin, nous avons dû nous dépêcher pour qu'il puisse conduire sa Targa pendant l'été.»

Standox aborde également le sujet des voitures de collection dans sa série de brochures de la Standothek «Prestige und Classic Cars» (Voitures de prestige et voitures anciennes) (à télécharger sur le site www.standox.com/standothek; en Allemand). Vous trouverez des informations sur l'entreprise de René Sahli sur le site www.autolackprofis.ch



La Porsche Targa a dû être entièrement réassemblée et a retrouvé sa couleur d'origine.





Entretien avec Tony Tulliani

«Nous faisons face aux futurs changements du marché»

Tony Tulliani est le nouveau responsable des ventes d'André Koch SA depuis mars 2017. Il est peintre automobile de formation, mais s'est ensuite dirigé vers la vente et a travaillé pour différentes entreprises du secteur automobile. Nous lui avons demandé ce qu'il pensait du marché et des futurs développements des services.

? Monsieur Tulliani, vous avez une grande expérience professionnelle et pas seulement dans le secteur automobile. Comment évaluez-vous l'«esprit» André Koch SA après un an?

Tony Tulliani: Je peux seulement vous dire que je me sens très bien ici. On sent que, chez André Koch SA, tout le monde est sur la même longueur d'onde. On le voit par exemple dans leur volonté de venir au travail même le week-end, si besoin est. C'est certainement dû, en partie, au style de management coopératif cultivé ici. Mes collègues mettent du cœur à l'ouvrage. C'est vraiment un bel esprit d'équipe!

? Comment cela influe-t-il sur le contact avec les clients?

Tony Tulliani: De ce que j'ai pu constater, les relations sont très étroites et amicales. J'ai l'impression que nos clients nous considèrent

plus comme des vrais partenaires que des fournisseurs. Vous le ressentez lors des visites. Les discussions sont informelles et vraiment ouvertes. Cela signifie recevoir des critiques, mais elles sont en général constructives. Pour nous, ce sont des retours très importants.

? Y a-t-il des domaines dont vous souhaitez améliorer ou renforcer le service client?

Tony Tulliani: Le service client peut toujours être amélioré. Le service n'est pas une chose statique, ça évolue. Dans notre cas, cela signifie que nous voulons soutenir nos clients de manière plus efficace pour les aider à s'adapter aux changements du marché. Cela ne fonctionne pas si vous vous considérez uniquement comme un fournisseur. Nous, nous voulons proposer des solutions. Ce n'est plus une question de produits de peinture innovants, mais de partager

également les savoir-faire. Nous souhaitons que nos clients soient parés pour les défis qui les attendent.

? Quels sont ces défis?

Tony Tulliani: Les méthodes de réparation sont en pleine évolution. Ces dernières années, les pièces de carrosserie endommagées n'étaient pas réparées, mais remplacées. C'était une solution rapide et relativement simple, mais plutôt chère. Nous sommes revenus maintenant à la réparation, principalement en raison des efforts du secteur des assurances en matière de réduction des coûts. L'une des conséquences de ce changement est le développement de nouveaux procédés de réparation innovants et abordables, comme MicroRepair dans le domaine de la peinture. Ce n'est pas la tasse de thé de tout le monde, mais les entreprises doivent se familiariser avec

ces procédés. Un autre développement du marché est la pression grandissante sur les ateliers de rendre leurs processus de travail plus efficaces. Cet objectif peut être atteint grâce à la numérisation, mais également par la coopération avec des prestataires de services spécialisés. Ce sont deux domaines dans lesquels nous avons développé notre expertise ces derniers mois. Nous avons même recruté de nouveaux employés chez André Koch SA, mais aussi conclu de nouvelles collaborations. Nos clients bénéficient donc de ces changements.

? Dans quelle mesure les changements que vous avez décrits influent déjà le marché suisse?

Tony Tulliani: Certains développements prévus n'en sont qu'à leurs débuts ici. Notre part en termes de gestion des sinistres est relativement petite si l'on compare avec des pays comme les Pays-Bas ou le Royaume-Uni. Mais elle s'accroît et cela va continuer pendant les années à venir. Dans dix ans, elle pourrait augmenter de 20 à 40 % en Suisse.

? L'influence des exploitants de flotte dans le secteur des réparations va également s'accroître. De quelle manière?

Tony Tulliani: C'est essentiellement la même chose pour tous les acteurs: que ce soit les assurances, les exploitants de flotte ou les sociétés de leasing, tous les clients importants veulent négocier les meilleures conditions de réparation possible. Tout atelier de carrosserie ou de peinture qui se lance sur ce marché doit être conscient de cela. Je vous recommande de vous adapter le plus tôt possible, notamment en optimisant vos processus de travail. C'est le seul moyen de compenser les marges faibles de cette activité. On ne doit pas cependant ignorer que de tels changements engendrent de nouvelles opportunités. Vous devez juste savoir comment affronter tout cela correctement. C'est là que nous pouvons vous aider. C'est la raison derrière toutes les coopérations que nous avons conclu avec différents prestataires de service qui peuvent mettre à disposition de nos clients des données de marché de grande qualité.



Tony Tulliani, responsable des ventes chez André Koch SA.

? Les entreprises partenaires de notre réseau d'ateliers Repanet Suisse en profitent particulièrement. Quel rôle cela va-t-il avoir dans les développements futurs?

Tony Tulliani: Un rôle très important! Repanet Suisse est maintenant un acteur respecté du marché suisse de la réparation grâce à plus de 110 entreprises partenaires. Cela s'est confirmé dans notre coopération avec les assurances Helvetia qui ont créé elles-mêmes leur propre réseau d'entreprises Repanet Suisse. Les normes strictes que les partenaires Repanet Suisse doivent satisfaire pour obtenir leur certification sont des facteurs décisifs. Cette forme de coopération intéresse de nombreuses entreprises.

? Les changements impliqués sont tous structurels. Quelles innovations techniques doivent adopter les entreprises?

Tony Tulliani: Si j'en crois mon expérience, les innovations les plus importantes sont les vernis transparents à séchage rapide. Ils sèchent à température ambiante, mais utilisent aussi l'humidité de l'air, ce qui signifie que les entreprises font également des économies d'énergie. Ces avantages ne se reflètent pas seulement au niveau de l'atelier, mais influencent également l'organisation du travail dans tout l'atelier. Une autre tendance est la peinture automobile avec des pigments spéciaux, comme les flocons de verre. Ces peintures sont superbes, mais leur réparation requiert beaucoup de technique. C'est un procédé qui va évidemment faire l'objet de formations dans notre centre de formation.

> Très flexible

Avec le vernis K9590 Standocryl VOC-Performance-Pro, Standox lance sur le marché un vernis particulièrement flexible: Il convient à toutes les réparations de peinture allant de MicroRepair à la finition intégrale. Il offre de très bonnes propriétés de finition, de haute brillance et peut être appliqué en deux couches avec un temps d'évaporation intermédiaire court. À 40 degrés de température de l'objet, il sèche en 30 minutes, à 60 degrés en 15 minutes. La gamme de produits comprend également le Performance Durcisseur VOC 15-30 et l'Additif de Performance Standocryl VOC 2K 5870. Le Performance Blend 5730 vous permettra de réaliser des raccords de qualité.

Avec le vernis Standocryl VOC Performance Pro, vous pouvez proposer à vos clients des réparations en une journée - un service pour lequel Standox a également développé le concept marketing «1DayRepair». Plus d'informations suivront dans le prochain numéro d'Interstandox Suisse. <<<



Visite à Wuppertal

Où Standox a-t-il été inventé?

Fin octobre l'année dernière, André Koch SA a invité ses clients à lui rendre visite à Wuppertal. L'objectif était de leur faire découvrir l'endroit d'où vient Standox, la marque de peintures de réparation qu'ils utilisent dans leur atelier.



Rendez-vous chez Standox à Wuppertal.

Environ 30 participants sont venus de toute la Suisse à Christbusch dans le Wuppertal-Unterbarmen, où se trouve le siège de Standox. C'est en 1955 qu'a débuté l'histoire de Standox dans l'atelier historique du fabricant de peinture, Herberts. Fait notable: c'est un employé de 22 ans finissant tout juste son apprentissage qui en a eu l'idée. Autre fait notable: De nombreux responsables d'Herberts étaient très sceptiques quant au produit. Si le dirigeant de l'époque, le Dr Kurt Herberts, n'avait pas

encouragé le projet, Standox n'aurait peut-être pas vu le jour. Les invités suisses ont visité le centre Standox où, chaque année, de nombreux peintres suivent des formations avancées dans des ateliers ultramodernes. Ils ont profité, entre autres, d'une balade à bord du «Kaiserwagen» (datant de 1900), le célèbre funiculaire du Wuppertal, d'un spectacle de variétés et d'une soirée conviviale autour d'un bon repas.



Réseau de réparation automobile

Coopération avec XpertCenter



(de gauche à droite): Thomas Wyss (Spies Hecker), Florian Stähli, Patrizia Santarsiero (tous les deux de Repanet Suisse), Thomas Nussbaum (Cromax), Jörn Brauen et Werner Schmutz (tous les deux de XpertCenter).

En novembre de l'année dernière, les marques de peinture de réparation, Standox, Spies Hecker et Cromax (trois marques d'Axalta Coating Systems), ont annoncé sur «About Fleet» qu'elles allaient créer un réseau commun de réparation. Ce dernier s'appelle «Automotive Repair Network» (ARN) et va coopérer avec les ateliers de carrosserie et de peinture pour les aider à gérer les sinistres.

La première coopération mise en place a été présentée immédiatement. ARN travaille avec XpertCenter SA, une grande entreprise de services de gestion des sinistres auprès des compagnies d'assurance. Ces dernières années, XpertCenter SA travaillait déjà avec le réseau «Five Star»

(Cromax), plus spécialement pour les expertises. Cette coopération s'est maintenant étendue aux réseaux CUI (Spies Hecker) et Repanet Suisse (Standox).

Il y a un critère important à respecter: XpertCenter requiert que les entreprises soient conformes à certaines directives de l'organisme de certification Swiss TS. Les dirigeants d'entreprise suisses des trois marques de peinture de réparation n'y voient aucun problème. «Les entreprises ARN sont connus pour leurs normes strictes dans leur secteur», expliquent-ils. «La certification de Swiss TS leur donne les gages de qualité nécessaires à la gestion efficace et rapide des sinistres.»



REPANET SUISSE

Le succès c'est un travail d'équipe

Augmentez votre chiffre d'affaires, diminuez vos frais,
travaillez profitablement. Démarrez avec Repanet Suisse!

Argovie

ACW AG Aarauer Carrosserie Werke AG, Aarau
Autospritzwerk Brunner AG Carrosserie und Spritzwerk, Zufikon
Cannone Carrosserie & Spritzwerk AG, Merenschwand
Carrosserie Neuenhof AG, Neuenhof
Hallauer AG, Wohlenschwil
Lüthi Carrosserie & Lackiercenter AG, Kirchdorf
Maier GmbH Carrosserie Spritzwerk, Stilli
Maurer AG, Buchs
Neeser Carrosserie & Spritzwerk AG, Wohlen

Bâle

Autohaus Wederich Donà AG, Muttenz
Carrosserie Huggel AG, Münchenstein
Carrosserie Munz AG, Birsfelden
Carrosserie Schneider AG, Zwingen
Carrosserie Zumbunn AG, Sissach
Di Bartolo Carrosserie & Autospritzwerk, Münchenstein
Wenger Carrosserie/Fahrzeugbau, Basel

Berne

Carrosserie-Autospritzwerk Zehnder GmbH, Grosshöchstetten
Carrosserie Beutler AG, Heimberg
Carrosserie Bringold AG, Ittigen
Carrosserie du Pont de Thielle SA, Gals
Carrosserie et Peinture VDF Sàrl, Bienne
Carrosserie Feller AG, Thun
Carrosserie Kiener AG; Schönbühl
Carrosserie Ledi Garage AG, Fautersoye
Carrosserie Marschall AG, Lattenbach
Carrosserie Steck AG, Bern
Carrosserie Sutter, Hasle b. Burgdorf
Carrosseriewerke AG, Nidau
Carwab, Uetendorf
Th. Willy AG Auto-Zentrum, Bern

Fribourg

Carrosserie-Autospritzwerk Markus Tinguely, Bösingen
Carrosserie Berset SA, La Tour-de-Trême
Carrosserie de Beaumont SA, Fribourg
Carrosserie Patrick Guillaume Sàrl, Romont
Carrosserie Winiger Frères Sàrl, Grolley
InterBUS AG, Kerzers
Schindler Claude SA Carrosserie, Bulle

Genève

Carrosserie de la Marbrerie SA, Carouge
Carrosserie Moreira Alberto Sàrl, Meyrin
Carrosserie Philippe Gillabert, Petit-Lancy

Glaris

Küng Lackier- & Carrosseriewerk AG, Näfels

Jura

Carrosserie Daddy SA, Saignelégier
Carrosserie José Barth, Courroux
Power Automobile Delémont Sàrl, Delémont

Lucerne

Carrosserie Stalder AG, Geuensee
Carrosserie Werner Willmann AG, Schötz
Th. Willy AG Auto-Zentrum, Kriens

Neuchâtel

Carrosserie d'Auvernier SA, Auvernier
Carrosserie de Grandes Crosettes SA, La Chaux-de-Fonds
Carrosserie des Eplatures Daniel Sbarzella, La Chaux-de-Fonds
Garage de Trois Rois SA, La Chaux-de-Fonds
Orsat Blaise Carrosserie, Büttes
Stamm SA Carrosserie, Cortaillod

Nidwald

Carrosserie Nidwalden GmbH, Buochs

Schwytz

Carrosserie & Spritzwerk Obersee GmbH, Wangen
Hanspeter Steiner Carrosserie AG, Schübelbach

Soleure

AMAG Carrosserie Center AG, Zuchwil
Carrosserie Kaufmann AG, Biberist

St. Gall

Carrosserie Batliner GmbH, Rorschach
Heinz Weber AG Carrosserie, St. Gallen
Jos Schalte AG, Weesen
LIGA AG, St. Gallen
LIGA AG, Wil
Richner AG, Steinach

Tessin

Alphia SA Carrozeria, Balerna
Car Center Giubiasco SA, Giubiasco
Carrozeria Inter Vezia SA, Lamone
Carrozeria Mida Di Migliarese e Figlio, Biasca
Carrozeria Monzeglio, Locarno
Norancar SA, Barbengo

Thurgovie

Auto Lang, AG, Kreuzlingen
AutoPache Wellhausen, Felben-Wellhausen
Luxury Performance GmbH, Frauenfeld

Valais

Carrosserie 2000 SA, Salgesch
Carrosserie Lötscher, Susten
Carrosserie Moderne SA, Sion
Garage du Nord SA, Conthey
Lengen AG Carrosserie & Lackiererei, Glis

Vaud

Aisa-Classics Sàrl, Villars-Sainte-Croix
Car-Point Carrosseries SA, Aigle
Car-Point Carrosseries SA, Saint-Légier
Carrosserie CarExpert SA, Corcelles-près-Payerne
Carrosserie Dan Sàrl, Goumoens-la-Ville
Carrosserie de Vernand, Romanel
Carrosserie du Signal, Orbe
Carrosserie Gilliéron, Yverdon-les-Bains
Carrosserie Glur SA, Lausanne
Carrosserie Nino SA, Bex
Carrosserie Rahmani, Duillier
Carrosserie Sensi SA, Prévengens
Garage & Carrosserie de Bellevue SA, Aubonne
Winiger Roland SA Carrosserie, Lausanne

Zug

Wesemann AG Carrosserie und Autospritzwerk, Zug

Zürich

Artis-CB AG, Kloten
Auto Eigenmann AG, Rümlang
Autocenter Wehntal GmbH, Steinmaur
Autospritzwerk Meyer AG, Winterthur
Autospritzwerk Winterthur GmbH, Winterthur
Carrosserie Aeschlimann AG, Dällikon
Carrosserie Erni AG, Schlieren
Carrosserie Sandtner AG, Pfäffikon
Carrosseriewerk AG Uster, Uster
Ernst Ruckstuhl AG, Kloten
E. Schläpfer Wetzikon AG, Wetzikon
Fischer AG Autospritzwerk, Rüti
Franz AG Carrosserie, Wettwil
Garage Carrosserie Moser AG, Seuzach
Gehri Carrosserie Spritzwerk GmbH, Pfäffikon
Haas Carrosserie GmbH, Horgen
Hans Eigenmann AG, Urdorf

Otto Rupp AG, Dübendorf
P. Gantenbein Carrosserie + Spritzwerk, Mänikon
Porsche Zentrum Zürich AMAG First AG, Schlieren
Rogenmoser AG, Hörli
Seeblick Garage AG, Samstagern
Semes Automobile GmbH Garage u. Autospritzwerk, Zürich
Th. Willy AG Auto-Zentrum, Schlieren

117 Partenaires
avril 2018



Réseau indépendant de carrossiers
experts et certifiés



André Koch AG
Grossherweg 9
8902 Urdorf-Zürich
www.andrekoch.ch
repanet.andrekoch.ch



FACH AUTO TECH

sponsored by



www.fachautotech.ch
www.andrekoch.ch