

## Bienvenue à Sion

Assemblée générale de l'aae  
Vendredi 19 juin 2026

Page 06\_ **«Next Level Fachhandel»**

Congrès ELITE Appareils 2026

Page 10\_ **Marché du PV suisse**

Indispensable au système et sur la bonne voie

# OPTIMISÉ POUR

## DES FONCTIONS SUPPLÉMENTAIRES

Moitié moins de place,  
deux fois plus de possibilités.

Le nouveau disjoncteur différentiel compact Clario iC40 FI/LS 1 UM avec le nouveau peigne Clario iC40 libère de l'espace dans les tableaux existants. Vous pouvez ainsi réaliser plus facilement les extensions souhaitées par vos clients - sans effort supplémentaire.

Découvrez tout le  
nouveau potentiel du  
système Clario iC40

## Contenu

4

---

**Ristourne sur le chiffre d'affaires 2025**

6

---

**«Next Level Fachhandel»**

Congrès ELITE Appareils 2026

8

---

**Forum ELITE Ticino 2026**

Un lieu d'échange d'idées, de dialogue et de savoir

10

---

**Marché du photovoltaïque suisse**

Indispensable au système et sur la bonne voie

35

---

**Web-Shop électroménagers**

Le Web-Shop, un outil pour le technicien de service

## Impressum

**Flash n° 05/2026, 2 juin 2026**

Organe de publication destiné aux membres de l'Association suisse d'achats électro aae société coopérative. Paraît 10 fois par an.

**Éditeur:** Association suisse d'achats électro aae société coopérative, Bernstrasse 28, 3322 Urtenen-Schönbühl  
Tél. +41 31 380 10 10, office@eev.ch**Rédaction:** Association suisse d'achats électro aae société coopérative, Céline Grob, c.grob@eev.ch, Martin Wahlen (responsable)**Concept et réalisation:** Consulteam GmbH, Mühlegasse 4A, 5070 Frick, office@consulteam.ch**Impression:** Stämpfli AG, Wölflistrasse 1, Postfach, 3001 Bern  
**Tirage:** 3000 ex.**Délai d'envoi** des données du Flash édition n° 07, septembre 2026: le 17 juillet 2026.**Photo de couverture:** Sion avec la Basilique de Valère, ©iStockphoto, Leonid Andronov

## Sur la bonne voie

Le marché solaire suisse se trouve dans une phase de consolidation. Après des années record, le nombre de nouvelles installations diminue. Sans, pour autant, parler de crise. Aujourd'hui, le photovoltaïque couvre déjà 14% de la consommation d'électricité en Suisse, devenant ainsi un des piliers de la transition énergétique. Dès 2026, le secteur va être confronté à de nouveaux défis: nouvelles réglementations, complexité croissante du système et modèles de rentabilité en mutation. Tout en offrant de véritables opportunités de différenciation. Lisez notre dossier à ce sujet en page 10.

Le 6 mai, plus de 200 membres et plus de dix prestigieux partenaires contractuels se sont retrouvés dans l'espace événementiel d'Emil Frey Classics AG à Safenwil à l'occasion du Congrès biennal ELITE Appareils placé sous la devise de «Next Level Fachhandel». Des exposés passionnants, des échanges directs avec une dizaine de partenaires contractuels et une exposition professionnelle intégrée ont fourni de précieuses impulsions pour l'activité quotidienne. Vous trouverez une rétrospective de la manifestation à partir de la page 6.

Cette année, la 106<sup>e</sup> Assemblée générale de l'aae se déroulera à Sion. Nous nous retrouverons le vendredi 19 juin 2026 à Noda BCVS, la nouvelle salle de concerts et de congrès de la ville. Le Valais est l'une des principales régions de l'énergie en Suisse. Un réseau de centrales hydroélectriques particulièrement dense apporte une contribution non négligeable à l'approvisionnement énergétique bien au-delà des frontières cantonales. Depuis toujours, l'infrastructure et l'énergie jouent un rôle prépondérant dans cette région. Notre secteur peut donc s'y sentir à l'aise. Nous nous réjouissons de votre participation à Sion.

### Claude Schreiber

Directeur de l'Association suisse d'achats électro aae société coopérative



# Ristourne sur le chiffre d'affaires 2025

C'est avec plaisir que nous vous versons la ristourne sur le chiffre d'affaires 2025. La ristourne sur le chiffre d'affaires est une indemnisation de nos partenaires contractuels, liée aux prestations. La prise en compte conjointe de nos partenaires contractuels permet d'accroître votre ristourne.



L'attribution de cette ristourne n'est rendue possible que grâce à une communauté solidaire, composée de petites, de moyennes et de grandes entreprises. La ristourne vous sera versée le 30 juin 2026. Afin de pouvoir effectuer le virement, nous vous prions de nous communiquer un éventuel changement de vos coordonnées bancaires. Vous recevrez le décompte début juin, avant l'Assemblée générale qui se tiendra cette année le 19 juin 2026. Veuillez noter que la ristourne sur le chiffre d'affaires est une prestation imposable, soumise à la taxe sur la valeur ajoutée.



## Lorsque vous recevrez le décompte, veuillez vérifier les points suivants:

### ■ Le chiffre d'affaires (valeur marchande uniquement) est-il correct?

La date de facturation entre le 01.01.2025 et le 31.12.2025, resp. la date d'entrée pour les nouveaux membres fait référence.

### ■ Tous les partenaires contractuels auprès desquels vous avez effectué des achats sont-ils répertoriés?

Si tel n'est pas le cas, nous vous prions de compléter le formulaire «Différences sur le chiffre d'affaires 2025» et de l'envoyer à [finanzen@eev.ch](mailto:finanzen@eev.ch) pour vérification. Vous trouverez le formulaire sur notre site web sur [www.eev.ch/fr/news](http://www.eev.ch/fr/news).

Pour le contrôle, veuillez utiliser le registre des partenaires contractuels 2025 que vous trouverez également sur notre site web sur [www.eev.ch/fr/news](http://www.eev.ch/fr/news).

## Changement à la tête de l'Union des Grossistes en Matériel Électrique de la Suisse

# Une ère touche à sa fin



Réunie en assemblée générale le 1<sup>er</sup> avril 2026, l'Union des Grossistes en Matériel Électrique de la Suisse (UGMES) a entériné à cette même date le départ de Jörg Reimer, avocat et notaire. Il avait donné sa démission comme président-directeur à l'âge de 73 ans.

Jörg Reimer était directeur de l'UGMES depuis le 1<sup>er</sup> juillet 1987. Il occupait également la fonction de président depuis 1993. Il a ainsi consacré 39 ans à défendre les intérêts de l'UGMES, une longévité exceptionnelle.

Jörg Reimer a initié et créé fin 1997 la Banque de données Electrosuisse (ELDAS), la coopérative des grossistes UGMES qui gère et centralise les informations sur les produits. Depuis la création d'ELDAS, Jörg Reimer en est le président du conseil d'ad-

ministration et continuera à l'être. Roger Altenburger, CEO d'Otto Fischer AG à Zurich, a été élu président pour la période de 2026 à 2029.

La démission de Jörg Reimer s'est accompagnée de celle d'Andreas Saesseli, A. Saesseli & Co. AG, Winterthour, vice-président de l'UGMES. Le nouveau vice-président est Alec Saesseli, A. Saesseli & Co. AG. Ingrid Knott, CEO d'Electro-Matériel SA, reste trésorière. David von Ow, Sonepar Suisse SA, est parti à la retraite et a quitté le conseil d'adminis-

tration de l'UGMES fin septembre 2025. C'est Raphael Maier, CEO de Sonepar Suisse SA depuis octobre 2025, qui lui a succédé. Jörg Reimer reste le directeur de l'UGMES jusqu'à fin juin 2026. Le siège de l'UGMES sera transféré à partir du 1<sup>er</sup> juillet 2026 à la Fédération de Commerce Suisse et Elias Welti sera le nouveau directeur de l'UGMES. À partir de cette date, l'adresse de l'association sera la suivante: Union des Grossistes en Matériel Électrique de la Suisse (UGMES), Viaduktstrasse 9, Case postale, 4010 Bâle.



**Roger Altenburger**  
CEO d'Otto Fischer AG,  
nouveau président de l'UG-  
MES



**Alec Saesseli**  
A. Saesseli & Co. AG,  
nouveau vice-président



**Ingrid Knott**  
CEO d'Electro-Matériel SA,  
trésorière (en fonction)



**Raphael Maier**  
CEO de Sonepar Suisse SA,  
nouveau membre du conseil  
d'administration



**Elias Welti**  
Nouveau directeur de l'UG-  
MES à partir du 1<sup>er</sup> juillet 2026

### **Merci beaucoup, chère UGMES, merci beaucoup cher Jörg Reimer,**

Au nom du Conseil d'administration de l'aae, du siège et de l'ensemble des membres, nous remercions chaleureusement Jörg Reimer pour ces 39 années de collaboration engagée. Nous lui souhaitons de tout cœur beaucoup de bonheur pour cette nouvelle étape. Nous félicitons Roger Altenburger pour son élection en tant que président ainsi qu'Alec Saesseli pour son élection en tant que vice-président. Nous souhaitons à Raphael Maier et Elias Welti un excellent départ dans leurs nouvelles fonctions.





Mascha Santschi, animatrice et Claude Schreiber, directeur de l'aae

Congrès ELITE Appareils 2026

## «Next Level Fachhandel»

Le 6 mai 2026, le Congrès ELITE Appareils s'est tenu dans l'espace événementiel d'Emil Frey Classics AG à Safenwil. Outre des exposés riches en enseignements et des échanges entre spécialistes, des exposants de renom y ont présenté leurs dernières nouveautés.

**Texte: Karin Hofbauer**

**P**lus de 200 visiteurs ont répondu à l'invitation au Congrès ELITE Appareils, qui s'est tenu le 6 mai 2026 dans l'espace événementiel d'Emil Frey Classics AG à Safenwil. Plus de 10 partenaires contractuels renommés y ont présenté leurs appareils. La devise «Next Level Fachhandel» a servi de fil conducteur et a donné lieu à des échanges animés entre les participants.

### **Commerce spécialisé des appareils électroménagers en Suisse: transformer les défis en opportunités**

En Suisse, le commerce spécialisé des appareils électroménagers fait face à de nombreux défis: la numérisation et la connectivité croissante des appareils renforcent les exigences envers les professionnels et rendent indispensable un savoir-faire solide. Dans le même temps, ces évolutions offrent



Dani Arnold, alpiniste de l'extrême



Dr. Christian Bischof, mentaliste et économiste



Exposition dans l'espace événementiel Emil Frey Classics AG

## Les membres de l'aae abordent l'avenir avec confiance et prévoient une évolution positive.

l'occasion de se démarquer sur le marché grâce à la proximité avec la clientèle, à un conseil compétent et à des prestations de service fiables. Ces dernières années, le domaine des appareils électroménagers a connu une évolution positive dans l'environnement de marché de l'aae et du commerce spécialisé. L'assortiment stable et en constante expansion des modèles exclusifs ELITE, ainsi que la différenciation ainsi obtenue sur un marché très concurrentiel y ont contribué. Par conséquent, les membres de l'aae abordent l'avenir avec confiance et prévoient une évolution positive.

### Force mentale: résoudre les problèmes grâce à la pensée positive et à la résilience

Depuis plus de 20 ans, Dani Arnold vit sa passion pour l'alpinisme extrême. Ses expéditions l'ont mené sur les voies les plus exigeantes du monde, où il s'est fait connaître grâce à des records de vitesse sur les grandes faces nord d'Europe. À travers un mélange saisissant d'images et de séquences filmées, il a fait découvrir au public l'univers de la montagne, en montrant les réussites comme les échecs, la tactique et l'intuition face aux grandes parois, ainsi que les valeurs et les objectifs indispensables à tout alpiniste. Car ce n'est pas la montagne que l'on conquiert, mais toujours

soi-même. L'alpinisme est ainsi devenu une métaphore de la vie, ouvrant de nouvelles perspectives sur les défis du quotidien. Car Dani Arnold en est convaincu: «Pour réaliser ses rêves, il faut réunir les bonnes personnes, une préparation solide et le courage de faire le premier pas.»

### La magie de l'avenir: quand l'IA devient vivante dans le commerce spécialisé d'appareils

Le Dr. Christian Bischof est à la fois maître de la magie, reconnu comme l'un des meilleurs mentalistes d'Europe, et docteur en économie. Il a mené des recherches et enseigné dans le domaine de la gestion stratégique d'entreprise à l'Université de Berne. Lors de son exposé, il a laissé le public sans voix et l'a incité à s'intéresser à l'IA. Il a ainsi su allier avec brio la magie de la pensée aux opportunités offertes par l'intelligence artificielle. Cette combinaison d'un art innovant et de

la nouvelle technologie de l'IA a donné lieu à une expérience unique, incitant à repousser ses limites et à repenser son potentiel, y compris dans le commerce spécialisé.

### Une exposition source d'inspiration

Intégrée à l'espace événementiel d'Emil Frey Classics AG, l'exposition a permis de présenter aux participants les nouveautés, les tendances et les modèles exclusifs ELITE. Elle a également offert une plateforme idéale pour des échanges stimulants entre les membres.



Scannez le code QR pour quelques impressions du Congrès ELITE Appareils 2026.



Exposition du Congrès ELITE Appareils 2026

Forum ELITE Ticino 2026

# Un lieu d'échange d'idées, de dialogue et de savoir

Cette année encore, le Forum ELITE Ticino s'impose comme un rendez-vous incontournable pour nos membres de la Suisse italienne. C'est une occasion unique de se tenir informé, d'échanger et de passer une soirée placée sous le signe de la qualité des contenus et du réseautage.

Le Forum ELITE Ticino débutera à 16h00 par un discours de bienvenue de l'AAE et de la direction du Canvetto Luganese. Sous le thème «Vers un monde plus intelligent: le rôle clé des électriciens», le programme offre un équilibre stimulant entre approfondissement, divertissement et réseautage. La première partie de la soirée sera consacrée à deux interventions techniques et vulgarisatrices, animées par Silvia Santini et Paolo Attivissimo, deux personnalités de premier plan qui aborderont des thèmes d'actualité avec compétence et clarté, proposant des analyses, des pistes concrètes et de nouvelles perspectives pour s'orienter dans un contexte de plus en plus complexe.

Après cette partie plus technique, place aux émotions et aux rires ! Le Forum se terminera par un spectacle de stand-up de Mike Casa, un moment plus léger et informel qui vous séduira par son humour unique. Mais le Forum ELITE Ticino est avant tout une occasion de rencontre et d'échange. À l'issue du programme, les participants sont conviés



à poursuivre la soirée autour d'un apéritif et d'un dîner convivial, un cadre idéal pour faire du réseautage, approfondir les discussions entamées, partager des idées et des expériences, et renforcer les liens entre les membres.

Préparez-vous à vivre une soirée alliant expertise, inspiration, divertissement et rencontres enrichissantes.

Les inscriptions au Forum ELITE Ticino 2026 sont ouvertes:



**Sous le thème «Vers un monde plus intelligent: le rôle clé des électriciens», le programme offre un équilibre stimulant entre approfondissement, divertissement et réseautage.**

**Pour plus d'informations, consultez notre page Web dédiée**  
[www.eev.ch](http://www.eev.ch) | Organisation | Manifestations | Forum ELITE Ticino

# Avec l'UGMES, vous ne restez jamais dans le noir.



L'un des plus de 222 000 articles de l'assortiment des membres UGMES: poussoir ENC SDUE AR noir de Feller.

Nous, les sociétaires de l'aae, sommes présents dans toute la Suisse. Afin d'assurer le bon déroulement des travaux sur les chantiers, nous avons besoin d'une livraison fiable du matériel. Les membres de l'UGMES nous garantissent une livraison rapide d'articles de marques de qualité et nous apportent le matériel commandé directement sur notre lieu de travail ou le déposent dans l'un des 27 points de vente. Ainsi, il nous est possible de travailler sans interruption et sans avoir à gérer notre propre stock.



## Marché du photovoltaïque suisse

# Indispensable au système et sur la bonne voie

Après des années de croissance record, le secteur solaire suisse entre dans une phase de consolidation en 2025. Le marché connaît un ralentissement, mais sans l'ombre d'une crise. Le solaire couvre déjà 14 % de la consommation électrique finale en Suisse, de nouvelles réglementations créeront de nouvelles incitations dès 2026 et la demande en personnel qualifié reste élevée. Le Baromètre du marché solaire Suisse 2025 de Swissolar fournit une base de données indiquant aux entreprises électriques où se situent les opportunités.

**Texte: Urs Bitterli**

Il arrive un moment où une technologie ne constitue plus une simple alternative, mais un pilier clé de l'approvisionnement énergétique. Pour l'énergie solaire suisse, ce stade est atteint. En 2025, le photovoltaïque couvrait déjà 14 % de la consommation électrique finale en Suisse, avec une production annuelle de plus de 8 TWh, ce qui équivaut à la production annuelle de la centrale de Gösgen et illustre l'importance que revêt aujourd'hui l'énergie solaire pour la

sécurité d'approvisionnement de la Suisse. La puissance solaire installée dans le pays croît de manière dynamique depuis des années, 2024 ayant été la septième année consécutive de croissance du marché. Bien qu'un léger recul des nouvelles installations ait été enregistré pour la première fois en 2025, le message reste limpide: le solaire n'est pas une option parmi d'autres, mais le pilier central de la transition énergétique suisse. Pour les entreprises électriques, ce

marché n'est plus un phénomène de niche, mais leur cœur de métier, aujourd'hui et demain.

### L'année record 2024 et la suite

L'année 2024 marque le point culminant du développement solaire en Suisse jusqu'ici. Avec 1,8 GW de puissance nouvellement installée, un autre record a été établi. La puissance totale cumulée a grimpé à 8,2 GW, couvrant plus de 10 % des besoins en élec-

tricité de la Suisse. Depuis début 2025, un ralentissement se dessine toutefois. En 2025, la mise en service de nouvelles installations a reculé de 15%, n'atteignant plus que 1526 MW, une baisse principalement tributaire de la diminution des rétributions, baissant à nouveau suite à la hausse des prix de l'électricité en 2022. Les chiffres définitifs de l'OFEN sont attendus en juillet 2026. Le Baromètre 2025 justifie ce recul par des raisons structurelles. Bon nombre d'investisseurs patientent jusqu'à ce que les nouvelles conditions-cadres de la loi sur l'électricité fassent leurs preuves. Les modèles locaux de commercialisation de l'électricité tels que CEL et RCPv sont certes possibles depuis 2026, leur mise en œuvre restant toutefois relativement floue. Swissolar évalue la donne comme une consolidation saine après des années de croissance record. Non pas

Photo: Centre des collections du Musée national, © swissolar/BE Netz AG



L'année 2024 marque le point culminant du développement solaire en Suisse jusqu'ici. Avec 1,8 GW de puissance nouvellement installée, un autre record a été établi.

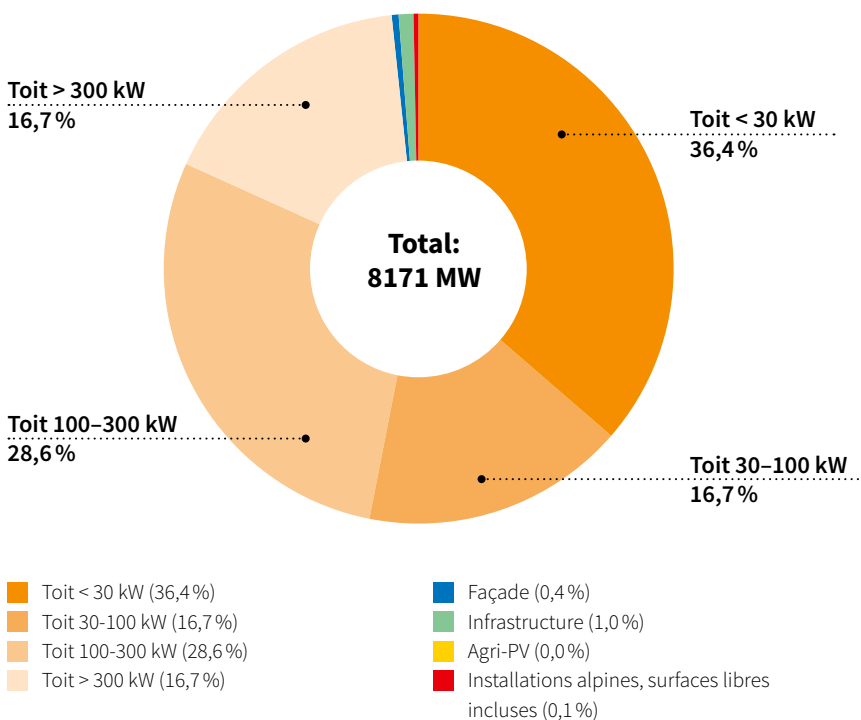
## Le marché PV n'est plus un phénomène de niche, mais leur cœur de métier, aujourd'hui et demain.

comme un effondrement, mais comme un répit salutaire. Pour les entreprises du secteur électrique, cette phase est à double tranchant: d'une part, le volume des commandes à court terme ralentit, d'autre part, cette accalmie offre l'opportunité de renforcer les compétences, de former du personnel qualifié et d'élaborer des modèles commerciaux en vue de la prochaine vague de croissance.

### Trois scénarios – trois visions d'avenir

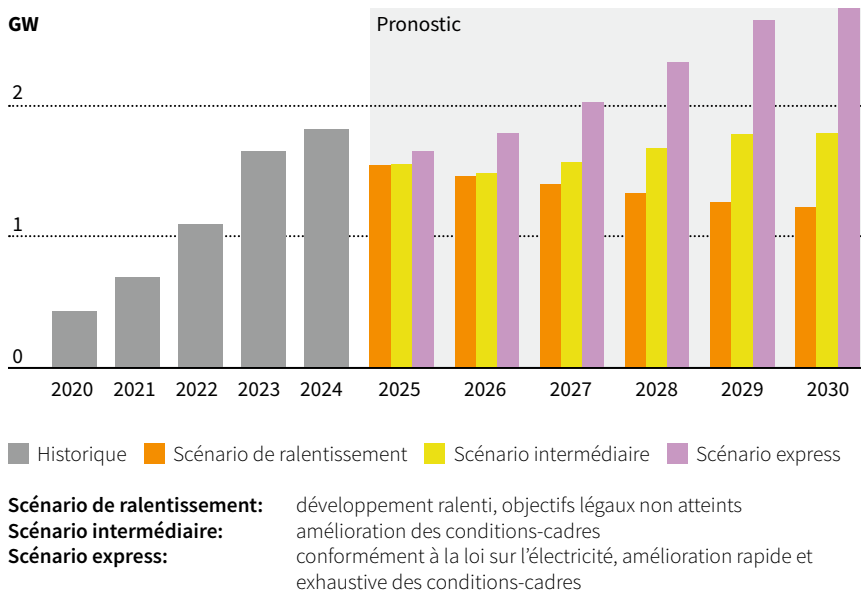
Dans son Baromètre 2025, Swissolar présente, pour la première fois, trois scénarios d'évolution d'ici 2030, qui illustrent combien le résultat dépend des décisions politiques. La fourchette est large: entre le meilleur et le pire des cas, on observe une différence de 4 TWh de production d'électricité solaire en 2030.

### Puissance cumulée installée par type d'installation 2024



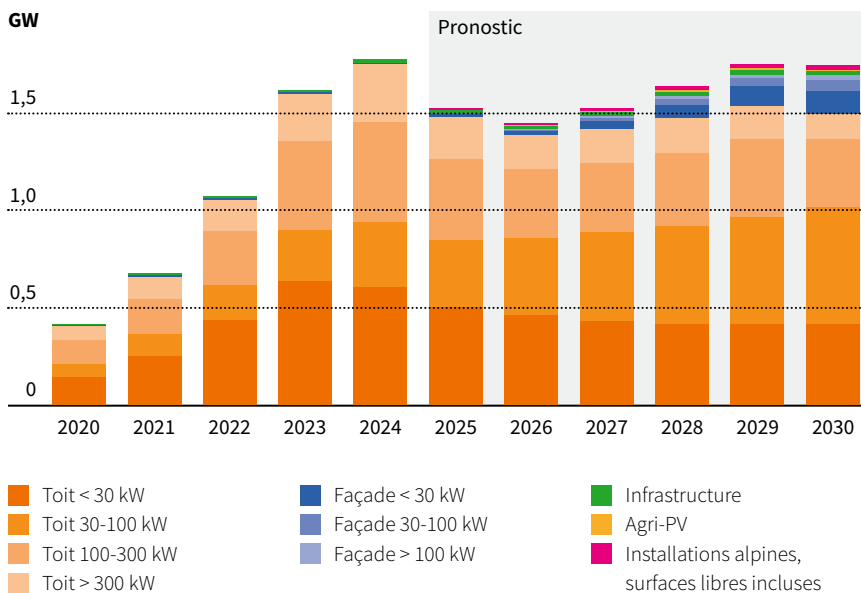
Source: Swissolar, SuisseEnergie, OFEN 2024: Statistique de l'énergie solaire

### Puissance nouvellement installée, trois scénarios



Source: Swissolar. D'après SuisseEnergie, OFEN: Statistique de l'énergie solaire. Calculs supplémentaires réalisés par Swissolar, sur la base d'entretiens avec des spécialistes

### Puissance installée supplémentaire, scénario intermédiaire



Source: Swissolar. D'après SuisseEnergie, OFEN: Statistique de l'énergie solaire. Calculs supplémentaires réalisés par Swissolar, sur la base d'entretiens avec des spécialistes

Dans le **scénario de ralentissement**, aucune mesure supplémentaire n'est prise pour optimiser les conditions-cadres. Les nouvelles installations se stabilisent à 1,2 GW par an. Les objectifs fixés par la loi, soit 18,7 TWh d'ici 2030 et 35 TWh d'ici 2035, approuvés par l'électorat suisse en juin 2024 avec 69% de «oui», ne sont clairement pas atteints.

Selon Swissolar, le **scénario intermédiaire** est le plus réaliste: après un nouveau recul en 2026, une reprise progressive se dessine dès 2027. D'ici 2029, le niveau record de 2024 devrait à nouveau être atteint, avec 16 TWh d'ici 2030 et 24 TWh d'ici 2035. Cela ne remplissant pas tout à fait les objectifs légaux, un développement accru de l'éolien serait nécessaire.

Le **scénario express** s'oriente spécifiquement sur les objectifs fédéraux: 18,7 TWh d'ici 2030, 31 TWh d'ici 2035, avec une amplification de 2,7 GW en 2030 – soit 50% de plus que le record de 2024. Selon Swissolar, cela est uniquement réalisable avec des systèmes d'incitation fiables, des instruments d'encouragement efficaces et une sécurité d'investissement.

Pour les entreprises électriques, le message découlant des trois scénarios est limpide. Dans le meilleur des cas, le marché annuel des installations doublera d'ici 2030. Même avec le scénario intermédiaire, la demande de base restera durablement élevée. Un marché sur lequel on peut construire.

### Le profil du marché évolue

Le segment des petites installations de moins de 30 kW, longtemps considéré comme l'épine dorsale du marché, perd en dynamisme. En 2024, le nombre de nouvelles installations a reculé de 5% pour la première fois. Parallèlement, les installations de toit de moyenne taille, d'une puissance comprise entre 30 et 100 kW, ont progressé de 30%. Les immeubles collectifs, le commerce, l'industrie et l'agriculture constituent les segments en croissance, associés à des exigences de planification, de dimensionnement et d'intégration système différentes de celles des installations conventionnelles des maisons individuelles. Ce décalage vers des installations plus grandes implique égale-

ment un potentiel croissant pour les accumulateurs, les systèmes de gestion de l'énergie et les communautés d'électricité locales. Ce sont précisément ces prestations que les entreprises électriques peuvent proposer en se positionnant correctement.

L'agriculture présente un intérêt notable. Le potentiel des toitures des exploitations agricoles se monte à une production annuelle de 7 TWh, dont seulement 2% sont exploités à ce jour. Le défi réside dans le timing, puisque la consommation d'électricité est souvent la plus importante le matin et le soir, tandis que l'installation produit à midi. Moyennant un accumulateur, le taux de consommation propre moyenne passe de 18 à 45%. Un argument phare pour les agriculteurs, et peu de segments offrent un potentiel inexploité aussi important.

**Nouvelles surfaces, nouvelles opportunités: les façades et les installations alpines**

La stratégie suisse, consistant à produire la majeure partie de l'énergie PV sur les toits, est remarquable. Mais elle met également en exergue le potentiel en friche d'autres surfaces. Dès 2026, des procédures de déclaration simplifiées se substitueront au permis de construire obligatoire pour les installations PV sur les façades situées en dehors des zones protégées. De quoi réduire les obstacles pour les nouveaux projets et ouvrir un segment de niche intéressant pour les installateurs disposant du savoir-faire requis. Les installations en façade présentent un avantage stratégique, car elles produisent environ 45% de leur rendement annuel durant le semestre d'hiver, quand l'électricité solaire est la plus prisée. Elles complètent les installations conventionnelles sur le toit et contribuent à la sécurité d'approvisionnement tout au long de l'année. Un projet en façade est plus exigeant en matière de planification, mais se démarque davantage sur le marché. Les installations alpines, elles aussi, font une entrée remarquée. Madrisa Solar (12 MW), Sedrun Solar (19 MW) et NalpSolar (8 MW) ont entamé leur mise en service partielle et injectent 10% de leur puissance cible dans le réseau. Grâce à l'air pur, à la réflexion de la



Photo: swissolar / swiss solar solutions AG

Le segment des petites installations de moins de 30 kW perd en dynamisme. En 2024, le nombre de nouvelles installations a reculé d'environ 5% pour la première fois.



**Particulièrement intéressantes:** les toitures des exploitations agricoles, qui offrent un potentiel inexploité considérable.

neige et à l'altitude, les installations alpines produisent près de trois fois plus d'électricité par kW qu'une installation en façade. Une valeur systémique élevée, au prix de coûts d'installation avoisinant les CHF 4000.-/kW.

**Évolution de la rentabilité: nouvelles règles du jeu dès 2026**

Les règles du jeu en matière de rentabilité des installations PV ont radicalement changé. Dès la mi-2026, les rétributions pour l'électricité solaire injectée dans le réseau se fonderont sur le prix horaire du marché au comptant au moment de l'injection, et non plus sur un tarif fixe ajusté trimestriellement. Une donne qui incite fortement à stocker l'électricité produite à midi au lieu

**Le potentiel des toitures des exploitations agricoles se monte à une production annuelle de 7 TWh, dont seulement 2% sont exploités à ce jour.**

de l'injecter, pour la consommer le soir ou en cas de forte demande. Quiconque gère son système intelligemment et intègre des accumulateurs peut sensiblement réduire ses coûts énergétiques malgré la volatilité des marchés, tout en contribuant à la stabilité du réseau.

Pour les petites installations de moins de 30 kW, une rétribution minimale de 6 ct/kWh sert de couverture en cas de prix bas

sur le marché, une sécurité de planification importante pour les propriétaires de logements et un argument de vente concret pour les installateurs. Parallèlement, depuis janvier 2026, les gestionnaires de réseaux de distribution sont autorisés à limiter l'injection à 3% de la production annuelle, sans indemnisation. Ce qui constitue a priori un inconvénient s'avère, en pratique, un argument convaincant en faveur de l'accumulateur. L'électricité limitée alimente l'accumulateur plutôt que le réseau; de quoi éviter, en grande partie, une baisse de revenus. La restriction d'injection ouvre ainsi la voie au prochain entretien-conseil.

## Le scénario intermédiaire prévoit un chiffre d'affaires nettement supérieur à 3 milliards de francs d'ici 2030. Un marché qui continue de croître pour les entreprises bien positionnées.

### Baisse des coûts dans tous les segments

En 2024, les grandes installations de toit de plus de 300 kW ont pu être réalisées pour environ CHF 809.-/kW. Par rapport à l'année précédente (CHF 992.-/kW), cela équivaut à une baisse de près de 20% en un an. Les coûts des installations de toit de taille moyenne ont baissé de CHF 1721.- à

CHF 1445.-/kW, ceux des petites installations de moins de 30 kW de CHF 2571.- à CHF 2100.-/kW. Cette réduction des coûts est principalement liée à la baisse des prix des matériaux, les modules ne représentant aujourd'hui qu'une partie mineure du coût total. Le montage, la planification et la mise en service gagnent ainsi proportionnellement en importance. L'efficacité et la compétence dans l'exécution, le cœur de métier des entreprises électriques, sont plus pertinentes que jamais. Quiconque travaille rapidement et proprement, tout en évitant les erreurs dispose d'un avantage concurrentiel. En 2024, le chiffre d'affaires sectoriel s'élevait à 2,8 milliards de francs. Malgré la baisse des prix des matériaux, il est resté stable grâce à l'accroissement de la main-d'œuvre. Le scénario intermédiaire prévoit un chiffre d'affaires nettement supérieur à 3 milliards de francs d'ici 2030. Un marché qui continue de croître pour les entreprises bien positionnées.

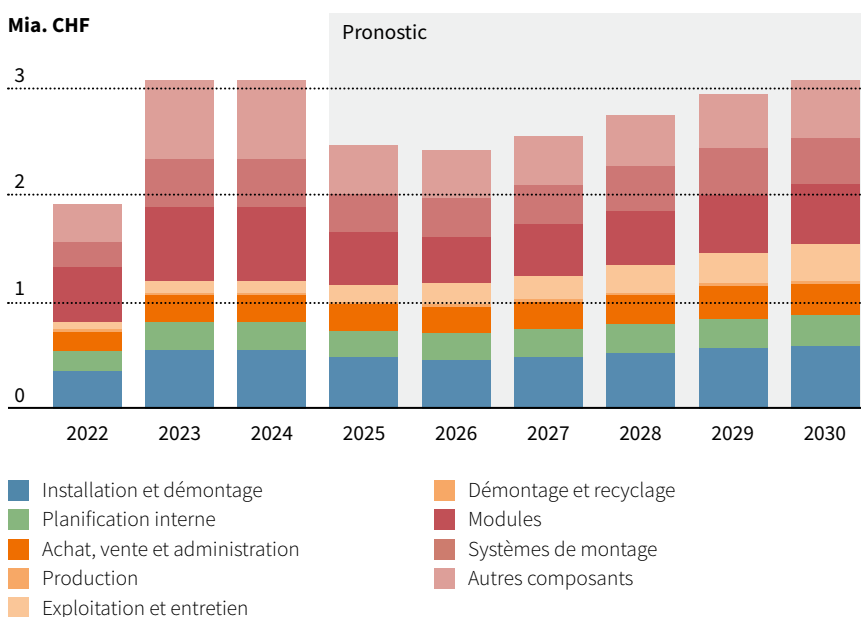
### Le marché local de l'électricité s'ouvre

Depuis janvier 2026, les participants d'une même commune peuvent négocier entre eux l'électricité autoproduite et bénéficier ainsi d'une remise de 20 à 40% sur le tarif d'utilisation du réseau, le modèle des communautés électriques locales (CEL). Par ailleurs, les regroupements virtuels dans le cadre de la consommation propre (RCPv) autorisent l'utilisation commune de l'électricité solaire au-delà des limites des bâtiments. Ces deux instruments renforcent la création de valeur locale et améliorent la rentabilité des installations solaires. Ce qui crée de nouvelles tâches pour les entreprises électriques: les concepts de mesure, les points de raccordement et l'architecture de commande pour les communautés d'électricité locales doivent être connus et maîtrisés. En même temps, les premiers gestionnaires de réseaux introduisent des tarifs dynamiques récompensant les comportements favorables au réseau. Les accumulateurs et systèmes de gestion énergétique constituent la base technique; quiconque propose les deux passe de simple installateur à partenaire systémé prisé.

En 2024, près de la moitié des nouvelles ins-

### Chiffre d'affaires du secteur solaire, scénario intermédiaire

Chiffre d'affaires PV hors accumulateurs



Source: Swissolar, d'après SuisseEnergie, OFEN: Statistique de l'énergie solaire. SuisseEnergie, OFEN: Observation des prix de marché photovoltaïque. Calculs supplémentaires réalisés par Swissolar.

tallations PV sur des maisons individuelles ont été équipées d'un accumulateur. Pour les immeubles collectifs (17%) et l'industrie/le commerce (6%), le potentiel de suréquipement demeure largement inexploité. La combinaison PV/accumulateur devient la norme, avec un attrait économique croissant résultant de modèles tarifaires inédits et de la baisse des coûts d'installation. Le marché des accumulateurs, ses technologies, ses prix et son cadre réglementaire ont été éclairés en détail dans le dernier numéro du Flash. Nous vous y renvoyons pour de plus amples informations.

### Former sans tarder des professionnels pour la prochaine vague

Le secteur PV suisse compte actuellement plus de 10 000 emplois à temps plein – d'ici 2030, ce chiffre augmentera à 12 500 selon le scénario intermédiaire. Sans compter les besoins en effectifs liés aux accumulateurs. La demande réelle devrait donc être plus élevée encore. Depuis août 2024, deux nouveaux apprentissages sont proposés: la formation de trois ans d'installateur/trice solaire CFC et celle de monteur/euse solaire AFP, de deux ans. En été 2025, les premiers apprentis et apprenties à formation raccourcie ont obtenu leur diplôme,



la deuxième promotion a commencé. Plus de 220 apprentis suivent déjà l'une de ces deux formations, une base censée se développer encore pour répondre aux besoins prévisionnels. L'accalmie actuelle du marché offre une opportunité stratégique de former sans tarder du personnel qualifié, d'encourager son perfectionnement et d'op-

timiser les processus avant que la prochaine reprise ne sollicite pleinement les capacités.

### Pas d'effondrement – mais un tournant

Le Baromètre 2025 révèle que le secteur est solide, indispensable au système et structurellement intact. La baisse passagère des nouvelles installations ne constitue pas une crise, mais une phase d'ajustement à la suite d'un changement réglementaire majeur. Ce qui change est la qualité du marché. L'ère où il suffisait d'«équiper son toit pour injecter» sera bientôt révolue. Quiconque parviendra à combiner PV, stockage, gestion de l'énergie et communautés énergétiques locales en un système global fonctionnel pourra en puiser tout le potentiel économique. Cela est plus exigeant – mais d'autant plus précieux. Pour les entreprises électriques, il s'agit d'une véritable opportunité durable de se démarquer sur le marché.

## Énergie solaire en Suisse 2026

**14 %** Part du solaire dans la consommation électrique finale en Suisse en 2025. Production annuelle supérieure à 8 TWh, l'équivalent de la performance annuelle de la centrale nucléaire de Gösgen.

**1,8 GW** de puissance PV nouvellement installée en 2024, un niveau record avec 8,2 GW cumulés à la fin 2024. En 2025, premier léger recul d'environ 15%.

**+30 %** de croissance des installations de toit de taille moyenne, entre 30 et 100 kW (2024 vs 2023). Commerce, immeubles collectifs et agriculture comme nouveaux segments de croissance.

**47 %** de nouvelles installations PV/maisons individuelles avec accumulateur 2024. Important potentiel de suréquipement pour les immeubles collectifs (17%) et l'industrie/le commerce (6%).

**10 000+** Emplois à temps plein dans le secteur PV suisse (2024), augmentant à 12 500 d'ici 2030. Besoins en effectifs spécialisés pour les accumulateurs pas encore pris en compte.

Sources: Swissolar, Baromètre du marché solaire Suisse 2025 (novembre 2025); OFEN, Statistique de l'énergie solaire 2024/2025; Swissolar, Plan d'action 2030 (novembre 2025); SolarPower Europe, Global Market Outlook 2025-2029; photovoltaik.sh, avril 2026; AIE, Global Energy Review 2025; modual.ch, Les principales tendances solaires en 2026 (janvier 2026).

## Électricité locale

# Plus de valeur pour chaque kWh

Depuis 2025 et 2026, la nouvelle loi sur l'électricité autorise de nouveaux modèles pour la vente locale de l'électricité – depuis le regroupement de bâtiments jusqu'à la coopérative dans la commune. Les entreprises électriques disposent ainsi d'un nouveau potentiel de planification et de conseil.

**Texte: Urs Bitterli**

L'électricité solaire qui n'est pas utilisée sur place ni réinjectée dans le réseau est un gâchis. C'est pourquoi la vente en local du courant autoproduit est essentielle pour rentabiliser le photovoltaïque. L'instrument requis à cet effet existe depuis 2018 avec le Regroupement dans le cadre de la consommation propre (RCP). Or, la nouvelle loi sur l'électricité a étoffé cet outil en 2025 et en 2026. D'autres modèles sont en effet disponibles avec le RCP virtuel (RCPv), le modèle de pratique des gestionnaires de réseaux et les communautés électriques locales (CEL). Chaque modèle a ses contraintes et ses domaines d'affectation.

### RCP – regroupement dans le cadre de la consommation propre

Depuis 2018, ce modèle permet de vendre du courant produit localement à tous les consommateurs reliés au même point de raccordement, typiquement au sein d'un immeuble collectif. L'exploitant RCP devient alors le fournisseur d'électricité interne et décompte directement avec les participants. Le tarif ne doit pas dépasser 80 % du produit standard du GRD. À savoir pour les entreprises électriques: chaque RCP doit avoir une infrastructure de mesure adéquate. La planification et l'installation des sous-compteurs sont des tâches clés.

### RCPv – regroupement virtuel dans le cadre de la consommation propre

Depuis 2025, le RCPv franchit une étape supplémentaire: comme il est basé sur les données livrées par les compteurs intelligents du gestionnaire, il n'y a plus besoin d'infrastructure

de mesure, ce qui permet de vendre du courant solaire aux bâtiments attenants du même poste de transformation. À savoir pour les entreprises électriques: le RCPv facilite les grands regroupements dans les quartiers comptant plusieurs immeubles.

### CEL – communauté électrique locale

Le modèle le plus complet existe depuis janvier 2026. Il permet le négoce de l'électricité au sein d'une commune, limité au niveau 5 par la topologie du réseau. Les participants bénéficient de 20 à 40 % de rabais sur le tarif d'utilisation du réseau. Le tarif peut être fixé librement. À savoir pour les entreprises électriques: la CEL est idéale pour des projets de plusieurs bâtiments ou établissements. Elle nécessite de connaître la topologie du réseau et les besoins de mesure.

### Modèle de pratique – la solution du GRD

Ce service proposé par certains gestionnaires permet aux clients d'utiliser du courant généré en local sans devenir gestionnaires de réseau. Le GRD reste le fournisseur et assure la facturation. Tous les GRD ne proposent pas ce modèle et les conditions varient. À savoir pour les entreprises électriques: demander assez tôt au GRD s'il propose ce modèle et à quelles conditions.

**Le site [electricitelocale.ch](http://electricitelocale.ch)** est une plateforme d'information neutre sur le courant produit localement. Il propose des documents complets, des modèles de contrat et une liste de prestataires de facturation. Ce site est proposé par Swissolar, l'AES et SuisseÉnergie.

Source: [electricitelocale.ch](http://electricitelocale.ch), mai 2026

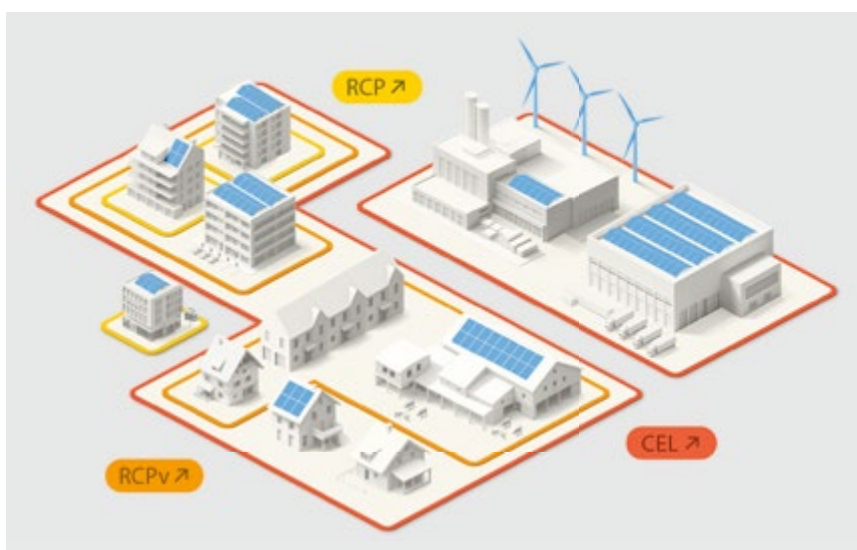


Illustration: Swissolar, AES et SuisseÉnergie, © 2025



Efficace.  
Durable.  
**Sonepar.**

Logistique intelligente et transition énergétique, main dans la main – avec nos véhicules électriques alimentés par notre toit solaire.

WAGO Home Automation: l'accès sûr, facile et rapide à votre maison intelligente

# Des modules hertziens compatibles Matter avec certification VDE garantissent la sécurité et une flexibilité maximale

Avec WAGO Home Automation, vous pouvez notamment commander intelligemment l'éclairage, les stores et les prises électriques. Les professionnels de l'électricité bénéficient d'un portefeuille d'avenir alliant qualité, flexibilité et mise en service simple.



Les huit modules hertziens au total, chacun dans les deux variantes «Matter® over Thread®» et «Matter® over Wi-Fi®», fonctionnent avec les systèmes Smart Home courants grâce à leur norme indépendante des fabricants. La domotique devient ainsi simple, flexible et évolutive tant pour les électriciens que pour les utilisateurs. Grâce à leur certification VDE et à leur développement

conformément à la norme IEC 62443, les produits WAGO Home Automation répondent aux normes de sécurité et de qualité les plus strictes, conformément aux normes nationales et internationales. L'installation est rapide et sans outils grâce au push-in CAGE CLAMP® et à la technologie de levier WAGO. À cela s'ajoute l'app WAGO dotée de la nouvelle fonctionnalité «Home Setup»: elle

permet aux professionnels de l'électricité de préparer les projets avant même l'installation, de régler des paramètres tels que les courbes de variation ou les horaires de fonctionnement des stores et de transmettre la configuration à leurs clients. Ces derniers utilisent l'app WAGO Home Setup développée en complément. Celle-ci leur permet d'importer rapidement la configuration de leur professionnel de l'électricité dans la centrale Smart Home de leur choix.

## Vos avantages:

- Certifiée VDE et développée conformément à la norme IEC 62443-4-1: qualité électrotechnique supérieure, sécurité et cybersécurité conformes aux normes industrielles
- Compatible Matter® par Wi-Fi® ou Thread®: compatibilité maximale, flexibilité et sécurité dans le temps
- Contact électrique fiable, installation aisée: système de serrage à ressort sans entretien, technologie à levier sans outil, design ergonomique
- Mise en service simple via l'app WAGO: configurer le projet en amont, transférer correctement les paramètres et les documenter.

## Contact:

WAGO Contact SA, 1564 Domdidier  
Tél. +41 84 020 07 50, fax +41 26 676 75 01  
info.switzerland@wago.com, www.wago.com



# Plus d'espace libre dans les tableaux de distribution avec le disjoncteur FI/LS compact

L'espace disponible dans les tableaux électriques diminue de plus en plus alors que la demande en circuits protégés supplémentaires augmente constamment. Le nouveau disjoncteur différentiel Clario iC40 FI/LS 1TE est un appareil de protection particulièrement compact qui combine protection différentielle et protection de ligne dans un boîtier large d'une seule unité modulaire. Il offre ainsi de nouvelles possibilités, notamment dans le cadre de rénovations ou dans des conditions d'installation exigües.

Qui veut agrandir aujourd'hui des tableaux de distribution dans des bâtiments résidentiels ou tertiaires connaît bien le problème: la demande en circuits protégés ne cesse de croître alors que l'espace disponible diminue dans les petits tableaux de distribution ou les tableaux de distribution secondaire. Des fonctions de protection supplémentaires (comme pour l'infrastructure de recharge, les pompes à chaleur ou les systèmes de communication) ne peuvent souvent être implémentées qu'au prix de transformations coûteuses – en particulier lors de rénovations, où l'espace existant ne peut guère être augmenté.

C'est précisément à ce niveau qu'intervient le nouveau Clario iC40 FI/LS 1TE disponible auprès de Schneider Electric et Feller SA. Cet appareil combine une protection différentielle (RCD) et une protection contre les surintensités (MCB) sur seulement 18 mm de largeur, n'occupant ainsi que la moitié de l'espace des solutions RCBO classiques, tout en offrant un niveau de protection équivalent. Grâce à son design compact, il est possible d'intégrer des circuits supplémentaires ou d'ajouter de nouvelles fonctions sans modifier la taille du tableau existant ni nécessiter de travaux sur le bâti. En contexte de rénovation, les interventions deviennent plus simples, plus rapides et moins onéreuses.



Pour l'installation, un peigne Clario iC40 compact peut aussi être fourni, plus fin de 4 mm en hauteur que le peigne Clario iC40 classique. Cette conception offre davantage d'espace entre les rails DIN et facilite le câblage. Et pour compléter, le logiciel DispoSuite, basé sur le web, prend en charge la planification des petits tableaux de distribution, des tableaux de comptage et des tableaux de distribution d'énergie. Il propose un environnement de configuration clair et favorise une gestion de projet structurée. Des mises à jour automatiques via le

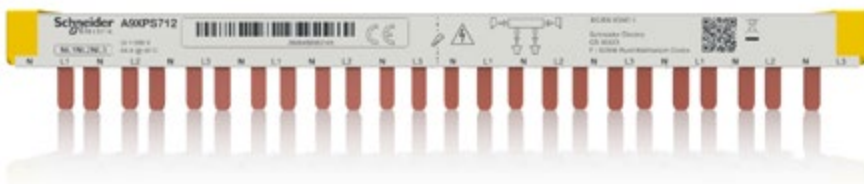
cloud ainsi que l'assistant DispoSuite Wizard récemment intégré – qui, après sélection des groupes et circuits électriques, ajoute automatiquement les dispositifs de protection et suggère symboles et étiquetage – limitent les erreurs de planification et rendent les processus plus efficaces.

Plus d'informations sont disponibles sur: [feller.ch/fi-ls-compact](https://feller.ch/fi-ls-compact)

**Contact:**

Feller AG, 8810 Horgen, tél. +41 844 72 73 74  
customercare.feller@feller.ch, www.feller.ch

*Feller*  
by Schneider Electric



Efficace, continu, rapide

# Les révisions de plans avec Siresca et TinLine

Les révisions de plans sont souvent longues, sources d'erreurs et entraînent des ruptures de flux. Grâce à l'interface entre Siresca et TinLine, il est possible de saisir les modifications directement sur le chantier et de les transférer immédiatement dans TinLine CAD. Cette méthode réduit la charge de travail, évite les doublons et garantit des processus continus.

## Révision des plans sans rupture de média: du terrain directement vers la CAO

Les modifications de plans font partie du quotidien: ajustements sur le chantier, ajouts en cours d'exécution ou corrections après contrôle. Jusqu'à présent, ces modifications sont souvent notées à la main, puis retranscrites dans la CAO, ce qui prend du temps et génère des erreurs.

## Interface avec TinLine: transfert en quelques clics

Grâce à l'interface Siresca-TinLine, les électriciens saisissent les modifications directement sur place dans Siresca, en utilisant des symboles, des câbles et des annotations normalisés. Les chefs de projet reçoivent ces données immédiatement et peuvent les traiter sans délai.

## Avantage clé: une révision numérique, complète et traçable, sans rupture de média ni double saisie

Les révisions de plans peuvent être transférées directement dans TinLine. Un point de référence est défini dans Siresca pour garantir le bon positionnement dans la CAO. L'exportation se fait via le modèle «Exportation

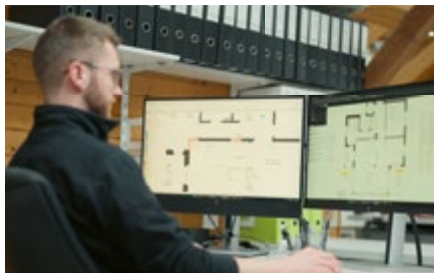


des données de révision de plans TinLine (JSON)». Les données sont ensuite importées dans TinLine, où les modifications sont reprises automatiquement, sans redessin manuel. Cette méthode permet de gagner du temps et de réduire les erreurs, surtout sur les projets complexes.

Les chefs de projet disposent ainsi de plans toujours à jour. Les modifications sont disponibles immédiatement, ce qui facilite la coordination et la documentation client. Pour les électriciens, les modifications sont saisies directement sur le chantier, sans

saisie ultérieure au bureau, ce qui permet de réduire les erreurs et le temps de travail. «Grâce à l'interface avec TinLine, nous créons un processus continu allant du chantier à la CAO. Les révisions de plans deviennent ainsi plus simples, plus rapides et plus efficaces», explique Julien Reutimann, directeur général de Siresca. La révision des plans devient ainsi une étape intégrée à la gestion numérique des projets.

Essayez gratuitement pendant 30 jours: [www.siresca.ch](http://www.siresca.ch)



### Contact:

Siresca AG, 8952 Schlieren, tél. +41 44 515 00 50  
[info@siresca.ch](mailto:info@siresca.ch), [www.siresca.ch](http://www.siresca.ch)

**SIRESCA**

50 ans d'expertise en interphonie en Suisse – connectée, intelligente

## CLASSE 300X: poste intérieur vidéo connecté

Découvrez la nouvelle Classe 300X de BTicino: un poste intérieur vidéo connecté avec écran tactile et technologie bus 2 fils, idéal pour les nouvelles constructions ainsi que pour la rénovation et la modernisation de bâtiments résidentiels.

### Smart, intuitif et sécurisé

Il est équipé d'un écran tactile de 7" (1024 x 600) offrant une image nette et détaillée de la platine de rue, ainsi que du Wi-Fi 6 double bande (2,4/5 GHz) pour une connexion rapide, stable et performante. Une mémoire intégrée permet l'enregistrement de jusqu'à 16 appels vidéo manqués, offrant ainsi davantage de confort et de sécurité au quotidien. Le poste intérieur est en outre fabriqué avec plus de 80% de plastique recyclé, ce qui en fait une solution plus responsable et en phase avec les attentes actuelles en matière de durabilité.

### Connexion intelligente avec l'application Home + Security

Grâce à l'application Home + Security, l'utilisateur reçoit une notification dès qu'un visiteur sonne, peut répondre à l'appel vidéo, communiquer avec le visiteur, ouvrir la porte et, selon la configuration du système, commander également l'éclairage. Toutes ces fonctions sont accessibles aussi bien à domicile via le Wi-Fi qu'à distance via le réseau mobile 4G/5G. La Classe 300X combine ainsi design moderne, simplicité d'utilisation et fonctions connectées pour améliorer le confort, la sécurité et la flexibilité dans l'habitat au quotidien.



#### Contact:

Legrand (Schweiz) AG, 5033 Buchs, tél. +41 56 464 67 67  
info@legrand.ch, www.legrand.ch



Techniquement solide, économiquement attractif

# Le calcaire comme opportunité commerciale

Les entreprises d'installation électrique qui souhaitent élargir leur portefeuille clients trouvent avec l'ENK Quattro Power de Tratson un produit qui s'intègre parfaitement à leur activité existante – avec une marge commerciale attractive et des arguments solides pour l'entretien client.

Les entreprises réalisant des installations électriques sont au plus près des équipements techniques de leurs clients. Chauffe-eau, pompes à chaleur, chauffe-eau instantanés – tous ces appareils souffrent des dépôts de calcaire. Les dommages apparaissent progressivement, tandis que les coûts sont supportés par le propriétaire. Une solution qui prévient ces effets se vend là où le problème devient visible: auprès de l'installateur. L'ENK Quattro Power de TRATSON AG est un système de protection contre le calcaire sans sel et sans produits chimiques, installé directement à l'arrivée d'eau du bâtiment. Il protège l'ensemble du réseau – de la cave jusqu'au toit, à tous les points de puisage. L'installation est simple et ne nécessite aucune connaissance spécifique.

## Convaincant sur le plan technique lors de l'entretien client

La Physical Inductive Technology (PIT) agit sur la structure cristalline du calcaire au moyen de champs électromagnétiques, de sorte qu'il ne se dépose plus sous forme d'incrustations dures. Le calcium et le magnésium restent entièrement présents dans l'eau – sans sel, sans produits chimiques et sans coûts d'exploitation. Un avantage décisif par rapport aux systèmes passifs: l'ENK Quattro Power fonctionne également lorsque l'eau est stagnante – la phase durant laquelle l'eau reste immobile



dans les conduites la majeure partie du temps. Les systèmes qui n'agissent qu'en cas de débit ne couvrent pas cette phase. Le principe de fonctionnement a fait l'objet d'une thèse élaborée sur plus de quatre ans et déposée à l'ETH Zurich. Les résultats ont été confirmés par l'Office fédéral de l'environnement (OFEV). Des arguments solides pour l'entretien client.

## Attractif économiquement pour les installateurs

Tratson propose une remise partenaire de 35% sur le prix final. Tratson accorde une garantie de satisfaction de 365 jours ainsi

qu'une garantie fabricant de dix ans. Swiss Made, sans entretien, fiable sur le long terme.

## Un système pour toute la maison

L'ENK Quattro Power est installé de manière centrale à l'arrivée d'eau et protège activement toutes les conduites et tous les points de puisage contre les dépôts de calcaire – sans sel ni produits chimiques. Swiss Made, sans entretien, avec une garantie de satisfaction de 365 jours et une garantie fabricant de dix ans. Remise partenaire de 35% pour les entreprises d'installation électrique.

[www.tratson.ch](http://www.tratson.ch)

### Contact:

Tratson AG, 5413 Birmenstorf, tél. +41 44 212 22 31  
info@tratson.ch, www.tratson.ch



ecoQ DryAir 20L Energy Saver

## Le vainqueur du test TCS pour des pièces sèches et saines

L'ecoQ DryAir 20L Energy Saver est la nouvelle star parmi les déshumidificateurs d'air. Dans le test actuel du Touring Club Suisse (TCS), il a été désigné vainqueur du test et a convaincu dans les catégories performance de déshumidification, efficacité énergétique, niveau sonore et facilité d'utilisation.



### Effacité maximale, fonctionnement silencieux

Ce déshumidificateur combine une performance de déshumidification impressionnante avec une consommation électrique particulièrement faible - idéal pour les clients soucieux de l'environnement et des coûts. Grâce à son poids léger et à son design convivial, il est facile à transporter et à utiliser. Les filtres à air disponibles en option étendent sa fonctionnalité avec une option pratique de purification de l'air.

### Durable et pratique au quotidien

Avec un réservoir d'eau de grande capacité, l'ecoQ DryAir 20L Energy Saver permet de longues durées de fonctionnement sans devoir le vider fréquemment. Son utilisation intuitive et son entretien simple en font un

compagnon fiable pour une utilisation quotidienne. Le tuyau de vidange est également disponible en cas de besoin - une décision qui préserve les ressources, car peu de clients en ont réellement besoin.

### Parfait pour les pièces d'habitation, les caves et les salles de bain

L'ecoQ DryAir 20L Energy Saver assure un climat intérieur optimal en empêchant la formation de moisissures et de murs humides. Il contribue ainsi de manière déterminante à la préservation de la substance du bâtiment - un argument de vente convaincant pour les électriciens qui misent sur des solutions durables et efficaces.

### ecofort: une qualité qui convainc

Cette victoire au test est un double succès

pour ecofort, car le Meaco Arete® One 20L a également obtenu d'excellents résultats. Les deux modèles soulignent la force d'innovation de la marque et offrent aux électriciens un choix de produits fiable.

### Profitez-en dès maintenant!

En tant que membre de l'aae, vous bénéficiez de conditions intéressantes. Mettez sur une qualité éprouvée et faites en sorte que vos clients soient entièrement satisfaits!

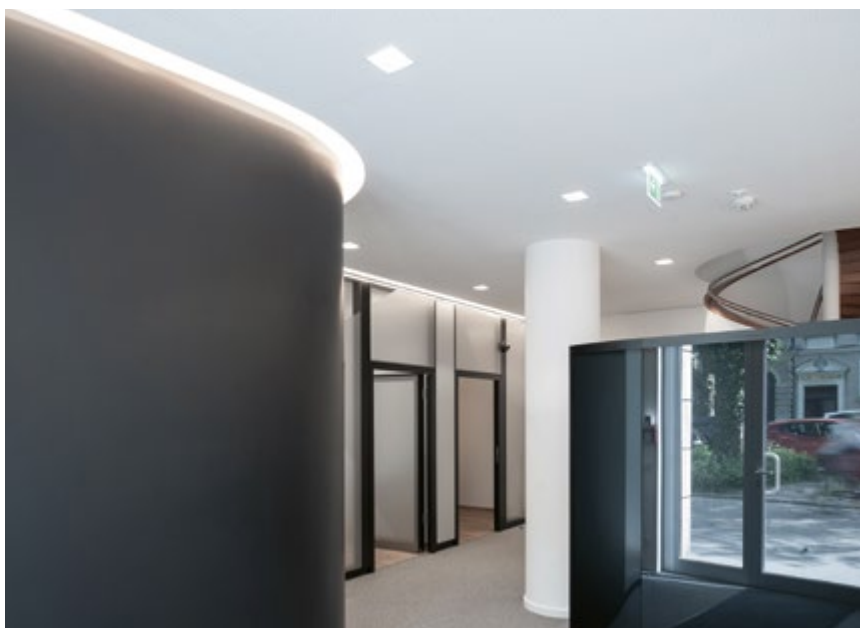
#### Contact:

ecofort AG, 2560 Nidau, tél. +41 32 322 31 11  
info@ecofort.ch, www.ecofort.ch

**ecofort**

# OTIN – l'efficacité rencontre la brillance

La collection de downlights OTIN du spécialiste autrichien de l'éclairage MOLTO LUCE allie une grande efficacité à une flexibilité de conception et s'adresse aussi bien aux projets de construction neuve qu'aux rénovations.



Avec un rendement lumineux pouvant atteindre 175 lm/W, elle établit de nouvelles références dans sa catégorie et permet un éclairage performant tout en restant économe en énergie pour des applications très variées – des bureaux modernes aux concepts d'hospitalité les plus exigeants. Grâce à la diversité des dimensions, des optiques, des recouvrements et une facilité d'installation, le downlight peut être intégré dans presque toutes les découpes de plafond en quelques gestes seulement.

## Durabilité grâce à une technologie innovante

Une caractéristique clé de la série est la technologie innovante X-Change, qui permet de remplacer le module LED sans outil. Cette

solution réduit non seulement les temps et les coûts de maintenance, mais contribue également de manière significative à la durabilité en préservant les ressources et en prolongeant la durée de vie des luminaires. De manière générale, OTIN incarne une utilisation responsable des matériaux sans compromis sur la performance.

## Installation simple et rapide

L'installation a également été pensée pour être simple et suit un processus clairement structuré: une fois le dissipateur thermique inséré dans la découpe du plafond, le convertisseur est raccordé à l'alimentation

et relié au module LED, avant de clipser le corps du luminaire avec le réflecteur. Ce processus en trois étapes – insérer, connecter, clipser – ne nécessite aucun outil et permet de gagner un temps précieux lors du montage.



## Configurateur pour des solutions sur mesure

Un configurateur intuitif permet d'adapter précisément les variantes de luminaires aux exigences spécifiques de chaque projet, facilitant ainsi la planification et le choix des produits.

## Extension de la gamme: OTIN SOL

La gamme est complétée par OTIN SOL, un luminaire élégant en version plafonnier et suspension, combinant éclairage direct et indirect pour créer une ambiance lumineuse équilibrée et agréable. Avec sa forme ronde, un diamètre de 200 mm et une optique à lentille garantissant un indice d'éblouissement inférieur à UGR 19, il est particulièrement adapté aux environnements où le confort visuel est primordial.



## Contact:

Molto Luce AG, 5600 Lenzburg, tél. +41 62 885 70 30  
office.lenzburg@moltoluce.com, www.moltoluce.com

**MOLTO LUCE®**



PRODUIT: OTIN R  
PROJET: CAPERA LINKED LIVING STUDIOS  
VIENNE/AT

# OTIN



## Série de downlights aux multiples combinaisons

- excellente efficacité lumineuse de 175 lm/W
- idéale pour toutes les découpes de plafond
- installation rapide et sans outil
- parfait pour les projets de rénovation
- Remplacement des modules LED à la main et sans outil

X-CHANGE 



## Passez à la modernisation aujourd'hui et économisez dès demain.

# RÉNOVATION



Les systèmes d'éclairage obsolètes sont de véritables gouffres énergétiques. C'est le moment idéal pour passer à des solutions d'éclairage modernes.

Avec une rénovation d'éclairage professionnelle incluant la conversion en modules de LED par Molto Luce, vous réduisez drastiquement vos coûts énergétiques – jusqu'à 91 %. En adoptant la technologie LED à haute efficacité énergétique, vous bénéficiez non seulement de coûts d'électricité réduits et de meilleures conditions d'éclairage, mais vous optimisez également le bilan environnemental de votre entreprise.

**BOUTIQUE  
EN LIGNE**  
Commandé rapidement  
et facilement. Gain de  
temps.

# MOLTO LUCE®

MOLTOLUCE.COM

# Guirlandes lumineuses d'extérieur pour des espaces extérieurs pleins d'ambiance

Un éclairage d'ambiance joue un rôle essentiel dans l'aménagement des jardins, terrasses et espaces événementiels. Grâce à des guirlandes lumineuses d'extérieur de haute qualité, les espaces extérieurs peuvent être mis en scène de manière décorative tout en étant éclairés de façon fonctionnelle. Que ce soit pour un usage privé ou professionnel, ces guirlandes polyvalentes créent une atmosphère agréable tout en garantissant une grande fiabilité.



Grâce à leur construction robuste et à leurs matériaux résistants aux intempéries, ces guirlandes sont parfaitement adaptées à une utilisation prolongée en extérieur. Elles associent un design moderne à une utilisation pratique et offrent une solution flexible pour divers concepts d'éclairage.

## Solution facile à installer pour l'extérieur

Les guirlandes lumineuses d'extérieur ont été spécialement conçues pour une installation simple et rapide. Elles conviennent aussi bien pour des utilisations temporaires – par exemple lors d'événements ou de fêtes – que pour des installations permanentes dans les jardins ou sur les terrasses. Leur conception robuste garantit un fonctionnement fiable même dans des conditions météorologiques exigeantes.

## Domaines d'utilisation variés

Les guirlandes lumineuses d'extérieur offrent une large gamme d'applications.

Grâce à différents types d'ampoules – du blanc chaud aux couleurs variées – il est possible de créer des ambiances lumineuses personnalisées.

- Éclairage d'ambiance pour terrasses et balcons
- Éclairage décoratif pour jardins et chemins
- Éclairage événementiel pour fêtes, gastronomie et manifestations
- Éclairage d'accentuation pour arbres, pergolas ou façades

## Technologie robuste et qualité durable

Les matériaux utilisés sont spécialement conçus pour l'extérieur. Des câbles de haute qualité et des douilles résistantes garantissent une longue durée de vie et une sécurité élevée.

L'utilisation de la technologie LED moderne permet également un fonctionnement économe en énergie tout en offrant une excellente qualité lumineuse.

## Guirlandes lumineuses d'extérieur – principaux avantages

- Installation simple grâce à un système de connexion pratique
- Construction robuste et résistante aux intempéries (adaptée à l'extérieur)
- Extensibilité flexible et nombreuses possibilités d'utilisation
- Technologie LED économe en énergie
- Large choix d'ampoules et de couleurs de lumière
- Idéal pour un usage privé et professionnel

## Plus d'informations en ligne

Scannez simplement le code QR code pour accéder directement à la gamme complète.



## Contact:

M. Schönenberger AG, 5507 Mellingen  
Tél. +41 56 481 81 41, info@msch-ag.ch, msch-ag.ch



**schönenberger**



## Projecteur Vyro, la lumière qui fait la différence

Le nouveau projecteur Vyro est synonyme d'éclairage précis et de très haut niveau. Développé pour les applications exigeantes, il allie sophistication technique et design élégant, créant des mises en scène parfaites pour le commerce de détail, les musées, les galeries et les concepts d'habitat haut de gamme.

Le point fort du Vyro réside dans sa fonction de zoom continu. Celle-ci permet d'adapter aisément l'angle de diffusion, d'un éclairage ponctuel accentué à un éclairage diffus et homogène. Chaque objet peut ainsi être mis en valeur exactement comme l'exigent l'espace et le concept. Ce projecteur pose également des jalons en matière de qualité de lumière: avec un indice de rendu des couleurs d'au moins 90 et une valeur R9 particulièrement élevée de 88, les couleurs sont rendues de manière naturelle, éclatante et fidèle aux détails. Le résultat est une lumière qui ne

se contente pas d'éclairer, mais qui crée une ambiance. Le variateur 1-10 V intégré offre un contrôle maximal. Il permet un réglage précis de la luminosité, s'adaptant ainsi à une grande variété d'ambiances lumineuses, de la plus discrète à la plus intense. Grâce à sa grande mobilité, avec une rotation de 355° et une inclinaison de 90°, le Vyro offre une flexibilité exceptionnelle en matière d'orientation. Dans le même temps, son design intemporel s'intègre harmonieusement dans chaque environnement et souligne l'architecture au lieu de se mettre en avant.

Le Vyro est davantage qu'un projecteur: il s'agit d'un outil polyvalent destiné aux concepts d'éclairage professionnels, où précision, qualité et design s'allient à la perfection. Scannez le code QR ci-contre pour en savoir plus sur le Vyro et sur ses possibilités d'utilisation.



**Variateur intégré 1-10 volts** pour un réglage personnalisé de la luminosité



**Avec fonction de zoom** en continu pour ajuster l'angle de faisceau



**Contact:**

Verolight AG, 6260 Mehlsecken, tél. +41 62 552 22 00  
 vertrieb@verolight.com, www.verolight.com

**verolight**®

La nouvelle génération d'appareils ASKO chez FORS SA

## Intelligemment conçus, solidement construits

Les nouveaux lave-linge et sèche-linge ASKO allient durabilité, technologie de pointe et soin délicat du linge. Développés dans le but de garantir une propreté irréprochable tout en préservant au mieux les textiles, ils séduisent par leurs fonctions innovantes, leurs programmes économes en temps et en énergie, ainsi que par l'utilisation de matériaux de haute qualité. Leur design élégant s'intègre harmonieusement dans tous les espaces et exprime avec justesse l'attachement d'ASKO au design scandinave.



### Moins de caoutchouc, plus d'hygiène

Avec son hublot Steel Seal™, ASKO franchit une étape décisive vers davantage d'hygiène et de longévité. En tant que seul lave-linge domestique sans soufflet en caoutchouc classique, il renonce précisément à cet élément où s'accumulent habituellement résidus, humidité et autres indésirables. Moins de caoutchouc, moins d'encrassement, et à la clé une solution propre et durable. Cela présente non seulement des avantages sur le plan de l'hygiène, mais rend aussi le quotidien plus agréable. Grâce au joint Steel Seal™, le linge glisse plus facilement dans

le tambour au moment du chargement et du déchargement. Et parce que les bonnes idées sont faites pour durer, FORS accorde une garantie de 20 ans sur le joint de porte Steel Seal™. C'est presque une petite déclaration d'amour à la durabilité.

### Le linge dans l'app

En matière de confort d'utilisation aussi, ASKO se montre résolument dans l'air du temps: avec l'application ConnectLife, les programmes de lavage peuvent être commandés, surveillés et optimisés en toute simplicité depuis un smartphone. Le quo-



tidien autour du linge devient ainsi nettement plus intelligent, et nul besoin de rester devant la machine comme devant le final haletant d'une série.

### Le calme dans le tambour

Pour ses sèche-linge, ASKO mise sur une construction particulièrement robuste, composée de nombreux éléments en acier et de cinq roulements à billes. Ceux-ci assurent une plus grande stabilité, réduisent les vibrations et garantissent un fonctionnement fiable pendant de nombreuses années. Résultat: d'excellentes performances de séchage, une grande longévité et un appareil qui reste silencieux, même lorsque le quotidien repasse en mode essorage.

ASKO prouve ainsi que même les appareils électroménagers peuvent avoir de la personnalité: discrets, intelligents et convainçants.

FORS propose 5 ans de garantie sur les appareils ménagers et professionnels.



### Contact:

FORS AG, 2557 Studen, tél. +41 32 374 26 26  
info@fors.ch, www.fors.ch



# ASKO



## Laundry Care 2.0

Il existe des appareils de soin du linge qui se contentent de fonctionner, et d'autres qui améliorent réellement le quotidien. La nouvelle génération ASKO Laundry Care 2.0 appartient clairement à la deuxième catégorie. Avec ASKO, le jour de lessive devient un moment agréablement discret du quotidien: des appareils silencieux, des programmes bien pensés, un soin du linge tout en douceur et un design qui a fière allure – pour celles et ceux qui veulent plus que «juste laver».



En savoir plus sur:  
[www.fors.ch/fr/laundry-care-2-0](http://www.fors.ch/fr/laundry-care-2-0)





AutoDose

Aspirateur sans fil Weil Q6, Q7 & Q8

Basic Waschtechnik Geschirrspüler

Cooling 360°

ProfiSteam

Ratgeber Unterhalt Backen&Garen

Purificatore d'aria Pure A9

Sèche-linge 3DScan

Electrolux ProfiSteam con Steamify®

Basic Installation Geschirrspüler

Erklärvideo TotalFlex

Calltaker Erste Hilfe CSP Lüften

Vidéo explicative Steamify®

Guida alla manutenzione: refrigerazione e congelamento

Schlittenstaubsauger Pure DB.2

## E-Lucid: toutes les informations sur nos derniers appareils – partout et à tout moment

E-Lucid, notre plateforme de formation numérique, vous offre tout ce dont vous avez besoin pour conseiller avec compétence et conviction au sujet de nos tout derniers appareils. Dans l'espace d'exposition, en entretien-conseil ou en déplacement, E-Lucid vous fournit des contenus compacts, compréhensibles et pratiques qui résument ce qui intéresse vraiment les clientes et les clients.

Avec chaque module, vous enrichissez vos connaissances sur les fonctions, les technologies et les avantages – et disposez ainsi d'arguments de poids pour positionner avec succès nos nouveaux produits. C'est le moment de jeter un œil aux cours mis à jour, tous les contenus ont été complétés par les modèles de cette année et entièrement révisés.

### Des appareils dernier cri, des contenus mis à jour – pour rester à la page

Cette année, nous avons lancé de nombreuses innovations qui simplifient le quotidien de votre clientèle et posent de nouvelles normes en termes de confort. Vous trouverez ces thèmes de manière claire et compréhensible sur E-Lucid: quelle technologie trouve-t-on dans ces nouveaux produits, quels avantages offrent-ils au quotidien et comment communiquer ces caractéristiques de manière convaincante. Vous restez ainsi toujours parfaitement à jour, y compris sur les fonctionnalités détaillées

qui font souvent toute la différence lors d'un entretien-conseil.

### Des modules mis à jour pour les partenaires aae et les modèles exclusifs ELITE

Des modules révisés et développés sont désormais à disposition des partenaires aae. Vous y trouverez toutes les informations utiles sur les modèles spéciaux ainsi que des descriptions détaillées des produits dans les domaines de la pâtisserie et de la cuisine, du lavage de la vaisselle, de la réfrigération et de la congélation, ainsi que de l'entretien du linge. Produit phare éprouvé ou nouvelle technologie, ces modules transmettent des connaissances qui apportent immédiatement une valeur ajoutée lors des entretiens de vente.

### Votre ouvrage de référence numérique – toujours disponible

Tous les cours peuvent être consultés par la suite et servent d'ouvrage de référence

pour le quotidien. Que vous souhaitiez vous informer rapidement sur une nouvelle fonctionnalité ou rafraîchir vos connaissances sur une fonction, E-Lucid vous fournit les informations exactement quand vous en avez besoin.

Pas encore de compte? C'est le moment! Enregistrez-vous en quelques étapes:

[www.elucidbyelectrolux.com/customer](http://www.elucidbyelectrolux.com/customer)

Utilisez E-Lucid pour améliorer votre expertise et vos compétences en matière de conseil – pour une clientèle encore plus satisfaite et des succès de vente.



Le moyen direct de s'enregistrer sur E-Lucid.

#### Contact:

Electrolux AG, 8048 Zürich  
Tél. +41 44 405 81 11, fax +41 44 405 82 35  
[www.electrolux.ch](http://www.electrolux.ch)



# Un engagement qualité qui inspire confiance

Du 1<sup>er</sup> mai au 31 octobre 2026, les clients bénéficient de 10 ans de garantie fabricant sur tous les appareils ménagers Liebherr.

Depuis plus de 70 ans, Liebherr incarne l'ingénierie allemande, des matériaux durables et des technologies qui se ressentent au quotidien. En 2026, Liebherr concrétise clairement cet engagement: 10 ans de garantie fabricant sur tous les appareils ménagers, valables du 1<sup>er</sup> mai au 31 octobre 2026.\* Un signal fort de qualité, de fiabilité et de vision à long terme.

Les appareils Liebherr répondent aux exigences les plus élevées en matière de design, de confort et de durabilité. Ils séduisent par un fonctionnement particulièrement silencieux, une haute efficacité énergétique, des concepts de produits durables ainsi qu'une disponibilité des pièces de rechange pendant au moins 15 ans. Les réfrigérateurs, les congélateurs et les armoires à vin Liebherr représentent ainsi un investissement sûr et durable – pour les clients finaux comme pour le commerce spécialisé. Ces valeurs renforcent la confiance et réduisent les réti-



cences à l'achat, en particulier dans le segment haut de gamme.

## Un argument de vente convaincant

Pour les membres aae, la campagne gagne encore en attractivité: la garantie fabricant de 10 ans s'applique naturellement aussi aux 19 appareils exclusifs ELITE de Liebherr. Ces modèles associent technologies de fraîcheur innovantes, design moderne et confort d'utilisation maximal à des conditions d'achat particulièrement attractives. Combinée à une excellente disponibilité des produits et à une



inscription simple et rapide de la garantie en ligne, cette offre constitue un argument de vente puissant – émotionnel, crédible et exploitable de manière constante sur une période de six mois.

## Une inscription simple et pratique

Après l'achat, l'appareil doit être enregistré auprès de Liebherr avec son numéro de série dans un délai d'un an à compter de la date d'achat, afin que la garantie fabricant de 10 ans soit pleinement valable. L'inscription est simple:

- via l'application Liebherr SmartDevice – les clients reçoivent directement une confirmation dans l'application après l'enregistrement
- ou en ligne sur [home.liebherr.com](http://home.liebherr.com) – avec e-mail de confirmation et certificat de garantie

\*Les appareils à usage professionnel sont exclus. Les conditions de garantie Liebherr s'appliquent.



## Contact:

Liebherr-Export AG, 5415 Nussbaumen AG  
[sales.hau.ch@liebherr.com](mailto:sales.hau.ch@liebherr.com), [home.liebherr.com](http://home.liebherr.com)

# LIEBHERR



## Haier Couture Care Collection 11

# La lessive comme concept de design et de mode de vie

Avec la Couture Care Collection 11, Haier développe une approche globale de l'entretien du linge qui dépasse largement la simple fonction des appareils. Au cœur du concept se trouve un système modulaire, conçu pour s'adapter avec flexibilité à différents modes de vie et configurations d'habitat – des solutions compactes tout-en-un aux unités spécialisées de lavage et de soin.

### Intelligence connectée plutôt qu'appareils isolés

Plutôt que des appareils indépendants, la gamme adopte une logique entièrement connectée. Les différents modules sont coordonnés et suivent une cohérence commune en matière de design et d'utilisation. Il en résulte une expérience fluide, où les processus s'enchaînent intelligemment et simplifient le quotidien.

### Soin textile intelligent et design épuré

La reconnaissance intelligente des textiles analyse automatiquement les matériaux et adapte les cycles en conséquence. L'objectif



n'est pas seulement la propreté, mais aussi la préservation durable de la structure, des couleurs et de la qualité des tissus délicats. Le design privilégie des lignes épurées, des matériaux haut de gamme et une interface

intuitive, permettant une intégration harmonieuse dans les intérieurs modernes.

### Efficacité comme principe fondamental

La collection repose également sur une approche orientée efficacité: optimisation des ressources, processus rationalisés et construction durable sont au centre du développement.

### Conclusion

La Haier Couture Care Collection 11 associe design, intelligence et approche systémique pour redéfinir l'entretien du linge comme un élément intégré d'un mode de vie moderne et conscient.



### Contact:

Haier Switzerland AG, 6340 Baar, tél. +41 41 785 40 40  
info-ch@haier-europe.com, www.haier.ch

**Haier**

# La nouvelle Opel Astra: plus moderne, plus élégante, plus lumineuse

Avec la nouvelle Opel Astra, la marque de Rüsselsheim marque un grand coup dans le segment des compactes. Ce modèle allie un design frappant, des technologies modernes et une large gamme de motorisations électrifiées, ce qui en fait un véhicule qui correspond à l'époque actuelle, où l'efficacité et la flexibilité sont de plus en plus importantes.

À l'extérieur, l'Astra se distingue par ses lignes nettes et son Opel Vizor caractéristique. À l'intérieur, le Pure Panel Cockpit épuré séduit par ses affichages numériques, son utilisation intuitive et son accent mis sur l'ergonomie. Les sièges certifiés ergonomiques en option et l'utilisation systématique de matériaux durables sont particulièrement remarquables.

En matière de motorisation, la nouvelle Astra est aussi polyvalente que peu de modèles de sa catégorie. Elle va du moteur hybride essence efficace au moteur hybride rechargeable en passant par la version 100% électrique, couvrant ainsi un large éventail de possibilités. L'Opel Astra Electric permet de rouler sans émission locale sur une distance pouvant atteindre 454 kilomètres (WLTP) et convient donc également aux trajets quotidiens plus longs. Le moteur hybride rechargeable combine la conduite électrique au quotidien à la flexibilité d'un moteur à combustion et atteint une autonomie électrique de 82 kilomètres (WLTP).

Les systèmes d'assistance modernes, les phares IntelliLux HD LED® perfectionnés et de nombreuses solutions de connecti-



vité améliorent le confort et la sécurité. En même temps, l'Astra reste une voiture de tous les jours: claire, pratique et dotée d'un pack global attractif pour les flottes et les particuliers. La nouvelle Opel Astra montre

à quoi peut ressembler l'électromobilité et l'efficacité aujourd'hui: ancrée dans la réalité, adaptée à la vie quotidienne et sans compromis en matière de design et de confort de conduite.

**Contact:**

AO Automobile Schweiz AG, 8050 Zürich  
fleet@opel.ch, www.opel.ch



# Leapmotor B10 Hybrid EV: la liberté offerte par une autonomie électrique de 900 km

Avec la nouvelle B10 Hybrid EV, Leapmotor élargit sa gamme avec une motorisation particulièrement polyvalente. Ce SUV intelligent allie la conduite silencieuse et puissante d'une voiture électrique à la flexibilité illimitée d'un prolongateur d'autonomie hautement efficace – une solution sur mesure pour la Suisse.

## La mobilité électrique sans compromis

La Leapmotor B10 Hybrid EV marque une nouvelle étape importante pour la marque dans le segment très concurrentiel des SUV de catégorie C. Alors que la B10 séduit déjà par son efficacité dans sa version entièrement électrique, la variante hybride s'adresse aux conducteurs à la recherche d'une autonomie maximale. Grâce à la technologie innovante de prolongateur d'autonomie, le modèle atteint une autonomie totale combinée pouvant atteindre 900 kilomètres selon la norme WLTP.

## Le meilleur des deux mondes

Le cœur de la B10 Hybrid EV est constitué d'une traction arrière entièrement électrique d'une puissance de 160 kW (218 ch). Le véhicule roule en mode électrique dans presque toutes les situations, garantissant une conduite douce et silencieuse. Le moteur à combustion intégré sert unique-



ment de générateur pour recharger la batterie pendant la conduite. Avec un réservoir de 50 litres et des modes de conduite intelligents, la B10 Hybrid EV offre une flexibilité qui permet d'oublier définitivement l'anxiété de l'autonomie. Plus de 60 % des composants du véhicule sont issus de notre propre développement, ce qui souligne l'indépendance technologique de la marque.

## Priorité à la technologie et au confort

La B10 Hybrid EV offre un équipement complet, comprenant notamment une caméra à



360 degrés et une pompe à chaleur. Basée sur l'architecture LEAP ultramoderne, la B10 Hybrid EV propose un équipement technique qui fait référence. L'intérieur séduit par un design de cockpit épuré et baigné de lumière. Un grand écran tactile HD constitue l'interface centrale pour l'info divertissement, tandis que des systèmes d'assistance de pointe garantissent une expérience de conduite sûre.

## Disponible près de chez vous

La vision d'une mobilité durable et abordable est déjà mise en œuvre par 30 concessionnaires engagés dans toute la Suisse. Les personnes intéressées peuvent découvrir le véhicule et l'essayer chez les partenaires de la marque dans tout le pays. Avec un prix d'entrée de gamme attractif de 29 900 CHF, Leapmotor reste fidèle à sa philosophie de «mobilité électrique abordable pour tous». Les membres de l'aae bénéficient en outre des conditions spéciales avantageuses de l'accord-cadre, ce qui rend l'achat particulièrement intéressant.



## Contact:

Leapmotor Switzerland, 8050 Zürich  
[www.leapmotor.net](http://www.leapmotor.net)

 LEAPMOTOR

# Le Web-Shop, un outil pour le technicien de service

Quand on parle de Web-Shop, on pense souvent d'abord à la vente en ligne, à la visibilité ou aux nouveaux clients. Et c'est tout à fait juste. Mais, dans la pratique, le Web-Shop s'avère également être un excellent outil de travail, souvent sous-estimé, pour votre technicien de service. Aujourd'hui, ce dernier est aussi un conseiller et l'interlocuteur de confiance le plus important pour vos clients.

La situation classique: le technicien est dans la cuisine, l'appareil a déjà quelques années et le client demande: «Combien coûterait un appareil neuf?». Autrefois, cela signifiait qu'il fallait établir un devis, relancer le client et espérer qu'il ne se tourne pas, entre-temps, vers la concurrence.

## Grâce au Web-Shop, le technicien peut aider le client directement sur place

Le technicien accède au Web-Shop depuis sa tablette ou son smartphone et obtient directement les informations suivantes:

- Sélection d'appareils adaptés dans l'assortiment actuel
- Prix, fiche technique, classe énergétique et dimensions
- Comparaison des produits et recommandations de modèles
- Livraison et prestations complémentaires

Le client ne voit pas une simple estimation, mais l'assortiment officiel de son revendeur spécialisé. Ce qui compte, c'est le résultat: le client peut choisir directement l'appareil souhaité, recevoir le lien vers le Web-Shop et passer sa commande plus tard, ou alors déclencher la commande sur-le-champ. Sans papier ni perte de temps. Le client reste chez son revendeur spécialisé, au lieu de se tourner vers une plateforme en ligne. Pour l'entreprise, cela ne génère aucune charge de travail supplémentaire. Le Web-Shop met à disposition un assortiment constamment à jour, présenté de manière professionnelle. Le technicien de service travaille avec un catalogue de produits



numérique, toujours actuel, sans qu'il soit nécessaire d'assurer la gestion des données en interne.

Autre avantage: les prestations de l'entreprise, comme la livraison, le montage ou l'élimination des appareils défectueux, sont clairement intégrées. L'entretien ne porte donc pas uniquement sur l'appareil, mais sur une solution complète, ce qui constitue la compétence clé du commerce spécialisé. Le client bénéficie de conseils compétents, de transparence et d'une présence

moderne, ce qui renforce durablement la confiance et la fidélité des clients.

**Conclusion:** le Web-Shop n'est pas seulement un canal de vente, mais aussi un outil pratique qui permet au technicien de service de saisir immédiatement les opportunités de vente, de conseiller de manière professionnelle et de fidéliser le client là où cela compte vraiment: chez lui.

### Pour plus d'informations sur le Web-Shop:

[www.eev.ch](http://www.eev.ch) | publicite | online | web-shop-electromenagers

Être visible et attirer des collaborateurs

# Comment l'aae vous aide à renforcer votre communication

Depuis quelque temps, la pénurie de main-d'œuvre qualifiée pose des défis majeurs à la branche électrique. Jamais la demande de personnel qualifié n'a été aussi forte: il devient donc essentiel pour les entreprises de renforcer leur visibilité sur le marché et d'affirmer leur position d'employeur attractif. C'est précisément dans cette optique que l'aae soutient ses membres au moyen de prestations de communication ciblées.

**Texte: Pascal Bürki**



La présence physique continue, elle aussi, de jouer un rôle central: les bâches de chantier, le lettrage de véhicules ou les annonces dans la presse écrite locale et régionale assurent une visibilité au quotidien et renforcent l'image de l'entreprise dans sa région. Par ailleurs, l'aae accompagne ses membres dans la création ou le développement de sites web, y compris avec des rubriques d'emploi qui permettent un recrutement simple et actuel.

Au-delà de la portée et de la visibilité, le contenu est également essentiel. Aujourd'hui, des conditions de travail attractives, la possibilité de suivre une formation continue ou des modèles de travail flexibles constituent des arguments décisifs pour recruter des collaborateurs. L'aae aide ses membres à communiquer clairement ces atouts, que ce soit en ligne, dans des supports imprimés ou lors de salons et d'événements de réseautage.

Conclusion: de nos jours, pour recruter de nouveaux collaborateurs, il faut être présent, c'est-à-dire visible, crédible et professionnel. Grâce à sa large gamme de prestations de communication, l'aae accompagne ses membres dans un marché concurrentiel. Nous sommes à votre disposition!

La priorité doit être donnée à une présence claire et professionnelle. L'aae accompagne ses membres dans la planification et la mise en œuvre de mesures de communication et de marketing, qu'il s'agisse de publicité classique, de présence en ligne ou de campagnes en ligne à forte visibilité. L'objectif est de mettre en avant les atouts des entreprises. À cet effet, les annonces dans la presse écrite et les médias en ligne, de

même que les campagnes ciblées sur les réseaux sociaux, constituent un outil efficace. Les plateformes telles que Facebook ou Instagram offrent aujourd'hui d'excellentes possibilités pour s'adresser directement à des collaborateurs potentiels. Par ailleurs, l'aae accompagne les membres qui souhaitent renforcer leur présence sur des plateformes professionnelles comme LinkedIn ou Xing.

**Plus d'informations:**

[www.eev.ch](http://www.eev.ch) | Publicité | Publicité individuelle

# Sécurité pour les entreprises en cas d'absences

Que se passe-t-il dans une entreprise lorsqu'un/e spécialiste est absent/e pendant plusieurs semaines ou plusieurs mois? Dans le secteur de l'électricité en particulier, les absences pour cause de maladie ou d'accident engendrent vite des conséquences tangibles. Ce travail est souvent physiquement exigeant et comporte de grands risques. En parallèle, il est difficile de remplacer les travailleurs et travailleuses qualifiés. Si une personne importante est absente, les processus s'en trouvent perturbés et des coûts supplémentaires sont générés.

«Compte tenu de la pénurie actuelle de main-d'œuvre qualifiée, chaque absence représente un défi organisationnel majeur. Il faut redéfinir les priorités des mandats pour que l'entreprise puisse continuer à fonctionner», explique Christian Egeli, responsable des assurances de l'aae. Il est donc d'autant plus important d'examiner ces risques en amont. Les assurances de personnes, telles que l'assurance d'indemnités journalières en cas de maladie ou l'assurance-accidents complémentaire, offrent aux entreprises un filet de sécurité fiable. Elles garantissent la stabilité financière et permettent une planification sûre.

«C'est justement lorsque des personnes importantes sont absentes que des conséquences existentielles peuvent survenir. Il est donc essentiel d'analyser les besoins individuellement et de définir des solutions adaptées», explique Egeli. Outre la sécurité financière, l'allègement des tâches quotidiennes est également central: des processus clairs et un accompagnement fiable en cas de sinistre contribuent à réduire la charge administrative.

«En cas de sinistre, une personne de contact personnelle est directement joignable. Cela



facilite les démarches et allège considérablement la charge des entreprises», ajoute Egeli. Des solutions bien adaptées tiennent compte des exigences du secteur et peuvent être ajustées de manière flexible. Pour les petites et moyennes entreprises en particulier, il est essentiel de pouvoir compter sur des partenaires. Visana propose aux entreprises des assurances de personnes adap-

tées à leur situation individuelle, qui leur apportent un soutien en cas de besoin. Des personnes de contact personnelles garantissent un traitement efficace.

#### Votre interlocuteur chez Visana:

Antonio D'Agostino, Resp. commercial Clients professionnels Centre, Weltpoststrasse 19, 3000 Bern 16  
Tél. +41 31 357 93 59, antonio.dagostino@visana.ch  
visana.ch/business

#### Votre interlocuteur chez l'eev:

Christian Egeli, Resp. Assurances  
Tél. +41 31 380 10 21, c.egeli@eev.ch

Souhaitez-vous savoir comment protéger concrètement votre entreprise? Demandez un conseil sans engagement ou rendez-vous sur notre site [www.visana.ch/fr/aae](http://www.visana.ch/fr/aae) pour en savoir plus.



## Un cas favorable

Une décision d'amende qui semble évidente. Pourtant, il vaut la peine d'y regarder de plus près. Un cas récent concernant l'un de nos membres montre à quel point un soutien juridique compétent peut être précieux et que le simple fait de poser des questions peut parfois s'avérer étonnamment payant.

Récemment, nous avons été contactés par un responsable d'une entreprise membre, nous demandant conseil sur la manière de gérer une situation relative à une amende qu'il avait reçue avec sa voiture de fonction. En tournant à droite, il s'était placé trop à gauche, ce qui avait déclenché le radar du feu rouge de la voie allant tout droit. L'amende (élevée) était adressée au nom de l'entreprise, laquelle lui avait ensuite transmise puisqu'il était le conducteur du véhicule. Estimant ne pas avoir commis d'infraction, il n'était pas d'accord avec l'amende.

Comme il était assuré à titre privé auprès de l'assurance de protection juridique CAP, nous l'avons orienté vers le portail en ligne pour qu'il déclare le sinistre et l'avons prié de nous tenir informés, dans la mesure du possible, de l'issue de cette démarche. Quelques jours après notre entretien téléphonique, nous avons été informés que, deux jours après sa déclaration écrite (incluant le téléchargement de l'amende), il avait été contacté par une juriste de CAP, qui lui avait expliqué que cette amende n'était pas couverte par son assurance de protection juridique car elle avait été établie au nom de l'entreprise mais qu'il avait toutefois la possibilité de demander à la police qu'une amende soit émise à son nom en



tant que personne privée et de la contester ensuite par l'intermédiaire de CAP, sans garantie quant à l'issue de la procédure.

À sa grande surprise, il a été informé que la CAP lui rembourserait les frais sans reconnaître aucun préjudice. L'assuré a été très surpris par ce geste commercial. De plus, le cas a été traité avec rapidité, compétence, sympathie et simplicité. La CAP est l'une des trois plus grandes assurances de protection juridique en Suisse avec des services juridiques régionaux à Berne, Bâle, Genève,

Lausanne, Lugano, Wallisellen, Saint-Gall et Lucerne. Ainsi, les avocats spécialisés en protection juridique, tout comme les membres de l'aae, sont toujours à proximité de leurs clients. En tant que membre de l'aae, vos collaborateurs et vous bénéficiez de conditions avantageuses et d'un excellent service qui a été récompensé par une évaluation 5 étoiles par la personne citée.

Vous avez des questions? Contactez-nous:

### Votre interlocuteur auprès de la Schweizerische Elektro Elite Consulting AG

Angelos Kalantzopoulos (FINMA F01163098), +41 31 380 10 28, a.kalantzopoulos@eev.ch



#### Contact:

Schweizerische Elektro Elite Consulting AG eec  
(F01085551) Bernstrasse 28, 3322 Urtenen-Schönbühl  
Tél. +41 31 380 10 10, eec@eev.ch, www.eev.ch



Vous obtiendrez davantage d'informations sur nos partenaires contractuels ainsi que sur les conditions spéciales et sur les offres gratuites pour vous sur [www.eev.ch](http://www.eev.ch) | Services | Assurances

## Installation

**ecofort**

ecofort AG  
 Birkenweg 11, 2560 Nidau  
 Tel. +41 32 322 31 11  
 info@ecofort.ch, www.ecofort.ch

**Feller AG**

Postfach  
 Bergstrasse 70  
 CH-8810 Horgen  
 Tel. +41 844 72 73 74  
 customercare.feller@feller.ch  
 www.feller.ch



*Feller*  
 by Schneider Electric

**SIRESCA**

Siresca AG, Zürcherstrasse 39, 8952 Schlieren  
 +41 44 515 00 50, info@siresca.ch, siresca.ch

**TRATSON**

Tratson AG  
 Mellingerstrasse 19, 5413 Birmenstorf  
 +41 44 212 22 31, info@tratson.ch  
 www.tratson.ch

**sonepar**  
 Powered by Difference

Sonepar Suisse AG  
 Birgistrasse 10, 8304 Wallisellen  
 Tel. +41 44 839 58 11  
 info@sonepar.ch, www.sonepar.ch

**WAGO**

**WAGO Contact SA**  
 Rte de l'Industrie 19, 1564 Domdidier  
 Tel. +41 84 020 07 50, Fax +41 26 676 75 75  
 info.switzerland@wago.com, www.wago.ch

## Éclairage

**MOLTO LUCE®**

Molto Luce AG  
 Niederlenzstrasse 25, 5600 Lenzburg  
 Tel. +41 62 885 70 30, office.lenzburg@moltoluce.com  
 www.moltoluce.com

**schönenberger**

**M. Schönenberger AG**  
 Industriestrasse 17, 5507 Melligen, Tel. +41 56 481 81 41  
 info@msch-ag.ch, msch-ag.ch

**Verolight AG**

Kreuzmatte 1  
 6260 Mehliessen

**verolight®**

+41 62 552 22 00  
 vertrieb@verolight.com  
 www.verolight.com

## Électroménager

**Electrolux**

**Electrolux AG**  
 Buckhauserstrasse 40  
 8048 Zürich

Tel. +41 44 405 81 11  
 info@electrolux.ch  
 electrolux.ch

**FORS**

**FORS AG**, Schaftenholzweg 8, 2557 Studen  
 Tel. +41 32 374 26 26  
 info@fors.ch, www.fors.ch

**LIEBHERR****Liebherr-Export AG**

General-Guisan-Strasse 14, 5415 Nussbaumen  
 Tel. +41 56 296 11 11, sales.hau.ch@liebherr.com  
 home.liebherr.com

**Haier****Haier Switzerland AG**

Neuhofstrasse 4, 6340 Baar, Tel. +41 41 785 40 40  
 info-ch@haier-europe.com, www.haier.ch



# LA DURABILITÉ REPENSÉE

## LA PREMIÈRE BORNE WAGO EN PLASTIQUE PARTIELLEMENT RECYCLÉ ET BIOCIRCULAIRE

Installation électrique et durabilité – est-ce possible ? C'est possible – avec la borne à leviers Green Range WAGO ! La nouvelle borne de la maison WAGO pose une base plus durable dès les fondements de l'installation, car elle est composée de matières plastiques partiellement recyclées et biocirculaires et maintient ainsi les ressources existantes dans le cycle – et ce avec la même qualité et les mêmes certifications que la borne classique.

**Nothing is too small to have an impact !**



[www.wago.com/221-green-range](http://www.wago.com/221-green-range)