

ÉDITION 4 - AVRIL 2016

AUTO INSIDE

Le magazine spécialisé pour les garagistes suisses

Retour sur le Salon: visite avec des apprentis,
points forts du stand de l'UPSA, nouveautés

Pages 10 à 30

La nouvelle loi sur le blanchiment d'argent (LBA):
ce que les garagistes suisses doivent savoir

Pages 32 à 33

L'initiative vache à lait: aller de l'avant grâce
au financement équitable des transports

Pages 34 à 35

 **MEWA**
TEXTIL-MANAGEMENT

Le tissu de nettoyage
propre est à portée de
main immédiate.

NOUS NOUS EN CHARGEONS!

www.mewa.ch



Le système de tissus de
nettoyage sous forme de vidéo




UN SERVICE PREMIUM
DANS LES MEILLEURS DÉLAIS

PROGRAMMES PROFESSIONNELS
POUR FIDÉLISER LA CLIENTÈLE

UN SUIVI PERSONNALISÉ
PAR DES SPÉCIALISTES
DE L'AUTOMOBILE



La
compétence
au service
du client.



De la confiance naît la fidélité. Fidélisez vos clients.

Grâce aux programmes de garantie et de contact clientèle de CarGarantie, vous fidélisez vos clients sur plusieurs années.

CG CAR-GARANTIE
VERSICHERUNGS-AG
TÉL 061 426 26 26
www.cargarantie.ch

 **CarGarantie**
takes the risk out 

Avril 2016



10 L'après-salon est avant le salon : nous revenons sur la 86^e édition et abordons la 87^e édition du Salon international de l'automobile.



34 Le 5 juin, la population suisse votera sur l'initiative « Pour un financement équitable des transports ». Les initiateurs ont présenté leur campagne du « oui » sous la devise « Aller de l'avant ».



La gestion textile de MEWA: service complet pour votre entreprise

Éditorial

5 Conserver l'élan

En bref

Salon de l'Auto

- 10 Rétrospective et aperçu
- 12 Tour du Salon avec des apprentis
- 14 Le stand de l'UPSA, une oasis de paix
- 16 Visite de stands chez les fournisseurs
- 30 Apéro de la section Genève de l'UPSA

Atelier et service après-vente

31 Nouveau garage CEA du mois

Management et droit

32 La nouvelle loi sur le blanchiment d'argent

Politique

- 34 L'« initiative vache à lait » : nouvelle campagne pour un « oui »
- 35 Série: je suis pour

Prestations

- 36 Swisscom: la mobilité connectée
- 37 FIGAS: optimisation fiscale
- 39 AutoScout24: annonces en ligne
- 40 Stieger Software AG: mission accomplie
- 40 ESA: garagino, la boutique en ligne des garagistes

Profession et carrière

- 41 Formation continue dans les régions
- 42 Business Academy
- 43 Les formations 2016 de la solution par branche SAD

Garages

Impressum



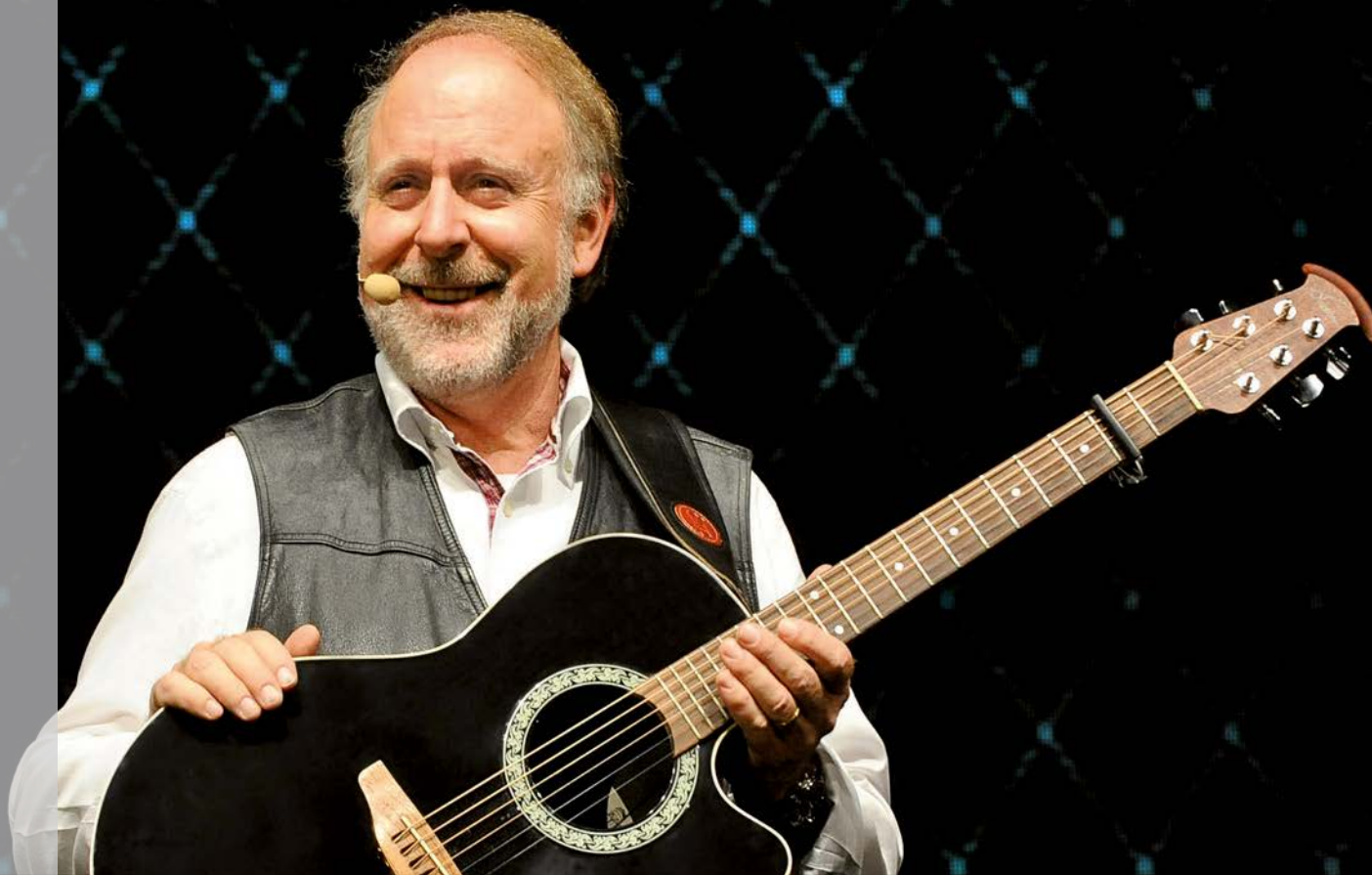
Votre partenaire compétent pour une maison de l'auto conviviale

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

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



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



Invitation à l'Assemblée générale ordinaire

Mercredi | 25 mai 2016 | Kursaal Interlaken

Ordre du jour de l'Assemblée générale de l'ESA dès 15 h 00

1. Ouverture de l'Assemblée générale par le président
2. Hommage aux copropriétaires décédés
3. Procès-verbal de l'Assemblée générale du 20 mai 2015
4. Présentation et approbation du rapport annuel, des comptes annuels statutaires, des comptes consolidés ainsi que des rapports de l'organe de révision
5. Affectation du résultat de l'exercice
6. Décharge aux organes responsables
7. Mutations
 - 7.1. Démissions
 - 7.2. Élections au Comité de l'ESA
 - 7.3. Élection du président de l'ESA
 - 7.4. Élection de l'organe de révision pour l'exercice 2016
8. Résolution sur les propositions individuelles, selon l'art. 15 des statuts de l'ESA
9. Divers

Programme du jour dès 13 h 30

- | | |
|-------------|---|
| Dès 13 h 30 | Arrivée des copropriétaires et des invités au Kursaal à Interlaken où seront servis du café et friandises |
| 15 h 00 | Début de l'assemblée générale dans la nouvelle salle de congrès selon l'ordre du jour. |
| Dès 17 h 45 | Apéro au foyer de la nouvelle salle de congrès ou dans le jardin du Kursaal (selon la météo). |
| 18 h 45 | Début du dîner |
| 21 h 45 | Fin de l'événement |

Ordre du jour présenté sous réserve de son approbation par le Comité de l'ESA lors de sa réunion du 21 avril 2016

esa.ch | esashop.ch

avec
ESA+ 
pour être plus forts

Profiter de l'élan

Chère lectrice, cher lecteur,

En acceptant la réfection du tunnel du Gothard par la construction d'un second tube, le peuple suisse a donné un signal clair en faveur d'un investissement durable dans l'infrastructure routière. L'UPSA, avec ses 4000 membres, s'est engagée pour ce vote afin d'améliorer la sécurité et de ne pas exclure le Tessin du réseau routier. Je remercie tous ceux qui se sont mobilisés dans cette bataille électorale qui a duré plusieurs semaines. Ce résultat réjouissant montre que les préoccupations des associations automobiles et routières trouvent un large écho auprès des citoyennes et citoyens suisses.

Pour l'UPSA, cette campagne autour du second tube du Gothard a valeur d'essai pour le scrutin sur l'initiative « vache à lait », qui aura lieu le 5 juin 2016. Celle-ci requiert une répartition équitable des fonds issus de la route afin d'assurer le financement à long terme d'une infrastructure routière performante et sûre. Les Suisses se prononceront sur cette initiative, lancée par auto-suisse et soutenue par l'UPSA, sans devoir voter de contre-proposition du Conseil fédéral. En ce moment, des débats parlementaires ont lieu concernant la proposition du Conseil fédéral sur le fonds pour les routes nationales et le trafic d'agglomération (FORTA). À ce jour, le Parlement est certes entré en matière sur les revendications des initiants, mais il rejette une attribution



« Les préoccupations des associations automobiles et routières ont trouvé un large écho auprès de la population. »

nettement plus importante à la route des taxes payées par ses usagers. La bataille électorale a été lancée par le conseiller fédéral Alain Berset dans son discours de bienvenue au Salon de l'Auto. Il a souligné que le Conseil fédéral s'efforçait de parvenir à un équilibre entre les différents moyens de transport tout en affirmant que l'initiative mettait en danger cette mission en exigeant que les taxes routières qui alimentent aujourd'hui de nombreux postes en dehors du transport routier individuel soient exclusivement réaffectées à la route. Cette déclaration se pose clairement à l'encontre des initiants et donc des usagers de la route. Alain Berset s'est toutefois montré très intéressé et ouvert lors de

sa visite du Salon de l'Auto, manifestation toujours unique en son genre. Je suis reconnaissant et heureux qu'il ait rendu visite au stand de l'UPSA afin de venir y saluer les personnes en formation et de les interroger sur leurs premières impressions du monde professionnel.

Près de 690 000 « amateurs d'automobiles » se sont à nouveau rendus au Salon et ont été impressionnés par la puissance d'innovation de l'industrie automobile. Les visiteurs se sont également pressés en grand nombre au stand de l'UPSA, ce dont nous nous réjouissons. Les nombreuses conversations que nous avons pu avoir sur l'évolution de la branche automobile ont été fort instructives. Je garderai en mémoire la bonne ambiance qui régnait parmi nos membres, malgré la situation tendue dans tous les domaines d'activité.

Le succès au scrutin sur le Gothard, le Salon de l'Auto, riche en nouveautés, et les annonces positives sur les ventes de voitures neuves donnent de l'élan à l'automobile et au transport individuel. Il s'agit à présent de profiter de cet élan pour la votation sur l'initiative vache à lait ainsi que pour la poursuite et le développement de nos affaires.

Meilleures salutations

Urs Wernli
Président central

Mettre des accents.

irmscher



Personnaliser simplement:
pièces tuning pour Opel.

CHEMUWA



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

Hirschi nouveau directeur de Hostettler Autotechnik SA

Le nouveau directeur de la société Hostettler Autotechnik SA s'appelle Gianfranco Hirschi.



Gianfranco Hirschi succède à Bernhard Glaninger.

Cet économiste d'entreprise âgé de 58 ans succède à Bernhard Glaninger, qui a décidé de se tourner vers de nouveaux défis après 12 ans d'activité. Gianfranco Hirschi était auparavant responsable de département chez Maagtechnic SA à Dübendorf. Avec la nomination d'un nouveau directeur, qui entrera en fonction le 4 avril, le groupe Hostettler poursuit le développement permanent de sa position de leader sur le marché des fournisseurs pour les garages suisses.

Le groupe Scout rachète Gratis-Inserate.ch

Le groupe Scout24, auquel appartient également la plate-forme de vente automobile en ligne autoscout24.ch, rachète son concurrent Gratis-Inserate.ch. La société Scout24 Suisse SA étend ainsi sa position sur le marché des plates-formes d'achat et de vente en ligne gratuites ainsi que son vaste réseau de places de marché en ligne. Depuis son lancement en

1998, Gratis-Inserate s'est imposé, avec quelque 60 000 petites annonces, comme la quatrième plus importante plate-forme de petites annonces en Suisse.

Mobility: Patrick Marti, nouveau directeur de Mobility

Le conseil d'administration de Mobility Société Coopérative a nommé Patrick Marti au poste de directeur. Ce dernier prendra ses fonctions au mois d'août 2016. Patrick Marti a effectué sa carrière au sein du groupe Migros, où il a occupé différents postes. Agé de 35 ans, il possède une riche expérience des modèles d'activité axés sur les processus ainsi que du développement stratégique des marchés. A partir d'août 2016, Patrick Marti



Patrick Marti remplacera Viviana Buchmann.

remplacera Viviana Buchmann, qui quittera le secteur opérationnel après dix années à la direction de l'entreprise.

Nouveau centre pour véhicules utilitaires à Weiningen

Le groupe Auto AG construit de nouveaux locaux pour ses activités de vente et réparation de véhicules utilitaires à la limite entre Weiningen et Geroldswil,



Auto AG : le premier coup de pioche pour le centre de véhicules utilitaires (de gauche à droite) : Georges Theiler (PCA du groupe Auto AG), Hanspeter Haug (président de la commune de Weiningen), Robert Meyer (CEO du groupe Auto AG), Paul Koller (directeur et responsable régional d'Auto AG Limmattal) et Norbert Kremmel (AK Bautreuhand AG).

entre les accès d'autoroute de Weiningen et de Dietikon. Outre la filiale du groupe Auto AG Limmattal, d'autres entreprises vont déménager à Weiningen. Une fois achevés, les bâtiments compteront 100 postes de travail et 12 places de formation pour apprentis.

Un binôme à la tête de Hella Gutmann

Un binôme est à la tête de Hello Gutmann Suisse depuis le 1^{er} mars 2016. La directrice Daniela Engelhard sera désormais épaulée par Jean-Paul Nicolier, qui occupera le poste de directeur commercial.



Jean-Paul Nicolier est le nouveau directeur commercial de Hella Gutmann.

Dernièrement responsable export chez Hella Gutmann, Jean-Paul Nicolier fait ainsi son retour en Suisse.

Premio maintient sa croissance

À Nottwil, Lugano et Charmey, les partenaires des systèmes Premio et Premio Pneus + Service Auto dans les différentes régions ont été informés de l'évolution de l'année dernière et des plans prévus pour 2016. Ils ont par ailleurs eu l'occasion de discuter avec des collaborateurs de GD Handelssysteme (GDHS) et de Goodyear Dunlop Tires Swiss. Les nouveaux partenaires se sont avant tout réjouis de pouvoir faire la connaissance de leurs homologues et de nouer des contacts personnels. Au total, 13 entreprises ont rejoint GDHS en 2015. « Avec 73 partenaires, nous disposons désormais d'une excellente couverture nationale. Nous espérons recruter six nouveaux partenaires cette année », a déclaré Roger Blaser, Retail Manager Suisse.

Ce dernier est par ailleurs

Liberté d'entreprise

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



Premio : Roger Blaser informe les partenaires des systèmes Premio et Premio Pneus + Service Auto.

revenu sur le lancement réussi du système de gestion des marchandises tiresoft 3 chez trois partenaires-pilotes. Le programme doit être installé chez d'autres partenaires dans le courant de l'année et sera mis à disposition en version française d'ici la prochaine saison d'hiver.

La Suisse remporte un prix international

La société Thomann Nutzfahrzeuge AG, sise à Schmerikon, entretient et vend des camions, des autobus et

des transporteurs dans cinq entreprises réparties à l'est et au sud-est de la Suisse. La société a récemment remporté le « Bus League Wettbewerb » (Concours Bus League) international 2015 des autobus, auquel participaient quelque 600 entreprises de service venues toute l'Europe. Le savoir-faire de la PME prospère est mutualisé dans ses trois centres de compétences en matière d'autobus de Schmerikon, Coire et Arbon. Luzi Thomann, propriétaire de l'entreprise, est tout particulièrement fier de cette troisième



Thomann Nutzfahrzeuge AG : l'équipe est ravie de cette troisième victoire consécutive au « Bus League Wettbewerb » (Concours Bus League) international.

victoire consécutive à ce concours difficile.

Ouverture du centre de véhicules utilitaires à Givisiez

Mi-mars, AMAG a ouvert le centre des véhicules utilitaires VW de Givisiez, qui s'étend sur une superficie de 440 m². Après les centres de Uster, Granges et MuttENZ, ce quatrième centre de compétences dédié aux véhicules utilitaires VW en Suisse s'inscrit dans l'orientation stratégique des véhicules utilitaires VW. « L'ouverture du centre de Givisiez marque la naissance d'un centre de compétences régional destiné à la clientèle de véhicules utilitaires de Suisse romande, et qui va proposer des prestations complètes sur un même site », explique Mario Broglia, responsable de site du centre de véhicules utilitaires VW de Givisiez.

Mohana Rapin élue plus belle hôtesse du Salon de l'Auto

L'élection de la 18^e Miss Auto

Salon a eu lieu à Genève dans le cadre du Salon de l'Auto. Les candidates se sont tout d'abord présentées dans les vêtements qu'elles arboraient sur les stands, puis en tenue de ville, et enfin en robe de soirée. Au cours d'une courte interview, chacune a ensuite indiqué au jury pour quelles raisons elle



M. Rapin a été élue Miss Auto Salon 2016.

ferait une parfaite Miss Auto Salon 2016. C'est Mohana Rapin, une jeune femme de 24 ans originaire de Morges et engagée sur le stand de DS, qui a remporté les faveurs du jury.



AMAG : en mars, le quatrième centre de compétences de l'AMAG dédié aux véhicules utilitaires VW a ouvert ses portes à Givisiez, dans le canton de Fribourg.

le GARAGE,
le concept de garage
partenarial de votre ESA



le GARAGE

La marque de votre choix



Une partie des « secouristes routiers/ères avec brevet fédéral », spécialisation dépannage.

Des secouristes qualifiés

Le secouriste routier est un spécialiste confirmé pour tout ce qui concerne la sécurité, l'homme et la technique dans le trafic routier. Cette année encore, de nouveaux diplômés ont eu le plaisir de recevoir le brevet fédéral bien mérité. Le métier de secouriste routier a été créé grâce à la collaboration interdisciplinaire et menée à

l'échelle nationale entre les organismes responsables du dépannage et de l'aide en cas d'accident. L'organisme responsable est organisé sous la forme d'une association appelée RoadRanger. Le titre de « Secouriste routier/ère avec brevet fédéral » a été reconnu en juillet 2013 par le SEFRI, le Secrétariat d'Etat à la formation, à la recherche et à l'innovation. Le soir du

14 janvier 2016, quelque 90 personnes, parmi lesquelles 34 diplômés, leurs familles, des experts et des membres de l'organisme responsable, ont assisté à la cérémonie de remise des diplômes.

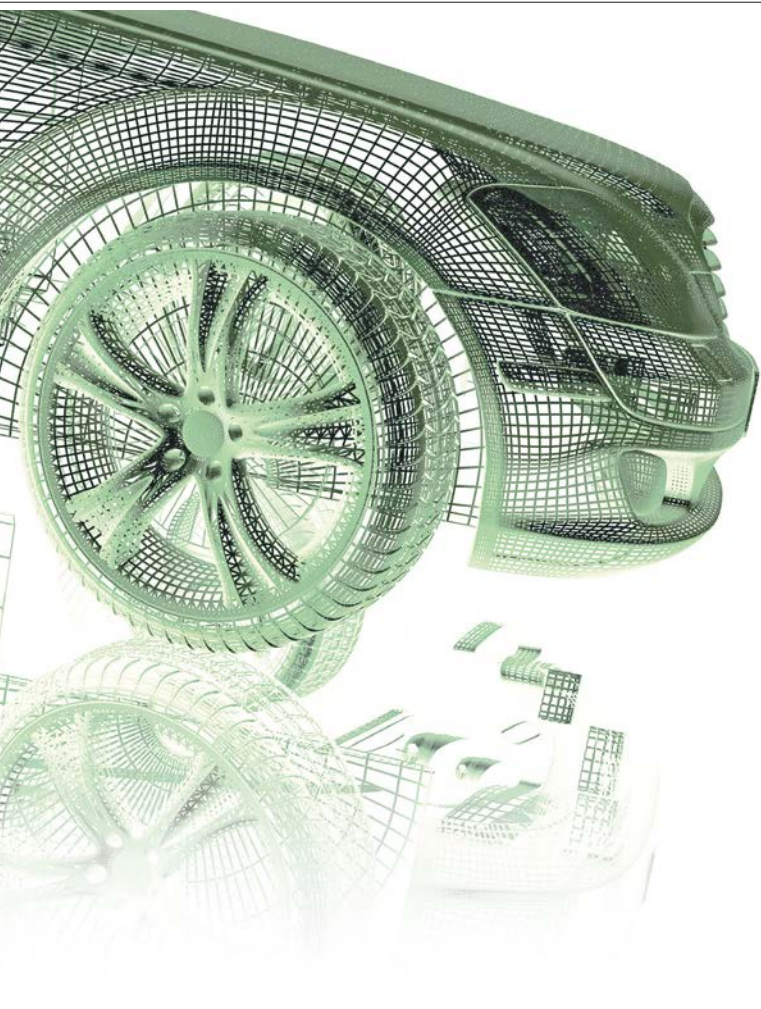
Nouveau CEO pour Mercedes-Benz Financial Services

Le 1^{er} mars 2016, Bernd Herb a été nommé au poste de

Managing Director de l'entreprise Mercedes-Benz Financial Services AG, succédant ainsi à Barbara Mauch-Maier, qui a



B. Herb est le nouveau CEO de Mercedes.



Des données de première qualité sur les véhicules, depuis la Suisse, pour la Suisse

Des données sur les véhicules comme base décisionnelle: voici le cœur de notre métier. Nous répertorions dans notre base de données toutes les données relatives aux voitures, aux véhicules utilitaires et aux motos admis en Suisse qui remontent à 1980. Ceci constitue la base de notre vaste gamme des produits qui simplifient le travail quotidien de nos clients, et qui ont fait de nous le leader du marché suisse.

auto^[i]

Les données suisses des véhicules



Volkswagen : « Dealer of the Year » (de gauche à droite) : Reto Zehnder, chef de service VW PW AMAG Import, Daniel Brunner, responsable des ventes VW PW AMAG Import, Alfonso Botta, chef d'exploitation AMAG Mendrisio et Oliver Stegmann, chef de marque VW PW AMAG Import.

repris de nouvelles fonctions au sein du groupe. Depuis 2013, Bernd Herb est responsable du Corporate Audit international de Finance & Controlling, DFS et Mercedes-Benz Bank.

Meilleur concessionnaire Volkswagen de l'année

Volkswagen a, pour la

quatrième fois, récompensé les meilleurs concessionnaires de la marque en Suisse. L'équipe d'AMAG Mendrisio a remporté le titre de « Dealer of the Year », et s'est vue remettre un chèque de 10000 francs destiné à une sortie d'entreprise. Le Garage Maurice Montavon SA à Develier a reçu le titre de « Customer First Dealer of the Year » et un chèque d'une



Volkswagen : « Customer First Dealer of the Year » (de gauche à droite) : Reto Zehnder, Daniel Brunner, Jacques Favre, directeur du Garage Maurice Montavon SA, et Oliver Stegmann.

valeur de 7000 francs. Les 93 concessionnaires ont été évalués d'après différents critères qualitatifs et quantitatifs. Les deux meilleurs partenaires Volkswagen ont été élus à partir de la somme de tous les critères d'évaluation. « Par leur engagement, AMAG Mendrisio et le Garage Maurice Montavon SA ont apporté la preuve qu'avec

eux, Volkswagen peut compter sur des partenaires fiables et compétents. Nous sommes heureux que les deux équipes portent pendant un an le titre de « Dealer of the Year » et de « Customer First Dealer of the Year », déclare Oliver Stegmann, chef de marque Volkswagen.

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

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



Un nouveau concept pour la halle 7

Feu vert pour l'exposition spécialisée

Le Salon de l'Auto de cette année a permis de poser les jalons d'importantes innovations. L'an prochain, une partie de la halle 7 accueillera pour la première fois une brève exposition spécialisée. Le Conseil de fondation et le Comité du Salon ont approuvé le projet. **Martin Schatzmann**, rédaction

■ Tandis que les halles consacrées aux voitures se remplissent vite chaque année à Genève, celles des accessoires et des équipements de garage posent problème depuis longtemps. Entre 2012 et l'édition de cette année, la halle 7 a vu son nombre d'exposants baisser de 100 à 48. Comme évoqué dans l'édition de mars d'AUTOINSIDE,

après des années d'efforts, une solution se dessinait à l'approche du Salon de cette année: la division de la halle 7 en deux parties, soit une exposition spécialisée de brève durée et une autre de durée normale. Le Salon bénéficie d'un fort soutien de la part de l'association Swiss Automotive Aftermarket (SAA) pour concrétiser cette

solution. En tant que fournisseurs indépendants de la branche, ses membres occupent une grande partie de la halle 7.

Des réactions très positives

Lors de l'ouverture du Salon, le 4 mars, la direction du Salon et le comité de l'association SAA ont rencontré les expo-



Conclusions du directeur André Hefti sur le Salon

« Le Salon de l'Auto est la plus grande exposition de Suisse »

Le Salon de Genève n'a certes pas enregistré un record absolu d'affluence, mais cette 86^e édition s'est distinguée par un grand nombre de nouveaux modèles et d'innombrables découvertes technologiques.

Mario Borri, rédaction

■ **M. Hefti, êtes-vous satisfait de l'édition 2016 du Salon de l'Auto ?**

André Hefti: Avec exactement 690 829 visiteurs, la plus grande exposition de Suisse a progressé d'1 %. Sachant que d'autres salons font face à des fréquentations en baisse, nous sommes très satisfaits de ce résultat.

Comment expliquez-vous le succès durable du Salon ?

Le Salon international de l'automobile de Genève reste la seule exposition annuelle d'importance mondiale dans le domaine de la mobilité. Sa plate-forme internationale neutre et sa liaison optimale aux infrastruc-

tures de transport constituent des atouts supplémentaires.

Pour vous, quel a été l'élément phare du Salon ?

Il m'est difficile d'en sélectionner un lorsque je pense aux nombreuses premières

sants afin de présenter le projet et d'en discuter. La réunion a trouvé un large écho, attirant environ 60 personnes. Le directeur du Salon André Hefti et la présidente de la SAA Bernadette Langenick étaient très satisfaits : « Nous avons déjà reçu les premières inscriptions pour l'exposition spécialisée ». Après ces réactions positives, André Hefti a de nouveau présenté le projet au Conseil de fondation le 11 mars en vue de son approbation définitive. Le Conseil a approuvé le projet et le Comité du Salon a entériné l'idée le même jour.

Offre de stands modulaires

Une surface de 2800 m² est prévue pour l'exposition spécialisée, ce qui représente un bon tiers de la surface louée dans la

halle 7 en 2016 et serait idéal pour scinder la halle en deux. Le Salon est néanmoins flexible sur ce point. Selon André Hefti, une occupation légèrement plus faible serait viable : « à présent, il importe surtout de lancer l'exposition spécialisée. » Ensuite, nous verrons rapidement comment l'idée évolue. La zone pour la nouvelle exposition comprendra également une plate-forme événementielle pour des conférences et manifestations spécialisées. En outre, les exposants pourront utiliser leurs propres stands ou louer des modules.

Démontage après la fin du Salon

Étant donné que l'exposition spécialisée fermera ses portes à la fin de la première semaine, la surface qu'elle occupe sera sépa-

rée jusqu'à la fin du Salon par une cloison de 3,5 mètres de haut du reste de la halle, qui restera ouverte. L'exposition spécialisée ne sera toutefois démontée qu'à la fin de l'événement.

Des délais d'inscription différents

Cette nouveauté nécessite de revoir les conditions générales d'exposition, ce qui se fera ces prochains jours. Les inscriptions seront ouvertes en mai pour tout le Salon, mais les délais d'inscription seront différents : pour l'exposition spécialisée, il sera fixé au 15 juin, soit un mois avant le délai normal. Cela permettra aux organisateurs de savoir si l'exposition spécialisée aura lieu et de pouvoir réagir à temps si nécessaire. <



mondiales ainsi qu'aux stands complexes et hauts en couleur. Mais, pour moi, la McLaren 570 GT, une voiture de sport au design ambitieux, a été l'élément phare.

Qu'allez-vous améliorer pour l'an prochain ?

D'année en année, nous essayons de rendre le Salon attrayant pour les visiteurs. Certaines améliorations sont à l'étude. L'une de nos principales préoccupations pour 2017 est de mieux canaliser les flux de visiteurs.

Quel est le travail qui vous attend d'ici au Salon 2017 ?

Nous allons par exemple rencontrer de nouveaux exposants désireux de parti-

ciper à la prochaine édition. J'annonce au passage que la 87^e édition du Salon de l'automobile de Genève se tiendra du 9 au 19 mars 2017. <



Le directeur du Salon André Hefti

Les résultats du sondage

Un sondage mené auprès des visiteurs a révélé que la visite du Salon a enthousiasmé 80% des personnes interrogées. Un sourire de satisfaction aussi du côté des exposants, très contents de l'organisation et de leur rencontre avec le public. L'origine des visiteurs confirme le caractère international du Salon de l'automobile de Genève et l'intérêt que lui portent les Suisses, représentant plus de la moitié des visiteurs. 30% viennent de France, 6% d'Italie, 3% d'Allemagne, 1% d'Autriche et 9% d'autres pays.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.salon-auto.ch



Visite guidée avec des personnes en formation

Du temps pour les voitures de rêve

■ Noemi Babst (17 ans, 2^e année d'apprentissage, mécanicienne d'automobiles, spécialisation « véhicules utilitaires »), Iris Overney (22 ans, mécanicienne d'automobiles, actuellement en formation de conseillère service client), Bryan Cardoso (17 ans, 3^e année d'apprentissage, mécanicien d'automobiles), Anderson Alves Dos Anjos (18 ans, 4^e année d'apprentissage, mécanicien d'automobiles), Jeremy Debulle (22 ans, 3^e année d'apprentissage, mécanicien d'automobiles) et Cyrill Wälchli (19 ans, 4^e année d'apprentissage, mécanicien d'automobiles et actuel champion des métiers du canton de Zurich)

ont dans un premier temps dû faire preuve d'un peu de patience. Le président central de l'UPSA Urs Wernli avait organisé une visite du conseiller fédéral Alain Berset sur le stand de l'UPSA lors de sa visite d'ouverture du Salon, afin qu'il puisse échanger avec les jeunes.

Un conseiller fédéral A. Berset intéressé

Le conseiller fédéral et son entourage sont arrivés avec une bonne demi-heure de retard. Urs Wernli a présenté chacune des personnes en formation à Alain Berset. Le ministre de l'Intérieur s'est montré très intéressé et les a

interrogés sur leur apprentissage, sur leur avancée dans la formation et leur a demandé s'ils en étaient satisfaits. Alain Berset a été étonné d'apprendre que Noemi, la plus frêle de tous, suivait un apprentissage de mécanicienne de véhicules utilitaires, et lui a demandé si ce métier n'était pas trop difficile pour une jeune femme. Noemi, très décontractée, a répliqué que c'était comme pour les hommes.

La foule afflue sur le stand Lamborghini

La visite a à peine duré plus de deux minutes, à l'issue desquelles Noemi, Iris, Bryan, Anderson, Jeremy et Cyrill n'y tenaient plus :



Poignée de main et échange entre le futur mécanicien d'automobiles Jeremy Debulle et le conseiller fédéral A. Berset



Fan de voitures de sport américaines : Noemi (17 ans) avec la nouvelle Ford Mustang convertible



Les garçons discutent des qualités et des défauts de la nouvelle Chiron. À l'évidence, les filles parlent d'autre chose.



Anderson (18 ans) devant une version spéciale de la voiture de ses rêves, la Porsche 911 R 500 ch



Pour le Salon de l'Auto, le slogan de l'UPSA était le même que lors de la « Journée des garagistes suisses » : « L'avenir sera automobile ». Les personnes en formation incarnant l'avenir, AUTOINSIDE a invité six futurs professionnels de l'automobile à présenter leurs coups de cœur du Salon. **Mario Borri**, Rédaction

ils voulaient voir les nouvelles voitures. Le groupe a fait une première halte sur le stand Lamborghini. Anderson souhaitait une photo de lui devant la Centenario. Mais la foule était telle qu'il a dû renoncer. Il s'est donc fait photographe avec la voiture de ses rêves, la Porsche 911, présentée dans sa version phare : la 911 R aux lignes épurées fabriquée sans turbo et avec une boîte manuelle en seulement 911 exemplaires. Les quatre garçons se sont ensuite attardés sur la Bugatti Chiron : ils n'avaient encore jamais vu un véhicule de série de 1500 ch. Le bolide de plus de deux millions de francs a en revanche semblé laisser les filles de marbre.

De la technique et des rêves

Les jeunes gens se sont évidemment également intéressés à la technologie des moteurs, s'attardant sur la technologie Skyactive chez Mazda et sur l'hybride rechargeable de la nouvelle Classe E chez Mercedes. Iris a ensuite attendu impatiemment de découvrir la voiture de ses rêves, la BMW Série 2 Cabriolet. Bryan, conquis par les nouveaux modèles M, tenait absolument à faire un tour chez BMW. Noemi est passée chez Ford pour y admirer la voiture de ses rêves, la nouvelle Ford Mustang. « J'adore toutes les voitures de sport américaines, mais j'ai un

faible pour la Mustang », explique la jeune femme. Cyrill s'est attardé sur le stand Ferrari et a pris la GTC4 Lusso en photo. « La voiture de mes rêves est l'Audi R8, mais je ne dirais pas non à une Ferrari », avoue-t-il. Le groupe a pour finir fait une halte chez Citroën pour admirer la DS. Jeremy avait vu la DS E-Tense en photo, mais voulait se faire sa propre idée du coupé sportif électrique.

De retour sur le stand de l'UPSA dans la halle 2, les six apprentis ont dû, malgré leur jeune âge, faire une pause et boire un verre, comme tous les autres visiteurs après une visite du salon! <



Anderson, Bryan et Jeremy étudient la technologie du nouvel hybride de la Mercedes Classe E.



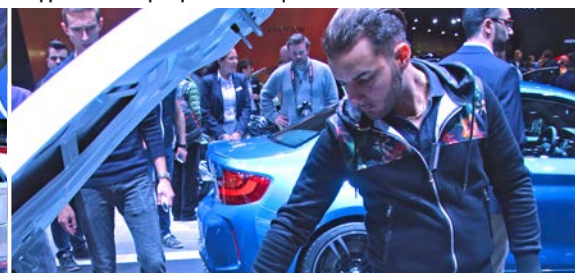
Fan de décapotables : Iris (22 ans) et la voiture de ses rêves, la BMW Série 2 Cabriolet



Envie de se faire sa propre idée : Jeremy (22 ans) apprécie le coupé sportif électrique DS E-Tense.



L'amateur de l'Audi R8 photographie une Ferrari : Cyrill (19 ans) ne dirait pas non à une GTC4 Lusso.



Amateur de voitures sportives : Bryan (17 ans) regarde de plus près le moteur de la nouvelle BMW M4.



Rendez-vous au stand de l'UPSA

Grande affluence à l'oasis

Faire une pause, faire le plein d'énergie et s'informer sur l'offre variée de formation initiale et continue et sur les services de l'Union : le stand de l'UPSA a rencontré un vif succès lors du 86^e Salon de l'Auto de Genève. Jennifer Isenschmid, UPSA

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





DIE ZUKUNFT IST AUTOM

Autoberufe haben Zukunft

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

Rester sur la route.
Pneus d'été ZE914 de Falken.

FIBAG
Fibag SA
Lischmatt 17
4624 Härkingen

Panolin

« Les vêtements se vendent comme des petits pains »

■ srh. Panolin a présenté deux nouveautés exceptionnelles au Salon de l'Auto. Le fabricant d'huile de l'Oberland zurichois lance d'une part le « Private Labelling », qui va permettre aux garagistes de faire fabriquer des

étiquettes personnalisées pour les bouteilles Panolin. « Nous avons terminé un projet pilote juste à temps pour le Salon. Toutes les réactions ont été positives : les garagistes sont littéralement enchantés », raconte le di-



L'étiquette personnalisée a été très bien accueillie.



Le directeur de Panolin en compagnie de Tamara Sedmak, mannequin et animatrice TV, qui présente la collection Streetwear

recteur Silvan Lämmle. La collection de vêtements a également attiré le regard des visiteurs, et pas seulement en raison de la présence du mannequin Tamara Sedmak. « Les combinaisons et les salopettes sont les articles les plus vendus de notre boutique et une newsletter avait présenté une veste en toplink », déclare S. Lämmle à propos de l'extension du champ d'activité. « On peut dire que les vêtements se vendent comme des petits pains », ajoute-t-il. « Notre collection Streetwear sera disponible sur notre boutique en mai », affirme S. Lämmle. <

Derendinger AG

Transformer le garagiste en expert

■ kro. La mission de Derendinger consiste à faire du garagiste un expert afin qu'il puisse se concentrer sur ses compétences-clés. Les concepts porteurs Garage plus, Carrosserie plus et UNICAR, dont le développement satisfait pleinement Daniel Birchler, chef de marque Suisse, ont été présentés au Salon de l'Auto. Un tel concept de garage permet ainsi au garagiste de se concentrer sur ses atouts tandis que Derendinger lui apporte son soutien pour la partie communication et marketing. Avec Driver Butler, Derendinger va même encore un peu plus loin : le principal fournisseur indépendant de pièces détachées de Suisse présente une application mobile de réception des véhicules qui permet d'établir, en l'espace de quelques minutes, un état complet du véhicule et de l'envoyer au client sous forme de procès-verbal. <



Des contacts appréciés avec les nombreux clients : Daniel Birchler, chef de marque de Derendinger, et Sandro Kläui, responsable concepts

Bridgestone/Firestone

Importance croissante du secteur du pneu

■ kro. Le stand de Bridgestone était entièrement axé sur «Drive Guard», un nouveau type de pneus de sécurité à roulage à plat qui permettent, en cas de crevaison, de continuer à rouler sans problème pendant 80 kilomètres (et jusqu'à 80 km/h) jusqu'au garage providentiel. Sur son stand du Salon de l'Auto, l'entreprise a fait une impression-

nante démonstration du système en utilisant la réalité virtuelle. Après Genève, Bridgestone se concentre presque déjà sur la saison d'hiver. Et comme en été, le concessionnaire est au centre des préoccupations. Car Bridgestone le sait : « À une époque où les contacts avec la clientèle se font plus rares, il convient d'ac-

order une importance croissante au pneu en tant qu'instrument de fidélisation du client », déclare Urs Lüchinger, Sales Manager Consumer chez Bridgestone Suisse SA. Conclusion d'U. Lüchinger à propos de cette découverte : « Nous allons désormais soutenir encore plus fortement les concessionnaires. » <



Urs Lüchinger, Sales Manager chez Bridgestone Suisse, souligne l'importance du secteur du pneu comme outil de fidélisation du client.

Baumgartner AG

Décoller avec des tablettes volantes

■ srh. Les tablettes décollent sur le stand de Baumgartner AG. Peter Krieg, Vente et Marketing, fait une démonstration convaincante des incroyables possibilités de l'appareil de diagnostic MaxiSys d'Autel. « L'entreprise Baumgartner AG était jusqu'ici essentiellement performante dans le traditionnel secteur des outils et négligeait quelque peu la partie diagnostic. Depuis septembre, nous disposons d'une représentation suisse d'Autel chez nous », explique Peter Krieg. Le buzz médiatique a bien fonctionné : en deux mois à peine, Baumgartner AG a vendu quelque 150 exemplaires de Mot Pro. « Nous devons à présent développer les prestations de service pour les appareils de la gamme supérieure », poursuit P. Krieg. « Les tablettes Autel sont jusqu'à 20 fois plus rapides que les appareils similaires, couvrent 95% du marché et présentent une surface entièrement ouverte », ajoute-t-il. Il s'attend à un décollage du fabricant chinois sur le marché suisse au cours du deuxième semestre. <



Peter Krieg présente l'appareil de diagnostic MaxiSys du fabricant chinois Autel.



extra.

Votre programme de fidélité

N'attendez pas pour collecter vos points. 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.

Otto Christ AG

« La tendance est au bling-bling et aux effets »

■ **mbo. Monsieur Tschuran, quel était le produit phare sur votre stand du Salon de l'Auto ?**

Markus Tschuran (chef de service et de filiale) : Outre nos nouveaux tunnels de lavage de la gamme « Evolution », il s'agissait du portique de lavage « Primus Vitesse ». Il lave très rapidement et efficacement grâce à son dispositif intégré à haute pression oscillante. De plus, un entraînement direct per-

met de varier aisément la vitesse de rotation des rouleaux.

Quelles sont les tendances dans les installations de lavage ?

Des effets, du bling-bling : un rail lumineux pour le guidage des roues ou des LED clignotantes de différentes couleurs pour attirer les automobilistes, même si en fin de compte, c'est le résultat de lavage qui compte.

Quels sont les défis pour 2016 ?

Réussir le lancement de nos produits de lavage et d'entretien sur tout le territoire suisse ; nous proposerons alors tout ce dont nos clients ont besoin ! Et parvenir à compenser les conséquences de l'abandon du taux plancher franc-euro en augmentant nos ventes. <



Portique de lavage efficace : Markus Tschuran, chef de service et de filiale (à g.) et Jean-Philipp Kern, chef de projet ventes

AutoScout24

« Nous sommes présents en tant que prestataire »

■ **mbo. AutoScout24 veut démontrer qu'il est depuis longtemps bien plus qu'un simple site pour véhicules d'occasion. « Avec notre stand dans la halle 5, au beau milieu des constructeurs automobiles, nous voulons renforcer notre activité sur les véhicules neufs, qui dépasse déjà les 30 000 modèles », explique son directeur, Christoph Aebi. Le nombre de clients et partenaires venus sur le stand montre que l'offre et le lieu choisis ont été attractifs. Christoph Aebi : « Nous avons envoyé quelque 6000 tickets d'accès à notre stand. Pour entrer, les visiteurs devaient s'enregistrer avec ces tickets. En faisant le décompte, nous avons établi que plus de 1500 clients et partenaires sont venus durant les onze jours de salon. » Mais AutoScout24 n'est en aucun cas un concessionnaire, comme on l'entend souvent à tort. Notre site a pour objectif de simplifier la recherche des acheteurs potentiels. Christoph Aebi : « Nous transmettons les leads, ou prospects qualifiés, aux importateurs et concessionnaires. » <**



Se débarrasser de l'image de simple site pour véhicules d'occasion : le directeur d'AutoScout24 Christoph Aebi sur le stand, dans la halle 5 du salon.

Pirelli

Le pneu PZero fête son 30^e anniversaire



Hommage au PZero : Dieter Jermann, directeur Pirelli Suisse et Gregorio Borgo, General Manager Operations Pirelli s.p.a.

■ mbo. Sur le stand Pirelli, tout tournait autour du PZero. Le légendaire pneu sport ultra haute performance fête cette année son 30^e anniversaire. Le fabricant de pneus italien a présenté au Salon de l'Auto le meilleur de trois décennies de PZero : du premier modèle de 1986, conçu pour la voiture de rallye Lancia Delta S4, aux actuels pneus de Formule 1. Le tout nouveau PZero constituait l'élément central du stand. Un concepteur de pneus a ainsi sculpté à la main le profil du nouveau pneu dans le caoutchouc, de la même manière que Pirelli conçoit et développe ses premiers prototypes. Le nouveau PZero ne sera commercialisé qu'en avril, mais dispose déjà de 56 homologations. « 51 % des véhicules de salons de prestige sont exposés avec des pneus PZero, comme la Ferrari GTC4 Lusso, la Lamborghini Centenario ou le SUV Maserati Levante », précise Dieter Jermann, directeur de Pirelli Suisse. <



Un concepteur de pneus a sculpté le profil en direct et à la main dans le caoutchouc, de la même manière que Pirelli fabrique ses prototypes.

Bucher Motorex

« Nous souhaitons être un fournisseur complet »

■ mbo. Dans la halle 7, le stand Motorex était le seul à s'étendre entièrement sur deux étages. Les huiles de moteur constituent l'activité principale du spécialiste suisse des lubrifiants – « Les huiles représentent 80 % de notre chiffre d'affaires », explique Marcel Sutter, Product Manager Automotive –, mais Motorex entend toutefois être un « fournisseur complet » pour le garagiste. L'offre de produits présentée sur le stand du Salon dépassait ainsi largement le secteur des huiles de moteurs. Un liquide de montage des pneus doté de bonnes caractéristiques lubrifiantes et d'un doseur pratique a par exemple été présenté. L'élégante boîte en fer-blanc est particulièrement maniable et permet de toujours appliquer la quantité correcte de liquide. Grâce au support magnétique spécialement conçu pour le doseur, la boîte peut être placée à proximité immédiate de la machine de montage du pneu. <



Marcel Sutter, Product Manager Automotive (à g. avec le support magnétique de liquide de montage des pneus) et Thomas Balz, responsable Product Management (avec le doseur)

KSU/A-Technik AG

Une vidange contre les problèmes d'engrenage



Remplacement automatique de l'huile d'engrenage : Heinz Borel, directeur commercial de KSU/A-Technik, avec le changeur automatique d'huile d'engrenage TSD650EU

■ mbo. Au Salon de l'Auto, le stand du spécialiste de la technique d'atelier était stratégiquement très bien placé. Les visiteurs qui arrivaient dans la halle 7 depuis les halles de voitures tombaient immédiatement sur la gamme exposée par l'entreprise de Wohlen. En plus de nombreux outils et appareils, KSU/A-Technik AG avait également apporté à Genève des appareils spéciaux plus petits, comme le changeur automatique d'huile d'engrenage TSD650EU, distribué en exclusivité par l'entreprise technique. L'appareil universel s'utilise avec toutes les marques et remplace automatiquement toute l'huile usagée par de l'huile neuve. « Les conséquences positives d'une vidange sont souvent sous-estimées. 70 % des problèmes d'engrenage sont solutionnés par une vidange », déclare Heinz Borel, directeur commercial de KSU/A-Technik. <

Abt AG

Remo relève les mesures comme par magie

■ mbo. Au Salon de l'Auto, tout le monde a fait une halte sur le stand d'Abt, l'importateur de Corghi. D'un côté, une magnifique Maserati Ghibli était sur le pont dans la halle 7, de l'autre, une machine accomplissait son travail comme par magie. L'installation à géométrie de direction Corghi Remo Compact est une

véritable révolution dans le secteur de la mesure de la géométrie de direction. Remo permet aux clients de déterminer entièrement automatiquement les données des essieux sans aucun contact avec la jante, pour des roues de 10 à 30 pouces. « La machine travaille en toute autonomie, jusqu'au choix du

véhicule souhaité », explique Carlo Ledermann, directeur d'Abt. La nouvelle Remo prend en outre en charge tout type de véhicule sans paramétrage particulier et sans que l'utilisateur ait besoin de connaissances préalables. « Le processus complet dure à peine 100 secondes », explique Carlo Ledermann. <

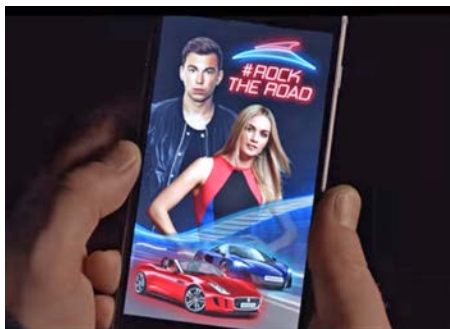


Photo de groupe avec Remo et Maserati Ghibli : Carlo Ledermann, directeur d'Abt (à g.) et Nico Zaccarellis, collaborateur de Corghi, sur le stand Abt dans la halle 7

Apollo Vredestein

Gagner en popularité avec un DJ star

■ srh. Ces dernières années, Apollo a investi dans le marketing et en récolte aujourd'hui les fruits. « La marque devient toujours plus forte », note Felice Di Paolo, Sales Manager chez Apollo Vredestein Suisse. « Apollo marque toujours plus l'Europe de son empreinte », poursuit-il. « En plus de six sites de production en Inde, nous disposons d'un site aux Pays-Bas équipé d'un mélangeur tandem et nous allons ouvrir un



DJ Hardwell et la pilote de course Carmen Jorda, ambassadeurs de la marque pour toucher une clientèle jeune

autre site en Hongrie en 2017. La disponibilité de nos produits sur le marché se trouve ainsi accrue. Avec la marque Apollo, le fabricant indien de pneumatiques propose une gamme étendue de produits et renforce sa position sur le marché des SUV. »

Le stand de la halle 1 était consacré au nouveau « Ultrac Satin » de la marque Vredestein. Le nouveau clip « Run Wild » de DJ Hardwell a été présenté en exclusivité : il met encore une fois en avant la pilote de course espagnole Carmen Jorda, et naturellement les pneus sportifs Vredestein dans le cadre de la campagne #rocktheroad. « Nous ciblons une clientèle jeune, car elle incarne notre avenir », explique Felice Di Paolo. La marque a reçu un coup de pouce supplémentaire lors du dernier test du TCS consacré aux pneus été : le Vredestein Sportrac 5 (185/65/15) en est sorti grand gagnant et le Vredestein Vorti (225/45/17) a reçu la mention « très recommandé ». <



Felice Di Paolo avec le Vredestein « Ultrac Satin »

Stieger Software

« Les innovations répondent aux principaux besoins des clients »

■ srh. **Monsieur Rissi, quelles ont été les nouveautés présentées par Stieger Software à Genève ?**

Stephan Rissi (membre de la direction) : En premier lieu le Visual-Cockpit : il s'agit d'un outil d'analyse de gestion dont les paramètres peuvent être choisis librement parmi

les domaines comptabilité analytique, atelier, saisie horaire et vente de voitures. Visual-Cockpit vise à offrir aux garagistes une vue d'ensemble rapide des principaux indicateurs de gestion de l'entreprise et ainsi faciliter la prise de décisions. Grâce au reporting automatisé, la dernière évaluation en date est déjà prête

dans l'imprimante lorsque le garagiste arrive au bureau le matin.

Nous avons également présenté notre nouveau lecteur de codes-barres, qui permet d'enregistrer directement dans le système toute entrée en stock. Cette nouvelle fonctionnalité était souhaitée par de nombreux clients.

Quels seront vos principaux défis pour 2016 ?

Sans conteste le développement des interfaces ! Notre système dispose aujourd'hui de plus de 700 interfaces avec des partenaires externes, et nous devons cette année développer environ 100 nouvelles interfaces réclamées par les importateurs. Ces interfaces sont importantes pour les concessionnaires en raison de la certification, qui a désormais lieu quasiment tous les deux ans. Pour nous, cela signifie que des ressources et des capacités suffisantes doivent être consacrées au développement d'interfaces. <



Stephan Rissi, membre de la direction de Stieger, présente le Visual-Cockpit sur le stand du salon.

Kärcher

Des innovations à haute pression

■ srh. « Notre station de lavage de roues », répond sans hésiter Karl Steiner, Managing Director chez Kärcher, lorsqu'on lui demande quel était le produit phare du stand de l'entreprise spécialiste du lavage. « Le système n'est plus tout neuf, mais il est désormais éprouvé sur le marché. Les jantes sont plus propres qu'avec un lavage à la main », affirme Karl Steiner. Le marché suisse étant plus ou moins arrivé à saturation, les innovations et le développement du marché sont donc importants pour gagner des parts de marché. « Avec la stratégie 2020, nous entendons nous positionner en tant qu'entreprise leader dans les équipements de lavage, et pas uniquement avec les appareils à haute pression. Nous avons encore quelques projets en réserve : nous avons par exemple mis au point notre propre distributeur d'eau », assure Karl Steiner. Kärcher Suisse a de toute façon un événement à fêter cette année : son cinquantième anniversaire à son siège de Dällikon (ZH) du 7 au 9 avril. <



Karl Steiner, Managing Director, annonce d'autres innovations de Kärcher.

Technomag

Lutter contre la pénurie de main-d'œuvre qualifiée



Felix Schwaninger, responsable concepts, et Kurt Wyssbrod, responsable de la marque Technomag



La formation continue est un engagement : Jean-Marc Geiser devant le terminal Techpool, sur le stand Technomag.

■ mbo. Avec le label Techpool, Technomag s'engage dans la formation continue de spécialistes du secteur automobile. En collaboration avec de nombreux experts et partenaires tels qu'Hella Gutmann, Techpool propose un programme d'apprentissage polyvalent. Jean-Marc Geiser, gérant de Techpool : « Les cours spécialisés pour mécaniciens VL ont déjà fait leurs preuves et nous proposons désormais des cours spécialisés pour carrossiers. » Pour renforcer la popularité du programme de for-

mation continue, Techpool organise chaque année les Technoskills, le « casting de la branche automobile », qui permet la rencontre des mécaniciens automobiles et des apprentis. On y recherche les cinq meilleurs professionnels et les cinq meilleurs « Rookies ». Les éliminatoires pour la grande finale du 5 avril à Hunzenschwil (AG) ont eu lieu au Salon de l'Auto. Le vainqueur remportera un voyage pour assister à la course de MotoGP d'Assen. <

ESA

Réponse à la numérisation croissante

■ srh. « À Genève, la piazza VIP d'ESA permet aux copropriétaires et aux clients de se rencontrer », déclare Matthias Krummen, responsable de communication au sein d'ESA. Répondant à l'offre diversifiée, l'organisation d'achat a présenté sa large offre de produits et de prestations sur une piazza VIP très fréquentée. « Nous présentons pour la première fois au grand public la plate-forme en ligne garagino.ch. Via cet outil, les garagistes peuvent vendre en ligne pneus et jantes ; c'est la réponse à la numérisation », explique

M. Krummen. Tout autant réjouissant, et également présent au Salon, le pneu d'été ESA-Tecar Spirit 5 UHP, qui a reçu la mention « très recommandé » au test du TCS. La nouvelle station de lavage de WashTec s'est présentée dans sa version extra-large, adaptée aux véhicules volumineux. Grâce à son partenariat avec Bosch, le concept Bosch Car Services se rapproche des garagistes, en plus du Garage. « Nous ressentons la tendance vers des concepts d'ateliers libres », affirme M. Krummen. <



Matthias Krummen (à gauche), responsable de communication au sein d'ESA et Charles Blättler, président de la direction, devant la piazza VIP de la halle 7 au Salon de l'Auto

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



Le Professionnel de la Branche

- Tenue de comptabilités
- Conseil lors de la clôture des comptes
- Révisions ordinaires et restreintes
- Conseil en matière de TVA, impôts directs, déclarations fiscales
- Evaluations d'entreprises et assistance en cas de successions
- Evaluation d'équipements et de biens immobiliers de la branche
- Médiation et suivi (achat/vente) de biens immobiliers du secteur automobile
- Etablissement d'analyses de rentabilité, études de faisabilité, budgets et business plans
- Assistance en gestion d'entreprises
- Conseil en matière de business management

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

Trösch Autoglas

« L'Easylift » est d'un

■ *srh. Monsieur Bäuerle, quel est le produit vedette cette année sur le stand de Trösch Autoglas ?*

Rolf Bäuerle (directeur de Trösch Autoglas) : Les verres automobiles, les colles ainsi que les outils de montage et de démontage sont au cœur de nos activités, ils représentent l'essentiel de notre chiffre d'affaires. Cette année, nous présentons un produit fort utile, la plate-forme élévatrice pour le montage de vitres automobiles « Easylift ». Easylift permet au garagiste ou au carrossier de monter ou démonter seul et sans déployer de force des vitres pesant jusqu'à 30 kg, y compris des verres de toit panoramique. Pour la deuxième fois, nous sommes en outre présents avec des éléments d'éclairage haut de gamme à des prix attractifs.

Quels sont vos objectifs pour 2016 ?

Nous voulons renforcer notre image de spécialiste du vitrage automobile, répondre aux attentes de nos clients en matière de vitrage avec professionnalisme et préserver notre grande disponibilité. La qualité est essentielle à nos yeux, aussi proposons-nous uniquement des pièces de rechange d'origine conformes au REC dans notre palette.

Quelle est l'importance du Salon de l'Auto pour vous ?

Le Salon a différents atouts : d'une part, nous pouvons présenter nos nouveautés à un large public et consolider notre présence ; d'autre part, le contact avec les garagistes et les carrossiers est primordial.

Autoricardo/car4you

« Maintenant, il s'agit de livrer »

■ srh. La fusion entre autoricardo.ch et car4you.ch a bien occupé l'entreprise au cours de l'année 2015, confie Marcel Stocker, Managing Director. « De nombreux clients en ont été informés par écrit seulement maintenant. À Genève, nous avons pu expliquer directement les raisons de cette fusion à de nombreux visiteurs. 95 % des véhicules de nos plates-formes viennent de distributeurs, ces derniers sont essentiels pour nous, aussi sommes-nous présents à la halle 7 », explique M. Stocker. Pour l'année en cours, la fusion technique des deux plates-formes est au premier plan afin que le distributeur n'ait besoin que d'un seul accès pour gérer ses véhicules. « Nous distribuerons alors les véhicules les plus pertinents sur les plates-formes du réseau Tamedia », poursuit-il. « Nous sentons qu'il y a beaucoup de bonne volonté, mais maintenant, il s'agit de livrer ». <



Marcel Stocker, Managing Director d'autoricardo.ch, a présenté ses produits dans la halle 7 sur le stand d'auto-i-dat AG, société avec laquelle le manager de parc avait été conçu.

précieux recours »

Lors d'entretiens, nos collaborateurs peuvent renforcer les relations avec les clients. <



Rolf Bäuerle, directeur de Trösch Autoglas, présente l'« Easylift », permettant au garagiste de monter ou de démonter seul les vitres.

CP MOBIL, la caisse de pensions pour UPSA ASTAG 2roues Suisse USIC

Pour les clients de CP MOBIL, c'est Noël toute l'année.

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

Goodyear/Dunlop

Pour le consommateur, l'essentiel c'est la sécurité

■ kro. Pour Goodyear Dunlop Tires, Genève reste incontournable, aussi bien pour les professionnels (ventes) que pour le grand public (image). L'entreprise y présente non seulement ses tout derniers produits, comme cette année l'EagleF1 Asymmetric 3 de Goodyear et le Sport MAXX RT2 de Dunlop, mais également les axes de recherche de ses techniciens. Pour l'édition 2016, il s'agit d'un pneu rond comme une boule, qui devrait à l'avenir être intégré dans les véhicules; ceux-ci pourraient alors tourner dans toutes les directions, y compris latéralement. C'est encore un projet lointain. « Pour l'instant, l'enjeu est de montrer au consommateur ce qu'il peut acheter de plus précieux », déclare Marcel Wunderlin, Sales Manager Consumer de Goodyear Dunlop Suisse SA à Hegnau, « à savoir la sécurité. » <



Marcel Wunderlin, Sales Manager Consumer, avec le pneu sphérique de Goodyear

Aquarama

Présence majestueuse du design italien

■ **srh. Monsieur Müller, vous apparaissez désormais sous la marque Aquarama. Comment en êtes-vous arrivé à ce changement?**

Frank Müller (directeur d'Aquarama Suisse): L'activité commerciale technique de lavage ne convenait pas au concept de Ferrum. C'est pourquoi nous avons cherché une nouvelle solution avec le conseil d'administration; nous sommes ensuite entrés en contact avec le fabricant italien Aquarama.

Ce dernier est devenu actionnaire majoritaire dans la nouvelle entité, dans laquelle Ferrum et moi-même avons également des parts. Depuis le 1^{er} janvier 2016, nous nous présentons sous la marque Aquarama.

Quel est le produit vedette de votre stand à Genève?

C'est le stand lui-même, conçu par un fa-

bricant italien. Le design italien l'imprègne entièrement et lui confère un aspect majestueux. Parmi les produits, le Stargate S111 se détache du lot. C'est une station de lavage de deux portiques et demi dotée de barrières photocellulaires. Elle peut être utilisée avec tout type de véhicule, y compris un pick-up ou une voiture équipée d'un coffre à ski, ce qui la rend très intéressante pour les stations libre-service.

Comment jugez-vous les débuts?

Positivement. Nous avons repris presque tout de Ferrum, les clients, le personnel, le stock de pièces détachées. Depuis le début de l'année, nous réalisons de belles affaires.

Quels sont les défis à relever en 2016?

Nous sommes cinq concurrents en Suisse, sur un marché plutôt restreint. Le défi sera de gagner des parts de marché grâce à notre technologie et à notre service après-vente. <



Le directeur Frank Müller avec le poisson noir et jaune, logo du fabricant de portiques de lavage italien Aquarama, représenté sous sa propre marque en Suisse depuis le début de l'année

Hostettler Autotechnik AG

Le transfert de savoir-faire, une fonction clé

■ mbo. Cette année, la société Hostettler Autotechnik AG a installé un large stand au Salon. Le spécialiste de l'accessoire automobile s'est ainsi vu attribuer une nouvelle place dans la halle 7. Ce nouvel espace plus grand visait à mettre davantage en valeur les compétences des fournisseurs et des part-

naires. Stefan Bersinger, directeur adjoint : « Avec la présentation généreuse des produits et prestations de nos partenaires et fournisseurs, nous avons pu souligner encore plus intensément l'importance de Hostettler Autotechnik AG en matière de transfert de savoir-faire entre les fournis-

seurs/partenaires et les clients ». Même si aucun partenaire n'a été privilégié sur le stand, le concept d'atelier Autofit a eu un fort retentissement. « Autofit s'implante de plus en plus dans le secteur du garage suisse, et compte aujourd'hui 264 succursales », se réjouit Stefan Bersinger. <



Entretien le partenariat avec les fournisseurs : Stefan Bersinger, directeur adjoint (à dr.), et Patrik Spirig, Senior Product Manager Pneu Service

Thommen Furler

Un million de litres d'AdBlue dans les cinq prochaines années

■ srh. Suite à la polémique sur les émissions déclenchée par VW aux États-Unis, le produit AdBlue est soudain sorti de l'ombre. C'est ce qu'a constaté Thommen Furler, l'un des principaux fournisseurs de la Suisse. « Les clients avaient jusqu'ici tendance à négliger nos conseillers de vente ; désormais, ils désirent les voir dès le lendemain », explique Thierry Zuber, membre de la direction. « Au Salon, nous avons présenté la station-service AdBlue comme une première mondiale, permettant aux garages et aux stations-service de proposer l'AdBlue à des tiers », poursuit T. Zuber. La station doit être homologuée en conséquence. T. Zuber espère vendre en Suisse un million de litres d'AdBlue au cours des cinq prochaines années. « Le service est primordial à nos yeux, c'est pourquoi nous vendons la prestation complète : montage, livraison, formation et assistance technique ». T. Zuber envisage un autre secteur d'activité pour l'AdBlue : le post-traitement des gaz d'échappement dans les logements. <



Thierry Zuber, membre de la direction de Thommen Furler, montre le fonctionnement du pistolet dans la station-service AdBlue.

Hella Gutmann

Un soutien pour les entreprises



Jean-Paul Nicolier, le nouveau directeur de Hella Gutmann Suisse, présente le système CSC.

■ srh. Les visiteurs du stand de Hella Gutmann ont inmanquablement remarqué le système CSC, qui permet d'ajuster les systèmes de radar courants et de calibrer la caméra de manière statique et dynamique. « Nous avons ajouté neuf modules à l'actuel système. Pour le moment, 17 marques sont couvertes par le calibrage de la caméra, de nouvelles suivront très prochainement », explique Jean-Paul Nicolier, directeur de Hella Gutmann Suisse depuis le 1^{er} mars 2016. Relié à un appareil de diagnostic de la gamme actuelle Mega-Macs, l'outil CSC offre aux ateliers multi-marques la possibilité de calibrer et d'ajuster les capteurs high-tech des systèmes d'assistance des véhicules, qui jouissent d'un engouement croissant. « Cette année, nous voulons mettre l'accent sur la communication avec les ateliers et les carrossiers afin de les soutenir efficacement. Nous souhaitons non seulement leur vendre nos appareils, mais également leur montrer comment ces derniers peuvent leur rapporter de l'argent », explique J.P. Nicolier. <

Auto-i-dat AG

Le tout nouveau scanner de permis de circulation, une grande fierté

■ kro. Les nombreux visiteurs du stand d'Auto-i-dat AG n'en perdaient pas une miette : ils assistaient à la première présentation mondiale du scanner de permis de circulation qui permet, en l'espace de 20 secondes, d'enregistrer aisément et en toute sécurité les données du véhicule dans le parc automobile, en passant simplement la souris-scanner sur le document. « Nous sommes fiers de présenter cette innovation, » déclare le directeur Wolfgang Schinagl, qui dévoile en outre à Genève une version améliorée de l'e-Service (e-Service 4), grâce à laquelle la communication entre les réparateurs et les assurances va une nouvelle fois être simplifiée. La palette des innovations inclut le nouveau poste de travail Renault, qui sera intégré dans les prochaines semaines chez tous les concessionnaires Renault. <



La foule se presse devant le stand d'Auto-i-dat pour voir les démonstrations du directeur Wolfgang Schinagl.

Gesag

Première mondiale chez Gesag

■ mbo. Daniel Vieille, le directeur de Gesag, n'a pas eu une minute de répit durant le Salon. Il a présenté sans interruption sa toute dernière invention aux nombreux visiteurs : le Spider Rolling Lift. Cette plate-forme de levage mobile fonctionne très simplement : il

suffit de positionner la voiture sur l'appareil rétracté, d'accrocher le compresseur à air comprimé, de soulever le véhicule à l'aide d'une pédale (charge utile 3 tonnes), de poser les roues et enfin de rabaisser la table. Daniel Vieille : « Le véhicule peut ainsi être déplacé

même sans ses roues d'un poste d'atelier à l'autre ». Sur le stand de Gesag, Daniel Vieille a également révélé comment les anciens ponts à un ou deux vérins peuvent être remplacés par de nouveaux et comment des coûts considérables peuvent ainsi être économisés. <



Daniel Vieille en pleine action : sans interruption, il a présenté la nouvelle table élévatrice multifonction.

Yokohama

Les concessionnaires décident aussi des pneus que l'on monte



Reto Wandfluh, directeur de Yokohama Suisse, accueille de nombreux visiteurs sur son stand, y compris des célébrités.

■ kro. Dès le mercredi de la première semaine du Salon, Yokohama avait vécu deux événements phares : Guus Hiddink, l'entraîneur du club de Chelsea, avait d'une part visité le stand, et Yokohama avait d'autre part tenu une conférence de presse très réussie devant plus de 100 personnes, au cours de laquelle la société avait présenté trois nouveaux pneus (TYP). Chez Yokohama, nous sommes fiers de nos nouveaux produits, mais également du fait que nos pneus ne sont généralement pas proposés sur des boutiques en ligne à des prix agressifs : la société mise sur un commerce stable, qui permet encore aux garagistes de créer de la valeur ajoutée. Le partenariat avec ESA, que l'on approvisionne en pneus, n'en est que plus important. « C'est pourquoi nous privilégions une collaboration étroite avec les concessionnaires, car ils sont également responsables des pneus montés sur les voitures des clients », explique Reto Wandfluh, directeur de Yokohama (Suisse) SA. <

Soirée section genevoise

Une pause décontractée pour un verre de l'amitié au Salon de Genève

La ville du bout du lac, parfois si lointaine du reste de la Suisse, offre aux membres de l'UPSA l'opportunité de se retrouver autour d'un verre, en toute décontraction, lors d'une soirée organisée au Salon de l'Auto de Genève. Cette rencontre, orchestrée conjointement entre la centrale de Berne et la section genevoise de l'UPSA, en est à sa deuxième édition. Nous y avons rencontré, entre autres, MM. Urs Wernli, président central, et Albert Bonelli, président de la section genevoise, qui nous ont donné quelques explications sur cet événement festif. Jean-Pierre Pasche, rédaction

L'idée principale à l'origine de cette manifestation est la volonté d'une meilleure intégration de la section genevoise de l'UPSA au sein de la Romandie. Quoi de mieux que de réunir tous les membres romands en un même lieu et partager le verre de l'amitié. Le Salon de l'Auto de Genève, l'un des plus grands salons au monde, se déroule effectivement en territoire genevois et mobilise d'abord les acteurs du marché automobile genevois. Toutefois, il ne faut pas oublier les collègues romands.

Belle réussite

De ce principe d'intégration est née la volonté de réunir, au cours d'une soirée, tous les acteurs romands de l'UPSA. Il ne s'agit absolument pas d'une manifestation formelle. La soirée se doit d'être festive et décontractée. Elle est un lieu de rencontre entre collègues de la branche autour d'un apéritif gourmand. Lors de cette soirée, nous avons ainsi rencontré des membres de toutes les sections romandes. Pour cette seconde édition, pas moins de 88 personnes avaient répondu positivement à cette invitation. Malheureusement, en raison d'une modification de calendrier, tout le monde n'a pas pu venir partager ce moment. Il faut toutefois noter la présence de plus de 50 % des inscrits. Belle réussite pour l'organisation de l'événement.

Discussions informelles sur les sujets politiques

Parmi les invités, nous avons croisé la relève. En effet, un groupe d'apprentis en préparation du brevet participaient à cette soirée. Et quelques acteurs politico-économiques du canton de Genève faisaient aussi partie des personnes présentes à cette réunion. Le président du Grand Conseil genevois, M. Jean-Marc Guinchard, a malheureusement dû décliner l'offre à la dernière minute suite à une modification de son calendrier par ailleurs très chargé. Ce sera sans doute pour l'année prochaine. Plusieurs membres de la Fédération des Entrepreneurs Romands étaient présents. Bien que festive et décontractée, cette soirée a été l'occasion d'échanger sur des sujets politiques liés à l'automobile. Elle a également permis à l'UPSA de remercier tous ses partenaires de leur engagement et de renforcer les liens entre les différentes sections romandes. <



Nicolas Droz, secrétaire patronal FER, Charles Blättler, président de la direction ESA, Nicolas Leuba, président UPSA section Vaud, Jean-Luc Pirlot, secrétaire UPSA section Vaud et Albert Bonelli, président UPSA section Genève



De gauche à droite, Florian Vetsch, président d'honneur APVO, Albert Bonelli, président UPSA section Genève, Urs Burger, vice-président UPSA section Genève et Denis Picard



La relève est assurée pour une maintenance de qualité des automobiles grâce à ces jeunes en formation qui préparent leur brevet.



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

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



L'AMAG SA de Nyon (VD) et le nouveau garage CEA du mois de février

« La protection de l'environnement est l'argument le plus convaincant du CEA. »

En janvier, les CEA de la filiale AMAG Nyon (VD) se comptaient encore sur les doigts de la main. En février, 23 mains auraient été nécessaires pour les compter. AMAG Nyon a enregistré le chiffre impressionnant de 115 CEA. Mario Borri, rédaction

■ Si l'on calculait la somme de tous les checks effectués, le chef de service après-vente Tiago Oliveira et son équipe seraient élus garage CEA du mois. Mais, l'évaluation tenant compte du nombre d'employés en plus du nombre de CheckEnergieAutos effectués, AMAG Nyon se classe au troisième rang seulement.

En janvier, vous n'avez effectué que peu de CEA, en février 115, qu'avez-vous changé ?

Tiago Oliveira : À vrai dire, rien de particulier. Nous avons simplement commencé à recommander systématiquement le CEA à nos clients. Ils ont été convaincus par les effets positifs sur l'environnement et leur porte-monnaie. C'est ainsi que la quasi-totalité des véhicules a quitté nos locaux après un check.

En Suisse romande, le CEA a plus de difficultés à s'imposer qu'en Suisse alémanique. Or, depuis que le Garage Moderne à Bulle s'investit, les choses semblent changer. Dans quelle mesure avez-vous été touché par le succès des checks réalisés au Garage Moderne ?

Le succès des CEA du Garage Moderne n'a eu aucun impact sur nous. Nous travaillons pour nous, en nous concentrant sur notre travail et en pensant à nos clients, comme d'habitude. Nous entretenons de bonnes relations avec notre clientèle.



Le chef de service après-vente Tiago Oliveira d'AMAG Nyon

D'autres garages en Suisse romande vont-ils adopter le CEA ?

C'est difficile à dire, car chaque garagiste peut choisir librement. Mais si je regarde le classement des garages CEA du mois de février, je remarque que le Garage Moderne et notre garage sont les seules entreprises de Romandie.

Quels sont pour vous les arguments les plus convaincants en faveur du CEA ?

C'est sans aucun doute la performance environnementale !

Pensez-vous que l'on puisse réaliser des bénéfices tout en effectuant gratuitement le CEA ?

Oui, car on peut susciter de nouvelles de-

mandes lors de l'entretien que l'on a avec le client en lui remettant le certificat CEA. Par exemple, on peut vendre au client un pneu neuf avec une moindre résistance au roulement ou équiper son véhicule de phares diurnes à LED basse consommation. <

Garage CEA du mois février

1. Garage Moderne, Bulle FR
2. Turbotec GmbH, Altdorf UR
3. AMAG SA, Nyon VD

www.checkenergieauto.ch

INFO

ALUFELGEN · DISTANZSCHEIBEN · FAHRWERKE · SPORTAUSPUFF

© AVT

Der Leichtmetallräder-Spezialist
+ Importeur internationaler Marken

Der Sportfahrwerk-Spezialist,
Sportauspuff + Sportteile Importeur

Gratis Katalog 2016 – 388 Seiten
www.tuner.ch

Kontaktieren Sie uns!
☎ 043 266 50 80
www.lester.ch

☎ 062 887 27 60
www.autex.ch

Nouvelle loi sur le blanchiment d'argent (LBA)

Quelles sont les nouvelles prescriptions que les garages suisses doivent respecter lors de ventes de véhicules au comptant ?

Depuis le 1^{er} janvier 2016, les commerçants professionnels, et donc les garages, sont soumis à la loi sur le blanchiment d'argent (LBA) en cas d'achat d'un véhicule au comptant d'un montant supérieur à CHF 100 000.–. Gloria Eschenbach, FIGAS

■ À l'aide d'exemples, nous montrerons ci-après comment le garage pourra ou devra désormais gérer des ventes au comptant et ce à quoi il doit veiller, en qualité de concessionnaire, concernant les obligations de diligence qui lui sont imposées par l'art. 8a LBA.

Exemple 1: vente au comptant d'un véhicule

Dans un garage, un client souhaite acheter un véhicule au comptant au prix de CHF 200 000.–. Le garage peut-il accepter le paiement comptant de CHF 200 000 et, si oui, à quoi doit-il faire attention à cet égard ?

1.1 Principe : application de la LBA

Le garage peut accepter le paiement comptant de CHF 200 000.–, mais l'achat de ce véhicule est soumis à la LBA et le garage doit respecter les obligations de diligence prévues à l'art. 8a LBA. Pour garantir la bonne exécution des obligations de diligence, il est recommandé au garage d'utiliser le formulaire-type de l'UPSA. En effet, plus le garage est documenté, moins une infraction à la LBA risque de lui être reprochée.

1.2 Vérification de l'identité de l'acheteur

Le garage est tenu d'enregistrer les coordonnées complètes de l'acheteur (nom, date de naissance, nationalité, adresse), de l'identifier grâce à une pièce d'identité officielle et d'en conserver une copie avec la mention « Original consulté » (art. 8a al. 1 let. a LBA). Si l'acheteur est une personne morale ou une société de personnes, il faut aussi se procurer, auprès du représentant, des informations sur la raison sociale et le siège. Bien que la loi ne l'exige pas, les garages doivent vérifier, à l'aide d'un extrait du registre du commerce ou d'un document similaire, si le représentant est réellement habilité à représenter la personne morale ou la société de personnes, ainsi qu'en conserver une copie dans le dossier de vente.

1.3 Identification de l'ayant droit économique

En outre, le garage doit déterminer qui est économiquement autorisé à régler comptant ou à procéder à l'achat du véhicule (art. 8a al. 1 let. b LBA). L'ayant droit économique est toujours une personne physique. Le garage doit se renseigner auprès de l'acheteur ou du représentant pour savoir si le véhicule est acheté pour un tiers. Si tel est le cas, le garage doit demander à l'acheteur de confirmer par écrit les coordonnées complètes de l'ayant droit économique (nom, date de naissance, nationalité, adresse).

Pour les personnes morales ou les sociétés de personnes, le détenteur du contrôle est considéré comme l'ayant droit économique. Le détenteur du contrôle est celui qui contrôle la société, directement ou indirectement, seul ou de concert avec des tiers. Ce faisant, il convient de se fonder sur une participation d'au moins 25 % des voix ou du capital (art. 2a al. 3 LBA). S'agissant de personnes morales, le détenteur du contrôle est généralement l'actionnaire ou l'associé qui est inscrit au registre des parts sociales de la société (SA ou Sàrl) ou au registre du commerce (Sàrl) comme détenant au moins 25 % du capital et/ou des droits de vote. S'agissant de sociétés de personnes, il est aussi possible de renvoyer à l'extrait du registre du commerce ou au contrat de société. Si un détenteur du contrôle ou un ayant droit économique ne peut être identifié, il y a impérativement lieu de vérifier l'identité du membre le plus haut placé de l'organe de direction (par ex. président du conseil d'administration ou président de la direction).

1.4 Informations supplémentaires

Le garage est tenu de clarifier l'arrière-plan de l'achat du véhicule et sa finalité réelle dès lors que la transaction lui paraît inhabituelle ou s'il existe des indices de blanchiment d'argent (art. 8a al. 2 LBA). Sont déterminants

à cet égard la nature de l'opération (par ex. paiement en petites coupures), l'acheteur (par ex. siège ou domicile de l'acheteur dans une zone géographique où opèrent des organisations terroristes), les expériences du garage et le cœur de son activité commerciale (par ex. pas de motif plausible pour l'achat du véhicule). L'important est que le garage documente ses informations et les conserve dans le dossier de vente. Si le soupçon initial ne peut être écarté en dépit de nouvelles informations, le garage est tenu d'effectuer un signalement au Bureau de communication en matière de blanchiment d'argent (MROS). Dans ce cas, il est recommandé au garage de se faire conseiller par un professionnel.

1.5 Organe de révision

Si le prix de vente d'un véhicule au comptant est supérieur à la valeur seuil de CHF 100 000.–, le garage est habilité à charger un organe de révision de contrôler le respect de ses obligations en vertu de la LBA (art. 15 LBA). Cette obligation s'applique également aux garages qui ont renoncé à désigner un organe de révision ou auxquels la loi n'impose pas de désigner un organe de révision. L'organe de révision doit obtenir un agrément de l'Autorité fédérale de surveillance en matière de révision (ASR) et doit disposer des connaissances et de l'expérience nécessaires pour garantir un contrôle consciencieux. En cas d'abus, le garage risque une amende d'un montant maximum de CHF 100 000.– (art. 38 LBA).

1.6 Achat par tranches

Si le garage convient avec l'acheteur du véhicule que le prix de vente de CHF 200 000.– sera réglé par tranches (par ex. quatre versements de CHF 50 000.– chacun), le garage n'est pas exonéré de son obligation de respecter la LBA. L'élément déterminant à cet égard est de savoir si les paiements par

tranches, pris ensemble, sont supérieurs à la valeur seuil de CHF 100 000.–, même si chaque tranche est inférieure à la valeur seuil (art. 8a al. 3 LBA).

1.7 Alternatives

Le garage n'est pas soumis à la LBA si l'acheteur procède au paiement du prix de vente par le biais d'un intermédiaire financier (art. 8a al. 4 LBA). En cas de paiement comptant de CHF 200 000.–, le garage peut convenir avec l'acheteur que ce dernier règle directement à la banque du garage le prix comptant de CHF 200 000.–. Dans ce cas, il appartient à la banque d'honorer les obligations de diligence prévues par la LBA. Une alternative consiste à ce que le garage accepte un montant partiel de CHF 100 000.– au comptant et demande à l'acheteur de régler le solde de CHF 100 000.– à la banque du garage.

Exemple 2 : vente d'occasion

Au cours d'un exercice, le garage vend plusieurs paquets automobiles à un vendeur d'occasions. Le vendeur d'occasions acquiert 5 véhicules en janvier au prix de CHF 40 000.–, 4 véhicules en avril au prix de CHF 30 000.– et 6 véhicules en octobre au prix de CHF

50 000.–. Tous les prix sont réglés comptant. Dans la mesure où le total des règlements est supérieur à la valeur seuil de CHF 100 000.–, on peut se demander si le garage est ou non soumis à la LBA.

2.1 Principe : non-application de la LBA

Selon l'art. 8a al. 1 LBA, le garage doit remplir les obligations de diligence prévues par la LBA s'il reçoit plus de CHF 100 000.– de règlement au comptant dans le cadre d'une opération de négoce. Le texte de loi faisant état d'une opération de négoce, il convient de partir du principe que les obligations de diligence de la LBA ne doivent pas être respectées dans l'exemple en question. En effet, en l'espèce, la valeur seuil de CHF 100 000.– n'a pas été dépassée pour chaque vente de véhicule, bien que le total des achats de véhicules effectués par le vendeur d'occasions au cours de l'exercice soit supérieur à la valeur seuil de CHF 100 000.–. À cet égard, l'élément déterminant est que les ventes de véhicules échelonnées soient compréhensibles du point de vue économique. Concrètement, le garage doit effectuer cette évaluation pour chaque relation commerciale. De ce point de vue, la vente de divers paquets automobiles ne devrait donc pas poser de pro-

blème s'il existe une relation commerciale de longue date entre le garage et le vendeur d'occasions et si les ventes de véhicules au cours de l'année précédente ont été exécutées dans un cadre similaire entre les parties.

2.2 Exception : application de la LBA

En l'espèce, il convient de se fonder sur l'arrière-plan des achats échelonnés de véhicules par un vendeur d'occasions et sur leur finalité économique. Pour toutes les transactions inhabituelles ou s'il existe des indices de blanchiment d'argent, il est recommandé de respecter les obligations de diligence de la LBA. Ceci est indiqué, par exemple, si le vendeur d'occasions est un nouveau client du garage qui, à de courts intervalles, achète au comptant différents packs automobiles dont le montant est légèrement inférieur à la valeur seuil de CHF 100 000.–. Dans une telle situation, le garage devrait vérifier l'identité du vendeur d'occasions, identifier l'ayant droit économique et, le cas échéant, obtenir des informations supplémentaires afin d'être suffisamment documenté à propos du respect des obligations de diligence de la LBA et qu'aucune infraction à la LBA ne puisse lui être reprochée. <

CALCIUM POWER [®]
HOCO
BATTERIES

MADE FOR YOUR NEEDS!
BEST PRICE, HIGH QUALITY



Vote sur l'initiative « vache à lait » du 5 juin 2016

Aller de l'avant grâce à un financement équitable des transports

Le 5 juin, l'initiative « Pour un financement équitable des transports » offre une occasion unique d'adapter nos routes pour le futur. Peu avant Pâques, les initiateurs ont présenté leur campagne pour le oui sous le mot d'ordre « Aller de l'avant! ». **Andreas Burgener**, auto-suisse/Membre du comité d'initiative

■ Il est difficile d'exagérer l'importance de 2016 pour la politique de transport et notamment la circulation routière. Le projet de construction du tunnel de réfection du Gothard et son acceptation par les urnes le 28 février n'étaient qu'un début encourageant. Par leur vote, les électrices et électeurs ont exprimé à quel point ils tenaient à des liaisons routières sûres et fiables. L'initiative populaire fédérale « Pour un financement équitable des transports » poursuit le même but. Le 5 juin, le souverain aura ainsi l'opportunité de garantir le financement d'une infrastructure routière moderne et sûre, ce qui inclut aussi bien l'entretien du réseau routier que l'élimination de l'engorgement.

Le principal mode de transport

L'initiative dite « vache à lait » a été déposée en mars 2014 par un large comité interpartis avec plus de 114 000 signatures valables. Son objet est aussi simple que clair : l'argent versé à l'Etat par les usagers de la route via les impôts, taxes et redevances doit être affecté intégralement à l'infrastructure routière. Sa maintenance et la résorption de l'engorgement sont la principale priorité, aussi et surtout pour l'économie. En Suisse, près de 75 % du transport de personnes et 60 % du transport de marchandises s'effectuent par la route. Alors que l'économie et la population ainsi que les besoins en mobilité ont connu une très forte croissance au cours des dernières décennies, la surface de transport n'a pas suivi la cadence. Cela se traduit par des embouteillages quotidiens dans les agglomérations, de nouveaux records d'heures d'embouteillages chaque année sur les routes nationales et un préjudice annuel d'environ 2 milliards de francs pour l'économie. Lors du lancement de la campagne de votation peu avant Pâques, le comité de l'initiative l'a clairement démon-

Aller de l'avant!

OUI
le 5 juin

financement-équitable-transports.ch

Financement équitable des transports

«Je ne veux pas la même chose que tout le monde.»

RONAL

ronal-wheels.com

R57 MCR JB/RS R57 B/FC R57 MB/FC

RONALGROUP

tré: la Suisse ne pourra pas se le permettre durablement. Le besoin d'investissements pour les routes est incontestable. Il est grand temps d'« aller de l'avant » à nouveau sur nos routes. C'est sous ce mot d'ordre que les initiateurs ont placé leur campagne.

Une affectation simplement logique

Beaucoup d'usagers de la route pensent naturellement que leurs redevances de vignette ou impôts sur les huiles minérales sont d'ores et déjà réinvestis dans l'infrastructure. Ce serait effectivement logique et équitable, mais ce n'est hélas qu'en partie vrai. La moitié des impôts sur les huiles minérales est affectée au budget fédéral général et sert à couvrir des frais généraux de l'Etat. Au total, les automobilistes, chauffeurs et chauffeurs et les motocyclistes paient déjà plus de 9 milliards de francs chaque année, dont 3 milliards seulement sont utilisés pour l'infrastructure routière. Pourtant, le besoin d'investissement dans ce domaine est criant. Les heures d'embouteillage dans notre pays battent des records, l'élimination de l'engorgement n'est pas à la hauteur de la croissance du trafic. Des projets d'assainissement urgents doivent être reportés.

Eviter le surcroît d'impôts

Alors que chaque année une grande partie des recettes routières renfloue directement les caisses fédérales, les politiciens à Berne envisagent une nouvelle fois d'augmenter la charge pesant sur les usagers de la route dans le cadre de la création du fonds pour les routes nationales et le trafic d'agglomération (FORTA). Ainsi, le supplément d'impôt sur les huiles minérales doit être augmenté de 4 centimes pour atteindre 34 centimes par litre de carburant. Ceci est tout bonnement superflu et accable inutilement les entreprises et pendulaires suisses. Si l'« initiative vache à lait » est acceptée, près de 1,5 milliard de francs supplémentaires seront disponibles chaque année pour des projets routiers, et ce, sans surcroît de charges pour les usagers routiers et sans soustraire de contributions aux transports publics. L'affectation préconisée par l'initiative « Pour un financement équitable des transports » garantit pour le futur une utilisation appropriée des moyens déjà disponibles et rend donc inutile l'augmentation des impôts et taxes payés par les usagers routiers. En votant « Oui » le 5 juin, les électeurs prendraient d'ailleurs entière-

ment la main sur ce sujet. Car la deuxième partie de l'initiative le prévoit: les créations ou augmentations d'impôts, de taxes et redevances touchant au trafic routier seraient à l'avenir soumises au référendum facultatif.

Plus de sécurité pour tous

Après l'acceptation du tunnel de réfection du Gothard, il convient à présent de se focaliser sur la votation du 5 juin concernant la politique de transport. L'initiative « vache à lait » veille enfin à la vérité des coûts, à la transparence et à l'équité du financement des transports. Elle rend également possible le programme de développement dont nos routes ont absolument besoin. Ceci permettra d'accroître sensiblement la sécurité et la fiabilité du réseau routier en Suisse. Cette initiative profite à tous: du piéton à l'automobiliste, sans oublier les transports publics. Car ces derniers ont majoritairement lieu sur la route. Ce n'est pas pour rien si le feu est au vert pour les vélos, les automobiles et les transports publics, sur l'affiche de campagne pour le oui. Après la votation sur le Gothard, l'électorat suisse aura une nouvelle occasion de se prononcer en faveur d'une plus grande sécurité sur les routes le 5 juin. <

Voici comment apporter votre aide!

Ces prochains jours, tous les membres de l'UPSA recevront un courrier du comité d'initiative. Le paquet contient 50 flyers avec présentoir rabattable en carton, 1 à 2 affiches A3 ainsi que quelques bracelets lumineux (pour la visibilité des piétons et cyclistes, surtout pour les enfants), biberli et balles antistress. Un formulaire permettant de commander plus de matériel sera également joint.

Le comité d'initiative organisera en outre une semaine d'action débutant le 18 avril. Vous serez alors invités à intensifier auprès de vos clients la distribution des cadeaux et informations contenus dans le paquet (par ex. lors de la restitution ou récupération du véhicule).

Un dernier conseil pour apporter votre aide: joignez le flyer à chaque facture. Vos clients pourront ainsi étudier tranquillement chez eux la question du financement équitable des transports.

Plus d'informations sur le site www.initiative-vache-a-lait.ch

INFO

SÉRIE : JE SUIS POUR



Conseiller national Walter Wobmann, UDC SO

La liberté personnelle et la propriété privée sont de plus en plus restreintes. C'est pourquoi je m'oppose de toutes mes forces à cette dérive et lutte résolument depuis 12 ans déjà en tant que conseiller national pour les préoccupations de la classe moyenne et pour la propriété privée en général. À cet égard, il faut prendre au sérieux le mandat des électeurs et mettre en œuvre les promesses électorales sans discuter. Je continue à me battre pour une plus grande liberté personnelle, contre la restriction de nos droits populaires, contre l'adhésion à l'UE (même progressive), pour une classe moyenne forte, pour plus de sécurité, pour la suppression de la bureaucratie étatique et des charges fiscales, contre l'introduction d'impôts nuisibles et inutiles, et contre les décisions irresponsables en matière d'énergie et de transport. Je m'engage également POUR le développement de l'infrastructure de transport et son financement équitable.

Lors des élections fédérales de 2015, l'UPSA avait recommandé à ses membres de voter pour des candidats favorables à la branche automobile. Ici, ces parlementaires écrivent ce pour quoi ils s'engagent.

MIDLAND.CH



Swisscom remplace la téléphonie fixe devenue obsolète par le protocole Internet (IP) tourné vers l'avenir

Mobilité connectée du bureau à la voiture

Les systèmes de communication et d'information dans les véhicules ainsi que la connexion des véhicules entre eux sont les grands dossiers sur lesquels l'industrie automobile se penche aujourd'hui. La connexion des entreprises et des processus de travail promet, elle aussi, des opportunités de développement à une société, tout en lui offrant la possibilité de créer un avantage concurrentiel grâce à l'utilisation de nouvelles technologies comme All IP. Claude Graf, Swisscom

■ Repenser l'infrastructure de communication en place et anticiper l'évolution vers All IP (IP : protocole Internet) est primordial pour les garages automobiles. Avec All IP, leur téléphone fixe se transforme en téléphone mobile, car l'utilisation du numéro fixe depuis un PC, une tablette ou un smartphone est alors possible. Les entreprises peuvent ainsi réduire leurs frais, bénéficier d'une plus grande disponibilité et faire preuve de plus de flexibilité. All IP leur donne également la possibilité de mettre en place de nouveaux modèles de service leur permettant d'optimiser les investissements et les frais d'exploitation de même que d'améliorer la transparence au sein de l'entreprise de manière significative.

Valeur ajoutée assurée

Des entreprises innovantes membres de l'UPSA montrent que cela se pratique au quotidien. Elles ont déjà réussi à opérer la transition. Parmi elles, le Garage de l'Union d'Elvio da Silva à Sierre : « Grâce à All IP, mes clients peuvent me joindre à tout moment sur la ligne fixe, quel que soit l'endroit où je me trouve. Et je ne suis plus

obligé de faire basculer le téléphone fixe sur mon portable. Je ne risque donc plus de perdre des clients parce qu'ils ne peuvent pas me joindre. Internet est aussi bien plus rapide. Le fait de passer à la nouvelle technologie s'est déroulé sans aucune difficulté. Certes, Internet n'a pas fonctionné tout de suite, mais grâce à l'aide de la hotline, le problème a pu être réglé en cinq minutes. J'ai ouvert mon garage au 1^{er} octobre 2015. Pour la téléphonie, j'étais à la recherche d'une solution performante et abordable et j'ai choisi une offre combinée pour les PME de Swisscom. En plus d'améliorer ma disponibilité, je profite surtout du prix fixe de l'abonnement. Cela m'évite les mauvaises surprises lorsque je dois téléphoner beaucoup. Et le service client m'apporte une aide immédiate si quelque chose ne fonctionne pas. J'en suis très satisfait. Je recommande à tous mes confrères qui créent leur entreprise de tout de suite démarrer avec All IP ou d'y passer rapidement, car il s'agit de la solution la plus avantageuse et la plus performante pour notre activité. »

« Parce que je veux suivre ce qui se fait »

À Bex, chez Mamin Automobiles, Bernard Mamin utilise lui aussi All IP depuis octobre 2015. Il apprécie tout particulièrement de pouvoir téléphoner depuis son portable alors que le numéro affiché aux clients reste celui de sa ligne fixe.

« Grâce au nouveau câble en fibre optique, le débit de transfert des données est incroyablement rapide et l'installation est très stable. Je suis passé à All IP, car je veux suivre ce qui se fait et que, moyennant un léger supplément, je peux utiliser les nouvelles technologies. Je ne peux que recommander à tous les garagistes d'installer ce nouveau système. Il suffit d'une heure à un installateur pour que tout fonctionne sans problème. »

Le passage à All IP offre, comme toute autre transition, l'opportunité de repenser des installations qui ont évolué au fil du temps pour en faire des structures plus souples et plus rentables. Les entreprises qui saisissent cette opportunité profitent d'un système de télécommunications qui répond à tous les besoins. <



Repenser l'infrastructure de communication en place et anticiper l'évolution vers All IP (IP : protocole Internet) est primordial pour les garages automobiles.

All IP

Avec All IP, Swisscom jette les bases pour le processus inéluctable qu'est la numérisation de l'économie suisse. D'ici à fin 2017, Swisscom prévoit de faire passer tous les services basés sur la technologie de téléphonie fixe traditionnelle vers la technologie IP résolument tournée vers l'avenir. Grâce à All IP, les clients commerciaux ont la possibilité de travailler et de communiquer indépendamment de la situation géographique et de l'appareil utilisé. Vous trouverez l'offre adéquate de téléphonie IP sur www.swisscom.ch/PME, via votre Account Manager ; vous pouvez également demander conseil en utilisant le formulaire de contact en ligne sur : www.swisscom.ch/pme-aide

Vous trouverez de plus amples informations ainsi que des fiches d'information sur All IP et sur les applications spéciales en consultant www.swisscom.ch/ip

INFO

FIGAS, votre professionnel de la branche

Optimisation fiscale lors de la transformation en SA ou en Sàrl

Les entreprises individuelles sont souvent transformées en personnes morales (SA ou Sàrl), en particulier en vue de la succession. On en attend un bénéfice en capital privé non imposable. Mais attention : des réserves latentes élevées ont aussi des inconvénients majeurs. Voilà pourquoi différentes options fiscales doivent être étudiées avant la transformation.

Andreas Kohli, FIGAS



Avant de signer, il faut vérifier toutes les options.

■ En principe, la planification d'une succession doit être prévue au moins six ans à l'avance. Les entreprises individuelles et les sociétés de personnes ont donc la possibilité de transformer l'établissement en SA ou en Sàrl. Les parts sociales peuvent ensuite être vendues hors taxes, dès lors que le délai de blocage de cinq ans est respecté.

Dans l'attente du bénéfice en capital non imposable, on oublie souvent que des réserves élevées ont des effets négatifs sur la succession. D'une part, elles majorent le prix de vente, ce qui réduit le cercle des intéressés. D'autre part, on accorde moins d'importance à la valeur des réserves qu'à la valeur de rendement lors de l'évaluation d'une entreprise. Au final, l'acheteur pourrait ne pas vouloir acheter des réserves, mais surtout amortir le prix de vente sur la période la plus courte possible à l'aide des gains réalisés.

Planification fiscale

Depuis l'introduction de la seconde réforme de l'imposition des entreprises, il existe des outils fondamentaux pour la planification fiscale, qu'il est judicieux d'utiliser. Les entrepreneurs âgés de 55 à 70 ans, en particulier, peuvent effectuer un versement à la caisse de pension en cas d'arrêt de l'activité lucrative indépendante (notamment lors de la transformation susmentionnée). Au mieux, l'entrepreneur obtient un bénéfice lors d'un versement effectif. Si les liquidités sont insuffisantes, un versement fictif à hauteur du total de la somme de rachat théorique potentielle est possible. Ce faisant, le gain de liquidation est imposé de façon privilégiée comme les versements de fonds de caisses de pension ou selon le pilier 3a.

Exemple de calcul

L'entreprise individuelle d'un entrepreneur de 60 ans dans le canton de Berne (réformé, divorcé) présente une réserve de marchandises

de CHF 250 000.-. Il transforme sa société en SA. Les réserves de marchandises sont transférées à la SA de façon non imposable.

Lors d'une vente ultérieure, les parties conviennent de dissoudre les réserves de marchandises existantes et de les percevoir sous forme de dividendes.

Il en résulte les flux de trésorerie suivants pour les actionnaires (après impôts, cf. encadré ci-dessous) :

Réserves de marchandises	CHF 250 000.-
Impôt sur le bénéfice SA	CHF -51 285.-
Dividendes	CHF 198 715.-
Impôt sur le revenu (60%)	CHF -29 301.-
Total flux de trésorerie	CHF 169 414.-

Si l'entrepreneur avait dissout les réserves de marchandises avant de créer la SA et les avait décomptées à l'aide du versement fictif, il aurait reçu les montants suivants :

Réserves de marchandises	CHF 250 000.-
AVS	CHF -24 250.-
Bénéfice de liquidation	CHF 225 750.-
Impôts versement fictif	CHF -15 149.-
Total flux de trésorerie	CHF 210 601.-

Conclusion

Avant la transformation d'une entreprise individuelle ou société de personnes en personne morale, il faut absolument étudier les différentes options d'optimisation fiscale. Appelez-nous ! Nous vous conseillons avec plaisir. <



AUTO **SCOUT24** Aujourd'hui avec **158'325** véhicules

Accueil Recherche **Véhicules neufs** Insérer Magazine Mon AutoScout24

Trouvez votre voiture neuve

Par type de carrosserie



Limousine



Break



Petite



SUV/tout-terrain



Cabriolet



MPV / minibus



Pick-up



Par bu

Par marque, modèle

Marque

Indifférent

Modèle

Indifférent

Suivant

Offres spéciales



VW Caddy 2.0 TDI
Trans
Recommandé: 22 999
COP 22 999



AUDI Q5 2.0 TDI
Quattro
Recommandé: 29 999
COP 29 999



Publier une annonce en ligne avec le numéro d'identification du véhicule

Plus de 80%* de tous les acheteurs de voitures cherchent le véhicule qui leur convient en ligne

Si vous êtes vous-même à la recherche d'une voiture ou que vous souhaitez en vendre une, AutoScout24 est votre partenaire n°1. La plus grande plate-forme de Suisse pour les véhicules marque des points en proposant des services innovants. Désormais, à partir de la saisie du numéro d'identification du véhicule, les équipements spéciaux montés en usine seront reportés automatiquement dans l'annonce.

Avec le numéro de châssis

Numéro de châssis (17 caractères) 17

Je souhaiterais bénéficier de ce service payant (CHF 2.- par demande qui aboutit).

Facturer & Continuer

- ✓ Saisie rapide et sans erreur des données du véhicule
- ✓ Disponible pour Alfa Romeo, Audi, BMW, Dacia, Fiat, Lancia, Mercedes, Mini, Opel, Renault, Seat, Skoda, Smart, VW (à partir de l'année de construction 2007)
- ⚠ Ce service est fourni par notre partenaire Eurotax et coûte CHF 2.-

Plus de 80%* de tous les acheteurs potentiels de voitures utilisent déjà Internet pour mener leurs recherches. Aujourd'hui, une voiture sur quatre et un véhicule neuf sur cinq sont trouvés en ligne. AutoScout24 est déjà la plus grande place de marché en ligne pour les véhicules en Suisse, mais aussi la plus visitée et la plus connue. Par ailleurs, elle connaît une croissance continue. En effet, le nombre de visiteurs a augmenté de plus de 44% en 2015, pour atteindre 1,2 million de visiteurs par mois.

Nouveauté: annonce avec numéro d'identification du véhicule

Désormais, AutoScout24 met à disposition un service tout à fait spécial en matière de publication d'annonces, en collaboration avec Eurotax: en saisissant le numéro d'identification du véhicule (NIV), qui se compose de 17 chiffres, les équipements spéciaux montés en usine apparaissent immédiatement dans l'annonce, tout comme les données techniques et l'équipement de série standard. Cette fonction est disponible pour les marques suivantes, à compter de l'année de construction 2007: Alfa Romeo, Audi, BMW, Dacia, Fiat, Lancia, Mercedes-Benz, MINI, Opel,

Renault, Seat, Skoda, Smart et VW. Le service est facturé CHF 2.- par numéro d'identification de véhicule saisi. A la fin, il est toutefois recommandé de contrôler les équipements spéciaux présentés car ceux-ci peuvent varier suivant le pack.

En tant qu'annonceur, vous gagnez un temps considérable car la saisie d'une voiture devient plus rapide. Par ailleurs, vous pouvez être sûr que les données de l'annonce sont correctes car le numéro utilisé permet d'identifier le véhicule de manière incontestable.

La nouvelle rubrique Véhicules neufs d'AutoScout24 est très complète

AutoScout24 a lancé une rubrique Véhicules neufs, spécialement conçue pour tous les utilisateurs intéressés par les véhicules neufs. En un clic, ceux-ci obtiennent un aperçu de tous les modèles actuels de véhicules neufs, disponibles en Suisse au moment de la recherche. Neuf types de carrosserie différents peuvent être sélectionnés pour amorcer la recherche. En ajoutant des filtres supplémentaires comme la marque, le carburant, le prix et le type de boîte de vitesses, on obtient alors les véhicules neufs correspondant aux critères choisis. De plus, sont automatiquement listés les

concessionnaires proposant le véhicule neuf recherché sur AutoScout24. Un rendez-vous pour un essai sur route peut être convenu immédiatement via le formulaire en ligne.

S'adresser de manière ciblée à ses clients avec la publicité en ligne

En plus des annonces, les concessionnaires et les importateurs peuvent éveiller l'intérêt des acheteurs potentiels grâce à une publicité en ligne adaptée. De grands formats publicitaires sur ordinateur, tablette ou smartphone permettent d'atteindre une visibilité importante. Renforcez votre popularité avec la publicité en ligne sur AutoScout24: avec la page d'accueil Premium, vous êtes présenté en pôle position sur la page d'accueil d'AutoScout24. Avec cette promotion visible au premier coup d'œil, vous attirez sans aucun doute l'attention des utilisateurs. Un format publicitaire skyscraper vous permet par exemple de faire de la publicité ciblée dans le masque de recherche ou dans la liste des résultats. Si vous voulez atteindre des clients potentiels sur smartphone ou tablette, profitez de formats publicitaires mobiles: bannière, wideboard ou rectangle. Vous pouvez également réserver votre campagne publicitaire sur ordinateurs et appareils mobiles en choisissant un paquet associant les deux offres. N'hésitez pas à demander conseil à notre équipe de vente à ce sujet.

AUTO
SCOUT 24

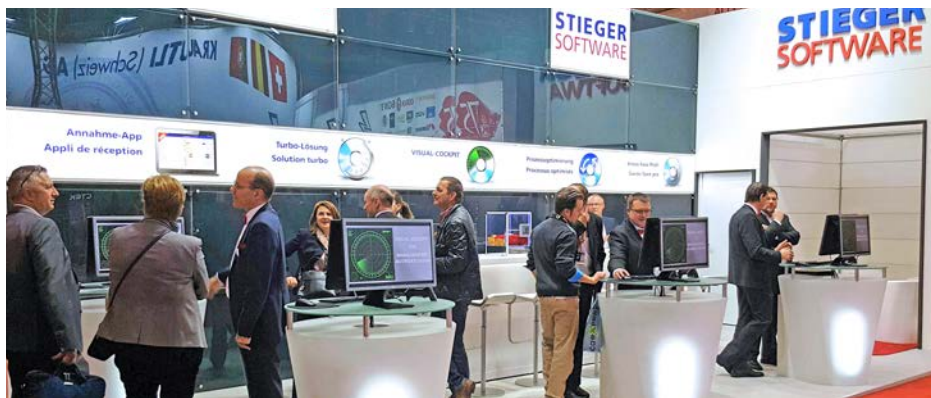
*Source: AutoScout24/Marketagent.com Enquête en ligne «Autokauf», avril 2015

Stieger Software AG

Stieger en mission réussie

■ pd. Le leader dans le développement de logiciels pour garages, au service des garagistes, a, cette année encore, remporté un franc succès sur le Salon de Genève. « Nous avons profité du Salon pour la première de notre tout nouveau produit, le Visual-Cockpit pour xDrive, qui a bénéficié d'un fort retour de la part de nos clients », raconte Stephan Rissi, directeur commercial et marketing. Cet outil intelligent d'analyse de gestion permet de rassembler automatiquement et à tout moment les principaux indicateurs de gestion relatifs à la comptabilité analytique, à la vente de voitures, à l'atelier, au stock et à la saisie horaire dans des fichiers Excel. Grâce à Visual-Cockpit, la direction du garage garde constamment une vue d'ensemble optimale de l'état de l'entreprise.

Les visiteurs du stand se sont également montrés intéressés par les autres nouveautés de Stieger Software, comme par exemple les nouvelles interfaces Ford et les informations concernant la nouvelle plateforme DMS dont le lancement est prévu pour 2018.



Le vif intérêt des visiteurs sur le stand de Stieger Software.

« Avec notre système de gestion des concessionnaires de nouvelle génération, nous serons en mesure de proposer une gamme complète d'innovations qui apporteront une plus-value claire à nos clients. Naturellement, nous garderons nos solutions actuelles jusqu'à cette date, voire au-delà, et continuerons de les développer », précise Stephan Rissi. « Le Salon de l'Auto constitue une opportunité idéale pour en dire plus sur les

évolutions au sein de l'entreprise Stieger ».

Le concours « Déchiffrez le code trésor » fut l'occasion d'observer toute une série de visages rayonnants sur le stand de Stieger : de nombreux perceurs de coffre-forts sont ainsi parvenus à remporter des lingots d'argent de 50 grammes. 3 lingots d'or de 10 grammes ont aussi été mis en jeu parmi tous les participants lors d'un tirage au sort final mené à la fin du Salon. <

ESA

Garagino – la boutique en ligne des garagistes

■ pd. Garagino a suscité l'intérêt d'un large public lors de sa présentation sur le stand de l'ESA. Avec garagino.ch, la plate-forme en ligne pour l'achat de pneus chez le garagiste, les garages peuvent proposer aisément leurs pneus et jantes dans leur propre boutique.

Grâce à la simplicité de la recherche de pneus, l'affectation de son véhicule et la présence de plus de 500 entreprises qui exploitent leur propre boutique en ligne, la nouvelle solution de l'ESA propose aux automobilistes une opportunité exceptionnelle pour l'achat de leurs pneus d'été.

À partir de Pâques, les automobilistes entrent dans la saison des changements de pneus. Ceux qui ont besoin de pneus été neufs les trouvent auprès de leur garagiste sur garagino.ch et peuvent obtenir une date de montage dès l'achat. Il en va de même pour les jantes neuves : la recherche par certificat d'homologation permet de sélectionner rapidement les nouvelles jantes et d'y faire monter les pneus directement par son garage, le tout grâce à garagino.ch, allez-y !

Garagino est la plate-forme en ligne des garagistes suisses, accessible exclusivement sur Internet sous garagino.ch. Les garagistes peuvent se connecter à Garagino facilement et rapidement, à l'adresse esashop.ch/myaccount. <



La foule se presse pour participer au jeu au buzzer sur le stand de garagino.ch.



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

AARGAU

Infoveranstaltung Automobil-Werkstattkoordinator

Weiterbildungszentrum Lenzburg
Donnerstag, 16. Juni 2016, 18.00 Uhr
> www.wbzlenzburg.ch

BERN

Infoveranstaltung zum Lehrgang «Automobil-Verkaufsberater/in mit eidg. Fachausweis»

Donnerstag, 28. April 2016, 18.00 Uhr
AGVS, Mobilcity Bern
Start Lehrgang am 17. August 2016,
2 Semester, mittwochs von 8.30 - 16.50 Uhr
> www.agvs-upsa.ch

ST. GALLEN

Lehrgang Automobildiagnostiker

August 2016 bis Juli 2018
> www.agvs-sg.ch

WINTERTHUR

Infoveranstaltung Automobil-Werkstattkoordinator

Do., 7. April 2016, 19.00 - 20.30 Uhr
STF Winterthur > www.stfw.ch/adwo

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker

Sa., 16. April 2016, 9.00 - 11.30 Uhr
STF Winterthur > www.stfw.ch/ad

Infoveranstaltung Dipl. Betriebswirt im Automobilgewerbe

Mi., 18. Mai 2016, 19.00 - 20.30 Uhr
STF Winterthur > www.stfw.ch/abwa

Infoveranstaltung Kundendienstberater im Automobilgewerbe

Mo., 12. September 2016, 19.00 - 20.30 Uhr
STF Winterthur > www.stfw.ch/akb

ZENTRALSCHWEIZ

Vorbereitungskurs Automobildiagnostiker und Automobil-Werkstattkoordinator

Start August 2016
> www.agvs-zs.ch

ZUG

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker

Gewerblich-industrielles Bildungszentrum Zug
Mittwoch, 18. Mai 2016, 19.00 Uhr
> www.kursprogramm.info/ad-info

ROMANDIE

Brevet fédéral de conseiller de vente en automobile

Prochaine session : 20.4.2016 - 27.9.2017
le mercredi de 8 h 30 à 16 h 30
Romandie Formation, Paudex
> www.romandieformation.ch

Séance d'information Diplôme fédéral de gestionnaire d'entreprise de la branche automobile

Romandie Formation, Paudex
12.4.16 18 h 00
Prochaine session : 28.9.2016
> www.romandieformation.ch

Séance d'information Brevet fédéral de conseiller de service à la clientèle dans la branche

Romandie Formation, Paudex
14.4.16 18 h 00 automobile
Prochaine session : 13.9.2016
> www.romandieformation.ch

VALAIS

Séance d'information Diplôme fédéral de gestionnaire d'entreprise de la branche automobile

Centre Valaisan de Perfectionnement Continu, Sion
31.5.16 18 h 30
Prochaine session : 8.2016 - 9.2018
> www.cvpc.ch

Séance d'information Brevet fédéral de Diagnosticien d'automobiles

École Professionnelle Technique et des Métiers, Sion
17.5.16 18 h 30
Prochaine session : 8.2016 - 9.2018
> www.formationcontinuevalais.ch

Séance d'information Brevet fédéral de Coordinateur d'atelier automobile

École Professionnelle Technique et des Métiers, Sion
17.5.16 18 h 30
Prochaine session : 8.2016 - 9.2018
> www.formationcontinuevalais.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.

Vous trouverez les informations relatives à toutes les formations continues sur

www.agvs-upsa.ch/fr/formation/formation-professionnelle-superieure





AGVS Business Academy 2016

AVRIL

Workshop Mitarbeitergespräche, 1 Tag

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

> 20. April 2016, Bern

Eurotax AutowertPro-Kurs, 1 Tag

Für bestehende Anwender von «AutowertPro», Automobilverkäufer, Verkaufsverantwortliche, neue Mitarbeiter, die sich vertieft mit den Möglichkeiten des modernen Verkäuferarbeitsplatzes auseinandersetzen wollen. Sie lernen u. a. alle Möglichkeiten der Benutzereinstellungen kennen. Sie nutzen die Möglichkeiten des «AutowertPro» als Kundeninformationssystem und für die Verkaufsförderung (CRM).

> 27. April 2016, Winterthur

Automobil-Verkaufsberater/in mit eidg. Fachausweis

Start Lehrgang 17. August 2016

Dauer: Zwei Semester, berufsbegleitend
Automobil-Verkaufsberater/-innen sind umfassend informierte, flexible Ansprechpartner für eine immer anspruchsvoller werdende Kundschaft. Durch ihr freundliches, kompetentes Auftreten schafft diese Fachperson Vertrauen und zufriedene Kunden. Dank einem ausgeprägten Teamgeist kommuniziert sie sicher und kompetent. Voraussetzung sind umfangreiche Produktkenntnisse der jeweiligen Marke. Auch in

rechtlichen wie versicherungstechnischen Fragen kennen Verkaufsberater/-innen sich dank der Weiterbildung aus und bieten den Kunden optimale Lösungen an – als Mobilitäts- und Finanzberater in einer Person. Zu den Aufgaben kann es auch gehören, Ausstellungen und Events zu organisieren oder ein neues Produkt zu lancieren. Umfangreiche Marketingkenntnisse helfen dabei.

> **Infoveranstaltung Automobil-Verkaufsberater/in mit eidg. Fachausweis**
Donnerstag, 28. April 2016, ab 18.00 Uhr
in der Mobilcity Bern

Workshop DAB+ Digitalradio, ½ Tag

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

> 28. April 2016, Lenzburg

MAI

Eurotax AutocalcPro-Kurs mit EurotaxRepairEstimate, 1 Tag

Dieser Kurs vermittelt neuen Mitarbeitenden oder Anwendern mit AutocalcPro- und EurotaxRepairEstimate-Erfahrung, vertiefte Informationen zu allen Programmteilen. Sie lernen alle Möglichkeiten inklusive add ons kennen, um effizient und schnell alle Funktionen nutzen zu können.

> 4. Mai 2016, Bern

Séminaire de gestion des occasions

Groupes cibles: propriétaires, directeurs, vendeurs automobiles. Contenu: expositions et présentation des occasions, élaborer toute la procédure de reprise, gestion des stocks de véhicules d'occasion, montrer et élaborer une stratégie tarifaire dynamique à l'aide d'exemples sur les plates-formes Internet, CRM: gagner et fidéliser les clients.

> 3 mai 2016 à Paudex

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

Dank dem zweitägigen Kurs in Zusammenarbeit mit Electrosuisse und dem AGVS werden Sie bereits heute darauf vorbereitet, um sichere Voraussetzungen für Arbeiten an der elektrischen Anlage dieser Fahrzeuge zu schaffen.

> 9. bis 10. Mai 2016, Bern

SwissGarage, simulation en gestion d'entreprise, 1 journée

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

> 24 mai 2016 à Étagnières

AOÛT

MWST Grundkurs, 1 Tag

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

> 17. August 2016, Bern

Berufs- und Praxisbildnerschulung**Kaufmann/-frau EFZ, 1 Tag**

Einführung in die kaufmännische Grundbildung in der Branche Automobil-Gewerbe (BiVo 2012) für Ausbildungsverantwortliche.

> 23. August 2016, 12. September 2016, Winterthur

SEPTEMBRE

MWST Fortsetzungs- und Vertiefungskurs, 1 Tag

Der Fortsetzungs- und Vertiefungskurs MWST soll bei den Teilnehmern die korrekte Anwendung der MWST fördern. Anhand von

kurzen praxisbezogenen Fallbeispielen und im Dialog mit dem Referenten kann das Wissen vertieft werden. Voraussetzung: Grundkurs.

> 21. September 2016, Bern

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

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-ups.ch.



www.agvs-ups.ch, rubrique: Formation/UPSA Business Academy



Les formations 2016 de la solution de branche SAD

Sécurité au travail et protection de la santé dans la branche automobile et des deux-roues

■ KB. La sécurité au travail et la protection de la santé sont essentielles au succès d'une entreprise, même si nous préférons ignorer les dangers potentiels au quotidien. L'« asa-control » accompagne votre entreprise, quelle que soit sa taille, dans les domaines de la sécurité au travail, de la protection de la santé, de l'hygiène et de la maintenance.

Dans cette édition, le thème de la formation pour 2016 porte sur l'« Apprentissage en toute sécurité ». La campagne met en œuvre la « Vision 250 vies » auprès des personnes en formation. Le risque qu'ils subissent un accident professionnel est nettement plus élevé que pour les professionnels expérimentés. Chaque année, 25 000 personnes en formation sont victimes d'un accident du travail en Suisse. Trois de ces accidents sont fatals.

La Commission fédérale de coordination pour la sécurité au travail (CFST) veut inverser cette tendance. La solution de branche SAD s'est également emparée de cette problématique et a rédigé des documents pour les cours de l'ERFA.

L'un des objectifs de la campagne « Apprentissage en toute sécurité » vise à réduire

de 50 % le nombre d'accidents au cours des dix prochaines années.

Dire «Stop !» lorsque c'est dangereux

La campagne ambitionne de ramener le risque d'accident professionnel des personnes en formation (sport exclu) au niveau de risque des employés. Dès le début de leur formation, les personnes en formation doivent apprendre les règles de sécurité et être systématiquement sensibilisées aux situations et comportements dangereux. Au cours de leur apprentissage, elles devront en outre acquérir les règles vitales de leur profession et délibérément savoir dire « stop ! » dès que l'une de ces règles n'est pas respectée. Le travail sera alors interrompu, le danger écarté, et ensuite seulement, le travail reprendra.

Une prévention exemplaire présente en outre des avantages financiers pour l'entreprise : chaque jour d'absence d'un employé coûte à l'employeur entre 800 et 1000 francs.

La solution de branche SAD a conçu un Safety Bag, comprenant l'équipement de protection personnelle (EPP) prescrit par la loi, comme des lunettes de protection, des chaussures de sécurité, des tampons auriculaires,

des gants de protection et une brochure sur la sécurité au travail, le tout livré dans un sac à dos pratique. Le Safety Bag est un cadeau idéal pour le premier jour de travail. Vous trouverez de plus amples informations sur le site www.safetyweb.ch. <

COURS ERFA 2016

- Dienstag, 5. April 2016, Merbag, Schlieren
 - Dienstag, 10. Mai 2016, Auto AG, Rothenburg
 - Mittwoch, 11. Mai 2016, AMAG, Chur
 - Donnerstag, 12. Mai 2016, AGVS Ausbildungszentrum MuttENZ
 - Dienstag, 14. Juni 2016, AGVS Ausbildungszentrum St. Gallen
 - Mercoledì, 9 novembre 2016, Winteler & Co. SA Giubiasco
 - Jeudi 17 novembre 2016, Emil Frey à Crissier
- Cours le matin (8 h 30 - 11 h 45) : « Apprentissage en toute sécurité »*
Cours l'après-midi (13 h 15 - 16 h 30) : « Règles de sécurité dans l'entreprise »

Formations «asa-control» 2016

- Montag, 11. April 2016, AGVS Ausbildungszentrum St. Gallen
 - Donnerstag, 14. April 2016, Mobilcity Bern
 - Jeudi 28 avril 2016 à Fribourg
 - Giovedì 9 giugno 2016 UPSA Biasca
- Le matin (8 h 30 - 12 h 00) : formation de base*
L'après-midi (13 h 30 - 17 h 00) : formation de mise en œuvre

LA BRANCHE AUTOMOBILE CHERCHE SA **SUPERSTAR** 2016/2017

Jean Trotti, médaille d'or aux SwissSkills 2014,
vainqueur de la Coupe des 5 Nations 2014 et
neuvième aux WorldSkills 2015

Lukas Hediger,
Mécatronicien d'automobiles
en véhicules utilitaires
médaille de bronze aux
WorldSkills 2013

Flavio Helfenstein,
champion du monde
des mécatroniciens
d'automobiles 2011



LES ÉLIMINATOIRES :
LE SAMEDI 2 JUILLET 2016 À MOBILCITY À BERNE
LE CHAMPIONNAT SUISSE :
LE VENDREDI 2 ET LE SAMEDI 3 SEPTEMBRE 2016 À BERNE

Informations et inscription : www.metiersauto.ch



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

Cooper Tire & Rubber Company Suisse SA

www.coopertire.ch

> Le pneu hiver Cooper WM-SA2+ testé par des conducteurs suisses

En août 2015, le fabricant Cooper Tire avait annoncé qu'il mettrait de nouveaux pneus à la disposition de conducteurs suisses pour effectuer des essais. Il s'agissait du nouveau pneu hiver pour véhicules de tourisme Cooper WM-SA2+ : visuellement semblable au WM-SA2, ce pneu unidirectionnel est doté d'un nouveau mélange injecté, à base de silice, assurant une adhérence optimale sur sol mouillé. Avec des diamètres de 13 à 18 pouces et des largeurs de 155 à 245 millimètres, la gamme comprend de nombreuses dimensions courantes pour la plupart des voitures.

« Nous étions très impatients de connaître l'avis des conducteurs et sommes ravis du résultat », a déclaré Cetin Demirciler, directeur de Cooper Tires & Rubber Company Suisse SA. « Les

nombreux compliments que nous avons reçus nous font bien entendu plaisir, mais nous ferons aussi face à la critique. »

Voici quelques commentaires : « Selon moi, le pneu est un excellent pneu hiver ; tant la traction que le freinage et le guidage latéral sur neige fortement tassée sont exceptionnels. Sur route humide et neige fondante (des conditions que nous avons connues à plusieurs reprises dans la région cet hiver), le pneu donne un sentiment de sécurité. Je n'ai à au-



cun moment senti un risque d'aquaplaning. Le pneu donne toujours l'impression d'avoir des réserves », relate Cla Schur, moniteur de conduite et instructeur au Centre de sécurité routière de Cazis.

« Sur sol sec ou humide, je ne peux qu'exprimer mon enthousiasme par rapport à ce pneu. La traction est nettement meilleure qu'avec le pneu original, un peu trop mince, et les roues ne patinent pratiquement pas lorsqu'on accélère à fond sur route mouillée. La réaction au freinage est

excellente. Le ressenti en cas de forte pluie (aquaplaning) est très bon et le pneu donne un sentiment de sécurité en toutes circonstances. Il assure une stabilité directionnelle de premier ordre tant à l'accélération qu'au freinage. En outre, ses flancs légèrement bombés protègent les jantes de façon remarquable : pas la moindre griffe jusqu'à présent. »

Les conducteurs d'essai ont parcouru entre 500 et 5000 kilomètres depuis le montage des nouveaux pneus. Stefan Fischler et Patrik Husi souhaiteraient un roulement un peu plus silencieux, tandis que Loredana Rullo, Lukas Fercher et Verena Felber se disent satisfaits du faible niveau de bruit. Seul un conducteur ne recommanderait pas le WM-SA2+ mais, au terme de leur expérience, tous les autres sont favorables au pneu hiver de Cooper. <

Un bon service fait la différence.

Le service après-vente de KSU/A-Technik AG.



Le service à la clientèle KSU est actif dans toute la Suisse. Plus de 30 techniciens de service assurent une installation et un entretien sans faille. Plus de 30 ans d'expérience et une grande disponibilité de pièces de rechange assurent que votre acquisition assure son service pendant des années - un investissement rentable! Avec KSU vous optez pour un partenaire fort qui vous accompagnera tout au long de la vie des produits.



KSU
A-TECHNIK

Lägerstrasse 11 · 5610 Wohlen · Téléphone 056 619 77 55 · Fax 056 619 77 66 · www.ksu.ch · info@ksu.ch

Schenk Industrie AG

www.schenk-industrie.ch

> L'entretien des climatisations avec AVL DiTest, pour aujourd'hui et pour demain

pd. Grâce à des processus innovants, les appareils ADS, entièrement automatiques, aident tant les techniciens automobiles expérimentés que les novices dans les travaux d'entretien des climatisations. Leur technique bien pensée permet d'utiliser l'appareil aussi bien pour le fluide frigorigène R134a que pour le HFO-1234yf. Grâce à la possibilité de passer d'un gaz à l'autre, les appareils AVL DITEST ADS constituent un investissement sûr pour l'avenir. La question environnementale a joué un rôle essentiel dans le développement des produits AVL DITEST ADS : le choix de matériaux écologiques et la mise en œuvre de technologies innovantes visant à réduire la perte de fluide frigorigène pendant l'entretien minimisent l'impact environnemental. Cet appareil vous garantit d'être par-

faitement équipé pour relever les futurs défis en matière d'entretien des climatisations.

Grâce à une base de données de véhicules exhaustive, à des procédures automatisées sophistiquées et à des contrôles de plausibilité, les appareils AVL

DITEST ADS permettent d'effectuer un entretien facile et efficace des climatisations sur tous les véhicules, y compris les véhicules hybrides et électriques. Afin de satisfaire aux exigences de l'industrie automobile allemande, tous les appareils ADS

pour HFO-1234yf peuvent être équipés d'un identificateur de gaz. La gamme AVL DITEST ADS constitue donc le partenaire idéal en matière d'entretien des climatisations, pour aujourd'hui et pour demain. <

**Fibag AG**

www.fibag.ch

> Le nouveau catalogue Chemuwa 2016, riche en nouveautés

pd. Le nouveau catalogue Chemuwa est arrivé: il a été envoyé à près de 13000 adresses de la branche automobile. Clair et explicatif, le catalogue 2016 de la société Chemuwa AG présente sur 288 pages un programme complet destiné aux revendeurs et aux garages. En plus d'une multitude de produits éprouvés, le catalogue de cette année contient une foule de nouveautés.

Les revendeurs et les garagistes y trouveront toute la gamme des huiles moteur pour voitures de la marque Shell. « Grâce à la gamme Shell, nous proposons des produits innovants qui répondent aux besoins des garagistes », explique Christian Steiner, responsable des ventes chez Chemuwa AG. L'ensemble des silencieux arrière sport de la marque FOX fait désormais partie du catalogue Chemuwa. Celui-ci comprend également une partie des galeries porte-bagages et des chaînes à neige Thule ainsi que des pièces destinées à la sécurisation du chargement, des roues d'appui et des clignotants pour remorques.

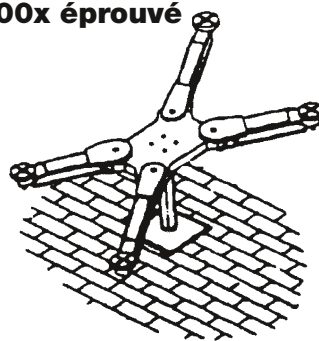
Le transport d'animaux est maintenant représenté par la marque suisse 4Pets. Les cages pour chiens 4Pets sont fabriquées en Suisse avec des maté-

riaux high-tech de premier ordre et selon les directives de qualité les plus strictes. Les produits 4Pets disposent du label « my social engagement ». En achetant un produit portant ce label, vous avez la certitude de promouvoir l'emploi et la formation de personnes défavorisées.

Le catalogue Chemuwa est un

catalogue complet d'accessoires et de tuning pour le secteur automobile. Il comprend des marques réputées telles que Shell, Irmischer, Swiss Klick, CFC, Llumar, Thule et beaucoup d'autres. Vous pouvez commander d'autres exemplaires du catalogue Chemuwa à l'adresse suivante : info@chemuwa.ch. <

Assainissement de votre élévateur à une colonne 500x éprouvé



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

Nous vous proposons la solution idéale et économique

gesag

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

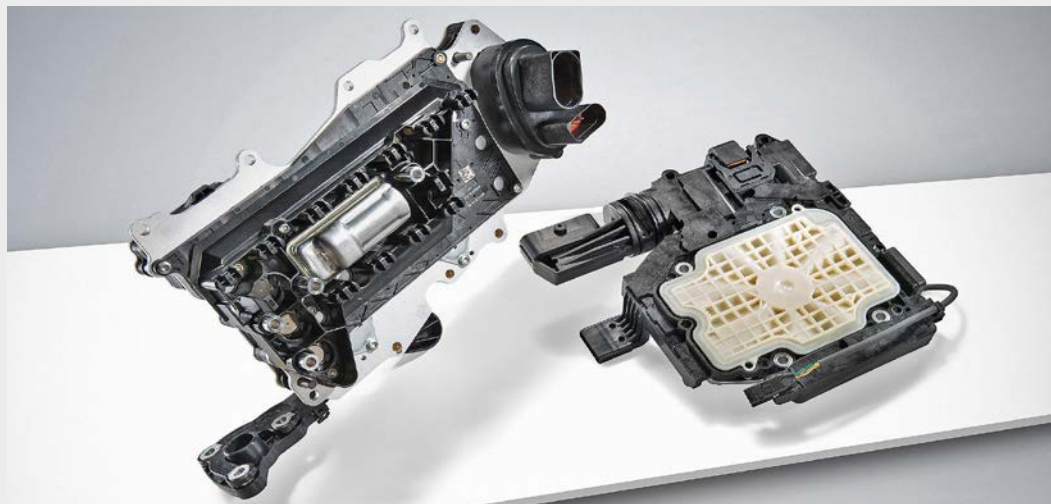
BASF

www.basf.com/ch

> Ultramid EQ, le polyamide spécial pour l'électronique sensible des véhicules

pd. BASF a développé une gamme de différents polyamides 6 et 66 assurant la fiabilité de la micro-électronique dans les applications automobiles sensibles telles que les dispositifs de commande et les capteurs. Ceux-ci contribuent à prévenir les dégâts de corrosion électrique dans les circuits. Les différents types d'Ultramid EQ (EQ=Electronic Quality) sont extrêmement purs: ils contiennent ainsi très peu de substances électriquement actives ou corrosives tout en présentant une bonne résistance au vieillissement thermique. Ils sont soumis à un contrôle qualité spécial qui englobe le choix des matières premières, le processus de production et l'attestation de la teneur en halogène. L'ensemble de la gamme disponible se compose de types non teintés et noirs qui présentent une teneur en fibres de verre de 30 et 35% et se prêtent également au marquage laser. Ultramid EQ a déjà fait ses preuves dans différentes applications, même dans des conditions d'utilisation délicates.

Les modules électroniques



des commandes de transmission ou des applications de sécurité modernes, telles que les systèmes d'airbag et d'antiblocage, sont de plus en plus petits et complexes. Souvent, ils sont aussi soumis à des températures ambiantes élevées et à des fluides agressifs comme l'huile. Les circuits filigranés sont souvent reliés aux semi-conducteurs au moyen de fins fils, selon la technologie de câblage filaire. Cette configuration peut occasionner des effets néfastes tels que la corrosion, la migration ionique, la formation d'électrolytes ou des

fuites de courant, qui, dans les cas extrêmes, peuvent causer la défaillance de tout le module. Les plastiques des boîtiers et des composants doivent être conçus de manière à ne pas interagir avec les métaux utilisés et à éviter les pannes électroniques.

Les types d'Ultramid EQ disposent d'un stabilisateur thermique organique à très faible teneur en halogène, soit moins d'1 ppm. On évite ainsi que des halogènes, comme l'iode ou le brome, attaquent les fils métalliques, que les ions réagissent aux métaux ou que des flux élec-

triques indésirables se forment. Outre la formule spéciale et une méthode de production complexe, toutes les charges d'Ultramid EQ sont vérifiées avec précision: l'absence de contamination du matériau par des halogènes, même pendant la fabrication, est ainsi garantie. Chaque client peut obtenir, sur demande, le certificat qui en atteste. La nouvelle gamme d'Ultramid EQ convient également aux véhicules hybrides et électriques présentant des courants continus et alternatifs à haute tension. <

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

depuis 1964

CORTELLINI & MARCHAND AG

061 312 40 40
Rheinfelderstrass 6, 4127 Birsfelden

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

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

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

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

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

Editeur

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

Editions

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
Equipe de rédaction: Mario Borri, Reinhard Kronenberg, Sascha Rhyner, Jean-Pierre Pasche, Bruno Sinzig, Martin Schatzmann, Raoul Studer.

Autres articles de:

Karl Baumann, Andreas Burgener, Gloria Eschenbach, Claude Graf, Jennifer Isenschmid, Andreas Kohli, Urs Wernli

Conception: Heini Schmid, Robert Knopf

Annonces

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

Impression/envoi

galledia ag
www.galledia.ch

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



imprimé en suisse

UPSA | AGVS

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

IMPRESSUM

Pour un travail bien rodé et uni dans l'atelier

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



medientformer.de

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

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

Tel.: 041-630 45 60

E-Mail: swiss@hella-gutmann.com

Votre partenaire commercial Hella Gutmann :



S O L U T I O N S