

ÉDITION 1 - JANVIER 2016

AUTO INSIDE

La revue spécialisée des garagistes suisses

Table ronde: le comité directeur du comité central de l'UPSA revient sur une année mouvementée et se tourne vers l'avenir

Pages 8 à 13

Votation sur le Gothard: entretien avec le conseiller national UDC Walter Wobmann

Pages 22 et 23

Journée des garagistes suisses 2016: ce qui attend les participants au congrès

Pages 30 et 31



VOTRE ESA – VOTRE SOURCE D'HUILE

esashop.ch

avec
ESA+ 
pour être plus forts

Pour un travail bien rodé et uni dans l'atelier

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



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

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

Tel.: 041-630 45 60

E-Mail: swiss@hella-gutmann.com

Votre partenaire commercial Hella Gutmann :

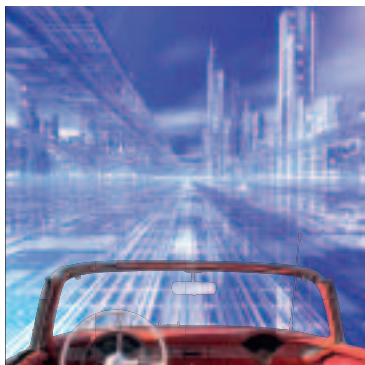


S O L U T I O N S

Janvier 2016



8 Urs Wernli (à dr.), président central de l'UPSA, discute avec ses collègues du comité directeur Pierre Daniel Senn (à g.) et Manfred Wellauer



30 La Journée des garagistes suisses 2016 se déroulera le 19 janvier. Les chanceux qui ont réussi à avoir leur place peuvent se réjouir de vivre un événement extraordinaire.



Les compétences de votre ESA en matière de lubrifiants incluent une large gamme d'huiles.

Éditorial

5 Priorité à la numérisation

En bref

Focus

8 Table ronde : rétrospective et perspectives

Management et droit

14 Impact fiscal du FAIF

15 Renforcement de la législation contre le blanchiment d'argent

16 Nouveautés de la loi sur le crédit à la consommation

Prestations / After Sales

17 Votre ESA – votre fournisseur d'huiles

18 Le Garage Moderne à Bulle élu pour la deuxième fois garage CEA du mois

Véhicules utilitaires

19 Les véhicules utilitaires légers aussi sont plus économes grâce au CEA

20 L'avenir du poids lourd électrique

Prestations de services

21 Optimiser les processus avec la gestion d'atelier

Politique

22 Réfection du Gothard : le point de vue du conseiller national UDC Walter Wobmann

Profession et carrière

24 Business Academy

26 Pleins feux sur la formation continue

27 Le Salon des Métiers de Zurich : une plate-forme pour les futurs pros

28 Projet Focus technique

29 Salon vaudois des métiers : vive le système de formation dual

29 Plus de réussite aux examens de fin d'apprentissage dans la section Suisse centrale

Journée des garagistes suisses

30 Journée des garagistes suisses 2016 : voilà le programme

Sections

32 SG/Al/AR/Liechtenstein : AutoMobil 2015

Garages

Impressum



Votre partenaire compétent pour une maison de l'auto conviviale

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

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



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



LES METIERS DE L'AUTOMOBILE ONT DE L'AVENIR

MISSION POSSIBLE

Début ta mission dans un garage UPSA. Nous avons besoin de toi. Bienvenue dans le monde fascinant de l'automobile! La branche automobile est à la recherche de jeunes stars qui ont plaisir à toucher à la technique de pointe. Un garage t'offre des activités variées et des challenges au quotidien. La formation dans l'un des six métiers de l'automobile représente le coup d'envoi de ta carrière dans une branche polyvalente. Les métiers automobiles ont de l'avenir. www.metiersauto.ch



Priorité à la numérisation

Chère lectrice, cher lecteur,

Impossible de faire du commerce d'automobiles sans site Internet. De nos jours, les clients se renseignent sur presque tout en ligne. Les plates-formes numériques et les médias en ligne servent de moyens de communication interactifs et instantanés et sont aussi employés dans tous les domaines du garage. La fin de cette évolution n'est pas en vue. Selon un sondage mené par la banque des professionnels automobiles allemands, quatre garagistes sur cinq pensent que la numérisation s'accroîtra. Toutefois, et heureusement, deux garagistes sur cinq y voient également des opportunités. La plupart d'entre eux entretiennent et utilisent des portails en ligne, sont actifs sur les réseaux sociaux, se soucient de l'optimisation des moteurs de recherche, se servent d'e-mails pour augmenter leurs ventes et placent de la publicité en ligne. Cependant, un tiers des garagistes considère cette évolution comme une menace. Ils nourrissent la crainte de voir les clients acheter une voiture comme ils le font déjà allègrement pour d'autres biens de consommation.



« L'époque analogique est révolue, nous vivons dans un monde numérique et tout sera interconnecté à l'avenir. »

Aujourd'hui déjà, les garagistes savent ce qu'implique le transfert de leurs activités du monde réel au monde virtuel. Presque tous les processus de travail se font dans des systèmes numériques qui allègent la charge administrative et libèrent du temps pour des activités rentables. Les garagistes peuvent se consacrer davantage au suivi de la clientèle, aux questions concernant l'évolution de leurs activités ou peuvent tout simplement s'accorder un peu de temps libre.

Fascinantes, sophistiquées et techniques, au sens propre, les automobiles sont de véritables merveilles. Elles continueront à se développer à une vive allure et les garagistes se situent au centre de ce processus. Ils ont le rôle de conseillers en mobilité sur place. Les automobilistes placent une grande confiance en leur garagiste, et celle-ci doit être entretenue et mise à profit. La numérisation permet aux garagistes d'en apprendre davantage sur leurs clients et de proposer un service encore meilleur. Car tel est bien l'enjeu : fournir un service optimal. Voilà encore une priorité.

Je vous souhaite une nouvelle année remplie de succès, pleine santé et de bonnes affaires.

Meilleures salutations

Urs Wernli
Président central

ACTUALITÉS
pour les garagistes

**Rendez-vous sur le portail
des garagistes suisses
www.agvs-upsa.ch**

 **UPSA | AGVS**

**Vous avez des nouvelles portant sur votre section ou votre entreprise?
Communiquez-les nous le plus rapidement possible!
Téléphone 043 499 19 81 ou e-mail newsdesk@agvs-upsa.ch**

Savina Sulmoni a rejoint le secrétariat de l'UPSA

Depuis le 22 septembre 2015, Savina Sulmoni renforce le domaine Prestations/After Sales en tant que collaboratrice du back office Conseillers clients et Partenaire de prestations de service. Elle s'occupe des tâches administratives courantes relatives au suivi des conseillers clients, des partenaires de prestations de service et du CheckEnergieAuto. <



Savina Sulmoni

Assemblée des délégués des concessionnaires Renault

En novembre 2015, l'association des concessionnaires Renault suisses a organisé l'assemblée des délégués dans les locaux de la société Galliker Transport AG à Nebikon. Daniel Wolgensinger, président de l'association, a ouvert l'assemblée qui s'est tenue en français et en allemand. Autour d'un buffet, les participants ont ensuite évoqué les activités de l'année en cours par-delà les frontières cantonales, tout en entretenant leur réseau. <



L'association des concessionnaires Renault.

Panolin étend son stockage de matières premières avec quatre réservoirs grand volume

Le 8 décembre, le stockage de matières premières pour produits biodégradables de Panolin a été complété de quatre réservoirs d'acier grand volume, d'une capacité utile de 180 m³. Après une planification ardue, les trois grands réservoirs de 16,5 tonnes chacun, et un autre plus petit de 3,5 tonnes, ont été acheminés par Feldmann AG, en convoi exceptionnel, depuis le centre du pays jusqu'à Madetswil via le tunnel de Gubrist, puis levés minutieusement par grue jusqu'au futur site. <



Convoi exceptionnel pour le réservoir Panolin

Hyundai : le premier client en véhicule à hydrogène



Thomas Freund et sa Hyundai

La modernité automobile mise sur l'hydrogène. C'est désormais possible avec la Hyundai ix35 Fuel Cell, la première voiture à pile à combustible au monde. Après l'introduction des premiers véhicules en Suisse, un autre

jalón a été marqué le 23 novembre 2015 : Thomas Freund, dirigeant de ARBOR Fluidtec AG, a été le premier client suisse à recevoir la clé de sa Hyundai ix35 Fuel Cell. <

Electrosuisse rachète les activités d'e'mobil

Electrosuisse et e'mobile collaborent depuis de nombreuses années. Depuis que les voitures électriques sont produites en grandes séries et que l'infrastructure dédiée au chargement des véhicules électriques est un sujet crucial, de nombreuses interfaces existent en effet. Les compétences complémentaires dans ces domaines ont convaincu les deux partenaires de la pertinence d'une jonction des activités et des nouvelles perspectives ainsi offertes. Le 1^{er} janvier 2016, Electrosuisse créera la nouvelle entité « e'mobile », qui poursuivra les activités de l'association e'mobile. Cette société continuera d'être représentée par la marque « e'mobile ». <

Du changement à la tête d'Autoneum

Le 1^{er} mars, Andreas Kolf sera le nouveau responsable de la zone Asie, également membre de la direction du groupe Autoneum Holding SA. De nationalité allemande, il dispose d'une longue expérience de dirigeant dans la sous-traitance automobile internationale en Asie. Uwe Trautmann, qui dirige la zone Asie depuis 2007, quittera la direction d'Autoneum le

29 février 2016 et retournera en Europe. Volker Eimertenbrink, responsable de la zone



Andreas Kolf

SAMEA (Amérique du Sud, Moyen-Orient et Afrique), appelé à relever de nouveaux défis, quitte Autoneum. Jusqu'à la nomination de son successeur, Martin Zwysig, CFO d'Autoneum, assurera l'intérim de la direction de la zone SAMEA à partir du 1^{er} janvier 2016. <

L'Opel Astra désignée « voiture suisse de l'année » 2016

Pour la cinquième fois déjà, le magazine Schweizer Illustrierte a organisé avec ses partenaires l'élection nationale. Trois jurys professionnels ont élu la « voiture suisse de l'année », la « voiture la plus élégante de Suisse » et la « voiture la plus verte de Suisse » parmi 35 nouveautés ; par ailleurs, près de 70 000 lectrices, lecteurs et utilisateurs ainsi que les visiteurs de l'exposition « Auto Zürich » ont participé à l'élection de la « voiture préférée des Suisses ». Le premier prix de « Voiture suisse de l'année 2016 » a été décerné à la nouvelle Opel Astra. <



L'Opel Astra est la « voiture de l'année ».

Indépendance vis-à-vis des marques

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

Changements au sein du personnel de PSA Peugeot Citroën Suisse

Sébastien Vandelle (42 ans), l'actuel directeur des marques Citroën et DS Automobiles en Suisse, assure dès maintenant l'intérim de la direction de PSA Peugeot Citroën Suisse et



S. Vandelle

F. Drouin

Autriche, jusqu'à l'arrivée du nouveau directeur général en avril 2016. Son prédécesseur, Gilles Camincher (50 ans), a décidé de quitter le groupe. Frédéric Drouin a été nommé directeur de la marque Peugeot en Suisse. Les marques Citroën et DS reviennent à un nouveau responsable du marketing, en charge de la Suisse et de l'Autriche. Marc Giuliani prend dès maintenant en charge les fonctions de manager de marque pour DS et de directeur du marketing pour Citroën. <

Apollo Tyres rachète reifen.com

Apollo Tyres Ltd. s'empare de la société reifen.com GmbH. Avec la marque reifen.com, l'entreprise fait partie des plus gros distributeurs en Allemagne, avec 37 filiales sur ce marché. Forte de ses 2500 partenaires en Allemagne, du portail prospère reifen.com orienté vers l'international, de ses implantations en

Autriche, en Suisse, en France, en Italie et au Danemark, l'entreprise est le deuxième distributeur de pneus en ligne en Europe. <

Annie Leibovitz, photographe du calendrier Pirelli 2016

Fin novembre, le fabricant de pneus italien Pirelli a présenté à Londres la 43^e édition de son légendaire calendrier. Cet objet culte a été mis en scène par Annie Leibovitz, star américaine de la photographie. Le calendrier Pirelli 2016 présente 13 femmes brillantes, chacune ayant réalisé quelque chose d'unique, sur le plan économique, social, culturel, sportif ou artistique. On y trouvera par exemple Patti Smith, Yoko Ono et Serena Williams (photo). <



Goodyear partenaire du FC Bayern

Goodyear et le FC Bayern de Munich décident de collaborer : le 1^{er} janvier 2016, le fabricant de pneus haut de gamme deviendra le partenaire platine du multiple champion allemand. L'accord conclu pour plusieurs années comporte entre autres l'affichage sur le terrain lors de tous les matchs de la ligue allemande, divers droits publicitaires et de nombreuses



Franck Ribéry (à g.) et Philipp Lahm

actions pour le commerce et le consommateur. <

Du « violet métallique » pour la vignette 2016

Valable depuis le 1^{er} décembre 2015, la nouvelle vignette autoroutière sera de couleur « violet métallique ». L'année apparaît en bleu sur le côté à coller et en blanc de l'autre côté. La vignette est au prix inchangé de CHF 40.–. Elle est valable jusqu'au 31 janvier 2017, disponible comme d'habitude dans les stations-services et les garages, à la poste, auprès des offices de la route et des bureaux de douane. <



La nouvelle vignette coûte CHF 40.–.

Fondation Cerebral : depuis 20 ans, une auto-école pour les handicapés

Depuis plus de 20 ans, la fondation Cerebral permet aux personnes en fauteuil roulant de passer le permis de conduire. Elle dispose pour cela d'une flotte de véhicules adaptés et collabore dans toute la Suisse avec des moniteurs



Depuis 20 ans, une auto-école pour les handicapés

spécifiquement formés à cet effet. La fondation fournit la liste des moniteurs concernés aux personnes à mobilité réduite et les accompagne également lors de l'achat d'un véhicule. <

Un nouveau CEO chez Scania

Le conseil d'administration de Scania a nommé Henrik Henriksson nouveau président et CEO de Scania AB. Il prendra ses fonctions le 1^{er} janvier 2016, succédant à Per Hallberg. À cette même date, Henrik Henriksson deviendra membre du Conseil d'administration de Volkswagen Truck & Bus Management Board (Truck Board). Au cours de l'année 2016, Per Hallberg se retirera de ses responsabilités opérationnelles. Employé chez Scania depuis 1977, il est également membre du conseil l'administration depuis 2001. <



Henrik Henriksson

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

le GARAGE,
le concept de garage
partenarial de votre ESA



le GARAGE

La marque de votre choix

Rétrospective et perspectives: table ronde avec Urs Wernli, Pierre Daniel Senn et Manfred Wellauer

« Les prestations des garagistes sont de plus en plus un atout de différenciation »

Au seuil de la nouvelle année, le comité directeur du comité central de l'UPSA tire le bilan d'une année mouvementée et se projette vers demain. La discussion porte sur les marges, la main d'œuvre, le détachement des concessionnaires, la politique et sur divers enjeux. Reinhard Kronenberg, rédaction



Des discussions intéressantes, dans une atmosphère soignée: Urs Wernli, Manfred Wellauer, Pierre Daniel Senn et le rédacteur Reinhard Kronenberg (de dr. à g.) au salon de l'hôtel Innere Enge, à Berne

■ **Nous avons demandé aux conseillers clients de l'UPSA de nous citer les principales préoccupations qu'ils entendent auprès des membres lors de leurs visites. Tout en haut de la liste, on trouve la pression croissante des importateurs face aux objectifs à atteindre, l'obligation de respecter des normes strictes et les contraintes administratives toujours plus grandes. Que peut faire l'association concrètement ?**

Pierre Daniel Senn : C'est un peu comme le temps : il y a des choses que l'on ne peut pas changer. Au sein de l'association, on ne peut pas changer le temps, mais on peut inciter à l'avance à nos membres à prendre un parapluie. Si c'est possible, nous fabriquons des parapluies, et les mettons à disposition de nos membres avant qu'il commence à pleuvoir.

Manfred Wellauer : Nous pouvons soutenir nos membres d'une manière plus active sur d'autres enjeux. Par exemple dans le domaine de la formation initiale et continue, ou lorsqu'il s'agit d'empêcher l'exode de la main d'œuvre vers d'autres branches. Car à quoi cela sert-il d'avoir du travail et une belle infrastructure, de surmonter la pression des importateurs et gérer l'administration croissante, s'il n'y a personne à l'atelier pour effectuer les tâches ?

2015 a été une bonne année en termes de volumes, mais la baisse des marges se poursuit. Obtenir un taux de marge convenable est devenu un véritable défi pour de nombreuses entreprises. Dans quelle mesure cette tendance constitue-t-elle un problème ?

Manfred Wellauer : Je ne suis pas certain que l'année 2015 ait enregistré des volumes satisfaisants. On ne sait pas encore

précisément si ces véhicules ont été effectivement vendus, même s'ils ont été annoncés comme tels. Dans notre secteur d'activités, les marges sont devenues très faibles. Cela a également des conséquences sur la revente. Si nous reprenons des véhicules trop chers uniquement pour atteindre le volume de voitures neuves, nous subissons les pertes ultérieurement sur le marché de l'occasion.

Comment une entreprise peut-elle réagir face à cette situation ?

Pierre Daniel Senn : Principalement de trois manières : augmenter le volume des ventes, augmenter les marges en optimisant les processus ou baisser les coûts. Idéalement, il faudrait bien entendu combiner ces trois variables mais dans la conjoncture actuelle, c'est impossible. Par chance, un garage dépend de différents facteurs qui s'équilibrent généralement. Nous avons par exemple connu une phase pendant laquelle nous avons vendu peu de voitures neuves mais plus d'occasions et avec un surcroît d'activité à l'atelier. L'année prochaine, cela peut être tout à fait différent.

La baisse des bénéfices sur le marché des véhicules neufs et d'occasion devrait être compensée par les activités de l'atelier...

Manfred Wellauer : C'est juste. Mais il y a un autre problème plus complexe : il nous arrive de plus en plus souvent que des véhicules des segments deux et trois se tournent vers des ateliers sans marque. Un exemple : une Golf de quatre ans, reprise par nos soins dans le cadre d'un achat d'un véhicule neuf, sera remise à la vente, sans que nous soyons certains que le client viendra ensuite dans notre garage.

Le véhicule de reprise pour cette voiture de quatre ans sera d'autant plus ancien. Nous ne la reverrons probablement plus dans notre propre garage. C'est pourtant là qu'il existe un gros potentiel pour les activités de l'atelier et la vente de pièces détachées.

Urs Wernli : Manfred soulève ici un point crucial : la relation avec le concessionnaire tend souvent à disparaître à la fin de la période de garantie, c'est-à-dire normalement après quatre ans. Le concessionnaire devrait réussir à prolonger la relation client au-delà de la période de garantie et conserver ses clients. Sinon, il peut arriver que le client se tourne vers un garage qu'il estime être moins cher. Il faut donc corriger l'image des concessionnaires.

Manfred Wellauer : Ce qui rend la chose difficile, c'est que nos garages ultra-équipés et nos showrooms imposants donnent l'impression que nous sommes chers, or ce n'est pas vrai.

Il n'y a aucun moyen d'inciter les acheteurs d'un véhicule à devenir clients de l'atelier ?

Manfred Wellauer : Au mieux sous forme de bons pour la prochaine révision ou le prochain changement de pneus. Mais c'est peu courant, car ce n'est pas très pratique. De nos jours, personne ne fait une heure de route pour une révision, même s'il bénéficie d'une réduction.

Pierre Daniel Senn : Lorsque vous achetez un véhicule neuf ou d'occasion, vous choisissez un garage qui propose le meilleur prix ou parce que telle ou telle voiture vous plaît. Vous êtes alors prêt à faire des kilomètres pour l'acheter. Mais pour les réparations, vous cherchez la proximité, idéalement dans votre commune.

La CP MOBIL est la caisse de pensions des associations professionnelles UPSA ASTAG 2roues Suisse USIC

Entre de bonnes mains aussi en 2016.

La caisse de pensions MOBIL vous remercie de votre confiance et vous souhaite succès et prospérité pour la nouvelle année.



En route vers un avenir sûr

CP MOBIL, Wölflistrasse 5, Case postale, CH-3000 Berne 22, Tél. +41 (0)31 326 20 19, www.pkmobil.ch



Pierre Daniel Senn dirige trois garages de différentes marques.



Manfred Wellauer est directeur d'AMAG à Jona.



Urs Wernli travaille à temps complet pour l'UPSA.

Manfred Wellauer : Tout à fait. Le même véhicule, de la même couleur avec les mêmes options se trouvera à plusieurs endroits, pour le même prix. Aussi, les prestations du distributeur constituent-elles de plus en plus un atout de différenciation. C'est ici que se niche l'opportunité de fidéliser les clients. Les modèles de voitures sont interchangeables, mais la qualité et le service lors des réparations ne le sont pas.

Ce principe ne fonctionne que tant que le réseau des structures de distribution reste dense en Suisse. Mais il est désormais plus difficile de trouver un boulanger ou un boucher dans les villages. La branche automobile est-elle confrontée à un réajustement structurel similaire ?

Urs Wernli : C'est possible concernant la distribution, mais pas pour les ateliers de réparation. Encore que le terme de réajustement structurel est exagéré dans ce contexte. En raison des marges très faibles dans la vente automobile, nous observons en effet deux tendances : l'une concerne les concessionnaires multi-marques, l'autre les ateliers qui ne représentent officiellement aucune marque. Non que le garagiste le veuille, mais il y est amené par les constructeurs et leur politique de prix.

Monsieur Wellauer, vous incarnez une troisième tendance : les importateurs qui souhaitent eux-mêmes devenir garagistes afin d'allonger la chaîne de création de valeur.

Manfred Wellauer : Le nombre de succursales Amag est resté stable au cours des dernières années. Je ne crois pas que l'on puisse parler ici d'une concentration. À long terme, nous aurions un problème avec la commission de la concurrence.

« L'association ne peut pas changer le temps, mais elle peut conseiller à l'avance à ses membres de prendre un parapluie. » Pierre Daniel Senn

Tandis que M. Senn gère des entreprises de différentes marques, en tant qu'entrepreneur indépendant, et si l'occasion se présente, rachète des sociétés...

Pierre Daniel Senn : Si une occasion se présente, nous l'étudions, c'est évident. Cependant, avec trois entreprises, nous avons atteint une taille qu'il n'est pas nécessaire d'agrandir encore. On n'est pas obligé de croître incessamment.

Les marges étant très faibles, les distributeurs doivent vendre plus de voitures. Mais vendre davantage n'est possible que si les prix suivent, c'est-à-dire s'ils sont moins chers. Or, vendre une voiture moins chère signifie pour le distributeur réduire encore sa marge. C'est un cercle vicieux ?

Manfred Wellauer : Notre branche est

focalisée sur les volumes, mais ni le petit distributeur ni le garage en propre d'un importateur ne peuvent payer les salaires de leurs employés et leurs factures avec leurs chiffres d'affaires. Il faut des marges contributives.

Dans le cadre de la suppression du taux plancher de l'euro, des milliards se sont envolés en Suisse, notamment dans les véhicules stockés et d'occasion. Qui a dû supporter ces dommages ?

Manfred Wellauer : Tout le monde. Les constructeurs et les importateurs, car la valeur des véhicules est revue à la baisse. Les distributeurs, qui avaient déjà payé les véhicules neufs en stock et dont les occasions ont perdu considérablement de la valeur quasiment du jour au lendemain. Et finalement le consommateur qui reçoit moins pour sa reprise, car lorsque le prix du véhicule neuf ou d'occasion diminue, celui de la reprise baisse aussi.

Ce niveau de prix va-t-il se rétablir ?

Manfred Wellauer : Je ne crois pas. Aujourd'hui, pour la même somme, vous avez un meilleur véhicule qu'il y a cinq ou huit ans. Le niveau de prix évolue vers le bas depuis des années.

Le commerce via Internet s'est déjà emparé du marché de l'occasion, parfois des véhicules neufs, et il est déjà bien développé sur la vente de pneus. Cela peut toucher les pièces détachées ?

Urs Wernli : Cela me semble peu pro-



Pierre Daniel Senn, Manfred Wellauer...



... et également Urs Wernli considèrent la votation sur le Gothard comme un test.

nable. La complexité pour trouver des pièces détachées, l'attribution, la problématique des interfaces : tout est de plus en plus compliqué. L'automobiliste est généralement dépassé par tout cela. En outre, il ne s'agit pas d'un volume considérable, volume qui stagne à mon avis. Nous avons ici moins de risques de perte.

Quelles sont vos attentes envers le nouveau Parlement élu cet automne et le nouveau Conseil fédéral, en termes de politique économique, énergétique et environnementale ?

Urs Wernli : La composition du nouveau Parlement est nettement plus bourgeoise. Les bourgeois sont généralement plus pondérés dans l'évaluation des dossiers importants à nos yeux. Concrètement, je ne pense pas que la stratégie énergétique se poursuive telle que le Parlement précédent l'avait prévue. Elle sera freinée. Cela concerne également des sujets comme la taxe énergétique. Concernant les directives en matière de CO₂ en revanche, je ne crois pas que nous puissions changer beaucoup de choses, car il s'agit avant tout d'une politique de l'UE. Le nouveau Parlement se penchera sur le sujet quand il s'agira de la

mise en œuvre. Nous espérons alors, de la part d'un Parlement à dominante bourgeoise, une approche raisonnable, réaliste et favorable à l'économie.

Monsieur Senn, a-t-on en Suisse romande un autre regard sur la politique ?

Pierre Daniel Senn : Pas dans les grandes lignes, tout au plus dans les nuances. Le changement essentiel est que nous avons maintenant une claire majorité conservatrice au gouvernement et au Parlement. La politique est ainsi plus prévisible. Ce n'était pas le cas au cours des huit dernières années. La politique était marquée de majorités hasardeuses.

Concernant le tube de réfection du Gothard et l'initiative dite « vache à lait », il ne s'agit pas seulement de deux projets, mais des enjeux qui vont agiter la politique des transports suisse au cours des prochaines années. Est-ce exact ?

Urs Wernli : Il s'agit sur le fond de la mobilité sur la route. Et de la cohésion en Suisse. Sous l'angle de la politique nationale, ce débat révèle à quel point la Suisse romande s'est mobilisée en faveur du Tessin. On pourrait dire en ce sens que les voitures et les camions deviennent le nerf de

la guerre pour inciter l'État à se pencher sur cette question.

Quel est votre pronostic à propos des deux votations ?

Urs Wernli : Je suis convaincu que nous allons remporter la votation sur le Gothard. Concernant l'initiative vache à lait, nos chances restent entières. Mais ce sera difficile, c'est pourquoi il faut mobiliser toutes nos forces.

« Les modèles de voitures sont interchangeables, mais la qualité et le service lors des réparations ne le sont pas. » Manfred Wellauer

Pierre Daniel Senn : Hormis la votation sur la vignette, les projets en faveur de l'automobile et des routes ont toujours été difficiles ces dernières années. Lors de la votation sur la vignette, même les associations routières n'étaient pas d'accord entre elles. Il s'agit maintenant, avec l'appui du nouveau Parlement, de former une majorité so-

4x4 +  +  +  +  = le multitalent

Le N° 1 des systèmes multifonctionnels Variobloc qui vous mènent plus loin. www.hirschi.com

HIRSCHI AG
Ca tient.



Le président central de l'UPSA, Urs Wernli (à dr.), et ses deux vice-présidents Pierre Daniel Senn et Manfred Wellauer (de g. à dr. sur le canapé) ne rechignent pas à s'engager en faveur de leurs membres.

lide, non pour remporter une seule victoire mais pour en décrocher une longue série.

Si je comprends bien, vous considérez la victoire sur la votation du Gothard comme un test pour d'autres projets automobiles et routiers ?

Pierre Daniel Senn : En effet.

Urs Wernli : J'irais même plus loin: si nous gagnons le Gothard, cela entraînera un changement de paradigme dans la politique de transports et le financement des routes.

Manfred Wellauer : Il se peut que ce changement se soit déjà produit avec les élections, et la victoire à la votation sur le Gothard en serait le premier test et, espérons-le, la première confirmation.

Urs Wernli : En tout cas, la votation sur le Gothard est le premier exercice pour la

« Je suis convaincu que nous allons remporter la votation sur le Gothard. » Urs Wernli

mobilisation des garagistes pour les votations importantes à nos yeux...

Manfred Wellauer : ...ou bien... un test pour l'initiative vache à lait qui suit...

Urs Wernli : ...pour laquelle nous devons tous mettre le paquet...

Manfred Wellauer : ...car elle sera encore plus difficile à gagner.

Quel rôle joue l'UPSA dans le cadre de ces deux luttes électorales ?

Urs Wernli : Dans le cadre de la votation

sur le Gothard, nous sommes engagés avec nos membres directement sur le front, avec diverses mesures spéciales. Nous utilisons évidemment tous nos médias et investissons des moyens financiers...

Manfred Wellauer : ...Et c'est important, car la lutte électorale ne se décidera pas au Palais fédéral de Berne mais parmi les électeurs. <



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

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

Motivations personnelles



PIERRE DANIEL SENN – Abraham Lincoln avait affirmé : « Ne vous demandez pas ce que l'Amérique peut faire pour vous, mais ce que vous pouvez faire pour l'Amérique ». Je fais partie de l'association depuis 20 ans et je me suis toujours référé à cette phrase. Il me tient à cœur d'améliorer, en collaborant avec d'autres, les conditions cadres pour notre branche. Je n'ai jamais été le genre de personne à attendre que quelqu'un vienne changer mon environnement, je suis au contraire habitué à l'améliorer, seul ou avec d'autres, selon le principe : je peux le faire, alors je le fais.



MANFRED WELLAUER – Ce qui motive le plus mon engagement dans l'association c'est la possibilité de changer activement nos conditions cadres et d'influer sur ce qui se passe dans notre branche. Je ne suis pas le genre à simplement accepter ce que les autres décident. Il s'agit en outre de se tenir au courant le plus tôt possible des thèmes qui nous concernent dans notre environnement économique. Il faut prendre, mais aussi donner.



URS WERNLI – Dans le cadre de mon travail pour l'association, de nombreux aspects me passionnent, par exemple la politique, la collaboration avec les groupes d'intérêt, le droit de la concurrence, la formation professionnelle, la gestion d'entreprise. C'est le large éventail de thèmes et de missions, qui nous permet de faire avancer l'UPSA. C'est un défi passionnant de soutenir nos membres dans leurs multiples tâches, de les aider à se tourner vers l'avenir et de stimuler une branche, y compris dans des contextes difficiles. C'est une grande satisfaction de voir de nombreux membres s'engager à nos côtés, au sein de différentes commissions, en plus de leur travail en entreprise. C'est également une grande joie d'accueillir autant de membres lors de notre colloque, signe qu'ils estiment notre travail. C'est ce qui nous fait avancer.



Etes-vous notre nouveau partenaire?

En rejoignant le réseau de garages multimarques AutoCoach, vous restez un entrepreneur indépendant et conservez une liberté de décision absolue. Vous profitez d'un positionnement affirmé, d'une identification soignée et percutante, d'un soutien publicitaire efficace et de conditions spécialement avantageuses. Profitez sans plus tarder de notre soutien et empruntez la voie du succès durable!



Pour plus d'informations, veuillez contacter:
Technomag, 3000 Berne 5
Tél. 031 379 84 84
info@autocoach.ch



FIGAS – votre professionnel de la branche

FAIF : impact fiscal

Le 9 février 2014, la population suisse a accepté la proposition législative « Financement et aménagement de l'infrastructure ferroviaire (FAIF) ». L'infrastructure ferroviaire sera notamment financée par les recettes supplémentaires de l'impôt fédéral direct. Pour cette raison, les déductions pour les frais de déplacement professionnel seront restreintes à partir du 1^{er} janvier 2016. Cela concerne également les utilisateurs de véhicules d'entreprise. **Andreas Kohli**, vice-directeur de la FIGAS



À partir du 1^{er} janvier 2016, les pendulaires automobiles et les utilisateurs de véhicules d'entreprise paient aussi pour l'aménagement de l'infrastructure ferroviaire, même s'ils ne l'utilisent pas.

À partir du 1^{er} janvier 2016, les déductions fiscales pour les déplacements effectués entre le domicile et le lieu de travail seront plafonnées à CHF 3000.– pour l'impôt fédéral direct (IFD). Les cantons peuvent également limiter les déductions pour les frais de déplacement. De nombreux cantons, surtout en Suisse alémanique, en font un usage très divers. Certains s'alignent sur l'IFD et limitent également les déductions à CHF 3000.–, d'autres autorisent des montants plus élevés ou renoncent à une restriction.

Véhicules privés

Jusqu'à présent, si un contribuable travaillait à 20 km de son domicile et effectuait le trajet deux fois par jour avec son véhicule privé, il pouvait déduire CHF 6160.– (220 jours de travail et CHF 0.70/km). Dorénavant, il pourra uniquement déduire CHF 3000.– de l'IFD.

Véhicules d'entreprise

Chaque année, une part privée de 9,6 % (0,8 % par mois) du prix d'achat du véhicule est reprise aux utilisateurs de véhicules d'entreprise ou prélevée sur leurs salaires. L'imposition concerne uniquement l'utilisation privée et non le trajet pour se rendre au travail. Pour l'instant, il suffisait de cocher la case F du certificat de salaire pour que le trajet pour se rendre au travail soit indemnisé, puisque les frais à même hauteur pouvaient être déduits. Dorénavant, la différence entre les frais de déplacement pour se rendre au travail et le

« forfait FAIF » sera imposée comme un revenu. Si le contribuable de notre exemple précédent dispose d'un véhicule d'entreprise et non d'un véhicule privé, il devra à l'avenir déclarer un revenu de CHF 3160.– (CHF 6160.– de frais de déplacement moins CHF 3000.– de forfait FAIF). Ce revenu devra figurer dans la déclaration fiscale privée de l'utilisateur du véhicule d'entreprise. En l'état actuel des choses (novembre 2015), ce revenu supplémentaire ne devrait pas être soumis à la TVA ou l'AVS. En outre, la nouvelle réglementation n'occasionnerait pas de charge administrative supplémentaire pour l'employeur. Pour les employés utilisant des véhicules d'entreprise, la part privée continuera d'être calculée et la case F devra être cochée.

Indemnisation des trajets pour se rendre au travail

Dans la mesure où l'employé n'utilisait pas de véhicule d'entreprise et l'employeur lui remboursait les frais de déplacement pour se rendre au travail, il suffisait de cocher la case F. Dorénavant, il faudra déclarer ce remboursement au numéro 2.3.

Conclusion

La nouvelle réglementation comporte d'importants désavantages financiers pour les personnes habitant loin de leur lieu de travail. Il n'existe pas de réelles alternatives pour éviter les frais supplémentaires, à moins que le garagiste ou le concessionnaire automobile se rende au travail en transports publics. <

Les garages pourront-ils encore accepter des paiements en espèces de plus de CHF 100 000.– à partir de 2016?

Adaptation de la législation suisse contre le blanchiment d'argent

La législation suisse contre le blanchiment d'argent sera renforcée au 1^{er} janvier 2016 et étendue au-delà du secteur financier.

Les concessionnaires ainsi que les garages y seront désormais également soumis. Tobias Treyer, consultant juridique de l'UPSA

■ La mise en œuvre de la recommandation de 2012 du Groupe d'action financière (GAFI) entraîne des modifications légales. Ainsi, les concessionnaires de luxe seront bientôt eux aussi soumis à des obligations de diligence, d'organisation et de déclaration en cas d'acceptation de paiements en espèces de plus de CHF 100 000.–.

Art. 8a LBA

1. Selon l'art. 2, al. 1 b, les concessionnaires doivent remplir les obligations suivantes en cas d'acceptation de paiements en espèces supérieurs à CHF 100 000.– lors d'une transaction commerciale :

- a. identification de la partie contractante (art. 3, al. 1) ;

- b. identification de l'ayant droit économique (art. 4, al. 1 et 2, let. a et b) ;

- c. devoir de documentation (art. 7).

2. Ils doivent clarifier l'arrière-plan et le but d'une affaire lorsque :

- a. la transaction ou la relation d'affaires paraissent inhabituelles, sauf si leur légalité est manifeste ;

- b. des indices laissent supposer que des valeurs patrimoniales proviennent d'un crime ou d'une infraction fiscale qualifiée (art. 305 bis, ch. 1bis CP), ou qu'une organisation criminelle (art. 260ter, ch. 1, CP) exerce un pouvoir de disposition sur ces valeurs.

3. Ils dépendent également des obligations des alinéas 1 et 2 en cas d'acceptation de paiements en espèces par tranches lorsque chaque

tranche est inférieure à CHF 100 000.–, mais dont la somme dépasse ce montant.

Ces obligations tombent lorsque le paiement de plus de CHF 100 000.– est effectué par un intermédiaire financier (par ex. une banque), celui-ci étant soumis aux obligations susmentionnées.

En raison des risques pénaux, les garages doivent impérativement se pencher sur les nouveautés de la loi et apporter les adaptations nécessaires en termes d'instructions, de procédures et de systèmes informatiques internes, mais aussi de formation des collaborateurs. L'UPSA présentera en détail la nouvelle situation juridique et l'offre en la matière dans les prochaines éditions d'AUTOINSIDE. <

 rechtsdienst@agvs-upsa.ch

CALCIUM POWER 
HOCO
 BATTERIES

MADE FOR YOUR NEEDS!
 BEST PRICE, HIGH QUALITY



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

Nouveautés de la loi sur le crédit à la consommation au 1er janvier 2016

Droit de révocation de 14 jours et convention sur la publicité

Au 1^{er} janvier 2016 entreront en vigueur certaines modifications de la loi sur le crédit à la consommation, pertinentes pour le leasing. Le présent article attire votre attention sur deux modifications essentielles qui concernent également les concessionnaires, à savoir l'allongement du droit de révocation pour le preneur de leasing de 7 à 14 jours ainsi que l'interdiction de publicité agressive sur le leasing. **Cornelia Stengel**, Association Suisse des Sociétés de Leasing

■ Selon l'art. 16 LCC, un consommateur a le droit de révoquer un leasing sans justification dans le délai fixé par le contrat. Ce délai de révocation est désormais aligné au niveau européen et passe de 7 à 14 jours.

L'Association Suisse des Sociétés de Leasing (ASSL), en collaboration avec l'UPSA et auto-suisse, a tout de même réussi à empêcher que le preneur de leasing ne rende un objet déjà utilisé sans aucune indemnité.

Ainsi, en cas de révocation, celui-ci doit toujours s'acquitter d'un loyer approprié lorsqu'il rend le véhicule déjà utilisé. Il ne verse en outre en principe aucune autre indemnité (comparer à ce sujet le nouvel art. 16, al. 3 LCC avec l'art. 40f, al. 1 et 3 CO).

Sauf : dans le cadre d'une utilisation abusive du véhicule. Dans ce cas, conformément au nouvel art. 16, al. 3 LCC, le preneur de leasing verse une indemnité nettement plus élevée, calculée en fonction de la perte de valeur du véhicule. Cependant, la loi ne définit pas à quel moment l'utilisation du véhicule de leasing est qualifiée d'abusives dans le délai de révocation. La consultation parlementaire de la loi reprend toujours l'exemple du preneur de leasing qui part en vacances avec le véhicule prêté pendant le délai de révocation puis révoque le contrat et rend le véhicule.

Les sociétés de leasing continueront de répercuter sur les concessionnaires les risques d'une remise du véhicule avant l'expiration du délai de révocation de 14 jours. Compte tenu de l'allongement du délai de révocation, vous devez donc vérifier au cas par cas si vous souhaitez remettre le véhicule prêté pendant ce délai à vos risques et périls.

Interdiction de la publicité agressive

L'ASSL, en collaboration avec l'Association Suisse des Banques de Crédit et Établissements de Financement (ASBCEF), a lutté contre l'interdiction générale de la publicité sur le crédit à la consommation demandée par une initiative parlementaire. Le Parlement a été convaincu qu'en vue de prévenir l'endettement, il ne devait pas interdire toutes les publicités, mais uniquement les publicités agressives. C'est pourquoi aucune interdiction générale ne s'appliquera au 1^{er} janvier 2016, mais seulement, tout de même, une interdiction des publicités agressives sur le crédit à la consommation et donc également pour le leasing aux consommateurs.

Quant à savoir quelle publicité considérer comme agressive, la branche a pu et dû régler la question elle-même dans le cadre d'une convention de droit privé des sociétés de leasing, des prêteurs et des émetteurs de cartes de crédit. Ainsi est agressive, et donc in-



terdite, toute publicité qui donne l'impression d'un leasing particulièrement rapide et sans prévision d'une vérification détaillée de la



Cornelia Stengel,
directrice adjointe ASSL

capacité de crédit. Dans le cadre de cette convention sur la publicité, les sociétés de leasing doivent uniquement travailler avec les intermédiaires et concessionnaires qui en respectent les principes, sous peine d'une peine conventionnelle. Par conséquent, les concessionnaires sont également tenus de respecter les nouvelles règles de cette convention pour la publicité de leur leasing. <

Retrouvez plus d'informations ainsi que la convention sur la publicité sur le site Internet www.leasingverband.ch, rubrique Questions juridiques, Convention sur la publicité.

INFORMATIONS

Compétences en matière de lubrifiants

Votre ESA, votre fournisseur d'huiles

Les compétences de votre ESA en matière de lubrifiants incluent une large gamme d'huiles de moteur, d'engrenage, d'huiles hydrauliques et d'articles adaptés garantissant un service d'huile efficace. ESA



■ Votre ESA s'est fixé pour objectif de proposer aux copropriétaires et aux clients des lubrifiants performants et de qualité, qui répondent aux exigences les plus récentes des fabricants. Les formations régulières de l'équipe de vente ESA garantissent d'excellentes prestations de conseil adaptées aux besoins les plus variés. L'achat de lubrifiants permet en outre de disposer gratuitement des équipements d'atelier d'ESA. Les marques d'huile moteur suivantes sont disponibles auprès d'ESA :

ESALube

Voitures de tourisme, véhicules utilitaires ou engrenages : ESALube propose des produits de qualité adaptés à toutes les applications. Les produits ESALube exclusivement réservés aux garagistes sont de plus en plus deman-

dés, illustrant ainsi le très bon accueil qui leur est réservé dans la branche.

SHELL

La marque haut de gamme SHELL jouit d'une grande notoriété et est avant tout appréciée dans le monde entier pour la qualité de ses produits. Des tests réalisés en laboratoire, sur des bancs d'essai et lors d'essais sur le terrain ont montré que les huiles moteur SHELL nettoient et protègent plus efficacement que celles des principaux concurrents.

ELF

Commercialisés depuis plus de 40 ans, les lubrifiants ELF incarnent modernité et technologie. Grâce à ses innovations techniques et technologiques, ELF est la marque des succès, des victoires et des gagnants. <



Les huiles moteur ESALube adaptées sont disponibles sur esashop.ch, classées par fiche d'homologation ou par référence !



Concept de garage

le GARAGE, le garage multimarque partenaire

Avec le concept le GARAGE, ESA fait le bonheur de ses clients depuis 1999, et compte quelque 270 entreprises partenaires. ESA



Garage Strübin AG, Pratteln, le GARAGE-Partenaire depuis 2005

■ L'environnement du secteur automobile a considérablement évolué au cours des dernières années.

Le concept de garage : une opportunité à exploiter

De nombreux garages doivent ainsi repenser entièrement leur philosophie commerciale et chercher une nouvelle orientation de marché pour garantir leur réussite future. Le concept de garage permet au garagiste d'étendre son offre et de se positionner en tant que spécialiste multimarque.

Proximité avec les clients

Avec le concept le GARAGE favorable à la branche, ESA offre aux garages performants une présence autonome sur le marché. Sans être liées à une marque de voiture, les entreprises le GARAGE peuvent

adapter leurs services aux besoins de leur clientèle locale et sont toujours au fait des derniers développements, tant sur le plan technique que sur le plan commercial.

Indépendance entrepreneuriale

En tant que partenaire le GARAGE, les garagistes conservent leur indépendance tout en profitant d'une marque forte véhiculant une image homogène, d'une publicité commune, d'une large offre de formation, d'un accès à des outils électroniques et à des informations techniques, et à des conditions intéressantes. <

Garage CEA du mois de novembre

Garage Moderne à Bulle récidive

Et de deux ! Le jamais deux sans trois sera-t-il confirmé ? Un irréductible garage romand, situé en Gruyère, persiste et signe. Pour le deuxième mois consécutif, il cartonne avec le programme du CheckEnergieAuto (CEA). Le voici, pour la seconde fois, sur la plus haute marche du podium avec 184 véhicules convertis au CEA. Jean-Pierre Pasche, rédaction

■ Quelle potion magique utilisent donc les employés de ce garage pour écraser la concurrence ? Alors que les Alémaniques étaient jusqu'alors seuls à pratiquer ces contrôles gratuits, un trublion se pointe et les domine de la tête et des épaules. Nous ne pouvions laisser cela sans réponse. Pour tenter de connaître son secret, nous avons rencontré le druide en chef de l'établissement : Pierre-Yves Lüthi.

Cela fait deux mois que vous pratiquez le CEA et vous dépassez tous les autres garages, quelle est votre potion magique ?

Pierre-Yves Lüthi : Il n'y a pas de potion magique, il n'y a que du travail. Novembre est un mois difficile. Les clients viennent changer les pneus. Et nous avons trouvé le temps de faire, à chaque fois, le CEA. Vous comprendrez que ce qui compte aujourd'hui pour un client, c'est le service qu'il peut obtenir. Et nous avons vu avec le CEA un service supplémentaire qui lui permettrait d'économiser de l'argent.

Tous les garages sont capables de proposer ce service, comment expliquez-vous que seul le vôtre réalise autant de CEA ?

Donner une explication avant de rendre service ne sert pas à grand-chose. Si vous offrez un service – gratuit en ce moment – et que vous expliquez pourquoi vous l'avez fait, vous obtiendrez l'attention de votre client. Pour nous démarquer de la concurrence, nous devons offrir un service après-vente différent et de qualité.

Comment cela se passe-t-il avec les clients après avoir réalisé le CEA ?

Nous devons garder le contact avec le client. Les services sont de plus en plus espacés, le contrôle anti-pollution n'existe plus pour les véhicules neufs. C'est grâce au CEA que nous apportons des réponses aux besoins de nos clients. Ils viennent vers nous pour des explications complé-



Pierre-Yves Lüthi dans son bureau à l'agence Peugeot à Bulle.

mentaires. Être à l'écoute de nos clients, c'est peut-être cela notre recette.

Et pour 2016, comment allez-vous procéder avec le CEA ?

Nous maintenons notre engagement envers nos clients et continuerons à réaliser le CEA sur les véhicules qui viennent dans notre garage. Je pense qu'il faudra faire le point à partir du mois d'avril. Nous aurons plus d'éléments alors qui nous permettront d'analyser plus finement l'impact du CEA sur notre clientèle. Nous sommes déjà contents avec les résultats actuels. <



Garage CEA du mois

Afin de donner au CheckEnergieAuto (CEA) toute la visibilité qu'il mérite et de stimuler la concurrence entre les garages certifiés CEA, l'UPSA décerne tous les mois le titre de « garage CEA du mois ». Cette distinction est attribuée en fonction du nombre de collaborateurs et de checks effectués. Une formule permet de calculer le quota. Le garagiste qui obtient le quota par mois le plus élevé l'emporte et reçoit la somme en francs correspondant au nombre total de CEA effectués dans le mois par l'ensemble des garages.

RDV sur le nouveau site : checkenergieauto.ch

CheckEnergieAuto (CEA) pour véhicules utilitaires légers

Les vans aussi sont plus économes grâce au CEA

Le CheckEnergieAuto (CEA) de l'UPSA et EnergieSuisse est de plus en plus populaire. Plus de 13 000 véhicules ont été testés à ce jour. Beaucoup l'ignorent: ce service malin rend également les véhicules utilitaires légers plus économes. Mario Borri, rédaction



■ L'intervention dure environ 30 minutes chez un garagiste UPSA certifié CEA. Mais le résultat est impressionnant. Un véhicule ayant réussi le CheckEnergieAuto économise jusqu'à 20 % d'énergie. Son propriétaire économise donc lui aussi. Plus de 13 000 CEA ont été effectués jusqu'à présent par les garagistes participants. Grâce à cela, ce sont 16 000 tonnes de CO₂ qui ont été produites en moins. Cette valeur va augmenter de manière exponentielle à l'avenir, car les véhicules utilitaires légers peuvent depuis peu également bénéficier du CEA.

Jusqu'à présent, le problème résidait dans le fait que les réceptions par type de la plupart des véhicules utilitaires légers n'étaient pas répertoriées dans l'outil CEA. Selon Markus Peter, responsable Technique automobile et Environnement à l'UPSA, cela n'est même plus nécessaire: « Depuis fin mai 2015, il est possible de saisir manuellement le type de véhicule, la consommation et le carburant. Ainsi, le certificat CEA peut être établi et imprimé sans problème. »

Les mesures CEA pour les véhicules de tourisme et pour les véhicules utilitaires légers sont sensiblement les mêmes. « L'évaluation du poids inutile est légèrement différente. Parce que les transporteurs veulent utiliser entièrement la charge utile de leur véhicule. Ils n'ont donc quasiment pas de poids inutile », explique



Markus Peter

Markus Peter. « Mais certains chauffeurs laissant leurs chaînes à neige ou d'autres matériels toute l'année dans la voiture, l'indication du garagiste sur le poids inutile reste sensée », ajoute-t-il.

Pour la pression des pneus, cela est d'autant plus important que la différence entre plein et vide peut être nettement plus élevée pour les véhicules utilitaires légers que pour les véhicules de tourisme. « En fait, les chauffeurs devraient régler la pression des pneus en fonction de la charge,

mais cela est rarement le cas. Donc, pour simplifier, on peut dire +0,3 bar par rapport à la recommandation du fabricant pour les pneus froids, et +0,5 bar pour des pneus chauds », explique Markus Peter.

Conclusion : le CheckEnergieAuto peut aussi être effectué en toute simplicité sur des véhicules utilitaires légers et ne dure pas plus d'une demi-heure. Et l'exploitant de la flotte de véhicules utilitaires en profite doublement. « Outre les économies réalisées, il peut également faire valoir sa « conscience écologique » et ainsi renforcer son image », conclut Markus Peter. <

L'avenir du poids lourd électrique

L'e-moteur a le vent en poupe

Les États-Unis, la Suède et l'Allemagne procèdent en ce moment à des essais sur des poids lourds électriques accédant au courant, comme les trolleybus, au moyen de lignes de contact aériennes. En Suisse aussi, plusieurs poids lourds électriques sont déjà en service. Et cela a des conséquences sur la formation. **Sascha Rhyner**, rédaction

■ La société Pistor SA est fière de son dernier-né de sa flotte de véhicules : un Iveco Stralis ETS 18. Ce poids lourd possède une motorisation électrique et est équipé d'un système de refroidissement à l'azote CTH : il est unique au monde. C'est avec lui que le fournisseur des boulangeries-pâtisseries-confiseries livre la marchandise à ses clients dans la ville et l'agglomération de Lucerne. « Ce poids lourd a été un investissement coûteux, mais c'est un porteur d'image, explique Armin Knüsel, responsable de la distribution de Pistor SA. Evidemment, un achat comme celui-là doit aussi être rentable : nous n'aurions pas fait cet investissement purement pour des raisons écologiques », complète Markus Lötscher, CEO de la société.

Le marché des e-poids lourds

Le moteur du poids lourd électrique a été fabriqué par l'entreprise suisse E-Force et monté dans un Iveco. « Un poids lourd électrique est rentable à partir d'environ 50 000 km par an », calcule Pirmin Stutz, ingénieur à E-Force et ce, également parce que les poids lourds n'émettant pas de particules sont exemptés de la RPLP et coûtent moins cher à l'entretien. L'e-poids lourd de Pistor est le neuvième véhicule à avoir été équipé d'un moteur électrique d'E-Force en Suisse. Pour le groupe Auto AG, c'était une première.

D'après Hansueli Dorer, responsable des ventes, les premières expériences ont été positives. « Le moteur et le système de refroidissement à l'azote fonctionnent sans problème même en été. » Au groupe Auto AG, plus grand concessionnaire régional pour les véhicules utilitaires Iveco et Fiat Professional en Suisse, on observe le marché sans attentes excessives. « Le marché des poids lourds électriques restera petit et limité aux villes et aux agglomérations », Hansueli Dorer en est persuadé.

Markus Peter, responsable Technique automobile et Environnement à l'UPSA, fait le même pronostic sur l'avenir du moteur électrique. « On se situe encore à un niveau très bas en termes de nombre

de véhicules et de nombre absolu d'immatriculations, dit-il. Mais les taux de croissance annuels sont bons et les voitures électriques font déjà partie du paysage urbain. » Dans le domaine des voitures particulières pour le moins, l'expert prévoit une croissance tout aussi forte ces prochaines années. « Etant donné que la technologie des batteries se développe et que les voitures électriques sont de plus en plus performantes et bon marché, on peut imaginer que ce type de propulsion continuera à s'étendre ; pas seulement sous la forme de véhicules purement électriques, naturellement, mais aussi en combinaison avec un moteur à combustion (hybride). »

Gestion du courant à haute tension

Le nombre croissant des moteurs électriques et hybrides a également des répercussions sur le domaine de la formation. « Tant nos mécaniciens que ceux employés dans les ateliers de Pistor effectuent une formation d'un jour et demi chez Iveco Suisse à Kloten pour apprendre la gestion du courant à haute tension », explique Hansueli Dorer. Autres thèmes abordés : le fonctionnement d'un moteur électrique, les composants spécifiques du véhicule, les prescriptions légales et les premiers gestes à effectuer en cas de panne.

A l'UPSA aussi, on suit cette évolution de près. « Le progrès technologique est l'une des principales raisons pour lesquelles nous révisons actuellement nos formations de base techniques, explique Olivier Maeder, chef du service Formation et formation continue de l'UPSA. En accord avec les importateurs et les constructeurs, le cours de formation aux circuits à haute tension des véhicules électriques et hybrides, que nous proposons actuellement dans la formation continue, sera intégré à la formation de base des mécaniciens d'automobiles. » Et dès 2018, le profil professionnel de mécanicien d'automobiles comprendra les compétences opérationnelles d'entretien, de réparation et de diagnostic sur les moteurs électriques, hybrides et alternatifs. <



Le chauffeur du nouveau camion : Stefan Straubhaar

Plus-value avec DMS

Optimiser les processus avec la gestion d'atelier

Les garagistes souhaitent, à juste titre, tirer un bénéfice maximal du DMS pour qu'il génère une véritable plus-value pour leur entreprise. L'optimisation des processus est donc un facteur décisif. **Stieger Software AG**

■ Les solutions informatiques de Stieger Software sont conçues pour optimiser durablement l'efficacité des processus commerciaux et des ressources requises à cet effet. Objectif : augmenter la performance et la rentabilité. Une représentation schématique dans la gestion d'atelier est simple puisque celle-ci requiert que différents processus se déroulent en parallèle et se fondent les uns aux autres.

Gestion intelligente des ressources

Une gestion d'atelier optimale est la base d'une utilisation idéale et influence fortement l'efficacité opérationnelle. On est gagnant en rendant ces processus simples, rapides et transparents. Le module de gestion d'atelier entièrement intégré au logiciel accomplit à merveille cette tâche. Lorsque le client s'annonce pour un service, un clic permet de visualiser l'occupation actuelle et les données de client et de véhicule enregistrées dans le système, le stockage de pneus et, le cas échéant, les textes d'avertissement. Le gestionnaire d'atelier détecte automatiquement les res-

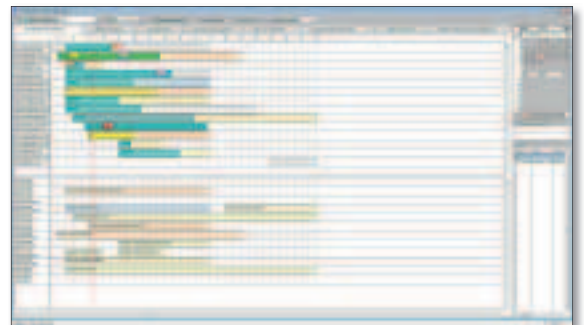
sources disponibles en termes de personnel et de stationnement en se basant sur les travaux planifiés et propose rapidement des rendez-vous. Il permet également d'attribuer immédiatement un véhicule de remplacement. Le système évolué et exhaustif facilite énormément la saisie des mandats, l'attribution de rendez-vous et la répartition des collaborateurs et des véhicules de remplacement.

Optimisation de la préservation des ressources

Il suffit d'appuyer sur un bouton pour imprimer les nouveaux mandats de clients. Le système reconnaît automatiquement un stockage de pneus prévu et imprime les étiquettes pour pneus correspondantes. Le formulaire pour les véhicules de remplacement est aussi prêt pour l'impression. Grâce aux codes enregistrés dans les mandats, une liste générale est

automatiquement imprimée pour la planification quotidienne de l'armoire à clés.

Le gestionnaire d'atelier présente aussi un potentiel d'optimisation pour l'administration : un seul geste permet de créer un mandat comptable. Offrant ainsi la possibilité d'ajouter automatiquement à la facture des pièces de rechange et véhicules de remplacement, des stockages de pneus ou des valeurs déjà enregistrées pour des pièces et travaux standard. Ces options accélèrent les processus et optimisent les ressources. <



AUTO

SCOUT 24

AutoScout24 vous souhaite une heureuse année 2016 pleine de réussite.

Interview du conseiller national Walter Wobmann sur la réfection du tunnel routier du Gothard

« La solution de transbordement réduit le tunnel »

Mécanicien d'automobiles diplômé, le conseiller national UDC Walter Wobmann parle la même langue que les garagistes de l'UPSA, dont il connaît bien les préoccupations et les souhaits. En sa qualité de membre du comité inter-partis « Oui au tunnel du Gothard », il s'est longuement penché sur le thème de la « réfection du Gothard ». Ne serait-il pas très intéressant d'entendre son avis sur la votation à venir ? Aussitôt dit, aussitôt fait ! Voici l'interview. Reinhard Kronenberg, rédaction

■ **Monsieur Wobmann, selon le dernier rapport de l'OFROU le tunnel routier du Saint-Gothard se trouverait dans un meilleur état que ce que l'on craignait. Des voix s'élèvent maintenant pour dire que le tunnel n'aurait pas besoin d'être complètement coupé pour être assaini et que les fermetures nocturnes déjà prévues suffiraient. Qu'en pensez-vous ?**

Walter Wobmann : La liaison du Gothard ne peut être maintenue pendant les travaux qu'avec un tube de réfection. Jusqu'à ce que celui-ci soit disponible, le tunnel actuel doit pouvoir être utilisé en toute sécurité. Selon les dernières informations de l'OFROU, il est donc nécessaire de pouvoir effectuer des travaux de transition pendant les fermetures nocturnes habituelles, comme pour les travaux d'entretien actuels. Il importe d'assurer une liaison constante avec le Tessin durant la phase de réfection qui durera plusieurs années. Et cela ne sera possible qu'avec la construction d'un deuxième tunnel.

Les opposants au tunnel affirment également qu'un deuxième tube finirait par dévaluer le NLFA et son corridor de ferroutage...

En fait, c'est plutôt le contraire : qui veut le trafic sur rails doit dire « oui » au deuxième tube. En effet si les trains de camions doivent passer par le nouveau tunnel de base NLFA entre Erstfeld et Biasca pendant la phase de réfection de l'actuel tunnel comme le préconisent les opposants, la voie rapide qui aura demandé un gros investissement deviendrait une voie pendulaire lente pour le corridor de ferroutage et ne permettrait pas d'atteindre les objectifs de transbordement du transport de marchandises transnational.

Pourquoi les Autrichiens arrivent-ils à refaire l'Arlberg, plus court que le Gothard de seulement trois kilomètres, en seulement deux ans, pour seulement EUR 300 millions et en ne le fermant que pendant un été ?

Contrairement au Gothard où tout le plafond et le revêtement doivent être refaits, la réfection du tunnel de l'Arlberg comprend uniquement le renouvellement des équipements électroniques ainsi que le drainage de la route et les conduites d'eau d'extinction. Des possibilités d'évacuation supplémentaires et huit emplacements d'arrêt d'urgence supplémentaires ainsi qu'une installation de pulvérisation de brouillard à haute pression doivent en outre être installés. Ces travaux permettront d'adapter les installations et les équipements de l'Arlberg aux normes actuelles. Au Gothard en revanche, il faut rénover tout l'intérieur du tunnel afin de répondre au mieux aux nouvelles normes de ce type de construction. Il s'agit d'une démarche pertinente et importante pour gagner significativement en sécurité et en qualité.

La deuxième voie pourrait servir de bande d'arrêt d'urgence. Or cet argument de sécurité est peu entendu dans le débat. Son utilité est pourtant évidente...

C'est juste. Une fois la rénovation terminée, le trafic dans chaque tube se fera sur une voie et la deuxième voie servira de bande d'arrêt d'urgence. Cela facilitera l'intervention des secouristes en cas d'urgence, assurera la sécurité du trafic en cas de pannes de véhicules ou de moteurs et augmentera en soi le sentiment de sécurité et la vue d'ensemble du trafic et des routes.

Selon vous, la question du transbordement n'a pas lieu d'être, pourquoi ?

Les installations de transbordement sont onéreuses et requièrent une grande surface. Elles ne sont pas durables et ne permettent pas d'absorber le trafic attendu. Les embouteillages seront inévitables avec cette « voie roulante ». Il faudrait construire quatre à six stations de transbordement pour les camions et les voitures de tourisme. La construction, l'exploitation et le démontage de quatre stations coûte-



Conseiller national UDS Walter Wobmann

raient jusqu'à CHF 2 milliards, sans créer de valeur durable. Avec six stations, le coût de cette solution provisoire dépasserait largement les CHF 3 milliards et serait donc plus chère que la construction d'un deuxième tube. Nous devons mettre en place des moyens durables et pertinents pour l'infrastructure routière.

Les opposants sont principalement préoccupés par la hausse automatique du trafic qu'entraînerait un deuxième tube. Que répondez-vous à cela ?

Une fois les travaux de réfection terminés, les deux tubes de l'importante liaison nord-sud auront chacun un sens, ce qui permettra une aussi grande capacité de circulation qu'aujourd'hui. Cela est assuré par la constitution et par la loi sur laquelle nous nous prononcerons bientôt. Il s'agit des plus hautes garanties possibles du système juridique suisse. Il n'y aura pas de trafic supplémentaire. Un deuxième tube permettra même d'assurer une meilleure protection des Alpes par rapport à un tunnel totalement coupé qui imposerait aux camions de passer dans les cols escarpés. <

i Une interview encore plus détaillée sur : www.agvs-upsa.ch

« Le base NLFA à une lente voie pendulaire. »



« Tunnel du Gothard OUI » : 3 questions à Hans-Ulrich Bigler

« Le soutien de partenaires solides comme l'UPSA est indispensable. »

Hans-Ulrich Bigler, directeur de l'USAM (Union suisse des arts et métiers) est le président du comité inter-partis « Oui au tunnel du Gothard ». Il dresse un bilan intermédiaire au cours d'un bref entretien.

Êtes-vous satisfait du déroulement de la campagne électorale ?

Hans-Ulrich Bigler : Nous avons de meilleurs arguments que les opposants. C'est la condition préalable à la réussite de toute campagne. La lutte électorale sera cependant rude. L'opinion publique doit être massivement convaincue du bienfondé du « oui ». Nous devons encore effectuer un gros travail d'information.

Votre comité mise avant tout sur la sécurité, la cohésion et les répercussions économiques. Ces thèmes suffisent pour assurer la victoire aux urnes ?

Vous avez oublié un argument essentiel. La construction du deuxième tube coûte moins cher que la mise en œuvre des revendications des opposants. Ceux-ci envisagent désormais une véritable chaîne de stations de transbordement à travers tout le pays. Après la réfection, il faudra tout détruire, cela fera exploser les coûts. C'est l'inverse de la durabilité.

L'UPSA est un allié important ?

L'UPSA est très active au sein du comité PRO-tunnel. Elle apporte ses connaissances sur la mobilité et effectue un travail d'information remarquable concernant la diffusion de nos arguments. La campagne devra être menée avec beaucoup d'engagement si nous voulons l'emporter. Le soutien de partenaires solides est indispensable.



Rendez-vous aux urnes !

Le 28 février 2016 approche, les documents électoraux vont être envoyés prochainement. N'oubliez surtout pas d'inscrire un « oui » sur votre bulletin de vote en faveur de la variante avec construction d'un tunnel de réfection, et parlez à votre entourage professionnel et privé de l'importance de la votation.

Vous trouverez d'autres articles, des informations approfondies et des supports de communication sur www.agvs-ups.ch, teaser « Un Gothard sûr pour toute la Suisse ».

INFO



AGVS Business Academy 2016

JANVIER

« Formation Turbo de Conseiller de service à la clientèle (Réceptionniste) »

Cette formation permet, en 10 jours seulement, et pour un investissement des plus avantageux d'acquérir de larges connaissances sur ce métier. **Améliorez votre rentabilité et la satisfaction de vos clients** en donnant à votre nouveau ou futur conseiller de service à la clientèle (h/f) les moyens d'éviter des erreurs et d'optimiser le processus après-vente.

> Du 4 au 15 janvier 2016 à Paudex

Workshop DAB+ Digitalradio, ½ Tag

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

> 20. Januar und 3. Februar 2016, Bern

Workshop Directmarketing: Kundenbindung durch innovative Postkarten, ½ Tag

Sie lernen, wie man mit PostCard Creator online Postkarten gestaltet und wie Sie Ihre Botschaft sympathisch, professionell und wirksam zu Ihren Kunden bringen. Mit Postkarten stärken Sie die Kundenbindung und setzen Ihr Werbebudget effizient ein. Sie produzieren am Workshop ein Postkartenmailing am PC und erhalten zusätzlich Basiswissen zu den Themen Direct Marketing, Grafik und Texten.

> 20. Januar und 5. Februar 2016, Bern

Workshop Mitarbeitergespräche, 1 Tag

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

> 26. Januar 2016, Bern

> 24. Februar 2016, Bern

FÉVRIER

Occasionsmanagement, 1 Tag

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

> 4. Februar 2016, Bern

MARS

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

> 16. März 2016, Winterthur

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

Dank dem 2-tägigen Kurs in Zusammenarbeit mit Electrosuisse und dem AGVS werden Sie bereits heute darauf vorbereitet, um sichere Voraussetzungen für Arbeiten an der elektri-

schen Anlage dieser Fahrzeuge zu schaffen.

> 16. bis 17. März 2016, Bern

AVRIL

MWST Fortsetzungs- und Vertiefungskurs

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

> 20. April 2016, Winterthur

MAI

Séminaire de gestion des occasions, 1 journée

Groupes cibles : propriétaires, directeurs, vendeurs automobiles. Contenu : expositions et présentation des occasions ; élaborer toute la procédure de reprise ; gestion des

stocks de véhicules d'occasion ; montrer et élaborer une stratégie tarifaire dynamique à l'aide d'exemples sur les plateformes Internet ; CRM : gagner et fidéliser les clients.

> 3 mai 2016 à Paudex

SwissGarage – simulation en gestion d'entreprise, 1 journée

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

> 24 mai 2016 à Etagnières

Die Kurse sind in der jeweiligen Kurssprache ausgeschrieben. Les cours sont proposés dans la langue correspondante. Weitere Kurse werden laufend ergänzt, eine aktuelle Übersicht finden Sie jeweils unter www.agvs-ups.ch.

EDUQUA



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



Infoveranstaltungen

Automobil diagnostiker und Automobil-Werkstattkoordinator

TBZ Zürich

Donnerstag, 28. Januar 2016 19.00 Uhr
www.tbz.ch

GIBB Bern

Zusammen mit AGVS und VSCI:

Mittwoch, 24. Februar 2016 18.30 Uhr
www.gibb.ch

Zentralschweiz / Horw

Automobil-Diagnostiker und Automobil-Werkstattkoordinator

Mittwoch, 2. März 2016 um 19:00 Uhr
www.agvs-zs.ch

Weiterbildungszentrum Lenzburg

Donnerstag, 10. März 2016, 18.00 Uhr
Donnerstag, 16. Juni 2016, 18.00 Uhr
www.wbzlenzburg.ch

STF Winterthur

Donnerstag, 7. April 2016 19.00 Uhr
www.stfw.ch/awkoinfo

DE BONS RÉSULTATS À PEU DE FRAIS.

NOUS VOUS AIDONS À METTRE EN ŒUVRE DE FAÇON
RAPIDE ET ÉCONOMIQUE LA DIRECTIVE CFST 6508
À CARACTÈRE OBLIGATOIRE.

« asa-control », notre nouvel outil en ligne pratique, compact et axé
sur la branche, vous guide de façon concrète.

Rejoignez la solution par branche de la branche automobile et des deux-roues (SAD).



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

BAZ  SAD
be safe!

RADAR: soirée info à Mobilcity

Pleins feux sur la formation continue

L'UPSA et la Haute école spécialisée bernoise ont présenté les formations continues proposées dans la branche automobile et les perspectives d'avenir qu'elles offrent. Mario Borri, rédaction



■ De nombreux participants sont venus à la présentation des 6 formations continues suivantes à Mobilcity (Berne).

- Gestionnaire d'entreprise de la branche automobile
- Diagnosticien(ne) d'automobiles
- Coordinateur/-trice d'atelier automobile
- Conseiller/-ère de vente automobile
- Conseiller/-ère de service à la clientèle
- Bachelor en « technique automobile ».

Une réussite

Durant l'apéritif, les 36 participants très impliqués ont posé leurs questions aux spécialistes. « De l'avis de tous, des participants très motivés aux spécialistes, en passant par le Mechanix-Club, la manifestation a été très réussie. Nous nous réjouissons dès à présent de la prochaine rencontre avec les jeunes qui voient leur avenir dans notre branche », déclare Olivier Maeder, chef du secteur Formation initiale et continue à l'UPSA. <

Embellir la voiture.



Donner simplement du style:
pièces tendance et design italiennes.

CHEMUWA



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

Le Salon des Métiers de Zurich

Une plateforme pour les futurs pros

Environ 47 000 visiteurs se sont rendus, à la mi-novembre 2015, au Salon des Métiers de Zurich pour y découvrir les multiples facettes du monde du travail. Exposants, organisateurs, partenaires et visiteurs : à l'issue du salon, tous étaient d'avis que n'importe quel diplôme ouvre aujourd'hui plusieurs portes. Grâce au système perméable de la formation professionnelle en Suisse, on ne choisit plus un métier pour la vie, car les reconversions sont toujours possibles. Mario Borri, rédaction

■ 46 722 jeunes, parents, enseignants et personnes intéressées par une formation continue sont venus se renseigner, du 17 au 21 novembre 2015, sur les nombreux métiers en apprentissage et les formations continues lors du Salon des Métiers de Zurich. Une formation professionnelle solide est un investissement pour l'avenir. 120 associations professionnelles, entreprises et écoles ont présenté une vue d'ensemble exceptionnelle de la formation en Suisse. 17 812 écoliers et enseignants venus de huit cantons sont venus au salon en semaine. Le mercredi après-midi et le samedi, de nombreux parents ont profité de l'occasion pour se faire une idée, avec leurs enfants, des différents métiers.

Un programme d'accompagnement très intéressant

Cette année encore, le « campus candidature » a eu un franc succès avec ses prestations gratuites en orientation professionnelle. Des classes ont pu, et c'était une nouveauté, s'inscrire à un atelier de candidature d'une demi-heure. Au forum, les exposés consacrés à la postulation et à la recherche d'une place d'apprentissage ont aussi attiré de nombreux visiteurs. Les manifestations dédiées aux parents au forum ont également reçu un accueil favorable. La nouvelle pièce de théâtre interactive « Nous avons le plaisir de vous annoncer... » a permis de dévoiler les plaisirs et les frustrations rencontrés pendant la recherche d'une place d'apprentissage.

De nombreuses personnalités comme Silvia Steiner, directrice de la formation, l'économiste Rudolf Strahm, l'entrepreneuse Nadja Schildknecht, le météorologue Thomas Bucheli, la star de YouTube Bendrit Bajra, le chanteur Patrick Scott ou encore le groupe sportif Rising Eagles étaient invitées. Les apprentis et les jeunes animateurs de Radio 4TNG et de Berufswahlradio.ch ont diffusé tous les jours des émissions en direct du salon.

Des partenaires importants

Le Salon des Métiers est organisé par l'Union cantonale des arts et métiers de Zurich et le MCH Foire de Zurich. La banque cantonale de Zurich, le fonds pour la formation professionnelle du canton ainsi que le SEFRI sponsorisent l'événement. Energy Zürich, Tele Züri, joiz Schweiz et le Tages-Anzeiger en sont les partenaires média. La prochaine édition du Salon des Métiers de Zurich aura lieu du 22 au 26 novembre 2016 au Centre de Foires de Zurich. <





Terminal de paiement
PRIMUS desk
au prix unique*

Profitez de la remise
www.paytec.ch
sales@paytec.ch
+41 52 354 5300

*Offre valide de novembre jusqu'à décembre 2015

PayTec AG
Vogelsangstrasse 15
8307 Effretikon








...et la caisse sonne

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

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





Atelier pour les jeunes et les parents à la Mobilcity

Projet « Focus technique »

En novembre, l'atelier Focus technique, destiné aux jeunes et aux parents intéressés, s'est tenu à la Mobilcity. Le lendemain, les enseignants et les conseillers d'orientation professionnelle de Berne ont eu un aperçu des multiples facettes de la branche automobile. Jennifer Isenschmid, UPSA

■ Derrière le projet « Focus technique » se cache une ambition : la pénurie de personnel qualifié dans les métiers techniques dans la région Bienne-Seeland est indéniable. La Chambre économique de Bienne-Seeland (CEBS) souhaite inverser cette tendance par des mesures concrètes, et a ainsi lancé ce projet. Via des ateliers, il vise à familiariser les jeunes, les parents, les enseignants et les collaborateurs du CIP avec les différents secteurs techniques et les métiers qui s'y rattachent.

Découvrir un nouveau secteur

L'objectif des classes est de découvrir le secteur de « l'automobile et du transport » et d'acquérir une vue d'ensemble sur les différents métiers. Après le mot de bienvenue énoncé par les trois responsables, B. Künzi (UPSA), A. Miraglia (USIC) et W. Bauen (ASTAG), la classe s'est répartie en groupes. Le but était d'obtenir un aperçu des professions suivantes dans les trois entités :

Union professionnelle de l'automobile section de Berne

- Employé/e de commerce CFC dans la branche automobile
- Mécanicien en maintenance d'automobiles
- Mécatronicien d'automobiles

ASTAG

- Formation commerciale initiale
- Conductrice/conducteur de véhicules lourds CFC

USIC

- Carrosserie zinguerie
- Carrosserie peinture
- Serrurier sur véhicule



La théorie est indispensable : des élèves de 8^e venus de Berne écoutent attentivement.

Ces missions ont été réalisées avec enthousiasme. À l'USIC, les participants ont plié une tôle, l'ont peinte, puis encollée. À l'ASTAG, les élèves ont assisté à un entretien commercial, ont pris place dans un poids lourd et ont déposé un colis avec le chariot élévateur. Enfin à l'UPSA, les jeunes ont découvert un moteur et ses fonctions et se sont essayés à un entretien commercial. L'après-midi, ce sont en tout 40 élèves et 13 accompagnateurs du canton de Berne qui se sont présentés, tandis que le lendemain, les enseignants et les conseillers d'orientation ont pu s'informer sur les différentes formations initiales. <

L'atelier a remporté un franc succès et sera reconduit l'année prochaine comme suit :

9 mars 2016 atelier pour les élèves et les parents

10 mars 2016 atelier pour les enseignants et les conseillers d'orientation professionnelle

Plus d'informations sur www.autoberufe.ch/blog

INFO

Nouveau: FGS, la remorque avec essieu élévateur et 100% d'équilibrage
Poids utile à 2,9t

Remarques pour le transport de voitures, carterassies
Visitez notre exposition ou demandez une démonstration. Disponibles également en modèle commercial.

T&W Technik
Demmelt 16, 8112 Otelfingen
tel. 044 844 29 02
www.fgs-fahrzeuge.ch

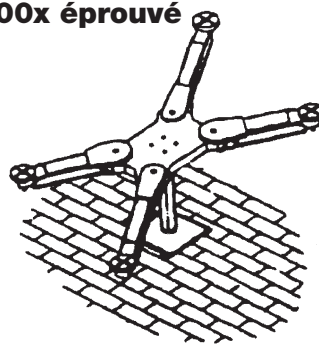
depuis 1964
CORTELLINI & MARCHAND AG
061 312 40 40
Rheinfelderstrass 6, 4127 Birsfelden

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

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

www.auto-steuergeraete.ch www.gebrauchte-fahrzeugteile.ch

Assainissement de votre élévateur à une colonne
500x éprouvé



Est-ce que votre pont élévateur pneumatique – hydraulique vous pose des problèmes?

Nous vous proposons la solution idéale et économique

gesag

Gouchertweg 2
3252 Worben bei Biel
Tél. 032 384 39 17
Fax 032 384 03 69
info@gesag.ch
www.gesag.ch

Le Salon des Métiers 2015 de Lausanne

Célébrer la réussite de la formation duale en suisse

Fin novembre à Lausanne, le Palais de Beaulieu a accueilli le 6^e Salon des Métiers du canton du Vaud. La formation duale était au cœur du sujet, car grâce à elle, le taux de chômage des jeunes en Suisse est le plus faible d'Europe. Jean-Pierre Pasche, rédaction

■ Le Salon des Métiers 2015 s'est ouvert sur une minute de silence pour honorer la mémoire de Mme Corinne Martin, secrétaire de l'UPSA Vaud et qui fut l'assistante de Jean-Luc Pirlot pendant quinze ans. La vie n'est pas un long fleuve tranquille, et pourtant elle continue. Cette année, un nouvel acteur a rejoint le stand de l'UPSA : la branche des deux roues. Elle est composée de sportifs défenseurs de l'écologie mais aussi de fervents adeptes de la mobilité motorisée, sportive ou non. Ces deux mondes, bien que s'opposant, cohabitent souvent sous le même toit. Tous les types de mobilité sont complémentaires.

Le système de formation duale suisse ne peut exister sans l'investissement consenti par plusieurs partenaires: les entreprises, les instructeurs, les politiques et les associations des divers métiers de la mobilité. Pour que

nos jeunes, filles et garçons, puissent envisager un avenir serein, tous les partenaires doivent travailler dans la même direction. Il faut noter que le monde évolue très vite et que nous devons changer au moins trois fois de métier dans notre parcours professionnel.

Chaque secteur rencontre régulièrement des problèmes, soit avec les entreprises formatrices, soit avec le monde politique. Toutefois, il ne faut pas baisser les bras et continuer à former notre jeunesse pour qu'elle puisse se construire le meilleur des avenir. Il faut mettre en avant la qualité, à tous les niveaux et dans tous les domaines. La formation duale est un enjeu stratégique. Elle fournit aux entreprises le terreau des réussites futures dans un contexte économique difficile et perturbé par les pressions intérieures et extérieures. Nous pouvons nous réjouir de

notre formation duale, le taux de chômage chez les jeunes est en effet le plus bas par rapport à tous les pays européens. <



De gauche à droite: Jean-Luc Pirlot, secrétaire patronal, Olivier Français, conseiller d'Etat, Jacqueline de Quattro, conseillère d'Etat, Nicolas Leuba, président UPSA Vaud, Frédéric Borloz, conseiller National, Laurence Cretegny, députée et syndic de Bussy-Chardonney, Jean-Claude Glur, Fédération des Carrossiers Romands et Jean-Pierre Giobellina, président de l'ASTAG Vaud.

UPSA section Suisse centrale

Faible taux d'échec chez les apprentis

Lors de l'assemblée d'hiver de l'UPSA section Suisse centrale, les membres ont appris que les mesures d'économie du canton toucheront rudement la branche automobile. Mais il y a aussi eu de bonnes nouvelles.

■ Lors de l'assemblée d'hiver de l'UPSA section Suisse centrale, le président Patrick Schwerzmann a indiqué que les mesures d'éco-



Thomas Schmidiger, de Geiss, a terminé sa formation au Dorfgarage Wagner, à Zell, sur l'excellente note de 5,8. (Image apimedia)

nomie du canton toucheront également durement la branche automobile. Ainsi, les subventions pour les futurs diagnosticiens d'automobiles diminueront d'un tiers. Diverses taxes appliquées par le service des automobiles augmenteront. Un jeu de plaques d'immatriculation coûtera CHF 40.- au lieu de CHF 20.-. Et le taux horaire des spécialistes de la circulation sera augmenté de CHF 10.-.

Bonne nouvelle en revanche du côté des apprentis: le taux d'échec aux examens a encore baissé. Cela s'expliquerait, d'une part, par l'utilisation du test d'aptitudes électronique pour les écoliers et, d'autre part, par l'introduction des cours de répétition durant lesquels les futurs mécatroniciens d'automobiles et mécaniciens en maintenance d'automobiles peuvent se préparer au mieux à l'examen final

grâce à deux modules de formation d'une journée. Patrick Schwerzmann a recommandé aux presque 160 membres de maintenir les salaires des apprentis pour l'an prochain. Les salaires minimaux sont en revanche ajustés: pour 2016 comme pour 2017, une augmentation de CHF 50.- par année est prévue pour tous les métiers.

Enfin, les meilleurs diplômés de la formation initiale et continue ont été récompensés. Parmi eux, Thomas Schmidiger, de Geiss, qui a achevé cet été son apprentissage de mécanicien en maintenance d'automobiles au Dorfgarage Wagner, à Zell, sur l'excellente note de 5,8. Il s'est vu offrir une montre dorée en forme de piston des mains de Christoph Keller, président de la Commission de formation professionnelle. <

Journée des garagistes suisses 2016

L'avenir sera automobile

Les grands événements font du bruit! La Journée des garagistes suisses 2016 aura bien lieu le 19 janvier, mais ce congrès de l'UPSA affiche complet depuis début décembre déjà. AUTOINSIDE a demandé à Monique Baldinger, responsable du secrétariat de la direction de l'UPSA et de l'organisation du colloque, quelle était la recette de son succès. Mario Borri, rédaction



Monique Baldinger

■ On le sait depuis début décembre: la Journée des garagistes suisses sera en 2016 aussi l'événement phare de la branche automobile suisse. Les 550 places proposées ont été vendues. Le record

d'affluence de 2015 sera donc égalé. Il aurait sans doute été battu, mais les dispositions de protection contre les incendies ne permettent pas d'accueillir davantage de personnes dans le bâtiment du congrès.

Madame Baldinger, la Journée des garagistes suisses 2016 est complète depuis un mois: ce n'était encore jamais arrivé depuis que l'événement existe. Pourquoi le colloque, cette année, reçoit-il un accueil aussi favorable ?

Cela tient d'abord au programme très intéressant, qui réserve à nouveau de jo-

lis moments forts. Ensuite, les intervenants de renom attirent de nombreux professionnels de l'automobile. Enfin, le lieu choisi, le Classic Center Suisse d'Emil Frey Classics SA, suscite la curiosité.

Les membres qui se sont inscrits «trop tard» ou ne l'ont pas encore fait n'ont-ils vraiment plus aucune chance de trouver une place ?

Les 550 places que nous sommes autorisés à proposer sont vendues depuis le 1^{er} décembre. Nous avons certes une liste d'attente, et attribuerons les places qui se libèrent dans l'ordre d'arrivée des inscriptions. Mais nous ne pourrions hélas certainement pas satisfaire tout le monde.

En revanche, on peut encore s'inscrire au Dîner des garagistes, qui a lieu en début de soirée. Est-ce que cela en vaut la peine ?

Bien sûr, on peut encore le faire. Là aussi, nous avons déjà un grand nombre d'inscrits, près de 400 actuellement, mais il y a encore des places disponibles.

Un des intervenants du congrès sera Peter Sauber, dont les apparitions publiques sont rares. Comment avez-vous réussi à le convaincre de venir ?

Emil Frey SA est partenaire de son équipe de Formule 1, donc Walter Frey l'a invité personnellement au congrès. Pour nous, c'est un immense honneur, et nous en sommes très heureux.

De quelles conférences ou de quelles parties de l'événement vous réjouissez-vous particulièrement ?

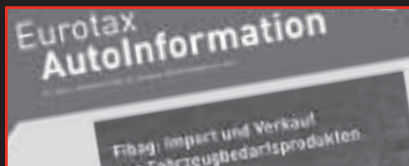
C'est toujours un défi que d'organiser le congrès dans un nouvel endroit. Néanmoins, je suis persuadée qu'avec l'équipe d'organisation du centre, la technique d'AUVISO, le catering Thommen et les nombreux auxiliaires de l'UPSA et de l'agence Viva, l'événement sera réussi. J'attends également avec impatience le Dîner des garagistes. Personnellement, je n'aurais jamais imaginé qu'autant de personnes s'y inscriraient. <



Les partenaires de cette journée :



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



Ce qui attend les participants

La désormais traditionnelle Journée des garagistes suisses marque le lancement du nouvel exercice. Les membres de l'UPSA et les invités sont préparés aux douze prochains mois et informés dans une ambiance empreinte d'émotion et de collégialité. Voici le programme qui attend les invités.

Des intervenants de renom



Walter Frey

Walter Frey est l'un des doyens de la branche automobile suisse. À 24 ans, il est envoyé par son père Emil Frey au Japon afin de préparer le terrain en vue de l'importation

de la marque Toyota. Dans les décennies qui suivront, il bâtira petit à petit tout un groupe d'entreprises qui connaît aujourd'hui un énorme succès et étend ses activités bien au-delà de la Suisse.



Peter Sauber

Peter Sauber est l'un des Suisses les plus connus dans le monde en raison de ses mérites dans le sport automobile. En 2005, il a été nommé « Suisse de l'année ».



Andy Holzer

Andy Holzer est non-voyant depuis sa naissance. Pourtant, c'est un alpiniste passionné et extrêmement doué, qui a gravi entre autres six des « sept sommets », les montagnes les plus

élevées de chacun des sept continents. C'est aussi un conférencier très demandé, qui suscite l'enthousiasme du public par son style et sa philosophie de vie peu conventionnelle.

Un lieu attrayant

Aucun autre lieu ne souligne mieux le lien entre la fascination pour l'automobile et l'avenir que le nouveau Classic Center Suisse d'Emil Frey Classics SA à Safenwil, inauguré en 2015. Le musée, établi dans une ancienne fabrique de textile, avec un grand soin du détail, est une véritable perle. Pour le groupe Emil Frey, il sert à la fois d'atelier de restauration et de lieu d'échange pour les véhicules de collection.

Dîner des garagistes

Pour la première fois dans l'histoire du colloque de l'UPSA, la Journée des garagistes sera suivie par le Dîner des garagistes, tôt dans la soirée, au cours duquel un programme intéressant sera présenté. L'animateur Patrick Rohr s'entretiendra notamment avec d'importants représentants du secteur des garages. Cette manifestation commence à 18 h 00 et se termine à 20 h 00. Attention : l'inscription est obligatoire.

i Plus d'infos : www.agvs-upsa.ch/fr/colloque2016



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

Garder le contact.

Offres mensuelles de Fibag.

FIBAG

Fibag SA
Lischmatt 17
4624 Härkingen

Section Saint-Gall, Appenzell, Principauté du Liechtenstein

> **AutoMobil 2015 : l'innovation du monde des véhicules a attiré de nombreux fans, petits et grands**

■ La 9^e édition du salon AutoMobil a une fois de plus mis l'accent sur la fascination pour le monde de l'automobile. Les plus grands garages de Suisse orientale faisaient partie des exposants. 55 d'entre eux ont assuré une prestation éblouissante avec 49 marques.

Pour la première fois, les adultes à partir de 18 ans ont bénéficié d'un prix d'entrée de dix francs, ce qui a permis de fixer un nombre concret de près de 8500 visiteurs. La direction du salon et les exposants se sont montrés très satisfaits du déroulement d'AutoMobil. Les exposants ont noté un intérêt particulièrement important de la part du public. La qualité des échanges avec les clients a elle aussi été jugée très positive.

« Les héros du grand écran »

L'exposition spéciale « Les héros du grand écran » a présenté de célèbres voitures dont la route est le tapis rouge, exerçant un attrait magique sur le public. L'histoire du cinéma est parcourue d'innombrables voitures célèbres: de la Coccinelle Herbie ou la Pontiac Firebird alias KITT de la série TV « K 2000 » jusqu'à la Shelby Mustang GT500 de « Gone in 60 seconds ».

« Sport&Speed »

Sous le slogan « Sport&Speed », la famille Hürlimann, organisatrice du salon des véhicules anciens à St-Gall, a présenté un large aperçu de courses alpines suisses et des voitures de course de toutes les époques. Cette année, l'exposition spéciale de bijoux classiques était placée sous le signe de l'ingénierie française et son design élégant.

L'offre a plu au public

Le 9^e AutoMobil a été très bien noté par les visiteuses et visiteurs. À la question « Comment avez-vous trouvé l'offre de l'AutoMobil? », 81 % des sondés ont répondu « bien » et « très bien ». 82 % des sondés ont dit être surtout venus admirer les nouvelles voitures. L'ambiance et les nombreuses attractions comme les spectacles de cascades et d'actions, les expositions spéciales et le concours photo ont également été appréciés. La combinaison exposition multimarques et information sur le développement durable et les concepts de mobilité alternative a été une source d'enrichissement.

Le prochain AutoMobil aura lieu du 18 au 20 novembre 2016. <



Tout un programme : qu'il s'agisse de camions ou de célèbres voitures de films, le salon de St-Gall était un régal pour les yeux.



La Pontiac Firebird, alias KITT de la série culte « K 2000 », faisait partie des incontournables de l'AutoMobil 2015.



Les visiteurs ont aussi pu mettre la main à la pâte.



La Shelby était authentique, contrairement à Nicolas Cage.



La qualité des échanges avec les clients a été jugée positive. 49 marques ont été présentées.



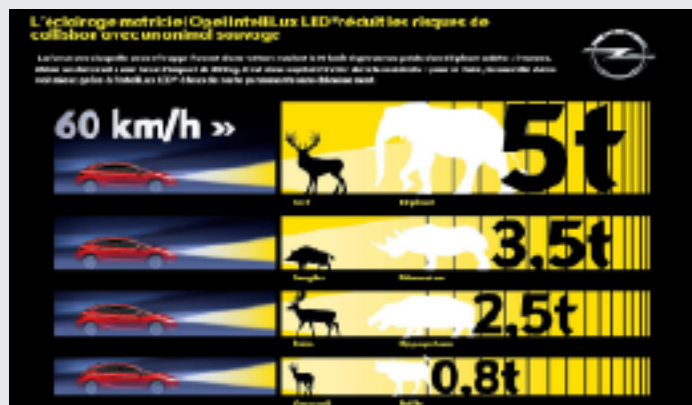
Opel

www.opel.ch

> L'éclairage matriciel à LED IntelliLux d'Opel

En hiver, le risque d'accidents impliquant des animaux sauvages augmente, surtout dans les régions forestières. Pendant les plus longues nuits de l'année, peu avant Noël, plus de 16 heures s'écoulent entre le coucher et le lever du soleil. L'éclairage adaptatif matriciel à LED de la nouvelle Opel Astra permet de rouler en permanence avec les feux de route, sans éblouir les conducteurs venant en sens inverse, et d'apercevoir à temps

les animaux arrivant des côtés de la chaussée qui, avec des feux de croisement conventionnels, sont encore hors de portée des faisceaux lumineux. Le système lumineux intelligent reconnaît les véhicules venant en sens inverse ou roulant devant et réduit l'éclairage. Il est disponible sur la nouvelle Opel Astra à partir de CHF 1300.-, feux arrière à LED inclus, et représente un gain de sécurité révolutionnaire. <

**Cromax**

www.cromax.com/ch

> ChromaLamp vous éclaire la voie

Avec sa lampe portative à LED ChromaLamp, Cromax lance un outil indispensable pour tout carrossier désireux d'obtenir les meilleurs résultats possible. L'avis de Clint Kaufmann, technicien d'application chez Axalta Coating Systems Switzerland Sàrl : « De bonnes conditions d'éclairage sont essentielles dans les ateliers de carrosserie et de peinture, à chaque étape du processus de réparation de la peinture. Chez Cromax, nous ne nous contentons pas de fournir des pots de peinture, nous vous soutenons dans tous les domaines de votre activité: c'est pourquoi nous avons lancé la ChromaLamp. »

Extrêmement pratique, la ChromaLamp est conçue pour être utilisée tout au long du processus de réparation, tout d'abord pour déceler des défauts antérieurs à la mise en peinture tels

que des piqûres ou des rayures, puis pour comparer des échantillons couleur, vérifier des correspondances de teintes et identifier le degré de finesse des paillettes. En outre, elle peut également aider les ateliers de carrosserie à contrôler le métamérisme et la précision dans le choix d'une teinte. <

**EUROtops**

www.eurotops.ch

> Un équipement au top en hiver pour vos clients

Si vous avez déjà pris votre voiture au petit matin en hiver, vous connaissez forcément le problème des vitres embuées ou givrées de l'intérieur. EUROtops y remédie avec le déshumidificateur de voiture. Comme un aimant, le déshumidificateur attire l'humidité de l'habitacle pour assurer une visibilité parfaite. Son secret réside dans son granulats de bentonite naturelle au pouvoir d'absorption extrêmement élevé. Il est particulièrement économique :

après une efficacité d'environ trois mois, le déshumidificateur peut être séché sur un radiateur, dans un micro-ondes ou dans le four puis à nouveau réutilisé.

Neige, boue ou feuilles mortes glissantes : avec la rampe d'accès, ne restez plus en rade ! Elle empêche vos roues de s'embourber ou de patiner et votre véhicule de rester coincé. Il suffit de glisser les deux grilles spéciales (env. 55 x 15 x 2 cm) sous les roues motrices et de démarrer ! <

Yokohama

www.yokohama.ch

> La nouvelle Miss Yokohama 2015/16 se nomme Roxane

Quand Roxane Baumann a été sacrée Miss Yokohama 2015/16 le 12 septembre dernier, elle s'est déclarée heureuse à l'idée de rencontrer de nombreuses nouvelles personnes. La jeune femme de 25 ans a vu son vœu exaucé rapidement, mais pour son premier rendez-vous officiel en tant que Miss, c'est une voiture qui était au centre de l'attention. En effet, une semaine après son élection, Roxane a pu prendre possession de son véhicule de fonction au Jura-Garage Oliver Frei à Bettlach : une Fiat 500X aux couleurs de Yokohama. Le 10 octobre, un shooting a eu lieu avec le photographe professionnel Martin Walder. La nouvelle ambassadrice du fabricant japonais de pneus y a été mise en scène avec style, et elle était manifestement ravie des résultats. Tout comme le photographe lui-même qui a compli-



ment plusieurs fois Roxane pour sa photogénie et sa sympathie. Depuis lors, le public lui aussi a pu se convaincre des talents de la Miss devant la caméra, ces images ayant été utilisées notamment pour la réalisation d'annonces, d'affiches et des cartes autographes de la demoiselle <

Eibach

www.eibach.ch

> Court et agile: le Pro-Kit Eibach pour la Smart Fortwo

Bien plus qu'une simple citadine, avec son moteur et son essieu propulseur à l'arrière, la Smart Fortwo possède les gènes d'une voiture de sport classique. Avec ses ressorts de suspension Pro-Kit Performance, certification TÜV incluse, Eibach permet de le souligner. Ces ressorts abaissent le châssis et la cellule de sécurité exceptionnelle tridion d'environ 20 mm à l'avant comme à l'arrière. Résultat: un équilibre permanent et sûr entre une dynamique spor-

tive et un usage quotidien confortable.

Le rabaissement est également particulièrement visible sur la Fortwo en raison de son empattement court. Avec les élargisseurs optionnels de voie Pro-Spacer en aluminium, l'effet est complet. Pour la Smart Fortwo, Eibach propose les systèmes 1, 2 et 7, avec vis adaptées incluses pour le dernier. L'élargissement par axe est réglable au moyen de six paliers allant de 10 à 70 mm. <

**ContiTech**

www.contitech.de

> Courroies striées Elast pour un entraînement fiable

Les courroies striées élastiques permettent une transmission de puissance par adhérence du couple dans les entraînements des courroies sans galet tendeur. Leur rôle: l'entraînement des alternateurs, des ventilateurs, des pompes à eau, des compresseurs de climatisation et des systèmes de direction assistée pour les moteurs modernes. Riche d'un savoir-faire pointu dans les courroies et les composants de courroies, le ContiTech Power Transmission Group propose une

courroie striée élastique qui répond aux exigences élevées des moteurs modernes.

Les courroies striées élastiques de ContiTech se composent de trois éléments principaux: une couche supérieure, une couche de traction et un revêtement des stries. La couche supérieure, avec son dos texturé, est fabriquée en caoutchouc synthétique, particulièrement résistant à l'usure. Le composant le plus important des courroies striées de ContiTech Elast est la couche de traction. A la différence des autres courroies striées, elle est fabriquée en fibres de polyamide élastiques, garantissant une bonne stabilité latérale. En outre, la courroie possède un revêtement spécial des stries, assurant même en cas de léger défaut d'alignement une réduction des bruits ainsi qu'une adhérence optimale. <

Falken

www.fibag.ch

> Bientôt du pissenlit russe pour les pneus Falken ?

L'objectif de Sumitomo Rubber Industries (SRI) est clair: fabriquer des pneus plus respectueux de l'environnement et plus performants. Le fabricant de pneus n'a donc pas hésité à lancer un projet de recherche en collaboration avec l'entreprise américaine de biotechnologie Kulteivat. Ensemble, les deux firmes effectuent des recherches sur le potentiel du pissenlit russe, source alternative de caoutchouc. Pour SRI, limiter les transports est la priorité n° 1 pour réduire au maximum son empreinte écologique. Or la demande mondiale en caoutchouc ne cesse de croître. Quel est l'avantage du pissenlit russe? Il pousse vite, y compris sur des sols pauvres dans des climats tempérés. Pourquoi russe? Parce que le pissenlit local contient trop peu de caoutchouc liquide pour l'extraire de manière industrielle.



Le pissenlit russe, lui, produit bien plus de caoutchouc. De manière générale, c'est une plante très peu exigeante qui pousse dans des climats tempérés et sur des sols peu ou pas adaptés à la culture d'aliments ou de fourrages et qui pourrait contribuer à réduire la dépendance vis-à-vis des importateurs. <

Bosch

www.bosch.ch

> Le système de sécurité de Bosch prévient les accidents

D'après les estimations de Global New Car Assessment Program (Global NCAP), plus de 3000 personnes perdent la vie tous les jours dans le monde dans des accidents de la circulation. Cela est dû avant tout à l'équipement technique souvent lacunaire des véhicules dans les pays émergents, qui protègent mal les passagers et les passants. « Pour Bosch, chaque décès dans un accident de la circulation est un décès de trop. Avec nos technologies, nous pouvons sauver des vies dans le monde entier », déclare le directeur de la société al-

lemande, Dirk Hoheisel. C'est la raison pour laquelle Bosch soutient l'initiative « Stop the Crash » lancée par l'association des consommateurs Global NCAP. Cette campagne vise à augmenter la visibilité de systèmes de sécurité comme l'ESP, les systèmes de freinage d'urgence et l'ABS pour motos, en particulier sur les marchés à forte croissance. « Stop the Crash » soutient les Nations Unies dans leur objectif de réduire de moitié, d'ici à 2020, le nombre des victimes d'accidents de la route, qui s'élève actuellement à 1,25 million par an. <



Premio

www.premio.ch

> Pour votre atelier : le calendrier Premio Tuning 2016

Premio Tuning commence l'année 2016 à pleins gaz et nous entraîne dans le monde spectaculaire du sport automobile et du tuning avec son nouveau calendrier grand luxe, qui réunit en fait deux calendriers en un. Au recto, les principaux fournisseurs de Premio Tuning présentent un échantillon de leurs produits phares. Au verso de ce calendrier au format paysage, avec reliure à spirale, les amateurs de sport automobile et de tuning découvriront des images spectaculaires du championnat VLN longue distance de Nürburging. Il est possible de commander le calendrier, dans la limite des stocks disponibles, sur le site Internet de Premio: www.premio.ch.

Les créateurs ont choisi d'illustrer les douze pages grand format par une série de photos im-

pressionnantes. L'une d'entre elles est sans aucun doute la SLS brandée par Premio pour la course des 24 Heures de la « Boucle Nord », capturée à pleine vitesse sur le circuit de l'« Enfer vert » ainsi qu'au pit stop. Le plus pour les lecteurs: toutes les dates des principaux salons de l'année sont intégrées au nouveau calendrier Premio Tuning.

Premio Tuning, c'est un conseil compétent, un choix de produits complet et un service d'atelier parfait. Le réseau de tuning est représenté par près de 625 partenaires en Allemagne, en Autriche et en Suisse. D'autres informations sur le concept et les prestations de services de Premio Tuning sont disponibles sur:

www.premio-tuning.com. <

**Continental**

www.continental-automotive.com

> Des vitres s'assombrissant automatiquement

Le fournisseur automobile Continental présentera pour la première fois ce mois, au Consumer Electronics Show de Las Vegas, un véhicule de démonstration dont les vitres s'assombrissent par simple pression d'un bouton. L'« Intelligent Glass Control » utilise des pellicules spéciales insérées dans le verre et modifiant sa translucidité grâce à

des signaux de commande électriques. « L'assombrissement ciblé et continu des vitres latérales, de la lunette arrière et partiellement aussi du pare-brise procure non seulement un bien meilleur confort aux passagers, mais augmente également la sécurité de conduite », explique Andreas Wolf, responsable du département Body & Security de Continental. <

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

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

Éditeur

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

Éditions

AUTOINSIDE
Wölflistrasse 5, CH-3006 Berne
Tél. +41 31 307 15 15, fax +41 31 307 15 16
verlag@autoinside.ch, www.autoinside.ch
Katrin Portmann (responsable de la maison d'édition et de la publicité)

Abonnements

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

Rédaction

AUTOINSIDE
Flurstrasse 50, CH-8048 Zurich
Tél. +41 43 499 19 81, fax : +41 43 499 19 78
redaktion@autoinside.ch
Équipe de rédaction : Mario Borri (mbo),
Reinhard Kronenberg (kro), Sascha Rhyner (srh),
Jean-Pierre Pasche (jpp), Bruno Sinzig (bs)

Autres articles de :

Jennifer Isenschmid, Andreas Kohli,
Cornelia Stengel, Tobias Treyer, Urs Wernli

Conception

Heini Schmid, Robert Knopf

Annonces

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

Impression / envoi

galledia ag
www.galledia.ch

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



imprimé en
suisse



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

Pour bien démarrer: batteries Start/Stop avec les technologies de pointe de Bosch



La maîtrise totale du système Start/Stop pour les professionnels:

- ▶ Batterie S5 A avec technologie AGM pour Start/Stop et récupération: des matelas en microfibre de verre lient l'acide, ce qui permet le passage de masses d'énergie supérieures
- ▶ Batterie S4 E avec technologie EFB pour Start/Stop: plaque positive revêtue de gaze polyester pour une résistance en régime cyclique élevée
- ▶ Qualité supérieure: les constructeurs et les propriétaires de véhicules font confiance à Bosch
- ▶ Testeurs de diagnostic KTS et de batteries BAT: pour le changement de batterie
- ▶ Bosch Battery Collection System: pour un recyclage des batteries économique, sûr et respectueux de l'environnement

www.bosch.ch



BOSCH

Des technologies pour la vie