

ÉDITION 11 - NOVEMBRE 2016

# AUTO INSIDE

Le magazine spécialisé pour les garagistes suisses

**Point fort: quel avenir pour  
les utilitaires?**

Pages 8 à 21

**Prévisions conjoncturelles: l'évolution de  
la branche automobile en 2017**

Pages 22 à 23

**Journée des garagistes suisses 2017: les conseils  
d'Ulrich Giezendanner aux entreprises**

Pages 26 à 27

## JUSQU'À 2% D'ÉCONOMIES DE CARBURANT\*

AVEC DYNAMIC PROTECTION PLUS



**UNE TECHNOLOGIE DE POINTE POUR  
RÉDUIRE LA CONSOMMATION  
SANS COMPROMETTRE  
LA LONGÉVITÉ MÉCANIQUE**

**Shell  
RIMULA**

**Maagtechnic SA**  
Tél. 044 824 95 75, [lubeinfo@maagtechnic.com](mailto:lubeinfo@maagtechnic.com)



\*par rapport à une huile moteur 10W-40 classique.



# extra.

Votre programme de fidélité

## N'attendez pas pour collecter vos points. [www.extra-praemien.ch](http://www.extra-praemien.ch)

Le système de primes extra: participez dès maintenant!

De nouveaux partenaires, encore plus d'avantages: **Le système de primes extra.**



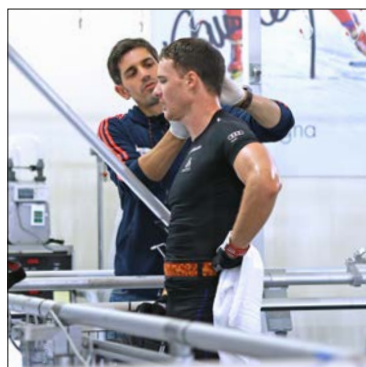
**Acheter et collecter des points** – c'est vraiment facile avec extra, l'un des systèmes de primes les plus réputés du secteur automobile. Les participants ont de quoi se réjouir. En effet, les fournisseurs d'équipement Bosch, Motul et Hazet récompensent la fidélité des participants au programme extra en leur proposant primes et offres spéciales. Et ce dès maintenant, en continu et avec une gamme toujours renouvelée. Partez à la découverte de notre univers de primes: [www.extra-praemien.ch](http://www.extra-praemien.ch).



# Novembre 2016



28 Rencontre quadri-nationale: Urs Wernli (CH), Jürgen Karpinski (D), Friedrich Nagl (A), Michelle Bernhard (animatrice), Josef Schirak (A) et Dietmar Mock (I)



36 Test de lactate: Dario Cologna lors des préparatifs pour la saison à venir, à Macolin. Une délégation de l'UPSA a rendu visite à l'athlète, qui a prolongé son contrat d'ambassadeur du CEA jusqu'en 2019.



Jusqu'à 2% d'économies de carburant grâce à Dynamic Protection Plus de Shell Rimula

## Éditorial

5 Une société prospère doit être mobile

## 6 En bref

## Véhicules utilitaires

- 8 Salon IAA des véhicules utilitaires
- 16 Platooning: tout le monde en rang !
- 18 Petit-déjeuner des garagistes

## Vente

- 22 Les prévisions de BAKBASEL pour 2017
- 24 Rencontre interprofessionnelle Eurotax

## Journée des garagistes suisses

- 26 Entretien avec Ulrich Giezendanner

## Association

- 28 Rencontre quadri-nationale à Berne

## Prestations

- 30 DAB+: un arrêt au garage s'impose
- 31 Campagne de pneus
- 32 AutoScout24 renforce la présence sur le Web
- 34 La Mobilière franchit le seuil du milliard
- 35 Pour un excellent chiffre d'affaires

## Atelier et service après-vente

- 36 Avec Dario Cologna sur le banc d'essai moteur
- 37 Le nouveau garage CEA de septembre
- 38 Gros plan sur le CheckEnergieAuto

## Profession et carrière

- 39 Cours de perfectionnement régionaux
- 40 Une formation continue réussie
- 42 Business Academy
- 44 Une personne sur quatre abandonne son apprentissage
- 46 TechDay 2016 : des projets passionnants

## Sections

- 48 Zurich: visite à l'Empa
- 49 Les deux Bâle: Auto Basel
- 49 Schaffhouse: le show automobile

## 50 Garages

## 51 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](http://www.aws.ch)  
 e-mail: [architekten@aws.ch](mailto:architekten@aws.ch)

# MON OBJECTIF ? LE PROCHAIN DÉFI.



## GAGNEZ UN DUNLOP « PERFORMANCE EVENT » !

Période de l'action : du 01.01. au 30.11.16

S'enregistrer maintenant et gagner 1 des 3 « Performance Events » hivernaux inoubliables de Dunlop :

- ENTRAÎNEMENT « WINTER DRIFTING »
- COURS DE SNOWKITE
- ENTRAÎNEMENT DE BOB

Tirage au sort événement hivernal : 01.12.16

Plus d'informations sous

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



**NOUVEAU\***

**WINTER SPORT 5**

	Dunlop Winter Sport 5 225/45 R17 91H
	très recommandé
	Test de pneus d'hiver www.test.tcs.ch 09/2016

Rang 1 sur 13

	<b>allrad</b> vorbildlich
	DUNLOP Winter Sport 5 SUV
	8 Winterreifen im Test Heft 11/2016
	Getestete Reifengröße 255/55 R 18 109V
	<b>allrad</b>

= exemplaire  
Rang 2 sur 8

Les pneus Dunlop ont été conçus pour les vrais pilotes. Pour tous ceux qui cherchent à repousser leurs limites. Qui n'abandonnent jamais. Et tout particulièrement pour ceux qui apprécient la pure passion de la conduite.

\*NOUVEAU : maintenant également disponible pour les SUV.

 **DUNLOP**  
FOREVER FORWARD



# Une société prospère doit être mobile

Chère lectrice, cher lecteur,

Notre UPSA compte parmi ses membres des garagistes exclusivement actifs dans le secteur des véhicules utilitaires légers et lourds. Alors que le rôle de ces professionnels est déterminant pour une économie forte, il est passablement mis à mal de nos jours.

En effet, les sociétés prospères l'ont toujours été grâce à une excellente mobilité et pourtant cette mobilité s'est considérablement détériorée ces dernières années. On compte en 2015 plus de 22000 heures (+6%) de bouchons, ce qui paralyse de manière toujours plus dramatique notre économie.

Par ailleurs, nos clients relèvent de nombreux défis, mais subissent aujourd'hui une pression économique excessive. Depuis janvier 2015, toutes les entreprises suisses ont dû s'adapter, voire reconsidérer leurs coûts de production et de transport. Alors que les transporteurs suisses sont déjà les plus taxés au monde avec la RPLP, que le taux va encore augmenter en 2017 et que les moteurs EURO3, 4 et 5 vont être déclassés, ces mêmes transporteurs voient leur pays se désindustrialiser lentement, réduisant ainsi sûrement la production de nombreux biens.



**« Les sociétés prospères l'ont toujours été grâce à une excellente mobilité. »**

Cependant, lors de sa dernière session, le Parlement a enfin fixé le cadre d'un nouveau fond pour les routes nationales et le trafic d'agglomération, qui je l'espère permettra à notre économie d'améliorer sa mobilité.

Quant à nous, professionnels de l'utilitaire, nous restons optimistes sur les capacités de nos entreprises à relever les défis futurs et continuons d'offrir à nos clients des services de qualité, réduisant au maximum les immobilisations de véhicules. Télématique embarquée, platooning, entraînements multimodaux, interconnectivité

sont autant d'outils du quotidien que nous avons appris à gérer et à entretenir et dont nous suivons de près l'évolution technologique rapide.

Notre secteur n'a jamais été aussi respectueux de l'environnement et nous pouvons être fiers d'y avoir contribué activement en intégrant systématiquement nos pensées de durabilité. Et cela ne va pas de soi, car nous vivons dans le contexte actuel d'une économie sous haute pression avec des marges bénéficiaires réduites au strict minimum. C'est dans ce monde interconnecté, toujours plus complexe et dont l'évolution n'a jamais été autant fulgurante, que nous nous efforçons en tant que membres UPSA d'offrir les meilleures prestations. Pour une société prospère et mobile.

Meilleures salutations

Dominique Kolly  
Président de la commission des véhicules utilitaires et membre du comité central UPSA

## Collection Classica Home

◆ un revêtement de sol pas comme les autres...

**Classica Home S.A.**

[www.classica-home.ch](http://www.classica-home.ch)

[info@classica-home.ch](mailto:info@classica-home.ch)

Chemin de Grange-Collomb 4

1212 Grand-Lancy / Genève

Tél. +41 (0) 22 304 12 20



### Nouveau président de Honda Suisse: Jean-Christophe Muller

Depuis le 1<sup>er</sup> octobre, Jean-Christophe Muller est le nouveau président de Honda Suisse et administrateur-délégué des six filiales suisses de Honda. Il succède à Hiroshi Nomura, qui garde une fonction de conseiller pour l'entreprise.



Jean-Christophe Muller

### Home Instead roule en Hyundai

Six collaborateurs de « Home Instead Zürcher Oberland » se déplacent désormais à bord d'une Hyundai i20. La flotte de l'entreprise se révèle rentable sur le plan financier, tout en assurant un impact publicitaire

positif. Fin septembre, Marco Solero de la concession Hyundai de Fehraltorf s'est chargé de la livraison des six véhicules de fonction à Claude Schnierl et son équipe. « Home Instead » est spécialisée dans le suivi à domicile des seniors avec compétence et bienveillance, et emploie près de 2000 collaborateurs dans les 18 agences que compte actuellement l'entreprise à travers toute la Suisse.

### Le marché des véhicules utilitaires à la traîne

Les tendances annuelles actuellement observées sur le marché des véhicules utilitaires en Suisse et au Liechtenstein se sont poursuivies au troisième trimestre. Alors que les véhicules de livraison affichent une légère baisse de 1,5 % sur les neuf premiers mois, la demande concernant les camions a augmenté. Au total, 22 791 véhicules de livraison et 3204 utilitaires lourds (+5,4 %) ont été vendus.

Les perspectives sont encore meilleures pour les véhicules de transport de personnes. 3884 unités ont été mises en circulation jusqu'à mi-septembre, soit une augmentation de 11,2 % ou de 392 unités par rapport à 2015. Les 3131 camping-cars forment la majorité de ce marché spécifique, tandis que le reste se répartit entre (mini-)bus, cars et autres véhicules.

### Cecra: Jean-Charles Herrenschmidt élu à l'unanimité

L'assemblée des membres du Conseil européen du commerce et de la réparation automobile (Cecra) a élu à sa tête Jean-Charles Herrenschmidt à l'unanimité. Le Français de 55 ans remplace son compatriote Jean-Paul Bailly, qui occupait la présidence depuis 2010. Jean-Charles Herrenschmidt dirige le groupe français de concessions automobiles Metin, qui distribue les marques PSA, VW, Audi, Seat, Skoda et Kia dans plusieurs agences



Jean-Charles Herrenschmidt (à g.) et Jean-Paul Bailly

d'Île-de-France. L'entreprise compte aujourd'hui 1100 salariés pour un chiffre d'affaires de 450 millions d'euros et vend 24 000 véhicules neufs et d'occasion par an.

### Le Scania Série S élu « Camion de l'année 2017 »

Scania s'est vu décerner pour 2017 le titre renommé d'« International Truck of the Year ». Le jury composé de 25 journalistes de toute l'Europe a ainsi justifié son choix: « Le nouveau modèle Scania est un produit de pointe sur le segment des véhicules utilitaires, qui répond aux besoins de transport actuels comme futurs. » La distinction porte sur la Série S, la nouvelle cabine à fond plat conçue en premier lieu pour les PL longue distance. Confortables et spacieuses, les cabines S ont également été dotées de deux airbags latéraux par Scania, le premier constructeur à proposer cet élément de sécurité dans la branche des utilitaires. Avec 2,2 milliards de francs engagés, cette nouvelle série constitue l'investissement le plus lourd de la marque suédoise depuis sa création il y a 125 ans.



Home Instead, de bonnes raisons de se réjouir: les équipes d'Home Instead Zürcher Oberland et de Hyundai à la remise des clés de la nouvelle flotte i20

# Liberté d'entreprise

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





Distingués VW (de g. à dr.) : Oliver Stegmann, chef de la marque VW VL Suisse ; Christian Muheim, AMAG Sorengo ; Fredi Hug, AMAG Schlieren ; Christian Pargger, Pargger AG, Stans ; Ivan Ballinari, AMAG Breganzona ; Reto Zehnder, chef de service VW VL Suisse ; Jörn Miether, Volkswagen AG, gestion du marché de l'après-vente

### VW distingue ses entreprises partenaires pour la qualité de leur service

Volkswagen a décerné le Volkswagen Service Quality Award (VSQA) à ses meilleurs partenaires de services suisses. Le choix de VW s'est porté sur les entreprises ayant affiché les meilleurs résultats en matière de qualité de service et de fidélisation des clients au cours des douze derniers mois.

Les résultats des questionnaires de satisfaction clients ont mis en avant quatre entreprises suisses : Pargger AG, Stans, AMAG Breganzona, AMAG Sorengo et AMAG Schlieren.

### Un nouveau responsable pour autorcardo.ch et car4you.ch

Jens Sickendieck est le nouveau responsable d'autorcardo.ch et car4you.ch. Âgé de



Jens Sickendieck

37 ans, il dirigeait auparavant Sixt Leasing et était à ce titre en charge des activités opérationnelles en Suisse. Cet économiste de formation bénéficie par ailleurs de longues années d'expérience en tant que conseiller aux entreprises dans le domaine automobile, ainsi que dans le marketing et les ventes.

### Léger ralentissement chez les fournisseurs

La tendance positive des deux derniers trimestres ne s'est pas poursuivie. La situation chez les fournisseurs d'équipements pour garages montre un léger recul, tant pour le chiffre d'affaires que pour les bénéfices. C'est ce qu'a montré une enquête auprès des entreprises membres de la SAA (swiss automotive aftermarket). Les chiffres continuent toutefois d'indiquer un niveau élevé, qui devrait perdurer au 4<sup>e</sup> trimestre 2016 selon le baromètre conjoncturel de la SAA.

8% des entreprises rapportent un mauvais chiffre d'affaires (0% au trimestre précédent) et 34% de bons chiffres (42% au

trimestre précédent), alors que, comme au trimestre précédent, 58% des entreprises affichent un chiffre satisfaisant. Le niveau de rendement affiche lui aussi un léger recul : il reste bon pour 30% des entreprises (31% au trimestre précédent), satisfaisant dans 62% des cas (65% au trimestre précédent) et mauvais pour 8% des sondés (2% au trimestre précédent). Il est positif de noter que quasiment tous les membres de la SAA interrogés jugent la situation de l'emploi bonne ou satisfaisante.

### Würth AG ouvre un nouveau Shop des Artisans à Zurich

Depuis début octobre, Würth AG tient boutique à la Bernstrasse Nord 202 de Zurich-Altstetten. Les garagistes et autres artisans peuvent y acheter outils, consommables et vêtements de travail.

Ce nouveau Shop des Artisans est le 38<sup>e</sup> de Suisse et le seul à Zurich. Les professionnels y trouvent plus de 4500 articles en stock. La gamme comprend des outils manuels, des machines, des petites pièces automobiles, des vis, des chevilles, des produits chimiques et des équipements

de protection, ainsi que vêtements et chaussures de travail. Les produits sont présentés clairement, les clients bénéficient d'un conseil compétent et il est possible d'essayer et de comparer les produits sur place. La boutique est parfaitement située en bordure de l'autoroute A1, avec un parking gratuit directement devant l'entrée.

### AUTOINSIDE réussit à augmenter son tirage

AUTOINSIDE continue sa progression avec un tirage total certifié REMP à 11 882 exemplaires (+139) et conserve la meilleure couverture auprès des décideurs des garages et des ateliers, ce qui n'est pas évident. Dans le même temps, «Auto&Wirtschaft» a diminué son tirage à 5989 exemplaires (-367).

Les sites Internet de l'UPSA ont enregistré un record pour leur 2<sup>e</sup> anniversaire : 44 333 utilisateurs, 62 809 sessions et 162 723 pages consultées en septembre, soit autant de preuves éclatantes que la refonte de la présence en ligne de l'UPSA a été très bien perçue par le public.

**i** Une information quotidienne : [www.agvs-upsa.ch](http://www.agvs-upsa.ch)



L'entrée de la nouvelle boutique Würth à Zurich-Altstetten

le GARAGE,  
le concept de garage  
partenarial de votre ESA



# le GARAGE

La marque de votre choix

66<sup>e</sup> édition du salon IAA des véhicules utilitaires à Hanovre

# Les camions passent au numérique



*Le salon IAA des véhicules utilitaires à Hanovre a été l'occasion pour la branche des utilitaires de démontrer sa force d'innovation et son esprit pionnier, conformément à son slogan « Portés par les idées ». Les principaux thèmes ont porté sur l'électromobilité, la numérisation et la logistique urbaine. Sascha Rhyner, rédaction*

■ La branche des utilitaires est en train de rattraper le segment des voitures de tourisme, du moins en matière d'innovation. C'est ce qu'ont pu noter les visiteurs du 66<sup>e</sup> salon IAA des véhicules utilitaires à Hanovre. Le plus grand salon mondial de la mobilité a ainsi éveillé la curiosité du public de professionnels et a attiré plus de visiteurs que lors de l'édition 2014, malgré une durée raccourcie. « L'IAA a dépassé nos attentes », a déclaré Matthias Wissmann, président de l'Union allemande de l'industrie automobile (VDA) lors de la conférence de presse de clôture à Hanovre. L'IAA véhicules utilitaires a poursuivi son développement pour devenir un salon professionnel de décideurs. La part de visiteurs professionnels a grimpé de 2 % pour atteindre 86 %, alors que 8 visiteurs professionnels sur 10 étaient des

décideurs, et même 9 sur 10 pour les visiteurs étrangers, comme le montrent des sondages représentatifs auprès des visiteurs.

La place de la sous-traitance dans ce salon d'envergure mondiale est toujours plus grande : la moitié des 2013 exposants appartenaient à cette catégorie, de plus, la majorité des 332 exclusivités mondiales et des quelque 100 innovations européennes présentées durant les 9 jours du salon sont à imputer aux sous-traitants. « La numérisation est le vecteur d'innovation le plus important et le plus complet », affirme M. Wissmann. Les technologies de l'information modernes et l'Internet mobile influent durablement sur l'évolution de la mobilité. « La mise en réseau et l'automatisation des utilitaires vont au-delà des systèmes d'assistance connus jusqu'à présent. Pour la première fois cette année, la conduite

automatisée est un thème éminemment important de l'IAA. »

## **90 % des accidents sont évitables**

La numérisation est une aide de taille, en particulier en matière de sécurité. C'est ainsi que les constructeurs et les sous-traitants ont présenté des nouveautés et des perspectives passionnantes (voir pages 10-11). Le ministre des transports allemand Alexander Dobrindt lui-même est apparu enthousiasmé (photo ci-dessus). Les assistants au freinage d'urgence, imposés à tous les nouveaux poids lourds mis en circulation dans l'UE depuis 2015, pourraient déjà limiter les accidents graves impliquant des camions, notamment dans les embouteillages, où l'on assiste régulièrement à des collisions graves. Le 26 juillet dernier par exemple, une collision par l'arrière





Les systèmes d'assistance intelligents ont pour objectif d'éviter les collisions graves par l'arrière, comme sur l'A2 lors de l'été 2016.

sur l'A2 à Ambri-Piotta a provoqué la mort d'un couple et de ses deux filles âgées de 8 et 12 ans, après que leur véhicule s'est trouvé écrasé entre deux camions. En Allemagne, le département d'accidentologie des assureurs (UDV) a estimé que 80 à 90 % des collisions par l'arrière pourraient être évitées avec un assistant au freinage d'urgence performant. Un simple bouton permet aux chauffeurs de désactiver le système de freinage d'urgence.

La réduction des émissions de CO<sub>2</sub> a été un autre thème central. « Des efforts communs sont nécessaires dans ce domaine pour le transport de marchandises ; les constructeurs européens d'utilitaires ont formulé des propositions concrètes à ce sujet », rappelle M. Wissmann. Une approche globale intégrée permettra de réduire les émissions de CO<sub>2</sub> de 20 % supplémentaires d'ici 2020 par rapport à 2005. « Pour ce qui est des motorisations, nous utiliserons à l'avenir un mélange varié », affirme-t-il avec conviction. « Pour les longs trajets, le diesel garde une place prépondérante. Mais les moteurs hybrides et électriques gagnent du terrain, en particulier sur les utilitaires légers et pour les services de livraison et de distribution. » Le platooning pourrait également jouer un rôle (voir pages 16-17).

### Démonstrations en direct captivantes

« Sans utilitaires, nous retournerions au Moyen Âge », a souligné M. Wissmann à l'ouverture du 66<sup>e</sup> salon IAA. « Nous n'aurions pas d'enlèvement des ordures, pas de nettoyage des routes, pas de service de déneigement en hiver. La vie sans utilitaires ne serait ni confortable ni sûre ». Les marchandises restent majoritairement livrées par utilitaires, et continueront à l'être. « L'e-commerce a vu son chiffre d'affaires multi-

plié par 17 depuis l'an 2000 », rappelait-il pour souligner l'importance de la branche des utilitaires. Les visiteurs ont découvert ce à quoi pourrait ressembler l'avenir du commerce en ligne : en démonstration, un drone de livraison servait un petit-déjeuner volant devant la halle 19.

Les démonstrations dans le cadre de « New Mobility World Live » au beau milieu



L'avenir de la livraison passe-t-il par les drones ?

du site du salon ont également suscité un vif intérêt. Dans les tribunes, les téléphones portables étaient de sortie pour partager plus tard son étonnement en famille ou entre collègues. Les manœuvres avec les grands semi-remorques ont été source de surprises, notamment le dételage automatique, les essieux directionnels ou les marches arrière commandées par tablette. <



En 2016, malgré une durée plus courte qu'il y a deux ans, le salon d'Hanovre a enregistré une augmentation du nombre de visiteurs.



Les démonstrations en direct au nord de la halle 26 ont suscité un vif intérêt.





Le stand de ZF présentait un cockpit extrêmement spectaculaire, qui fascina jusqu'au ministre allemand des transports Alexander Dobrindt. En partenariat avec WABCO, ZF a conçu l'Evasive Maneuver Assist pour son Innovation Truck 2016, permettant au poids lourd d'engager de façon autonome des manœuvres de freinage d'urgence et d'évitement dès que le camion s'approche d'un obstacle sans ralentir, comme en cas d'embouteillage. Le système d'assistance assure un évitement stable sans difficulté, grâce à sa mise en réseau avec les systèmes de stabilité du tracteur et de la remorque.



La sécurité est traditionnellement un thème important pour Scania. Le constructeur scandinave a présenté à l'IAA des airbags latéraux destinés à protéger le conducteur et le passager si le camion se couche. Les grands coussins d'air recouvrent toute la hauteur et la largeur des fenêtres.



Des caméras et des écrans à la place des rétroviseurs : plusieurs constructeurs et sous-traitants ont présenté des produits qui vont bientôt sonner le glas des rétroviseurs latéraux traditionnels, au profit d'une sécurité et d'un aérodynamisme améliorés. Jusqu'à huit caméras installées sur le camion filment les angles morts et la zone directement à l'avant du capot, que le conducteur ne voit pas ou très peu. Les images sont diffusées sur de grands écrans dans l'habitacle. Les caméras-rétroviseurs, plus aérodynamiques que les rétroviseurs extérieurs dont la forme rappelle parfois un plateau, permettent de réduire la consommation de carburant entre 1 et 2%.



Le fabricant de pneus Hankook a présenté en exclusivité à l'IAA un jeu de pneus long courrier à faible résistance au mouvement, classé A pour la résistance au roulement sur toutes les positions d'essieu. Le pneu basse consommation E-Cube Blue doit permettre, selon son fabricant, une diminution de la consommation de carburant de l'ordre de 8%.



Continental transpose aux poids-lourds le Head-up-Display, déjà largement employé dans les véhicules légers. Cette technologie intégrée à son camion innovant projette les informations de conduite importantes dans le champ de vision du conducteur, en couleurs. Les clients peuvent décider si l'affichage doit apparaître dans la partie haute ou la partie basse du champ de vision.





À l'écart des grands fabricants, la société française Libner est sortie du lot avec son concept de « Base Intelligente de Logistique » (B.I.L.). Pour livrer le fret sur les derniers kilomètres, dans des endroits difficiles d'accès, Libner a conçu un mini-fourgon électrique transporté dans l'espace de chargement du camion. Le véhicule affiche une autonomie de 80 km, une vitesse maximum de 45 km/h et une charge utile maximum de 600 kg. Le petit véhicule électrique est rechargé dès qu'il se trouve dans l'espace de chargement, en attente de sa prochaine tournée. Libner souhaite produire 400 à 500 unités par an dès 2017.

## 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



Pour épargner  
vos nerfs en cas  
de sinistre.

[generali.ch/pme](https://generali.ch/pme)

Generali, la 12 cylindrée parmi  
les assureurs entreprises.

Être écouté et compris. Vos besoins, nos solutions.





L'original de Finkbeiner

# Colonnes de levage mobiles

■ **PR.** Les colonnes de levage mobiles EHB de Finkbeiner offrent une flexibilité extrême, même sans câble.

Fondée en 1927, l'entreprise traditionnelle et familiale Finkbeiner est synonyme de force d'innovation et de flexibilité. Sécurité extrême, fiabilité et qualité constituent pour elle les éléments incontournables de ses développements. En 1981, Finkbeiner a mis au point et breveté la toute première colonne de levage à entraînement hydraulique, un dispositif totalement unique et innovant. Depuis, les modèles EHB n'ont cessé d'être améliorés, et leur système s'est imposé sur le marché international face à la technique à entraînement de broche. La construction éprouvée et la commande ultramoderne des colonnes de levage mobiles EHB en font les systèmes de levage les plus flexibles du marché, à la fois adaptés aux véhicules utilitaires légers et aux véhicules spéciaux lourds. Le pont élévateur EHB sans câble à entraînement par batteries et radiocommande est indépendant du réseau électrique et permet, grâce à la disparition des câbles de connexion, une utilisation extrêmement polyvalente.

Une offre large et variée d'équipements de garage destinés à l'atelier des véhicules utilitaires vous attend au sein d'ESA. Demandez conseil à votre responsable régional, vous ne le regretterez pas. <



La colonne de levage mobile de Finkbeiner en service.

Bien sûr que vous arrivez  
à attirer des clients  
dans votre magasin...



**REIFEN  
PNEUS  
PNEUMATICI**

CHF  
**89.-**



... mais vous atteindrez  
plus de nouveaux clients si  
vous misez aussi sur  
la lettre publicitaire.



C'est l'impact qui fait la différence.

En tant que PME, gagnez de nouveaux clients de façon abordable en misant vous aussi sur PromoPost et les envois publicitaires non adressés. Nous vous montrons comment: [poste.ch/impact-pme](http://poste.ch/impact-pme)

**LA POSTE**   
Dynamique jaune.





# Parfaitement équipé. Sur toutes les pistes.

**1  
année de  
carburant  
gratuit\*!**

Enregistrez-vous  
maintenant sous  
[www.goodyear.ch](http://www.goodyear.ch) et,  
avec un peu de chance,  
gagnez!

\*Période de la promotion : du  
01.01.2016 au 31.12.2016 :  
3x tirage au sort de 3x bons  
d'essence d'une valeur  
de CHF 2'000.- chacun.

1<sup>er</sup> tirage au sort : 01.05.2016  
2<sup>e</sup> tirage au sort : 01.10.2016  
3<sup>e</sup> tirage au sort : 01.01.2017



**NOUVEAU\***

## Le nouveau pneu hiver UltraGrip Performance.

Pour une excellente tenue de route en toutes conditions hivernales.

\*NOUVEAU : maintenant également disponible pour les SUV.



Rang 1 sur 8



Goodyear  
UltraGrip Performance Gen-1  
225/45 R17 91H  
recommandé  
Test de pneus d'hiver  
★★★★★  
[www.test.tcs.ch](http://www.test.tcs.ch) 09/2016

Rang 3 sur 13



Rang 1 sur 8

# GOODYEAR

MADE TO FEEL GOOD.



Les nouveautés de votre ESA

# Des installations de lavage hautement performantes pour les véhicules utilitaires


 camion  
et bus


■ PR. Il y a lavage de véhicule et lavage de véhicule. La notion de propreté revêt des degrés divers. Certaines différences se remarquent dès l'inspection des zones problématiques au niveau du châssis, des bords de toit, de la carrosserie et du dessous des véhicules utilitaires, ou, à long terme, au niveau de l'état de la peinture du véhicule.

Les installations de lavage de véhicules utilitaires de WashTec satisfont et dépassent même toutes les attentes. La combinaison de produits de lavage et de caractéristiques techniques hautement performantes leur permet d'offrir une efficacité convaincante. Les composants solides, durables et nécessitant peu d'entretien garantissent le lavage entièrement automatique d'excellente qualité de nombreux types de véhicules. Le cadre permet une largeur de lavage de 2,90 m et peut être configuré en hauteur de manière flexible entre 3,30 m et 4,95 m. Et pour un pré-nettoyage performant, ESA, partenaire de longue date de WashTec, vous

propose le nettoyeur haute pression à eau froide et eau chaude.

Nous nous réjouissons d'ores et déjà de faire votre connaissance. <

avec  
**ESA+** **TECAR**  
pour être plus forts

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

## Le logiciel de garage pour les femmes au pouvoir.

Les femmes qui utilisent des logiciels dans la branche automobile apprécient les valeurs intérieures de leur système de gestion. C'est pourquoi, avec son logiciel de garage, Stieger renonce volontairement à toute forme de simple embellissement pour privilégier le rendement à l'état brut. En tant que véritable contribution aux valeurs, la solution du système informatique assure une exploitation maximale de la gestion à travers le guidage de tous les processus d'entreprise. Cette démarche ménage à la fois les ressources et accroît la productivité. Il s'agit là un pack complet, attractif, qui au demeurant, provoque aussi toujours davantage l'enthousiasme des hommes.



**STIEGER**  
**SOFTWARE**

we drive your business



## Platooning

# Tout le monde en rang !

*Il y a de moins en moins de place sur les routes suisses et une hausse de 37 % du transport de marchandises est annoncée pour les 25 prochaines années. Le platooning pourrait-il être une solution ? Sandro Compagno, rédaction*



Bras d'attelage électronique : les camions en « peloton » sont connectés par un réseau local. Si le véhicule de tête freine ou tourne, les camions suivants font de même.

■ Ces 37 % ne tombent pas du ciel : l'Office fédéral du développement territorial (ARE) s'est joint à d'autres offices fédéraux pour calculer, à l'aide de scénarios, l'évolution du trafic routier en Suisse jusqu'en 2040. Le transport de marchandises augmente, de même que le nombre de voitures individuelles (+25 %). Étendre les infrastructures serait une possibilité pour atténuer le manque de place. Toutefois, la branche des poids lourds étudie aussi des options permettant de fluidifier le trafic tout en faisant un geste pour le climat.

L'avenir passe par le « platooning », ou « peloton routier » en bon français. Pour cela, il nous faut d'abord oublier certains enseignements de l'autoécole, comme le maintien d'une distance de 50 mètres sur l'autoroute. Le platooning consiste à déplacer plusieurs poids lourds en convoi. La distance entre chaque camion est alors réduite à 10 mètres environ, soit 0,5 seconde. Pour que cela fonctionne, les poids lourds doivent établir une communication électronique entre eux. La technique remplace la personne au volant pour gérer la chaîne cinématique, le freinage et la trajectoire du convoi. Le véhicule de tête est le seul à être conduit par un chauffeur. Un réseau lo-

cal transmet les données relatives à sa vitesse et à l'angle de son volant aux véhicules suivants en une fraction de seconde. Ces derniers circulent de manière autonome ; les chauffeurs de poids lourds surveillent leur véhicule, mais n'interviennent qu'en cas de besoin. « L'ère du chauffeur routier pur touche à sa fin », affirme Eckehardt Rotter, membre de l'Union de l'industrie automobile allemande (VDA).

## Ultime tendance de la branche

La conduite autonome est l'une des ultimes tendances de la branche entière, et cela ne date pas de l'accident mortel d'une Tesla en Floride en mai dernier. Ainsi, un camion Volvo conduit « tout seul » dans une mine du nord de la Suède. Celui-ci parcourt entre sept et dix kilomètres chaque jour et s'enfonce jusqu'à 1300 mètres sous terre. Il reconnaît les mineurs, freine et klaxonne quand un obstacle se trouve sur sa route.

Mais une voie publique est un système bien plus complexe qu'une mine. Daimler testait en juillet trois semi-remorques Actros de



Mercedes-Benz en platooning sur une autoroute. Dès le mois d'avril, plusieurs constructeurs (Mercedes-Benz, DAF, Iveco, MAN, Scania et Volvo) avaient enrôlé leurs tracteurs à sellette dans un rallye vers Rotterdam dans le cadre du « European Truck Platooning Challenge ».

### Et en Suisse, alors ?

Les constructeurs partent du principe que la technologie sera suffisamment mûre d'ici à 2020 pour permettre une production de série. Mais cela reste insuffisant. « En matière de circulation autonome, la technique est incontestablement en avance sur la politique », constate Thomas Rohrbach, porte-parole de l'Office fédéral des routes (OFROU). En effet, il faut adapter les codes de la route avant de voir circuler des pelotons sur les routes européennes. Cela risque de prendre du temps. En Suisse s'ajoutent des particularités typiques au pays. T. Rohrbach : « En principe, nos autoroutes ne sont pas des grandes routes, mais des contournements à travers tout le pays... » Cela signifie que les bretelles d'accès et de sortie sont rapprochées, ce qui perturbe la fluidité du trafic (a fortiori d'un peloton éventuel). Par ailleurs, le platooning serait le plus judicieux sur l'axe nord-sud, justement là où la politique s'applique à transférer le trafic de marchandises au rail.

L'effet de la circulation en pelotons est pourtant évident : si les poids lourds sont moins espacés, ils prennent moins de place ; s'ils sont reliés les uns aux autres, la sécurité s'en voit accrue. Ils consomment également moins de carburant puisque la conduite dans le sillon de son prédécesseur réduit considérablement la résistance de l'air.

Il est clair que le premier et le dernier véhicules d'un convoi en profitent le moins, n'importe quel cycliste peut le confirmer. Concernant le véhicule de tête, il économise tout de même 2 à 3 % de carburant, car le vent tourbillonne un peu moins au niveau du hayon. Les tourbillons restent problématiques pour le camion de queue qui n'économise que 7 %. Quant aux camions intermédiaires, les experts calculent une économie de 16%! La manière de répartir ces économies entre tous les participants au convoi reste une étude de cas passionnante pour les futurs économistes.

Les futurs juristes auront aussi de quoi se faire plaisir : qui sera tenu responsable en cas d'accident ? <



Dénouement du « European Truck Platooning Challenge » : arrivée du convoi Scania au port de Rotterdam.



## Transparence sans blabla : **5 ans de garantie**

Les professionnels de l'atelier préfèrent une qualité fiable à des promesses en l'air. C'est pourquoi nous proposons à nos partenaires officiels 5 ans de garantie sur tous les produits ContiTech pour la rechange automobile. Offre sans condition. [www.contitech.de/5](http://www.contitech.de/5)



■ Il suffit de traverser les ateliers de Münchenbuchsee pour se rendre compte du changement : Thomas Wirz, mécanicien, se penche sur son ordinateur portable pour analyser le logiciel du camion Volvo situé derrière lui. À quelques mètres de là, un escalier étroit mène à un étage intermédiaire, où se trouvent des machines lourdes. Des moteurs entiers, des boîtes de vitesses ou des essieux peuvent y être déposés en vue d'une révision grâce à une grue. En raison de l'amélioration de la qualité, ces anciennes machines ne sont

pas en service. « Nous travaillons environ 2 jours par semaine là-haut », explique le directeur Andreas Bertschi (54 ans), avant d'ajouter fièrement : « Mais nous l'enseignons encore à nos apprentis. »

### **Patience et travail de persuasion**

Thomas Wirz s'y connaît : « J'ai dû réaliser des travaux de brasage et de soudage à mon EFA. » À présent, le mécanicien âgé de 38 ans souhaiterait pouvoir programmer lui-même des logiciels. Volvo Trucks emploie

48 apprentis en Suisse, soit 16 % des 300 collaborateurs répartis dans 18 entreprises. 10 d'entre eux effectuent leur apprentissage professionnel à Münchenbuchsee, où sont vendus, entretenus et réparés des camions Volvo et Renault.

Volvo Trucks est fier de ses nombreux apprentis. Et pour cause, la lutte pour les talents s'accroît chaque année. Andreas Bertschi confie à AUTOINSIDE les moyens qu'il emploie. Il présente son entreprise et les places d'apprentissage proposées dans les écoles de

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

**Mobil 1**



T: 062 285 61 30

F: 062 285 61 01

E: info@fibag.ch



« Petit-déjeuner des garagistes » au Volvo Truck Center à Münchenbuchsee (BE)

# À la recherche de talents

Les profils professionnels dans la branche automobile évoluent de manière fulgurante. Les personnes possédant les prérequis d'un apprentissage de mécanicien peuvent également réussir les examens d'admission d'une école secondaire supérieure. Une situation qui n'est pas sans conséquence pour la recherche des apprentis appropriés. Andreas Bertschi, directeur de Volvo Trucks à Münchenbuchsee (BE) et à Saint Blaise (NE) nous dévoile sa recette. Sandro Compagno (texte) et Mario Borri (photos), rédaction



la région. De plus, il participe à de nombreux événements régionaux, installe des stands qu'il tient avec ses apprentis, comme à la Berner Ausbildungsmesse (BAM), au salon transport.ch ou au Trucker Festival à Interlaken. « Il y a également les programmes et actions de l'UPSA que nous soutenons, bien entendu. »

Les élèves sont très intéressés: « Ils visitent notre stand, effectuent des stages de préapprentissage. Mais d'ici à ce qu'ils signent le contrat d'apprentissage.... ». Il s'arrête et

roule les yeux. Le message est clair: il faut beaucoup de patience et de persuasion pour trouver les jeunes qui conviennent. Mais: « Pour l'instant, nous avons réussi à occuper les places d'apprentissage avec des jeunes motivés. » C'est aussi grâce au « joker », c'est ainsi que le directeur dynamique désigne notre système de formation dual.

## Perspectives réjouissantes

« De nos jours, les capacités dont doit faire preuve un apprenti mécanicien suf-



Andreas Bertschi, directeur.

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

## Enduiser correctement.

Lubrifiants de haute performance de Mobil.

**FIBAG**

Fibag SA  
Lischmatt 17  
4624 Härkingen

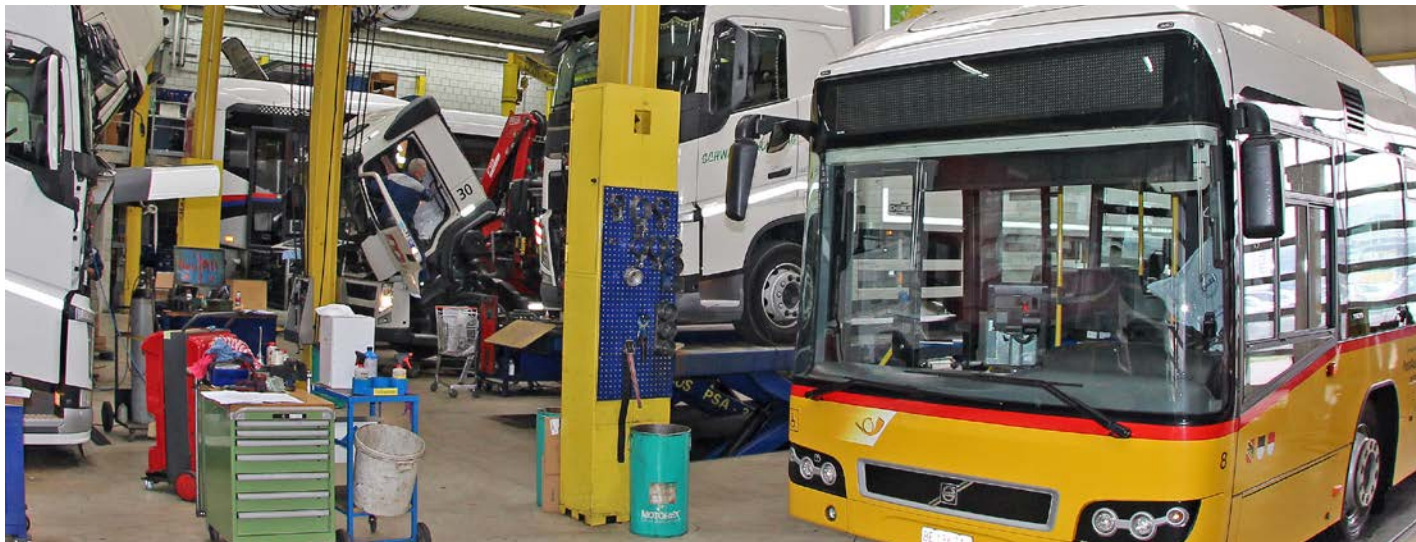


fisent pour entrer au lycée ». A. Bertschi résume la difficulté principale pour trouver des jeunes talentueux, encore accentuée par la situation démographique. « En ce moment, des générations à faible natalité commencent leur apprentissage. » Pourtant, les perspectives d'avenir de la branche sont réjouissantes. La norme d'émissions Euro 6 fait grimper les ventes. Les surcoûts engendrés par les camions en raison de la

norme d'émissions Euro 5 sous forme de la RPLP à partir de 2017 contraignent de nombreux transporteurs à renouveler leur parc de véhicules. (Les camions mis au rebut sont vendus dans les pays de l'Est, y seront plus ou moins bien entretenus et continueront de traverser la Suisse, mais ceci est un autre chapitre...) À moyen et long terme, toutes les prévisions indiquent une augmentation continue du transport de marchandises

en Suisse et en Europe. « Dans ce contexte, le trafic combiné est un sujet pertinent, mais les camions seront toujours requis pour les derniers kilomètres », ajoute Remo Motta, directeur marketing de Volvo.

A. Bertschi ne s'intéresse pas seulement aux futurs collaborateurs, mais aussi à la formation initiale et continue des collaborateurs actuels. « Les trois quarts des cadres de Volvo Trucks ont fait leur apprentissage ici », in-



Les travaux sont effectués sur six lignes dans les ateliers de Münchenbuchsee. Le centre de contrôle et le tunnel de lavage s'y trouvent également.

# Plus forts ensemble.

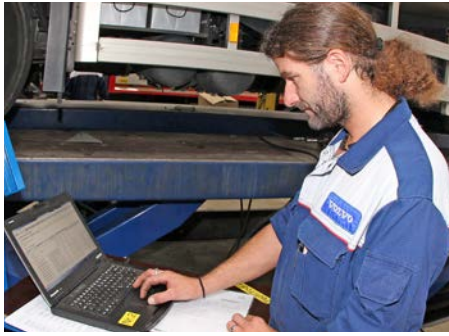


## Le réseau de vente automobile en Suisse

Tirez parti de la nouvelle offre d'autorricardo.ch et de car4you.ch et bénéficiez de solutions combinées imbattables et d'offres complémentaires attrayantes pour vous assister dans la vente de véhicules.

Pour de plus amples informations: [autorricardo.ch/garagiste](http://autorricardo.ch/garagiste) ou 041 769 34 64





Travail sur ordinateur : Thomas Wirz, mécanicien.

dique-t-il, non sans fierté. « Chaque collaborateur effectue au moins 4 jours de formation par an dans le centre Volvo à Dällikon. » Les offres de l'UPSA sont également utilisées. De plus, les collaborateurs Volvo peuvent travailler temporairement dans une autre région linguistique pour se familiariser avec une nouvelle langue et une autre culture. Pour un Suisse alémanique, cela peut être en Suisse romande ou même en Suède ! A. Bertschi connaît l'importance de ces séjours : son parcours l'a mené à Genève, à Milan et en Australie après son apprentissage de mécanicien, ensuite en Allemagne, avant qu'il revienne dans le Seeland bernois. Parfois, le chemin est le but. <

## Leader sur le marché des hybrides

Pour Volvo, le Truck Center à Münchenbuchsee est le centre de compétences dédié aux bus hybrides. Volvo est le leader sur ce marché en Suisse. Une centaine de bus hybrides Volvo circule en Suisse et 21 bus sont actuellement en préparation pour Bernmobil. En trafic urbain saccadé, un bus hybride consomme 25 % de carburant en moins qu'un véhicule diesel standard. Un nouveau pas est franchi avec le projet de quatre camions d'ordures entièrement électriques, mené par Volvo Truck et Designwerk (Winterthur) en collaboration avec Contena-Ochsner, fournisseur de bennes pour camions à ordures. Le projet pilote est soutenu par l'Office fédéral de l'énergie et sert de projet phare. Les quatre véhicules de 26 tonnes pourront effectuer leur programme quotidien de manière entièrement électrique. Les premiers camions électriques à trois essieux seront mis en service à partir de 2017 dans le Seeland bernois.



21 bus hybrides Volvo attendent d'être utilisés pour Bernmobil.

# La Nouvelle Formule Car Care

La puissance maximum avec notre nouvelle Premium-Line



[www.facebook.com/ChristCarwashShop](http://www.facebook.com/ChristCarwashShop)

**Christ**  
CAR CARE

Hotline: +41 56 648 70 80  
[chemie@christ-ag.com](mailto:chemie@christ-ag.com)

Otto Christ AG • Wash Systems  
Oberebenstrasse 1  
5620 Bremgarten  
Tel. +41 56 648 70 80  
Fax +41 56 648 70 81  
[www.christ-ag.com](http://www.christ-ag.com)  
[verkauf-ch@christ-ag.com](mailto:verkauf-ch@christ-ag.com)



Mousse hybride

Shampooing hydrophobe

Polish avec Nanotech

Finition au rinçage optimum

Cire de conservation 2-en-1



## Perspectives du marché des voitures de tourisme

# Un léger récul suit la phase

Le boom du marché des voitures de tourisme touche à sa fin. Par contre, les Suisses achètent à nouveau davantage d'occasions. C'est ainsi que l'on pourrait résumer les neuf premiers mois de la branche automobile en 2016. Sur l'ensemble de l'année, l'institut de recherche économique et de conseil BAKBASEL table sur un recul de 3,7 % pour les voitures neuves et sur une hausse de 1,2 % par rapport à 2015 pour les voitures d'occasion. BAKBASEL



Des véhicules neufs attendent d'être livrés aux garagistes : nous vendons actuellement un peu plus de 300 000 voitures neuves par an en Suisse.

■ La tendance négative des voitures neuves n'est pas une surprise. La suspension du taux plancher de leuro en janvier 2015 a entraîné un nouveau boom des ventes de voitures neuves. Suite à la baisse des prix consentie en réponse à la force du franc suisse, de nombreux acheteurs automobiles ont anticipé leurs achats de voitures neuves. L'effet contraire est survenu en 2016 ; les chiffres des immatriculations de voitures de tourisme neuves étaient inférieurs de 3,1 % en termes cumulés à la valeur de l'année précédente au bout des neuf premiers mois. On a cependant évité un effondrement : les conséquences du refroidissement des conditions cadres conjoncturelles et le contrecoup des achats anticipés de voitures neuves en 2015 ont notamment été amortis par le faible niveau tarifaire et la bonne attitude toujours adoptée par les consommateurs face aux gros achats.

La forte phase de croissance des nouvelles immatriculations ne s'est vraiment imposée

qu'au mois de mars 2015 pour se poursuivre jusqu'en février 2016. Le nombre d'immatriculations a ensuite significativement reculé par rapport aux mois comparables de l'année précédente. Même si septembre a connu une hausse inattendue de 8 %, la tendance négative s'est en permanence accélérée sur une base trimestrielle. Pour l'ensemble de l'année 2016, BAKBASEL prévoit un recul de 3,7 % pour les immatriculations de voitures neuves (au total : 312 000 véhicules).

## Le marché de l'occasion réagit avec du retard

La réaction retardée du marché de l'occasion aux développements du marché des voitures neuves se fait sentir courant 2016. Jusqu'à la moitié de l'année, les changements de mains avaient progressé de 3,6 % par rapport à l'année précédente. La tendance s'est ensuite inversée au troisième trimestre. Le nombre de changements de mains a baissé de 0,9 % par rapport à

la même période de l'année précédente. BAKBASEL estime que le recul des changements de mains va se poursuivre au cours des derniers mois de 2016. Il en résulte sur l'ensemble de l'année, une hausse des ventes de 1,2 % pour un total de 865 000 véhicules.

## Léger recul attendu pour 2017

L'anticipation des achats de voitures neuves en 2015 va également entraîner un recul du nombre de nouvelles immatriculations de voitures de tourisme en 2017. Dans un même temps, la demande ne sera pas étayée par les baisses de prix l'année prochaine ce qui, combiné aux effets de saturation, devrait provoquer après 2016 un nouveau recul des nouvelles immatriculations. BAKBASEL prévoit pour l'année prochaine une baisse de 3,4 %, ce qui correspond à 301 000 nouvelles immatriculations.

Le contrecoup de la forte augmentation des immatriculations de voitures de tourisme



# de boom

neuves en 2015, qui a touché le marché des voitures d'occasion au deuxième semestre 2016, se poursuivra l'année prochaine. La dynamique va s'essouffler tant sur le plan de l'offre que de la demande. Un recul du nombre de changements de mains de 1,1 % est donc attendu pour 2017 avec 856 000 changements de propriétaires.

## Risques et défis pour la branche automobile

Selon BAKBASEL, le PIB suisse va augmenter de 1,7 % en 2017 et de 2 % en 2018. L'histoire à succès de la Suisse devrait ainsi se poursuivre puisque l'économie helvétique devrait croître plus vite que celle de la zone Euro en 2017 et 2018. Pour que ce pronostic de base se réalise, certains événements ne doivent pas se produire pendant la période de l'estimation, à savoir des risques internes à la Suisse (pas d'accord avec l'UE sur la conservation des accords bilatéraux dans le cadre de la mise en œuvre de l'initiative sur l'immigration de masse) et des dangers mondiaux (par ex. forte répercussion mondiale du Brexit ou atterrissage dur de l'économie chinoise). La survenue d'un ou de plusieurs de ces événements devrait aussi influencer directement le développement dans la branche automobile.

En complément du commerce automobile et des activités d'atelier, l'offre de prestations des garagistes suisses a connu une évolution réjouissante dans les domaines de l'efficacité énergétique, de la sécurité et des finances. Le garagiste se transforme de plus en plus en un prestataire de mobilité au sens global du terme. <

## « C'est l'espoir qui fait vivre les entrepreneurs et non la peur »

Markus Hesse est responsable du domaine Commerce au sein du comité central de l'Union professionnelle suisse de l'automobile. AUTOINSIDE s'est entretenu avec le directeur d'Emil Frey SA à Ebikon (Lucerne) au sujet des perspectives conjoncturelles mitigées de la branche.



Markus Hesse, membre du comité central de l'UPSA

### Monsieur Hesse, les spécialistes de la conjoncture de BAKBASEL prévoient un ralentissement des ventes de véhicules neufs pour 2016 et 2017. Les garagistes suisses doivent-ils s'inquiéter ?

Non. Il est tout à fait normal que les ventes de véhicules neufs varient légèrement d'une année à l'autre. Par ailleurs, c'est l'espoir qui fait vivre les entrepreneurs et non la peur. Le nombre d'unités vendues ne me préoccupe pas : avec 300 000 véhicules de tourisme, le niveau est élevé. La question des bénéfices est plus importante que le nombre de voitures vendues.

### Et les bénéficiaires sont trop faibles...

En effet. Le franc fort pèse sur les marges. L'érosion des prix des voitures a largement dépassé 20 % au cours de ces dernières années. Nous sommes donc confrontés à une baisse des chiffres d'affaires alors que les coûts restent inchangés ou augmentent. Je fais par exemple allusion aux redevances Billag qui sont également prélevées auprès des entreprises depuis cette année.

### En même temps, BAKBASEL prévoit une croissance du produit intérieur brut en 2017 et en 2018. Pourquoi cette évolution ne se répercute-t-elle pas sur le marché des véhicules de tourisme ?

Parce que la croissance du PIB trouve son origine dans d'autres secteurs que la branche automobile. Je pense ici au secteur chimique et pharmaceutique. Notre secteur se développe surtout en raison de l'immigration. En 2015 par exemple, le nombre de voitures immatriculées en Suisse a augmenté de 80 000. Cela s'explique par

l'immigration : les personnes qui viennent travailler en Suisse viennent souvent avec leur véhicule.

### Les pertes accusées dans les véhicules neufs peuvent-elles être compensées par le marché de l'occasion ?

Les véhicules d'occasion permettent encore aux garagistes de faire des affaires. Dans ce domaine, le garagiste reste un entrepreneur, car il est libre au niveau du prix d'achat, mais aussi de la vente et de la gestion de son parc, et il n'est pas tenu par les directives d'un importateur. Par contre, dans le domaine des véhicules neufs, les garagistes n'ont plus beaucoup de liberté d'action.

### Contrairement à toutes les tendances, nous avons réalisé en septembre 2016 le deuxième meilleur mois du millénaire. Avez-vous une explication à cela ?

Non, je ne me l'explique pas. Il n'est pas rare que l'on enregistre des valeurs anormalement basses ou élevées au cours de certains mois. Mais il ne me semble pas judicieux d'en tirer des conclusions. (sco)

## Supporter tout.

THULE NORDRIVE MontBlanc uebler



Porter simplement les charges : systèmes de support pour l'utilisation privée et professionnelle.

CHEMUWA



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



Pour la première fois sur la grande scène : Eric Sagarra, Country Manager d'Eurotax, lors de son discours de bienvenue.



Gianfranco Galati (autoricardo et car4you) et Heiko Haasler (directeur régional Eurotax DACH).



L'équipe de CG Car-Garantie Versicherungs AG avec Axel Berger (2<sup>e</sup> à gauche, Président-directeur général) et Ina Berger (4<sup>e</sup> à gauche, responsable marketing et RP).

## 29<sup>e</sup> rencontre interprofessionnelle Eurotax

# Beaucoup de nouveautés lors du traditionnel événement de réseautage

Avec le colloque de l'UPSA et le Salon de Genève, la rencontre interprofessionnelle Eurotax fait partie des grands rendez-vous de la branche de l'automobile. Près de 450 professionnels se sont ainsi retrouvés à l'hôtel Mövenpick de Regensdorf pour assister à une grande première : la remise des premiers « Eurotax Awards » pour les modèles affichant la plus faible décote. Mario Borri, rédaction

■ Cette année marquait déjà la 29<sup>e</sup> édition de la très populaire rencontre interprofessionnelle Eurotax. Hébergée quelques années durant au Seedamm Plaza de Pfäffikon

(SZ), elle a eu lieu cette année à l'hôtel Mövenpick de Zurich-Regensdorf. Eric Sagarra, nouveau Country Manager d'Eurotax Suisse, a ainsi accueilli près de 450 partici-

pants, importateurs, concessionnaires et garagistes, mais aussi représentants du monde politique, économique et associatif, dont Urs Wernli, président central de l'UPSA.



Axel Berger de CG Car-Garantie Versicherungs-AG.



La remise des premiers « Eurotax Awards ».



Le pilote professionnel Peter Brandl en action.





Les présidents des associations Peter Götschi (TCS) et Urs Wernli (AGVS).



Karl et Doris Bieri (Auto Zürich Car Show).



Le nouveau CEO d'ESA, Giorgio Feitknecht, et le président d'auto-suisse François Launaz.



L'ancien président de la section UPSA Zurich et le nouveau : Fritz Bosshard et Christian Müller.

Après quelques mots de bienvenue, suivis d'un bref exposé sur le marché automobile, il a annoncé une autre première : la remise des « Eurotax Awards » pour les véhicules affichant la plus faible décote.

### Des victoires surprenantes

Ce prix a récompensé les véhicules d'occasion (3 ans et 50 000 km) de sept catégories (City, Compact, Business, Executive, Sports, Van et SUV) dont la valeur résiduelle est restée la plus forte (par rapport au prix catalogue de 2013). Le classement a révélé

quelques surprises : dans la catégorie « City », par exemple, la Suzuki Swift s'est classée devant la Mini, et dans la catégorie des SUV, le Mazda CX-5 a dépassé tant le Range Rover Sport que le Range Rover Evoque.

### Boire, manger et tisser des liens

À part cela, la rencontre interprofessionnelle est restée fidèle à ses origines. Après les traditionnelles interventions des invités, en l'occurrence Axel Berger, Président-directeur général de CG Car-Garantie Versicherungs-AG, qui a évoqué la question de

« Fidéliser la clientèle à une époque exigeante », et Peter Brandl, pilote professionnel, entrepreneur et expert en communication, qui a parlé de « la communication dans les plus hauts niveaux de la stratosphère », les participants se sont retrouvés aux tables hautes, pour déguster d'excellents petits plats accompagnés d'une sélection de boissons, et faire ce pour quoi ils étaient venus : tisser des liens. <

## Quality1 AG – Qualité, compétence et proximité.

Quality1 AG, dont le siège est à Bubikon ZH, est le leader suisse des prestataires de garantie. Ses caractéristiques uniques comprennent la rapidité, le professionnalisme, la proximité et la capacité d'innovation.

Les opérateurs du marché souhaitent des modèles de garantie personnalisés, comme le montre l'exemple du groupe AHG. « Avec nos 9 garages, nous cherchons une solution adaptée pour nos véhicules du segment premium, notamment les voitures américaines », raconte Andreas Lorenz, COO du groupe AHG. « Le plus important était de pouvoir proposer à nos clients une offre personnalisée avec les meilleures prestations. L'offre de garantie de Quality1 AG nous le permet, avec des conditions intéressantes. »



Event groupe AHG, Photo by Jim Moosmann Photography



Grâce à sa longue coopération avec l'UPSA, Quality1 AG offre également à ses partenaires commerciaux des systèmes de garantie économiques de haut niveau pour les voitures d'occasion. « En tant que partenaires UPSA, nous profitons de modèles de garantie sans franchise ni participation, qui nous assurent les meilleurs échos de nos clients en cas de sinistre. »

**«Quality1 AG nous propose des modèles de garantie personnalisés et innovants, à des prix intéressants et avec le meilleur service après-vente»**

Andreas Lorenz, COO der AHG Gruppe

Andreas Lorenz souligne également le conseil compétent et axé sur les solutions du service extérieur ainsi que le traitement simplifié des sinistres par Quality1 AG. Quality1 AG garantit le meilleur service dans les trois langues du pays.

36 collaborateurs, dont 9 au service externe, se portent garants de la qualité de Quality1 AG et d'une satisfaction client maximale grâce à leur engagement quotidien.



Journée des garagistes suisses 2017 : entretien avec Ulrich Giezendanner, entrepreneur et conseiller national

# « Un entrepreneur doit être disposé à en faire plus que tous les autres ! »

À la Journée des garagistes suisses, le conseiller national Ulrich Giezendanner invite à ne pas négliger les entrepreneurs. Lors de son interview, le transporteur originaire de Rothrist raconte ce qui l'a incité à devenir entrepreneur et comment il a planifié sa succession avec ses fils. Mario Borri, rédaction



## ■ Monsieur Giezendanner, qu'est-ce qui pousse quelqu'un à devenir entrepreneur ?

Impossible de généraliser à ce propos. Je ne peux parler que de ma propre expérience. J'ai grandi dans une famille d'entrepreneurs. Pour moi, il n'y avait pas d'alternative. La fièvre de l'entrepreneuriat m'a été transmise au berceau. Je l'ai dans le sang. À 19 ans, j'ai repris la petite entreprise de mon père. Si j'avais à nouveau 19 ans, je n'hésiterais pas une seule seconde à le refaire. Être entrepreneur est quelque chose de fantastique. Un entrepreneur bénéficie de beaucoup de liberté et mène une vie passionnante. À 63 ans, je le dis sans ambages.

## ■ Que conseilleriez-vous à un jeune qui voudrait se lancer ?

Un entrepreneur doit être disposé à en faire plus que tous les autres. Il doit de plus être conscient des risques financiers qu'il court et doit aussi se consacrer à sa famille, prendre du temps pour lui, prendre un peu de recul de temps en temps et recharger ses batteries. Le samedi après-midi et le dimanche devraient être sacrés. Personnellement, je n'ai jamais accordé assez de temps à ma vie privée. Et j'y pense : ceux qui ont l'opportunité de rempiler après le service militaire ne doivent pas hésiter. Avec mes fils, je vois les avantages dont ils ont profité du fait de la formation, qui était d'ailleurs gratuite. Ce que mes fils ont appris à l'armée est proprement impressionnant. En effet, on y apprend à diriger des hommes dès le grade de caporal.

## ■ De nombreux secteurs, dont le secteur automobile, souffrent d'un problème de relève. Quelles en sont les raisons ?

Ce problème de relève est avant tout dû aux anciens. Je l'ai vu dans ma propre situation. Il incombe tout d'abord aux parents de s'assurer que leurs enfants disposent de la bonne formation. Dans l'idéal, la formation des jeunes devrait être meilleure que celle de leurs parents. Pour un entrepreneur, il est tout à fait salutaire d'embaucher des gens qui sont plus compétents que lui. Deuxièmement, il faut préparer ses enfants correctement à la succession. Et troisièmement, le plus important : il faut être confiant. Je me suis trop souvent méfié. Je m'étais dit que mes fils n'y connaissaient rien tout simplement parce que leur méthode était différente de la mienne. Même maintenant, six mois après ma retraite, je me surprends à remettre en question leurs décisions. Mais je le garde pour moi. Il m'en a beaucoup coûté et il m'a fallu énormément de patience, mais je les laisse se débrouiller. La plupart des pères ont le sentiment que leur fils ou leur fille n'y arrivera pas et que tout finira par capoter.

## ■ Un conflit en a résulté dans votre entreprise...

... Oui, après leur avoir confié 80 % des parts, nous n'arrêtons pas de nous disputer. Ils pensaient que je n'en faisais pas assez pour l'entreprise, que je ne me souciais pas assez des clients du fait de mes responsabilités de conseiller national. Cela a dégénéré au point que nous ne



nous parlions plus en privé. Le conflit s'est cristallisé lors d'une réunion du conseil d'administration : l'un des administrateurs a clairement fait savoir que cela ne pouvait plus durer. Il nous a conseillé d'engager un mentor indépendant. Ce mentor, une dame en l'occurrence, nous a rassemblés et nous a donné des instructions explicites quant à l'attitude que nous devons tenir. Elle a rédigé un document que nous devons tous signer.

### Concrètement, qu'avez-vous changé ?

Je me suis entièrement retiré, j'ai renoncé à mon mandat de président du conseil d'administration et j'ai libéré mon bureau de directeur. Nous nous entendons à nouveau très bien. Mes fils viennent me voir, me demandent conseil ou me sollicitent de temps en temps pour les aider avec l'une ou l'autre affaire. Et je siége encore au conseil d'administration. J'arrive dans mon petit bureau vers 9 heures et j'assiste mes fils, mais seulement dans les tâches qu'ils me confient.

### Que conseillerez-vous à un garagiste qui voudrait transmettre son entreprise à son fils ou à sa fille ?

Le père doit tout d'abord être mûr et prêt, dans son for intérieur, à se séparer de son entreprise le jour J. Et totalement bien sûr. La propriété doit être cédée, à un prix équitable,



Ulrich Giezendanner dans son nouveau petit bureau à Rothrist. Le conseiller national UDC avait déjà libéré le bureau de directeur et le poste de président du conseil d'administration au profit de ses deux fils six mois plus tôt.

et non gratuitement, mais à des conditions avantageuses. Il doit faire confiance à ses enfants, même s'il sait que l'entreprise pourrait éventuellement sombrer. Il avait déjà pris ce risque lui-même au moment de devenir entrepreneur. De plus, la retraite doit être planifiée avec prévoyance. Les questions de l'AVS et de la caisse de pension doivent être réglées dès le début de sorte que l'entrepreneur puisse se permettre de céder son affaire. Il doit ensuite proposer de continuer à travailler dans le garage, à récupérer les pièces de rechange, à s'occuper du service de dépannage ou en prendre en charge la suppléance. Il aimerait en effet encore être désiré après la

cession. Si tous ces points ont été observés et que la chance de l'entrepreneur lui sourit, alors plus rien ne devrait entraver une cession réussie. <

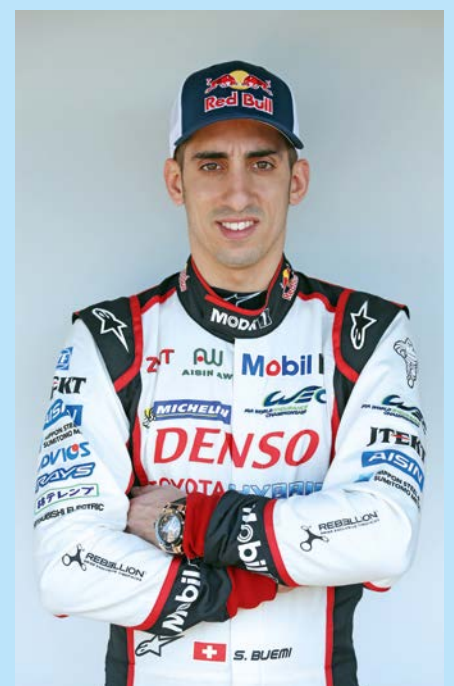


## « Journée des garagistes suisses » 2017

Des informations pertinentes, des émotions stimulantes et une réunion conviviale : ce cocktail proposé par la Journée des garagistes suisses est unique. Et le 17 janvier 2017, on remet ça : le plus grand colloque de la branche automobile suisse reçoit des membres de l'UPSA et des invités, cette fois au Kursaal de Berne. Le thème de cette édition 2017 sera : « Le garagiste : un entrepreneur qui a de l'avenir »

Vous trouverez de plus amples informations sur la « Journée des garagistes suisses » 2017 et la possibilité de vous y inscrire sur [www.agvs-upsa.ch/fr/colloque2017](http://www.agvs-upsa.ch/fr/colloque2017)

Inscrivez-vous dès maintenant !



Le champion du monde de Formule E Sébastien Buemi a également confirmé sa présence.

Discussion des 4 Nations 2016 à Berne, du 13 au 15 octobre

# Les voitures autonomes doivent elles aussi aller au garage

La traditionnelle « Discussion des 4 Nations » a réuni cette année à Berne les associations de la branche automobile allemande (ZDK) et suisse (UPSA), la confédération des techniciens d'automobiles et le comité fédéral du commerce automobile d'Autriche, ainsi que le groupement professionnel des mécatroniciens d'automobiles du Haut-Adige. Une question a occupé les quatre pays : où en seront la mobilité motorisée, les métiers de l'automobile et le secteur commerce automobile en 2020 ? **Mario Borri**, rédaction

■ Urs Wernli, président central de l'UPSA, a salué dans son rôle d'hôte les participants à la Mobilcity de Berne. Pour la première fois, cet événement de trois jours a démarré par un débat présenté par une animatrice. Aux côtés d'Urs Wernli, on comptait parmi les participants : Jürgen Karpinski (président de ZDK, l'association centrale du secteur automobile allemand), Dietmar Mock (responsable des mécatroniciens d'automobiles du Haut-Adige), Friedrich Nagl (confédération des techniciens d'automobiles d'Autriche) et Josef Schirak (comité fédéral du commerce automobile de la chambre de commerce et d'économie autrichienne).

Après que la délégation a remercié ses hôtes pour l'invitation (J. Karpinski a déclaré qu'il se sentait honoré de se trouver à Berne, la ville où l'Allemagne avait été sacrée championne du monde de football en 1954), l'animatrice Michelle Bernhard a ouvert la séance. Elle a tout d'abord demandé comment évoluerait la branche automobile d'ici 2020.

**« L'activité des garages ne va pas baisser avec l'arrivée des voitures électriques. »**

*Jürgen Karpinski*



Thème clé 2016

**« L'avenir sera automobile »**

Jürgen Karpinski a esquissé un sombre portrait : « La numérisation va tout bouleverser. À l'avenir, le client voudra acheter et vendre ses voitures lui-même. Les entretiens avec les conseillers vont disparaître. Les concessions ne feront plus que livrer des véhicules ». Il a appuyé son propos en indiquant qu'auparavant, en Allemagne, un client allait voir son concessionnaire jusqu'à six fois avant de se décider à l'achat, une moyenne tombée à 1,4 aujourd'hui. Josef Schirak lui aussi prédit un avenir morose : « Les constructeurs vendront peut-être leurs produits eux-mêmes, via leurs propres canaux ». Friedrich Nagl et Dietmar Mock ont évoqué le peu d'intérêt des jeunes pour l'automobile, et le manque criant d'apprentis dans leur pays respectif. D. Mock : « Les jeunes n'attendent plus avec impatience d'avoir 18 ans pour passer le permis de conduire. La voiture ne génère plus d'émotions particulières, on en achète une parce qu'on en a besoin, c'est tout ». F. Nagl : « En Autriche, on manque chaque année de 6000 apprentis ».

Ensuite, le développement de la mobilité automobile a été abordé. Urs Wernli s'est exprimé sur l'électromobilité : « En Suisse, les voitures



Pour la première fois, la traditionnelle « Discussion des 4 Nations » a débuté par un débat présenté par une animatrice.



électriques ont le vent en poupe, même si elles ne sont toujours pas plus écologiques que les diesels ». En Allemagne et en Autriche, les véhicules électriques connaissent également un vif engouement. J. Schirak : « En Autriche, au premier semestre, les ventes de voitures électriques ont bondi de 140% par rapport à l'année précédente ». J. Karpinski a réfuté l'idée que les véhicules électriques avaient moins besoin d'entretien que les autres, et que les garagistes auraient par

---

**« Les voitures autonomes sont comme les cabines d'un téléphérique qui passent automatiquement par les poulies de la station en vallée et ne peuvent être que rapidement contrôlées. » Urs Wernli**

---

conséquent moins de travail, et s'est montré plus optimiste : « Oui, la voiture électrique arrive, mais elle doit aussi être entretenue et réparée. Les modèles hybrides, que l'on compte au rang des véhicules électriques, nécessitent encore plus d'entretien que les voitures standard. Je suis certain que l'activité des garages ne va pas baisser. » U. Wernli a étendu le thème de l'entretien aux voitures autonomes et a proposé une comparaison : « les voitures autonomes sont comme les cabines d'un téléphérique qui passent automatiquement par les poulies de la station en vallée et ne peuvent être que rapidement contrôlées ». F. Nagl a soulevé le problème de l'alimentation en énergie :

---

**« Les jeunes n'attendent plus avec impatience d'avoir 18 ans pour passer le permis de conduire. » Dietmar Mock**

---

« Il existe à Vienne un quartier qui abrite 3 grands ensembles et 30 000 habitants. Imaginons que tout le monde aille recharger sa voiture électrique le soir, Vienne finirait dans le noir ».

Enfin, le thème de l'activité commerciale a été abordé. Dans le Haut-Adige, la situation est favorable. « Actuellement, les ventes et la charge de travail sont satisfaisantes. Cette tendance devrait se poursuivre au cours des deux ou trois prochaines années. Mais nul ne peut dire ce qui se passera dans dix ans », estime Dietmar Mock. Jürgen Karpinski juge lui aussi l'avenir incertain : « En raison de la numérisation croissante et de la disparition du conseil personnalisé, une marque n'aura bientôt besoin que de 80 à 100 points de vente. Pour comparer, en Allemagne, rien que pour Volkswagen, il y a actuellement 2000 concessionnaires ». Josef Schirak évoque le contexte en Autriche : « Malgré la chasse au diesel menée dans notre pays, les ventes de voitures ont

---

**« Malgré la chasse au diesel menée dans notre pays, les ventes de voitures ont augmenté. » Josef Schirak**

---

augmenté. En revanche, les marges des concessionnaires reculent ». Urs Wernli a cité l'étude conjoncturelle mandatée par l'UPSA à BAKBASEL : « Le marché des véhicules neufs se replie. D'ici à la fin de l'année,



Urs Wernli, Jürgen Karpinski, Friedrich Nagl, Michelle Bernhard, Josef Schirak, Dietmar Mock.

selon les experts économiques, il enregistrera une baisse de 3,7%. Les Suisses achètent en revanche davantage de véhicules d'occasion, BAKBASEL table sur une augmentation de 1,2% par rapport à 2015 ».

---

**« En Autriche, on manque chaque année de 6000 apprentis. » Friedrich Nagl**

---

Après le débat, les délégations ont formé quatre groupes de travail pour discuter plus en détail du commerce automobile, de la formation professionnelle, des relations publiques et des réparations/du service à la clientèle. Retrouvez les résumés de ces échanges sur [www.upsa-agvs.ch](http://www.upsa-agvs.ch). <

## FASCINATION POUR L'AUTOMOBILE

Pour une relève forte dans votre entreprise.  
[www.metiersauto.ch](http://www.metiersauto.ch)



 UPSA | AGVS

## Radio numérique DAB+

# Un arrêt au garage s'impose

Dès 2020, la Suisse passera de l'analogique au numérique. La radio numérique a déjà dépassé la radio FM. C'est pourquoi la SSR agrandit et optimise son offre DAB+ à partir du 15 novembre. Suivre la tendance et rester dans la course. Ernst S. Werder, MCDT

■ Dès la mi-novembre, de nombreux programmes SSR pourront être écoutés dans tout le pays en DAB+. Des radios privées viennent compléter l'offre dans le Tessin et les Grisons. Pour que ce progrès soit possible, tous les programmes DAB restants passent au DAB+. La SSR accompagne étroitement ses auditeurs au cours de ces changements (voir encadré).

Plus de 100 programmes DAB+ seront diffusés en Suisse après le 15 novembre. Le choix dépendra des régions. La Suisse est le leader mondial en termes de fourniture DAB+ à la population et de couverture des routes. Même dans les tunnels: selon l'Office fédéral des routes (OFROU), le DAB+ sera disponible dans 200 tunnels autoroutiers d'ici fin 2018.



Les véhicules ne disposant pas encore de récepteur DAB+ doivent être équipés dès maintenant. Les constructeurs et les importateurs automobiles se consacrent actuellement davantage à la transformation des autoradios et proposent des solutions intéressantes. En outre, plus de deux tiers des voitures neuves en Suisse sortent des ateliers équipées de DAB+. <

### Bon à savoir:

Tout sur le changement du 15 novembre 2016:  
[www.dabplus.ch](http://www.dabplus.ch)

Radio numérique DAB+. Le portail suisse:  
[www.radionumerique.ch](http://www.radionumerique.ch) > auto

Portail de réception des programmes SSR:  
[www.broadcast.ch](http://www.broadcast.ch)

Le client au coeur des préoccupations !

Part of EUROTAXGLASS'S GROUP

## EurotaxSalesManager

Le poste de travail-vendeur en ligne idéal.



EurotaxSalesManager

**Axé sur les clients. Complet. Flexible.**

EurotaxSalesManager est une application en ligne tournée vers l'avenir et conviviale avec laquelle il est facile et rapide de créer et de gérer des contacts, des offres et des essais de véhicules. Grâce à son utilisation intuitive, la solution vous assiste dans la gestion de votre parc de véhicules et garantit la transmission des offres avec les diverses bourses de véhicules. [www.eurotaxpro.ch/fr/esm](http://www.eurotaxpro.ch/fr/esm)

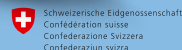
**EUROTAX**



# RÉINVENTER LA ROUE: CHOISISSEZ DE MEILLEURS PNEUS!

FREINAGE PLUS COURT. MOINS DE BRUIT. ÉCONOMIE DE CARBURANT.

[WWW.ETIQUETTE-PNEUS.CH](http://WWW.ETIQUETTE-PNEUS.CH)



Office fédéral de l'énergie OFEN

Office fédéral des routes OFROU

Office fédéral de l'environnement OFEV

Réinventer la roue : l'étiquette pneus est abordée à travers divers sujets.

## Campagne pour les pneus

# Une question d'étiquette

■ Brume, feuilles mortes, sol gelé. L'automne est arrivé et avec lui vient le temps de penser à changer ses pneus. Mais quel pneu est le bon ? Le choix d'un pneu a une incidence importante sur la sécurité routière, la consommation de carburant et le bruit. En tant qu'intermédiaires entre le véhicule et la route, les pneus assurent des missions extrêmement exigeantes et doivent rester infailibles quelles que soient les conditions topographiques, climatiques et dynamiques. Leur qualité joue donc un rôle primordial.

Une campagne nationale a pour but d'inciter les automobilistes à acheter, et le commerce de pneus à vendre, à l'avenir, les meil-

leurs pneus qui soient. L'étiquette pneus sert ici à informer le consommateur et aide le vendeur à donner les bons conseils.

### Campagne sur « 20 Minutes »

La campagne sera diffusée en trois langues sur le site d'information « 20 minutes » et sur Twitter à partir du 13 novembre. Elle est instiguée par les Offices fédéraux des routes (OFROU), de l'énergie (OFEN) et de l'environnement (OFEV) en collaboration avec les principales organisations de la branche en Suisse, dont l'UPSA. Ces organismes unissent leurs forces pour que le bon choix de pneus devienne un sujet ma-

jeur en Suisse et que l'on se déplace à l'avenir de manière plus sûre, plus écologique et moins bruyante.

Cette campagne parle avec humour de l'étiquette des pneus. Cette dernière indique les valeurs relatives à la résistance au roulement, à l'adhérence sur sol mouillé et aux bruits de roulement, fournissant ainsi des informations importantes sur l'efficacité énergétique, la sécurité et les émissions sonores d'un pneu. Le site [etiquette-pneus.ch](http://etiquette-pneus.ch) permet de trouver les bons pneus en quelques clics à partir des tests de pneus réalisés par le TCS. <

[etiquette-pneus.ch](http://etiquette-pneus.ch)



**VOTRE SPÉCIALISTE  
4X4 POUR BOÎTES  
DE VITESSES, DIRECTIONS  
ET ESSIEUX.**

ZF Services Schweiz AG  
8604 Volketswil  
[zf.com/services/ch](http://zf.com/services/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](mailto:info@gesag.ch)  
[www.gesag.ch](http://www.gesag.ch)

La numérisation en ligne de mire

# Avec AutoScout24, vous irez plus loin dans le monde numérique

En tant que principale place de marché en ligne pour tous les types de véhicules, AutoScout24 influence fortement la numérisation du secteur automobile. Les besoins des garagistes et des concessionnaires sont au cœur de la problématique: la rubrique Véhicules neufs, catalogue et configurateur de véhicules compris, ainsi que la campagne TestDriver, constituent deux exemples illustrant le développement continu des modalités numériques de vente de voitures. AutoScout24 sera présente du 10 au 13 novembre 2016 à l'Auto Zurich Car Show pour favoriser la prise de contact personnel.

A l'heure actuelle, une voiture neuve sur cinq est dénichée sur Internet et les informations la concernant sont obtenues en ligne avant même que le client potentiel ne décide de contacter le concessionnaire afin de fixer un rendez-vous pour un essai sur route. AutoScout24 soutient cette évolution en matière de vente automobile avec sa rubrique Véhicules neufs sur la place de marché en ligne. En tant que garagiste ou concessionnaire, vous êtes ainsi en mesure de présenter votre établissement ainsi que votre offre dans l'univers numérique. Une fois que vous aurez ajouté vos voitures neuves sur AutoScout24, le client potentiel visualisera de manière filtrée toutes les offres concrètes de véhicules neufs avec vos

coordonnées en plus des possibilités de configuration. Les acteurs du marché bénéficient ainsi d'un canal numérique supplémentaire leur permettant d'établir un premier contact susceptible de déboucher sur une vente.

## L'Auto Zurich Car Show 2016 fête sa 30<sup>e</sup> édition

Depuis plus de dix ans, AutoScout24 s'engage envers le plus grand salon automobile de Suisse alémanique en tant que Presenting Partner et sponsor principal. Cette année, la numérisation s'invite également à l'Auto Zurich Car Show. En collaboration avec les organisateurs du salon, AutoScout24 attire l'attention des visiteurs avant même qu'ils ne franchissent les portes. «Pourquoi êtes-vous

présent au salon?» ou encore «Quelle marque vous intéresse le plus?» sont autant de questions qui verront leurs réponses consignées sur un support numérique. L'évaluation de ces réponses apportera un éclairage sur la composition socio-économique des visiteurs du salon et pourra contribuer au développement et au succès de l'événement.

Lors de la préouverture exclusive le mercredi 9 novembre 2016, AutoScout24 proposera à ses clients, sur son stand, un interlude musical avec le trio de DJ bernois Trinidad. Nous serions ravis de vous accueillir sur notre stand B03 dans la halle 4!

## TestDriver – les prochains sont déjà sur la grille de départ

TestDriver, le format de publicité et de contenu lancé en juin par AutoScout24, a mis les gaz en ce deuxième semestre: ce sont d'ores et déjà cinq TestDrivers qui ont été mis en scène. Avec la nouvelle campagne numérique, les importateurs peuvent désormais procéder au lancement de leurs véhicules neufs sur le marché avec une vitrine unique. La voiture neuve est proposée sur [www.autoscout24.ch/testdriver](http://www.autoscout24.ch/testdriver) et mise en jeu par tirage au sort pour un week-end d'essai. L'importateur reçoit ensuite la liste de toutes les personnes



Auto Zurich Car Show, de 10 au 13 novembre 2016





intéressées par le véhicule. Les impressions récoltées suite au week-end d'essai sont traitées et exploitées sur tous les canaux d'AutoScout24 selon une approche cross-média. La campagne numérique fournit au concessionnaire une multitude de contacts de personnes intéressées par un essai sur route ou ayant déjà la ferme intention d'acheter une voiture.

Les prochaines sessions TestDriver se tiendront d'octobre à décembre 2016. D'autres marques manifestent un intérêt marqué pour l'exploitation de la campagne TestDriver du printemps 2017 pour leurs propres lancements.

Souhaitez-vous également doper la promotion de vos véhicules neufs avec une campagne TestDriver? Marco Fabbri (marco.fabbri@autoscout24.ch), Key Account Manager, se fera un plaisir de vous soumettre une offre. Plus d'informations sur [www.autoscout24.ch/testdriver](http://www.autoscout24.ch/testdriver)

**AUTO**  
**SCOUT 24**



Partenaire pour les assurances voiture

# La Mobilière passe la barre du milliard

Un chiffre symbolique : fin mai, les primes de l'assurance voiture de la Mobilière ont dépassé pour la première fois le milliard de francs. La Mobilière

■ Depuis des années, le volume des primes de la Mobilière pour les assurances voiture croît plus vite que le marché. L'année dernière, cette croissance s'est élevée à 3,7%, contre 0,7% pour le marché. Fin mai, un seuil symbolique a été franchi : les primes des assurances voiture dans le portefeuille s'élèvent pour la première fois à plus d'un milliard de francs.

Les bases de ce succès ont été posées en 2005 avec le lancement du produit d'assurance pour voiture, qui depuis n'a cessé de se développer. Grâce à ses 79 agences générales sur plus de 160 sites, la Mobilière peut régler neuf sinistres sur dix sur place. « Notre organisation pour les sinistres nous permet d'être là rapidement et simplement pour le client », explique Patric Deflorin, responsable Assurances et membre du Comité de direction. Ces cinq dernières années, la Mobilière a aidé ses clientes et clients plus de 200 000 fois à la suite d'une panne.

Grâce à son ancrage coopératif, la Mobilière redistribue cette année également de l'argent à ses clients ayant souscrit une assurance voiture : à partir du milieu de l'année 2016, ils bénéficieront pour une année entière d'un rabais de 10% sur les primes.

En Suisse, les véhicules à moteur sont assurés depuis 100 ans. C'est seulement bien plus tard qu'ils sont devenus un secteur d'activité à la Mobilière : en

1960 avec l'assurance casco partielle, en 1966 avec l'assurance casco complète et en 1978 avec l'assurance responsabilité civile pour véhicules à moteur. Aujourd'hui, la Mobilière occupe la troisième place du marché avec une part de 15,9% dans ce segment. Ce succès devra être pérennisé : les développements techniques, comme les voitures connectées voire sans pilote, et l'évolution

du comportement en matière de mobilité des clients constituent autant de défis à relever. Patric Deflorin : « Pour nous, atteindre la barre du milliard est une source de motivation pour fournir un meilleur service et moderniser nos produits. Nous nous intéressons actuellement aux besoins à l'avenir, par exemple dans le domaine de la télématique. » <





PostCard Creator : outil de création en ligne de publipostages par carte postale

# Pour un chiffre d'affaires qui monte en régime

Vendre des voitures est un business basé sur les relations humaines. C'est la qualité de la relation entre les clients et leur garage qui compte. Réserver aux clients de temps à autre une petite surprise sympathique en vaut la peine. Avec des cartes postales originales, la démarche est simple et rapide, comme le montre l'exemple de l'Aaretal Garage à Münsingen. La Poste



■ Ce type de courrier est particulièrement bien apprécié : l'Aaretal Garage de Münsingen, dans le canton de Berne, envoie régulièrement des cartes postales à ses clients, pour les remercier, leur souhaiter bonne route ou attirer leur attention sur une promotion particulière.

Ce geste sympathique lui permet de fidéliser sa clientèle sans investir beaucoup de temps. Car le directeur Iwan Müller mise depuis quelques années sur le service en ligne PostCard Creator de la Poste : « Grâce à cet outil, le temps consacré à ces publipostages par carte postale a été au minimum divisé par deux et pour le même coût, les cartes sont nettement plus attrayantes. »

Principal avantage : pas besoin d'être un professionnel en graphisme pour concevoir les cartes. Avec PostCard Creator, il suffit de sélectionner le format, de charger les propres images et textes et de les disposer comme on le souhaite. Les cartes postales peuvent ensuite être personnalisées en toute simplicité, pour interpeler directement les clients, et munies d'une image qui fait office de timbre-poste.

## Bons et prospectus

Outre les cartes postales qui se déclinent en différents formats et tailles, PostCard Creator permet aux garages de fabriquer également des cartes avec des bons détachables ou des cartes-réponse préaffranchies. Ces éléments de réponse à renvoyer ou à utiliser chez le concessionnaire assurent un taux de retour élevé.

En de multiples occasions, notamment lors des expositions, il vaut la peine de prévoir, en plus du publipostage, des prospectus et de petites affiches à déposer ou afficher à l'accueil ou dans le local d'exposition. Grâce à

### Une solution adaptée à chaque utilisation

Les publipostages par carte postale se prêtent à toutes sortes de situations :

- présentation de nouveaux modèles ;
- invitations à des expositions et à des événements clients ;
- rappel du contrôle antipollution ou du montage des roues d'hiver ;
- opérations promotionnelles ;
- bons de réduction sur l'entretien du véhicule ou sur les accessoires.

PostCard Creator, il n'est plus nécessaire de recourir au graphiste et à l'imprimeur. Un simple clic suffit à générer des prospectus et des petites affiches qui attireront à coup sûr les regards. La Poste se charge, ici également, de l'impression et de l'expédition directement aux garages.

Une fois que l'on a essayé PostCard Creator, on ne peut plus s'en passer. C'est ce que confirme Iwan Müller d'Aaretal Garage : « PostCard Creator est un outil simple, mais extrêmement utile pour la communication avec la clientèle. » <

### Rabais spécial pour les membres de l'UPSA

En tant que membre de l'UPSA, vous profitez du partenariat avec la Poste. Vous bénéficiez d'un rabais de 5 % sur le prix de production des publipostages que vous réalisez via PostCard Creator. Il vous suffit, à l'étape « envoi », de saisir le code promotionnel suivant : **memagvs311216**.

INFO





Campagne CEA

# Sur le banc d'essai moteur avec Dario Cologna

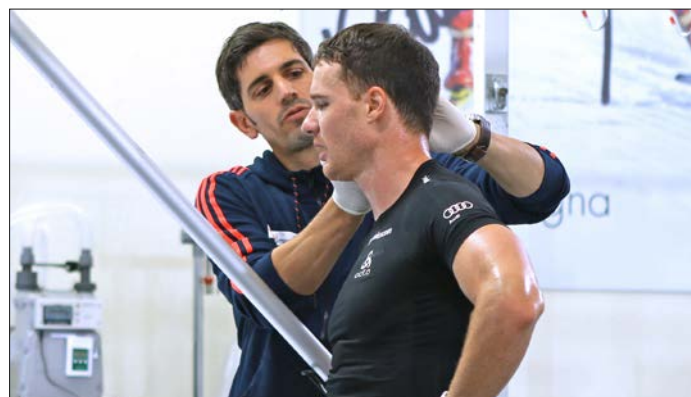
La campagne CEA tourne à plein régime. Depuis son lancement, le nombre de contrôles a progressé autant que les visites sur le site Internet. Le contrat avec l'ambassadeur du CEA Dario Cologna a ainsi été prolongé de deux ans supplémentaires. Sascha Rhyner, rédaction

■ Macolin sur les hauteurs du lac de Bienna est au sport ce que la Mobilcity en périphérie de Berne est à la branche de l'automobile : à près de 900 mètres d'altitude, de nombreux athlètes suisses de haut niveau se maintiennent en forme au sein du Centre national de sport. Les cadres de l'équipe suisse de ski de fond se retrouvent eux aussi régulièrement au « Nordic Pavillon », où ils disposent depuis quelques années d'un tapis conçu tout spécialement pour le ski de fond, qui permet de simuler les côtes de façon réaliste. Durant la première semaine d'octobre, quatre représentants de l'UPSA y ont rendu visite à l'ambassadeur du CEA Dario Cologna pendant un stage de préparation.

Urs Wernli, président central de l'UPSA, Markus Peter, responsable Technique et Environnement, Monique Baldinger, responsable du secrétariat de la Direction et Communication, ainsi que le conseiller client René Schoch ont assisté avec étonnement à un entraînement de Dario Cologna. Tom Steiner, responsable du sport d'élite au sein de la Haute école fédérale de sport de Macolin, leur a expliqué en parallèle le déroulement des tests de performance et des entraînements fractionnés. Les représentants de l'UPSA ont été très impressionnés par le banc d'essai techniquement innovant utilisé par Dario Cologna pour son entraînement fractionné. La pente du tapis peut être ajustée à l'aide d'un vérin hydraulique, qui permet par exemple de simuler le



Le président central de l'UPSA Urs Wernli et l'ambassadeur du CEA Dario Cologna ont signé ensemble à Macolin une prolongation de contrat jusqu'en 2019.



Presque comme sur un banc d'essai moteur : diagnosticien de la performance, Tom Steiner effectue un prélèvement sanguin dans le lobe de l'oreille de Dario Cologna pour mesurer la lactatémie.



parcours de CM de Lahti (FIN) de février/mars prochain dans la petite salle de Macolin.

Bien évidemment, la technique n'a pas été la seule source de fascination. « Observer Dario Cologna de près pendant ses entraînements est impressionnant », déclare Urs Wernli. Ce matin-là, le programme d'entraînement du triple champion olympique portait sur huit cycles de quatre minutes à pleine puissance, entrecoupés chacun de deux minutes de pause. Au terme de cet entraînement intense, les représentants de l'UPSA ont eu l'occasion d'échanger avec Dario Cologna autour du repas de midi. « Il est l'ambassadeur idéal pour les garagistes », souligne Urs Wernli. Fondateur, amoureux de la nature et tri-

butaire de la voiture, il est un ambassadeur crédible pour le CheckEnergieAuto. Cette rencontre fut également l'occasion de prolonger de deux ans le contrat de Dario Cologna en tant qu'ambassadeur du CEA, jusqu'en 2019.

Pour rester dans la terminologie sportive, le CEA est actuellement en très grande forme grâce à la campagne nationale. Un nombre croissant de garages s'intéressent aux prestations respectueuses de l'environnement et axées sur la clientèle et se forment en conséquence. « Depuis le début de la campagne, pratiquement un nouveau garage par jour se lance dans le CEA, soit plus qu'en six mois habituellement. Nous avons ainsi atteint en octobre le seuil des 1000 garages UPSA certifiés CEA »,

explique Markus Peter. Notre présence médiatique a également un effet sur les chiffres de fréquentation du site Internet [www.autoenergiecheck.ch](http://www.autoenergiecheck.ch) : le nombre de visiteurs a quasiment été multiplié par vingt.

Mais la campagne trouve surtout un écho auprès des automobilistes. Durant la première quinzaine d'octobre, 679 checks ont été effectués, soit près de deux fois plus que durant le mois précédent. En sa qualité de partenaire de la campagne, qui bénéficie également du soutien financier de SuisseEnergie, le quotidien *Blick* a braqué ses projecteurs sur le CEA à plusieurs reprises, notamment avec le supplément de 16 pages dans *Blick* le 29 octobre et dans *L'Illustré* le 2 novembre. <



Tom Steiner explique à Urs Wernli comment se déroule l'entraînement de Dario Cologna.



Entre deux cycles intenses, Dario Cologna trouve le temps de sourire.



Markus Peter et René Schoch ont assisté à un entraînement fractionné de Dario Cologna.

Nouveau garage CEA du mois de septembre: Ernst Ruckstuhl AG, Affoltern am Albis, Zurich et Winterthour

## « Nous voulions prendre le train en marche »

■ Les filiales Ernst Ruckstuhl AG d'Affoltern am Albis, de Zurich et de Winterthour ont réalisé 76 CEA uniquement sur la deuxième quinzaine de septembre. Une conséquence de la campagne d'automne CEA.

« La campagne d'automne nous a semblé être l'occasion parfaite pour intégrer le marché du CEA », explique Kurt Giger, directeur Sales et Aftersales chez Ernst Ruckstuhl AG, au sujet de l'offensive AEC, car « nous voulions prendre le train en marche ».

K. Giger et son équipe ont lancé une action CEA dès le début de la campagne, le 10 septembre dernier. Cette action, qui se prolonge jusqu'au 31 octobre, consiste à offrir gratuitement le CheckEnergieAuto lors d'une révision.

### Un véritable déclic

Les réactions des clients face au CEA sont toutes positives. « Pour beaucoup, c'est un véritable déclic. Un peu comme si, après l'hiver, ils gonflaient les pneus de leur vélo et

réalisaient à quel point c'est plus facile d'avancer quand la pression est suffisante », explique Kurt Giger. Par ailleurs, le fait que le CEA profite également à l'environnement et au porte-monnaie ravit les clients, affirme-t-il. « Grâce au CEA, ils considèrent aussi le garagiste comme un prestataire de mobilité compétent ». Pour Kurt Giger, une chose est claire : « Il n'y a pas de raison pour le garagiste de ne pas intégrer le CEA dans sa gamme de prestations. » <



## Campagne CEA

# Coup d'œil sur le CheckEnergieAuto

Le CheckEnergieAuto n'a jamais attiré autant d'attention que cet automne. Une campagne de communication multimédia a donné des ailes au service proposé par les garagistes de l'UPSA. Sandro Compagno, rédaction



Blick du 20 septembre 2016.

■ Les déclarations des conseillers à la clientèle de l'UPSA de ces dernières semaines parlent d'elles-mêmes. En voici quelques-unes :

- « J'ai gagné cinq nouveaux membres CEA au cours de la semaine 40. »
- « Le CEA connaît actuellement une forte expansion, car certains ont lu notre courrier, mais aussi le reportage dans le *Blick*. »
- « Cette semaine était entièrement placée sous le signe du programme CEA et POP. Nous avons formé trois nouveaux partenaires CEA. »
- « Des rendez-vous sont également déjà fixés la semaine prochaine pour d'autres formations CEA. »
- « Pour le reste, la semaine a été marquée par les visites CEA et POP. »

La vaste campagne multimédia ultramoderne pour le CheckEnergieAuto a débuté le 12 septembre et rencontre un vif succès. Plusieurs articles dans le *Blick* et *Blick Online* ainsi que des compléments du *Blick* (le 29 octobre) et du magazine romand *L'Illustré* (le 2 novembre) visent d'une part à inciter les automobilistes à effectuer le CEA et, d'autre part, à convaincre un maximum de garagistes UPSA d'introduire le Check dans leur gamme de prestations. Bénéficiant du soutien de l'Office fédéral de l'énergie (OFE) et de son programme SuisseEnergie, la campagne renforce l'image des garagistes suisses en tant que prestataires de services responsables.

## Explosion du nombre d'accès

Le *Blick* a présenté le CEA dans plusieurs articles : tout d'abord à travers les témoignages d'automobilistes ayant effectué le Check, ensuite avec l'exemple du garagiste Urs Raschle de Walenstadt (SG), le nouveau garage CEA du mois de juin. Par ailleurs, le *Blick* a tiré au sort un total de 1000 bons CEA.

Les compléments de 16 pages dans le *Blick* et *L'Illustré* mettent en lumière différents aspects de la conduite économique et responsable. Ainsi, Dario Cologna, ambassadeur du CEA et champion olympique de ski de fond, explique les raisons de son engagement pour le CEA. La parole est également donnée à Iouri Podlatchikov, une autre célébrité is-

sue du monde du sport. Le champion olympique de snowboard et ambassadeur de SuisseEnergie décrit ce qui constitue pour lui les qualités et les défauts d'une voiture. Enfin, le champion du monde de Formule E et de longue distance Sébastien Buemi relate son expérience avec les voitures de course électriques (Formule E) et hybrides (WEC).

Ce complément sportif est complété par des articles concernant les meilleurs garagistes CEA et des interviews avec des dirigeants de l'Office fédéral de l'énergie ou plus précisément, de SuisseEnergie. Édité en 150 000 exemplaires en allemand et 75 000 exemplaires en français, le complément touche plus de 900 000 lectrices et lecteurs au total.

## Le *Blick* met en jeu 3000 bons CEA

Bon à savoir pour les garages CEA actifs : le *Blick* tirera au sort 3000 bons CEA parmi ses lectrices et lecteurs le mercredi 2 novembre 2016.

Les garagistes de l'UPSA désireux de lire régulièrement le *Blick* peuvent profiter d'une offre d'abonnement attractive : six mois à moitié prix ! Attention : l'offre est limitée à 660 abonnements. <



Blick Online, le 11 octobre 2016.

4x4 +  +  +  +  = le multitalent

Le N° 1 des systèmes multifonctionnels Variobloc qui vous mènent plus loin. [www.hirschi.com](http://www.hirschi.com)

**HIRSCHI AG**  
Ca tient.





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

## AARGAU

### Infoveranstaltung Automobildiagnostiker

Dienstag, 15. November 2016, 18.00 Uhr  
Weiterbildungszentrum Lenzburg

> [www.wbzlenzburg.ch](http://www.wbzlenzburg.ch)

### Infoveranstaltung Automobil Werkstattkoordinator

Dienstag, 15. November 2016, 18.00 Uhr  
Weiterbildungszentrum Lenzburg

> [www.wbzlenzburg.ch](http://www.wbzlenzburg.ch)

## BERN

### Infoveranstaltung «RADAR»

AGVS, MechaniXclub, die Berner Fachhochschule und die regionalen Berufsschulen informieren über die vielfältigen Weiterbildungen in der Automobilbranche und deren Zukunftsperspektiven.

Donnerstag, 17. November 2016 ab 19.00 Uhr  
Auto Gewerbe Verband der Schweiz (AGVS),  
Mobilcity Bern

> [www.mechanixclub.ch](http://www.mechanixclub.ch)

## ZENTRALSCHWEIZ

### Infoveranstaltung Automobildiagnostiker und Automobil-Werkstattkoordinator

Mittwoch, 14. Dezember 2016, 19.00 Uhr  
Donnerstag, 9. März 2017, 19.00 Uhr  
AGVS Ausbildungszentrum Horw.

> [www.agvs-zs.ch](http://www.agvs-zs.ch)

## THURGAU

### Infoveranstaltung Automobildiagnostiker

Dienstag, 8. November 2016, 19.30 Uhr  
Zimmer A114

Dienstag, 14. März 2017, 19.30 Uhr, Zimmer A114

### Lehrgang Automobildiagnostiker/-in mit eidg. Fachausweis Fachrichtung Personenwagen 2017-2019

Anmeldeschluss: 30. Mai 2017  
Start Lehrgang: Dienstag, 15. August 2017  
Gewerbliches Bildungszentrum Weinfelden

> **Weitere Informationen:** [eb.gbwh.ch](http://eb.gbwh.ch)  
(Lehrgänge, Automobildiagnostiker)

## WINTERTHUR

### Infoveranstaltung Automobildiagnostiker, Automobil-Werkstattkoordinator, Kundendienstberater und Betriebswirt

Dienstag, 17. Januar 2017, 19.00–20.30 Uhr  
STF Winterthur

> [www.stfw.ch/ad](http://www.stfw.ch/ad)

## ZÜRICH

### Infoveranstaltung Automobildiagnostiker, Automobil-Werkstattkoordinator und Betriebswirt

Mittwoch, 16. November 2016  
18.30 bis 20.30 Uhr  
TBZ Zürich

> [www.tbz.ch/weiterbildung/  
automobiltechnik](http://www.tbz.ch/weiterbildung/automobiltechnik)

## ROMANDIE

### Diplôme fédéral de gestionnaire d'entreprise de la branche automobile

Séance d'information:  
mardi 24 janvier 2017, 18 h  
Prochaine session: 26.04.2017–27.04.2019  
Romandie Formation, Paudex

> [www.romandieformation.ch](http://www.romandieformation.ch)

### Brevet fédéral de conseiller de vente en automobile

Séance d'information:  
mardi 31 janvier 2017, 18 h  
Prochaine session: 26.04.2017–27.12.2018  
Romandie Formation, Paudex  
> [www.romandieformation.ch](http://www.romandieformation.ch)

### Brevet fédéral de coordinateur d'atelier automobile UPSA

Séance d'information:  
mercredi 29 mars 2017, 18 h  
Prochaine session: 11.09.2017–30.06.2018  
Romandie Formation, Paudex  
> [www.romandieformation.ch](http://www.romandieformation.ch)

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

Séance d'information:  
mardi 25 avril 2017, 18 h  
Prochaine session: 12.09.2017–29.06.2019  
Romandie Formation, Paudex  
> [www.romandieformation.ch](http://www.romandieformation.ch)

### Les sections nous informent

Pour une publication dans AUTOINSIDE, envoyez-nous vos informations sur les événements et formations à venir dans la branche automobile à l'adresse [myfuture@agvs-upsa.ch](mailto:myfuture@agvs-upsa.ch).

Vous trouverez les informations relatives à toutes les formations continues sur

[www.agvs-upsa.ch/fr/  
formation/formation-  
professionnelle-superieure](http://www.agvs-upsa.ch/fr/formation/formation-professionnelle-superieure)





CONSEILLER/ÈRE DE SERVICE À LA CLIENTÈLE, 15<sup>e</sup> examen professionnel

DIPLÔMÉS ALLEMANDS : Buri Stefan, Mollis ; Delea Luca Leonardo, Stäfa ; Dilsiz Gökhan, Wängi ; Egger Sandra, Laupen (BE) ; Furrer Stefan, Egerkingen ; Gfeller Fabian, Langnau i. E. ; Gomes Carvalho Jessica, Regensdorf ; Kadriovski Jasmin, Kreuzlingen ; Keller Manuel, Altendorf ; Konrad Cornelia, Goldau ; Löhrl Sonja, Wädenswil ; Lopes Luis, Neudorf ; Miljkovic Jelena, Winterthur ; Mumenthaler Sarah Alexandra, Zollbrück ; Nagy Pascal, Hohenrain ; Portner Toni, Seftigen ; Rexhaj Kastriot, Düringen ; Rüeggsegger Michael, Linden ; Santos Pedrosa Hervé, Derendingen ; Schärer Pascal, Rüti ZH ; Schuler Rainer, Rothenthurm ; Schüpbach Angela, Düringen ; Schwarz Raphael, Kriens ; Schwarz Simon, Langenthal ; Schwendener Karin, Sargans ; Segginger Alain, Arbon ; von Allmen Michael, Teufen ; Wanner Roman, Schaffhausen ; Winiger Jan, Wittenbach ; Wyler René, Winterthur ; Zürcher Sebastian, Burgdorf.

DIPLÔMÉS FRANÇAIS : Bussy John-Franck, Chavornay ; Dédo Sébastien, Le Lignon ; Lavanchy Raymond, Corseaux ; Philipona Serge, Treyvaux ; Ramasamy Steven, Crissier ; Varrin Bastien, Corcelles.

## Remise des brevets fédéraux

# Une formation continue couronnée de succès

*C'est à Riedholz (SO), dans un cadre élégant, que les diplômés aux examens professionnels de conseiller/ère de vente automobile (CVA) et de conseiller/ère de service à la clientèle dans la branche automobile (CSC) ont reçu leur brevet fédéral. Concernant l'examen de CVA, six femmes et 27 hommes ont surmonté les obstacles, tandis que huit femmes et 29 hommes ont réussi les difficiles épreuves de CSC. Bruno Sinzig, rédaction*

■ Dans son allocution, Peter Linder, président de la commission chargée de l'assurance qualité des CSC, s'est déclaré ravi que, sur un total de 15 sessions d'examens fédéraux, un groupe de candidats de Suisse romande se soit présenté pour la première fois.

Peter Blumenstein, président de la commission chargée de l'assurance qualité des CVA, a quant à lui affirmé, tout comme Peter Linder, que les diplômés avaient réuni les conditions idéales pour affronter avec succès les défis professionnels et les tâches variées qui les attendaient. « Accomplissez votre travail avec passion, car c'est votre enthousiasme qui fera revenir vos clients et les incitera peut-être à recommander votre entreprise. Offrez

un sourire à vos clients, et le succès sera au rendez-vous », a-t-il conseillé.

Les présidents des deux commissions ont tenu à remercier le travail des enseignants, des experts et des responsables de l'UPSA, grâce auxquels les examens ont pu se dérouler sans problème, comme à l'accoutumée.

## Départs

Peter Blumenstein était également chargé d'annoncer le départ de Peter Wyder, longtemps président de la section Suisse centrale de l'UPSA, après presque 20 ans passés en tant qu'expert pour les CVA, et de lui remettre un cadeau en remerciement de son engagement.

Après une activité très variée pour l'UPSA, notamment en tant qu'expert aux examens de CVA et, depuis 2004, de président de la commission chargée de l'assurance qualité des CVA, Peter Blumenstein a lui aussi quitté ses fonctions. Olivier Maeder, responsable du service Formation de l'UPSA, l'a remercié pour son dévouement et sa générosité, en rappelant à quel point il avait marqué durablement la commission au cours de son mandat.

Au nom des deux commissions chargées de l'assurance qualité, Peter Linder a remercié Jürg Fluri, responsable du service Formation continue à l'UPSA et au seuil du départ à la retraite, pour son agréable collaboration. <





CONSEILLER/ÈRE DE VENTE AUTOMOBILE, 44<sup>e</sup> examen professionnel :

DIPLÔMÉS ALLEMANDS: Bransch Fabio, Busswil b. Büren; Buchs Sandro, Wynau; Ciancio Domenico, Seuzach; Deppeler Martin, Weier i. E; Furer Pascal, Buchrain; Haas Florin, Winterthur; Hügli Cyrill, Berikon; Joss Michel, Konolfingen; Kastner Dominik, Dällikon; Kölbener Selme, Appenzell; Krajina Misel, Urtenen-Schönbühl; Kündig Stefan, Pratteln; Mazzotta Ivan, Wallisellen; Meyer Robin, Zufikon; Näf Michael, Bazenheid; Simeon Fabio, Felsberg; Spengler Stefanie, Niederteufen; Stoller Silvia, Frutigen; Tornisello Flavio, Zofingen; Ucar Kadir, Schaffhouse; Waeber Jonas, St. Ursen; Weber Christian, Etziken; Wernli Valentin, Sempach Station; Widmer Nicolas, Langenthal; Wyss Elias, Frick.

DIPLÔMÉS FRANÇAIS: Aigroz Ludovic, Collonges; Angéloz Christine, Crissier; Ballini Théo, Chexbres; Fritsche Sascha Bruno, Villars-sur-Glâne; Fruneau-Jenni Laurence, Corseaux; Gajic Gajo, Chexbres; Gomez Fabian, Grandvaux; Rosano Marie Maxine, Matran.



En remerciement de l'immense travail réalisé pour l'UPSA, Peter Blumenstein (au milieu) a reçu un cadeau des mains d'Olivier Maeder (à droite) et de Jürg Fluri.



Peter Wyder, qui quitte ses fonctions, aux côtés de Jürg Fluri (à gauche) et de Peter Blumenstein.



Go Further

## LA GAMME FORD TRANSIT HAUTES PERFORMANCES. BASSE CONSOMMATION.



Dès Fr. 10'190.-\*    Dès Fr. 12'990.-\*    Dès Fr. 17'090.-\*    Dès Fr. 18'290.-\*

Maintenant avec 5 ans de  
garantie Ford Protect.

\* Offres valables uniquement pour les clients commerciaux inscrits au Registre du commerce et auprès des concessionnaires Ford participants, jusqu'à révocation ou jusqu'au 31.12.2016. Nouveau moteur EcoBlue pour Transit Custom et Transit.

[ford.ch](http://ford.ch)







# AGVS Business Academy 2016/17

## NOVEMBRE

### Occasionsmanagement, 1 Tag

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

> 8. November 2016 Bern

### Workshop Direct Marketing: 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.

> 8. November 2016/, 2. Februar 2017 Bern

### Séminaire de gestion des occasions, 1 journée

Expositions et présentation des occasions, élaborer toute la procédure de reprise, gestion des stocks de véhicules d'occasions, montrer et élaborer une stratégie tarifaire dynamique à l'aide d'exemples sur les plateformes Internet, CRM: gagner et fidéliser les clients.

> 10 novembre 2016 à Paudex

### 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, sichere Voraussetzungen für Arbeiten an der elektrischen Anlage dieser Fahrzeuge zu schaffen.

> 15. – 16. November 2016, Bern

## DÉCEMBRE

### Telefontraining für Automobilverkäufer, 1 Tag

Für Automobilverkäufer, welche ihr Hauptwerkzeug «Telefon» perfektionieren wollen. Sie lernen, das Telefon zu Ihrem Vorteil einzusetzen und die sichere Technik, um die Kontrolle über den Anruf zu erlangen. Lernen Sie den Umgang mit schwierigen Fragen zu Eintausch und Preisen sowie den Abschluss von Terminvereinbarungen und Abfrage von Kundendaten.

> 6. Dezember 2016, Bern



### Instruction électrique pour les systèmes haute tension dans les véhicules électrique et hybrides, 2 jours

Les participants sont en mesure de créer des conditions sûres pour les travaux sur le système électrique de véhicules hybrides et électriques. Ils peuvent réaliser et contrôler les travaux sur la conduite d'alimentation du réseau.

> 6-7 décembre 2016 à Paudex / Crissier

### JANVIER/FÉVRIER 2017

### Formation turbo pour vendeur auto 2017, 10 jours

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

> Du 23 janvier au 3 février 2017 à Paudex

### FÉVRIER 2017

### Formation turbo de conseiller de service à la clientèle (réceptionniste) 2017, 10 jours

Matières traitées (extrait): apprendre à apprendre, la gestion du temps, le profil du métier, le marché automobile, la communication, la psychologie de vente, le processus après-vente, la correspondance téléphonique, la technique automobile, la prise de rendez-vous, la préparation du travail, la disposition d'atelier, l'ordre de réparation, le plan de service, les pièces de rechange, l'entretien de vente, le devis, la réception directe, le contrôle de qualité, la fidélisation, le droit, le marketing local, la publicité, le cross-selling, etc.

> Du 6 au 17 février 2017 à Paudex

### Workshop Mitarbeitergespräch, 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!

> 22. Februar 2017, Bern

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

Die Kurse sind in der jeweiligen Kurssprache ausgeschrieben. Les cours sont proposés dans la langue correspondante. D'autres cours seront proposés ultérieurement. Mise à jour sur [www.agvs-upsas.ch](http://www.agvs-upsas.ch).

EDUQUA



[www.agvs-upsas.ch](http://www.agvs-upsas.ch), rubrique: Formation/UPSA Business Academy



## Quality1 AG – Qualité, compétence et proximité.



36 collaborateurs, dont 9 au service externe, se portent garants de la qualité de Quality1 AG et d'une satisfaction client maximale grâce à leur engagement quotidien. Nous nous réjouissons de votre visite au salon Auto Zürich Car Show.



Équipe du service externe Quality1 AG, de g. à dr.: Marcus Poisson (Team Leader), Rémy Soltermann, Ricky van Hassel, Giuseppe Catania, Patrick Berger, Daniel Keller, Roberto Di Berardino, Christian Ayer, Jonas Rüegg

09. - 13.11.2016  
Auto Zürich Car Show  
Halle 1  
Stand D02

Tendances actuelles

# 25 % des apprentis interrompent leur formation

En Suisse, un apprentissage professionnel sur quatre est interrompu. La branche automobile se situe dans la moyenne. Si ce n'est pas dramatique, cela reste toutefois problématique. Sandro Compagno, rédaction



Le maître d'apprentissage et l'apprenti discutent d'un problème : une relation qui n'est pas toujours dénuée de conflits.

■ Le terme « interruption d'apprentissage » est source de mauvaise interprétation, car la résiliation d'un contrat d'apprentissage ne signifie pas forcément que la formation est abandonnée. Sur les 20 à 25 % de tous les contrats d'apprentissage dénoncés, 50 à 77 % des apprentis poursuivent leur formation, certains dans la foulée, d'autres dans un délai de deux à trois ans. Ce sont les derniers résultats d'un rapport sur les tendances actuelles de l'IFFP (Institut fédéral des hautes études en formation professionnelle) concernant la fréquence, les causes et les conséquences des résiliations des contrats d'apprentissage.

Le rapport révèle que les abandons sont plus fréquents en Suisse romande qu'en Suisse alémanique, dans les centres ur-

bains que dans les zones rurales. Il classe par ailleurs les interruptions d'apprentissage par groupe professionnel. Elles sont particulièrement fréquentes dans la coiffure et les soins esthétiques (40 %) ainsi que dans l'hôtellerie-restauration (35,6 %). La construction connaît également des résiliations de contrat supérieures à la moyenne (29 %). Avec un taux de 26,9 %, la branche automobile est très légèrement au-dessus de la moyenne en Suisse.

De multiples raisons expliquent cette tendance, bien que les données restent peu significatives. Du point de vue des apprentis, sont pointés du doigt les cours non satisfaisants, le manque de motivation et l'absence d'information sur le métier ou l'entreprise. D'autre part, les conflits sur le

lieu de travail et les mauvaises conditions de la formation conduisent à des interruptions d'apprentissage. Les études menées en Allemagne montrent que les résiliations de contrat dans les grandes entreprises sont bien moins fréquentes que dans les petites sociétés.

Toutes les études sont unanimes sur un point : plus un(e) jeune apprenti(e) poursuit rapidement sa formation, meilleures sont les chances de réussite. La plupart des reconversions se font relativement rapidement après la résiliation du contrat. Ainsi, dans le canton de Zurich par exemple, 60 % des jeunes qui avaient dénoncé leur contrat d'apprentissage entre 2007 et 2009 avaient repris le chemin de la formation professionnelle au cours des trois années suivantes.



Ceux qui ne se remettent pas en route représentent une difficulté sociale et économique. Les jeunes ayant interrompu leur apprentissage et n'ayant pas retrouvé de solution diplômante dans les trois ans après la résiliation du contrat d'apprentissage s'exposent au risque de rester durablement sans formation. Aucun chiffre précis sur le taux de jeunes concernés n'est disponible en Suisse. Les conséquences pour ces jeunes gens sont sans appel : outre l'aspect psychique, les répercussions sont avant tout économiques. Ces jeunes risquent de rester cantonnés toute leur vie à faire des « petits boulots ». Une étude évalue le manque à gagner salarial à 300 000 francs durant la carrière professionnelle. Les gens sans formation risquent en outre de se voir dépendants de l'aide sociale.

Les dommages financiers pour l'entreprise sont en revanche maîtrisables : le rapport évalue les coûts par cas isolé à seulement CHF 1000.-. Les raisons de ce faible coût : les apprentis sont rapidement affectés à des tâches productives dans les entreprises suisses, ce qui fait que dès le début de la formation, pratiquement aucun coût net n'est engendré. <

## Olivier Maeder : « 25 %, c'est trop ».

**Un quart des apprentis des secteurs automobile, nautique et aéronautique interrompent leur formation. Ce chiffre vous surprend-il ?**

Olivier Maeder, chef du service Formation de l'UPSA : Cela ne m'étonne pas et correspond à ce que nous voyons. Reste que ce chiffre est trop élevé.

**Comment les garagistes suisses tentent-ils de réduire le taux d'abandon des apprentissages ?**

Lors du recrutement, nous nous référons d'abord au test d'aptitude de l'UPSA. Il fournit des conclusions et des recommandations, permettant de savoir si la formation doit être de deux, trois ou quatre ans. Cette recommandation s'appuie essentiellement sur la probabilité que l'apprenti(e) termine avec succès son école professionnelle. C'est souvent un facteur décisif de résiliation d'un contrat d'apprentissage. D'autre part, les stages d'apprentissage permettent de savoir si un jeune s'intègre bien dans l'équipe et quelles sont ses compétences sociales.

**Le rapport indique qu'en général les grandes entreprises connaissent moins d'abandons que les petites. Cela correspond-il à votre expérience de terrain ?**

On ne peut pas vraiment dire cela. La branche automobile suisse se compose essentiellement de PME. Les grosses sociétés comme Emil Frey SA ou AMAG sont plutôt une minorité. La qualité de la formation ne se réduit pas à la taille de l'entreprise.

**Le rapport évalue les coûts d'une interruption à seulement CHF 1000.- pour l'entreprise. Autrement dit, tous ces efforts ne servent finalement pas à grand-chose... non ?**

Non, car on ne peut pas ramener cela au seul critère financier. Un abandon ne sert ni à l'apprenti(e) ni à l'entreprise. Notre système de formation en deux, trois ou quatre ans est très flexible, ainsi un échelonnement peut assez facilement être mis en œuvre. Mais cela ne doit pas être l'objectif.



Olivier Maeder, chef du service Formation de l'UPSA.

## MOTOREX. ET ÇA ROULE.



Le client d'aujourd'hui est intransigent. Conjuguer professionnalisme et efficacité maximum est donc un impératif pour tout atelier. Un assortiment complet de lubrifiants et de produits de nettoyage innovants, ainsi qu'un service et une assistance de premier plan font de MOTOREX le numéro un des garagistes les plus exigeants. Vous souhaitez donner le meilleur de vous-même ? Faites confiance à un partenaire indépendant qui fait preuve d'un engagement sans faille. Plus : [www.motorex.com](http://www.motorex.com)



TechDay 2016

# Des projets passionnants

Les diplômés du bachelor « Technique automobile » de la Haute-école spécialisée bernoise ont présenté leurs travaux de diplôme à Vauffelin à l'occasion de la manifestation « TechDay ». Bruno Sinzig, rédaction



Les diplômés ont été félicités lors de l'apéro.

■ Lors de leur troisième et dernière année d'étude, les étudiants ont pu choisir de mettre l'accent de leur formation soit sur le module de projet « Technique et prestation », soit sur le module « Construction de véhicules ».

Le premier réunit principalement les thèmes de l'économie d'entreprise, de l'électricité et de l'électronique embarquée,

des moteurs à explosion ainsi que de la mécanique et de la sécurité des véhicules. Pour sa part, le module « Construction de véhicules » comprend pour l'essentiel la construction de véhicules proprement dite, la mécatronique, la mécanique et la sécurité des véhicules, ainsi que le domaine des moteurs à explosion.

Les thèmes à choix sont principalement

basés sur les demandes de l'économie. L'UPSA, par exemple, a lancé une recherche et une évaluation sur une sélection d'applications informatiques pour les garages (appelées systèmes Dealer Management DMS).

Au total, 20 travaux de diplôme, que les étudiants ont réalisés seuls ou par groupes de deux, ont été présentés.

Une démonstration des nouvelles



## Toujours en avant.

Huile moteur suisse AVIA pour véhicules particuliers

Les six huiles synthétiques d'AVIA de haute technologie LowSAPS répondent à toutes les spécifications actuelles ACEA/API et instructions de service pour moteurs EURO 4 de véhicules particuliers équipés de filtre à particules diesel (DPF), TDI à pompe à injection et pour moteurs essence équipés ou non du service LongLife.

AVIASYNTH DPF PLUS C 1	ACEA 2012	SAE 5W-30
AVIASYNTH DPF PLUS C 2	ACEA 2012	SAE 5W-30
AVIASYNTH DPF PLUS C 3	ACEA 2012	SAE 5W-30
AVIASYNTH DPF PLUS C 3	ACEA 2012	SAE 5W-40
AVIASYNTH DPF PLUS C 4	ACEA 2012	SAE 5W-30
AVIASYNTH VW LongLife III	ACEA 2012	SAE 5W-30

Huiles moteur AVIA.  
Une qualité confirmée.

**AVIA**  OEL  
HUILE  
OLIO





Benoît Grelier présente les activités de la société Scott.

mesures acoustiques selon ECE-R51.03 a eu lieu sur la piste d'essai du Centre de tests dynamiques SA (CDT) à l'issue de la présentation des travaux. Les participants ont ainsi pu comparer le volume sonore (autorisé) d'une voiture de tourisme avec celui d'une moto.

Après cette démonstration, Benoît Grelier, responsable du développement de la marque de vélos Scott, a présenté les activités (en général encore inconnues) en matière de développement des vélos, dans le cadre d'une conférence de SAE-Suisse. Benoît Grelier, qui dirige une équipe de 13 ingénieurs à Givisiez (FR), a confié que Scott avait écoulé près de 550 000 vélos (dans le monde entier) l'année dernière. En fonction de l'utilisation prévue (vélo tout terrain, de route ou de ville), Scott fabrique environ 300 modèles différents (presque exclusivement en Asie). La tendance actuelle est à l'augmentation de la part de vélos électriques, qui se monte actuellement à près de 13%. <



Jérémy Theubet, qui a mis en œuvre le mandat de l'UPSA pour son travail de diplôme.



Le diplômé Remo Andreas Zijrien ne plaisante pas avec la gestion des stocks.



Sur mandat de l'entreprise Franz Reinhart AG à Egerkingen, Federico Franchini a développé un véhicule de remorquage.



# La formation continue est la route qui nous permet de rouler vers notre avenir

L'offre de formations continues de l'UPSA est certifiée et de haute qualité. Profitez-en !

[www.agvs-upsa.ch](http://www.agvs-upsa.ch), Rubrique : Formation/UPSA Business Academy

## Section Zurich

### > Chercheur de l'Empa : « Les métiers de l'automobile restent passionnants »

■ La section de Zurich a invité ses membres à l'Empa, à Dübendorf, autour du thème de cette année de l'UPSA « L'avenir sera automobile ». Christian Bach a profité de cette occasion pour révéler aux garagistes les coulisses de la recherche en cours. Christian Bach, directeur de la section « Systèmes de propulsion des véhicules », a donné un aperçu des différents axes de recherche de l'Empa, et a évoqué comment la transition des énergies fossiles vers les énergies renouvelables pouvait être mise en œuvre. Il a fourni des détails techniques fort intéressants aux 70 garagistes présents. Ainsi, l'Empa est en train d'étudier un moteur sans étranglement ni arbre à came, sur lequel chaque cylindre sera piloté à part. « Nous essayons également de faire marcher le système à l'eau froide plutôt qu'à l'huile », confie-t-il. De nouveaux concepts, comme un

moteur entièrement à gaz, des dosages d'AdBlue améliorés ou des constructions de catalyseurs sur imprimante 3D ont impressionné le public captivé. Les garagistes zurichois ont clos cette soirée passionnante par un apéritif, au cours duquel les sujets de discussion étaient inépuisables. D'autant que Christian Bach a su insuffler une bonne dose d'optimisme. « Les métiers de l'automobile restent passionnants », affirme le chercheur. « C'est un secteur très dynamique, et ce sera intéressant de faire face aux nouveaux défis ». <



Thème clé 2016

« L'avenir sera automobile »



Les garagistes de l'UPSA zurichois ont écouté avec une attention extrême les explications du chercheur de l'Empa Christian Bach.



Le banc d'essai moteurs, qui permet aux chercheurs de l'Empa d'obtenir des résultats détaillés à partir de différents paramètres, a suscité un vif intérêt chez les garagistes.

**FIGAS – Votre professionnel de la branche**  
professionnel – discret – personnel



## Fiduciaire de la Branche

- Tenue de comptabilités
- Conseil lors de la clôture des comptes
- Révisions ordinaires et restreintes
- Etablissement et vérification de décomptes TVA
- Conseil fiscal et établissement de déclarations fiscales
- Assistance en cas de fondation, réorganisation, assainissement et liquidation d'entreprises
- Conseil d'entreprises et conseil financier
- Prestations d'encaissement
- Comptabilité des salaires

**FIGAS Fiduciaire de la branche automobile suisse SA**  
Mühlestrasse 20 | 3173 Oberwangen  
Téléphone +41 31 980 40 50 | www.figas.ch

Une entreprise du groupe OBT

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

Chez CP MOBIL vous obtenez  
1% de taux d'intérêt de plus sur  
votre avoir de vieillesse.

### Taux d'intérêt LPP 2016

Obligatoire	1.25%
CP MOBIL	2.25%

+1%

Lors de ces 8 dernières années, CP MOBIL  
a baissé 4 fois les cotisations de risque.

**PK MOBIL**  
**CP**

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

En route vers un avenir sûr

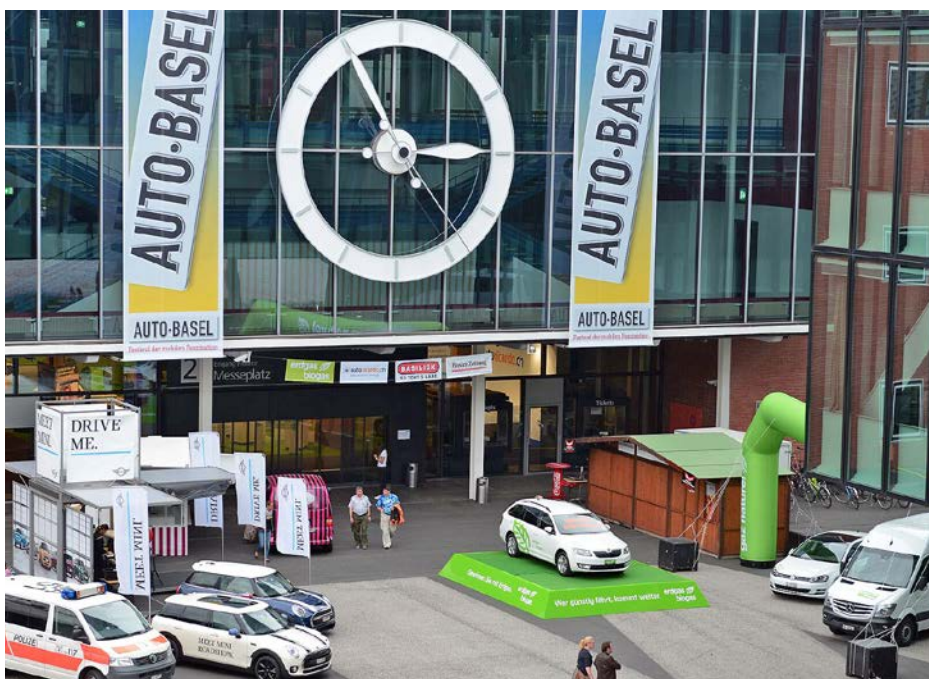


## Section des deux Bâle

> 27 000 visiteurs au 13<sup>e</sup> salon Auto Basel

■ La 13<sup>e</sup> édition d'Auto Basel s'est déroulée du 15 au 18 septembre. Quelque 27 000 visiteurs se sont déplacés à Messe Basel durant les quatre jours d'ouverture du salon pour voir les nouveautés de l'automne 2016 dans le secteur de l'automobile. Les visiteurs ont apprécié la possibilité de découvrir tous les modèles exposés, de s'y installer et de les essayer. Nombre d'entre eux étaient unanimes : « Nulle part ailleurs a-t-on l'occasion de comparer autant de modèles en si peu de temps ! La visite à Auto Basel en valait la peine. »

Le public s'est surtout intéressé aux nombreuses nouveautés présentées pour la première fois en Suisse, de la VW Golf GTI Clubsport à la Volvo V90 en passant par la Suzuki S-Cross, pour ne citer que quelques-unes de la dizaine de nouveautés et plus. Un point fort qui a beaucoup attiré l'attention : le concept automobile de Mercedes « F015 Luxury in Motion ». <



Messe Basel sous le signe de l'automobile : durant quatre jours, les garagistes de la région ont présenté sur 15 000 m<sup>2</sup> plus de 350 véhicules neufs de 41 marques.

## Section Schaffhouse

> 4500 visiteurs au show automobile de Schaffhouse

■ Le show automobile s'est tenu du 14 au 16 octobre. Le point fort du salon était la soirée d'ouverture. Des représentations musicales du beat boxer Camero et de DJ Mr. Da-Nos figuraient au programme. Le duo comique Messer&Gabel ainsi que les tables de jeu de Swiss Casinos Schaffhausen ont également su divertir le public. Rainer Maria Salzgeber a animé la soirée dans le cadre d'une table ronde réunissant quatre personnalités bien connues : Giorgio Behr (entrepreneur), Hannes Germann (conseiller aux États), Ronald Jäger (IWC Schaffhausen) et Dario Cologna (ambassadeur CEA et champion olympique).

Les organisateurs ont recensé 4500 visiteurs durant les trois jours du salon. D'après Peter Leu, membre du comité d'organisation, l'objectif fixé a été atteint : « Ce fut un show calme, sans bousculade, avec assez de temps et de place pour mener des discussions personnelles et nouer des contacts avec les exposants. Les visiteurs tout comme les exposants affichaient un sourire radieux. » <



Un show automobile sans bousculade : 26 garagistes locaux ont présenté leurs nouveautés à Schaffhouse.

**ContiTech**

www.contitech.de

**> Les techniques de simulation renforcent les compétences de conception des composants légers**

pd. Qu'il s'agisse de voitures particulières ou de véhicules utilitaires, la construction allégée reste la mesure phare dans le secteur automobile. En tant que partenaire de développement, ContiTech travaille continuellement sur de nouvelles solutions permettant d'alléger

les composants et les pièces pour véhicules. « Les techniques de simulation sont devenues incontournables pour répondre aux exigences de nos clients et respecter nos propres critères de qualité », déclare Dieter Kardas, membre de l'équipe de prédeveloppe-

ment chez ContiTech Vibration Control.

Depuis 2006, ContiTech utilise du polyamide renforcé par de la fibre de verre en guise d'alternative à l'acier et à l'aluminium pour ses composants destinés aux voitures de tourisme. Des gains de poids pouvant aller jusqu'à 50 % sont réalisés. Issues de sa structure composite, les propriétés anisotropes du polyamide renforcé par de la fibre de verre composite rendent les calculs de dimensionnement des pièces moulées par injection particulièrement ardu. L'orientation des fibres de verre influence de manière déterminante les propriétés mécaniques. Des méthodes de simulation sont mises en œuvre afin de mettre en évidence leurs effets.

L'orientation des fibres de verre est notamment le fruit du processus de mise en forme. C'est pourquoi le processus d'injection doit d'abord faire l'objet de simulations. Leurs résultats fournissent aux ingénieurs les angles d'orientation des fibres. Ces valeurs sont ensuite exploitées lors de l'étape suivante afin de déterminer les propriétés du matériau anisotrope. Le comportement mécanique des pièces est alors caractérisé par des calculs en éléments finis. « Nous ambitionnons d'appuyer et d'améliorer le développement de composants allégés grâce à des méthodes de simulation numérique », explique M. Kardas. « Les simulations nous permettent d'anticiper précocement les performances mécaniques des pièces pour en garantir une qualité élevée. » <



Adaptateur de boîte de vitesses de ContiTech (à g.) et orientations calculées des fibres représentées sous forme d'ellipsoïde.

**Bopp Solutions AG**

www.bopp-solutions.ch

**> Un service de qualité grâce à un système de remise de clé**

pd. Avec le système de remise de clé Dépôt&Récup de Bopp, les clients d'un garage bénéficient d'un service très spécial : ils peuvent déposer leurs véhicules pour une révision ou des réparations et les récupérer à la fin des travaux, même en dehors des horaires d'ouverture de l'établis-

sement, la clé et les papiers du véhicule étant conservés en toute sécurité. L'atelier organise les véhicules de remplacement sans personnel supplémentaire.

La remise de la clé et des papiers du véhicule a lieu après la saisie du code individuel de sécurité. <



Le système de remise de clé Dépôt&Récup chez Emil Frey à Oerlikon.

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

[www.auto-steuergeraete.ch](http://www.auto-steuergeraete.ch)

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

[www.gebrauchte-fahrzeugteile.ch](http://www.gebrauchte-fahrzeugteile.ch)



Osram

www.osram.com

## > Un nouvel éclairage automobile révolutionne la sécurité routière

Un consortium allemand de recherche composé de membres issus de l'industrie et du milieu de la recherche a jeté les bases d'un projecteur automobile LED intelligent à haute résolution qui confère une nouvelle dimension à l'éclairage automobile dit adaptatif. Le modèle de démonstration a été conçu par Osram, le chef de projet général, assisté de ses partenaires Daimler, Fraunhofer, HELLA et Infineon.

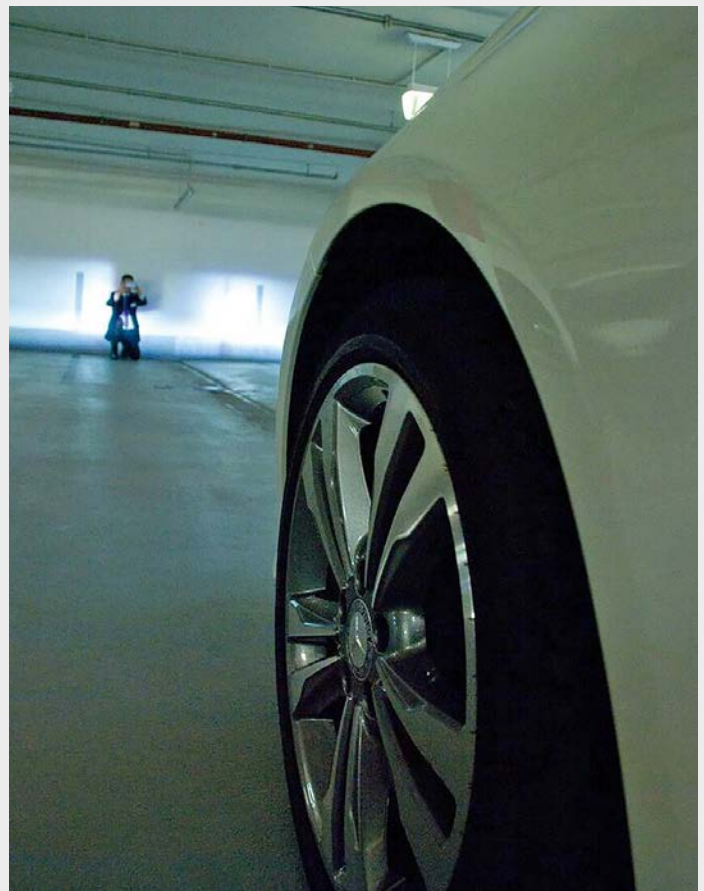
Chaque projecteur renferme trois sources lumineuses LED innovantes composées chacune de 1024 cellules contrôlables individuellement. L'éclairage produit par le projecteur s'adapte précisément à chaque situation de circulation pour que les conditions optimales d'éclairage soient assurées en permanence sans éblouir les autres usagers de la route. L'éclairage peut être adap-

té quel que soit le tracé de virage, si bien que les zones périphériques sombres sont éliminées. Des capteurs embarqués dans le véhicule permettent d'analyser l'environnement afin d'éclairer suffisamment les autres véhicules, cyclistes ou piétons présents, les rendant ainsi plus visibles pour le conducteur. Le système est également capable d'éviter de diffuser sa lumière sur les visages des conducteurs circulant en sens inverse afin de prévenir leur éblouissement. De tels feux de route ne devront plus être basculés en feux de code sur les routes de campagne.

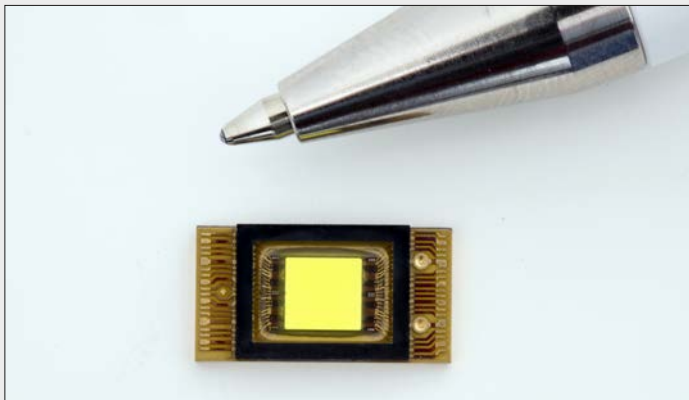
Le projet, soutenu par le ministère allemand de l'éducation et de la recherche s'est achevé après trois ans et demi par la fabrication et les essais de démonstrateurs. La nouvelle puce de gestion des LED n'est pas

plus grande qu'un ongle. La combinaison de trois d'entre

elles assure une résolution de 3072 pixels par projecteur. <



Le projecteur adaptatif intelligent protège de manière ciblée les autres usagers de la route des éblouissements tout en maintenant un éclairage optimal de l'environnement général.



La puce LED novatrice de 1024 cellules contrôlables individuellement n'est pas plus grande qu'un ongle.

Nouveau: FGS, la remorque avec essieu élévateur et 100% d'équilibrage

Poids utile à 2,9t



Remorques pour le transport de voitures, carrosseries  
Visitez notre exposition ou demandez une démonstration. Disponible également en modèle communal.

**T&W Technik**

Dammstr. 16, 8112 Otelfingen  
tél. 044 844 29 62  
www.fgs-fahrzeuge.ch



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

89<sup>e</sup> année, 11 numéros en allemand et en français, tirage 15/16 certifié REMP/FRP: 11 882 exemplaires dont 8947 en allemand et 2935 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

### Abonnements

Abonnement annuel Suisse CHF110.- (TVA incluse),  
Numéro à l'unité CHF11.-, 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), Sandro Compagno (sco), Reinhard Kronenberg (kro), Sascha Rhyner (srh), Jean-Pierre Pasche (jpp), Bruno Sinzig (bs)

Autres articles de:  
Dominique Kolly, Ernst S. Werder

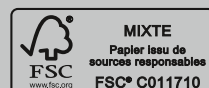
Conception: Heini Schmid, Robert Knopf

### 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

**UPSA | AGVS**

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

IMPRESSUM

Notre solution numérique pour PME:

# My PME Office avec réseau fixe en déplacement.

Avec l'offre IP combinée My PME Office et son appli pratique, vous téléphonez avec votre numéro fixe, déviez des appels et organisez aisément des conférences téléphoniques depuis votre portable grâce à une technologie de pointe.

**Bienvenue au pays de tous les possibles.**



Actuellement  
**3 mois**  
à moitié prix\*

Au Swisscom Shop  
ou sur Internet

[swisscom.ch/mypmeoffice](http://swisscom.ch/mypmeoffice)

