

**7-8**  
88<sup>e</sup> ANNÉE  
**2015**

# **AUTO INSIDE**

Organe officiel de l'Union professionnelle suisse de l'automobile

- > **Assemblée des délégués à Conthey**  
Pages 8 à 11
- > **Comment le CEA profite aux garagistes**  
Pages 15 à 17
- > **Jean Trotti et Fabian Britt  
aux WorldSkills**  
Pages 30 à 31



**elf** 

## **LUBRIFIANTS ELF – EN EXCLUSIVITÉ CHEZ VOTRE ESA!**

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

*avec*  
**ESA<sup>+</sup>**   
pour être plus forts



# En route vers le succès

## Informations relatives à l'exercice 2014

Mettant l'accent sur le secteur de la mobilité suisse, la Caisse de pensions MOBIL se retourne avec plaisir sur un exercice intéressant et très réussi: le taux de couverture s'élevait à 106,13 % au 31 décembre 2014, et les réserves de fluctuation de valeurs étaient entièrement constituées. En d'autres mots: la CP MOBIL peut à tous égards faire face au risque.

C'est avec plaisir que nous vous informons au sujet des événements importants de l'exercice 2014:

### Efficacité au cœur de la branche

Depuis le début de l'an 2014, la CP MOBIL a son siège dans les locaux de Mobilcity, le Centre de compétence pour l'automobile et le transport à Berne, qui réunit divers associations et prestataires actifs dans le secteur de la mobilité sous un même toit. Cette proximité est en effet très précieuse: les voies de communication sont plus courtes et influencent positivement l'échange d'informations entre les partenaires individuels, des facteurs importants pour la détection précoce des besoins et des préoccupations de nos clients.

Au cours de l'année, l'organe d'exécution de la CP MOBIL, la Caisse de compensation MOBIL, s'est en outre installée dans les mêmes locaux de Mobilcity. Ce regroupement permet d'exploiter pleinement les synergies et de réduire les coûts dans les domaines des finances et de l'administration.

### Les avoirs dans de meilleures mains

Au 1<sup>er</sup> janvier 2015, la CP MOBIL a augmenté les taux de conversion pour le calcul des rentes de vieillesse dans le domaine subobligatoire:

- de 5,84 % à 5,90 % pour les hommes (en cas de retraite ordinaire à l'âge de 65 ans) et
- de 5,57 % à 5,77 % pour les femmes (en cas de retraite ordinaire à l'âge de 64 ans).

Cette adaptation engendre une augmentation des rentes de vieillesse, dans la mesure où il existe des avoirs de vieillesse subobligatoires.

En 2015, la rémunération de la CP MOBIL est également supérieure de 0,5 % au taux d'intérêt minimal LPP et s'élève à **2,25 %** pour la globalité des avoirs de vieillesse.

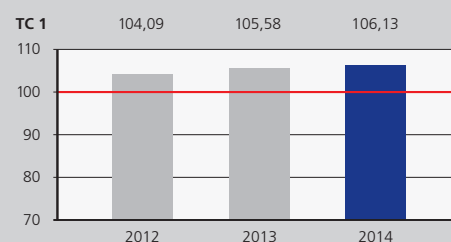
Le rapport annuel 2014 complet sera publié au cours du second semestre de l'an 2015 et mis à disposition sous [www.pkmobil.ch](http://www.pkmobil.ch), dans la rubrique «Actualité».

Nous remercions tous les clients et les partenaires pour la confiance qu'ils nous ont témoignée ainsi que pour les nombreuses rencontres et conversations intéressantes au cours de l'année. Toute l'équipe se réjouit de continuer ce voyage fructueux avec vous!

### La CP MOBIL en bref au 31.12.2014

Entreprises affiliées	2 205
Total des assurés	15 150
Nombre de bénéficiaires de rentes	1 981
Volume des cotisations annuelles en CHF	96 mio.
Réserves de fluctuation de valeurs en CHF	45 mio.
Capitaux de prévoyance en CHF	1,455 mia.

### Taux de couverture atteint 106,13%



### Informations actuelles 2015

Taux d'intérêt des avoirs de vieillesse	
– Partie obligatoire	2,25 %
– Partie subobligatoire	2,25 %

### Plans de prévoyance LPP-salaire de base

– Frais administratifs en pourcentage du salaire assuré LPP		0,4 %
– Réduction des cotisations en fonction de la classe d'âge 55–65 (64) du salaire assuré LPP		2,0 %

### Plans de prévoyance AVS-salaire de base

– Frais administratifs en pourcentage du salaire assuré AVS		0,3 %
– Réduction des cotisations en fonction de la classe d'âge 55–65 (64) du salaire assuré AVS		0,8 %

### Réduction des cotisations

En raison de l'évolution actuelle de la marche des affaires, on a d'ores et déjà décidé d'une réduction supplémentaire des cotisations de risque au sein de la prévoyance LPP pour l'an 2016. Après les réductions en 2008, 2011 et 2013, c'est déjà la quatrième baisse en l'espace de 8 ans.



# Juillet – Août 2015

<b>&gt; Editorial</b>	
– Concentration sur les besoins du client	5
<b>&gt; En bref</b>	6
<b>&gt; Focus</b>	
– Assemblée des délégués de l'UPSA à Conthey, en Valais	8
– Enrico Camenisch, un garagiste engagé au comité central	9
– Sondage chez les garagistes lors de l'AD	10
<b>&gt; Management et droit</b>	
– Les consommateurs économisent jusqu'à CHF 500 millions	12
– Cession d'entreprise : réussite ou échec	14
<b>&gt; Atelier et service après-vente</b>	
– Garage CEA du mois	15
– Entretien avec Markus Peter à l'occasion du 10 000 <sup>e</sup> CEA	16
<b>&gt; Vente</b>	
– La décision de la BNS accélère la chute des prix	18
<b>&gt; Prestations</b>	
– Lubrifiants ELF : en exclusivité dans votre ESA	20
– AG d'ESA à Interlaken : la tendance à la hausse stagne	21
– Les membres de l'UPSA profitent de nombreux avantages en matière d'innovation	23
– Groupe Mutuel : des bénéfices pour toutes les parties	24
<b>&gt; Profession et carrière</b>	
– Coup d'œil vers l'avenir au FutureDay	25
– Vérification simplifiée du niveau de formation	26
– Que veut la génération Y ?	27
– Business Academy	28
– Deux Suisses aux WorldSkills du Brésil avec des chances de médailles	30
<b>&gt; Sections</b>	
– Nouveau centre de formation en Suisse orientale	32
– Vue magnifique à l'assemblée générale genevoise	33
– Meilleure formation dans le Jura grâce à Chevrolet	34
– En mémoire d'Yves Golaz	34
– La voiture comme style de vie dans l'Oberland bernois	35
– Engagement pour une formation plus solide à Bâle	36
– Année comptable réussie en Suisse centrale	37
– Léger plus pour la section Bienne Seeland	37
<b>&gt; Garages</b>	38
<b>&gt; Impressum</b>	39



## Votre partenaire compétent pour une maison de l'auto conviviale

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

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



**AWS ARCHITEKTEN AG**  
 Muristrasse 51  
 CH-3006 Bern  
 Téléphone 031 351 33 55  
 Téléfax 031 351 33 68  
 Homepage: [www.aws.ch](http://www.aws.ch)  
 e-mail: [architekten@aws.ch](mailto:architekten@aws.ch)



# Economiser de l'énergie et de l'argent en roulant

**J'en suis. Votre Dario Colonna.**  
Champion du monde, champion olympique  
et sportif suisse de l'année 2013.



Economiser de l'argent en roulant et en même temps ménager l'environnement: c'est possible grâce au CheckEnergieAuto. Avec cette nouvelle prestation, les garagistes UPSA vous aident à réduire la consommation de carburant de votre voiture de près de 20 pour cent. Ce faisant, votre véhicule émet environ une demi-tonne de CO<sub>2</sub> de moins par an. Et: vous pouvez ainsi garder dans votre portemonnaie jusqu'à CHF 400 de plus chaque année.

Environ de 1000 garages UPSA offrent déjà cette nouvelle prestation. Et il y en a de plus en plus chaque mois.

Renseignez-vous auprès du garagiste UPSA de votre région à propos du CheckEnergieAuto ou informez-vous sur [www.checkenergieauto.ch](http://www.checkenergieauto.ch)



UPSA/AGVS  
Wölflistrasse 5, case postale 64, 3000 Berne 22  
Téléphone 031 307 15 15, Fax 031 307 15 16  
info@agvs-upsa.ch, www.agvs-upsa.ch

 **UPSA | AGVS**  
Union professionnelle suisse de l'automobile  
Unione professionale svizzera dell'automobile  
Auto Gewerbe Verband Schweiz

Avec le soutien de :

 **suisse énergie**  
Notre engagement: notre futur.

**ecodrive**  
rouler futur

# Le client au centre de nos activités

Chère lectrice, cher lecteur,



Lors de l'assemblée des délégués qui s'est déroulée dans le Valais central, nous avons vécu des heures inoubliables. Au pied des magnifiques vignobles, nous avons pu

observer de près les célèbres vaches d'Hérens, écouter les cors des Alpes et de la musique classique, et déguster un vin de première qualité ainsi qu'un excellent repas. La section Valais a montré ce que cela veut dire d'offrir le meilleur au client – dans notre cas, les délégués venus de toute la Suisse. Un grand merci à tous les membres de la section Valais pour leur accueil chaleureux et l'excellente organisation de l'AD de cette année.

L'économie suisse se trouve dans une situation difficile depuis l'abandon du taux plancher du franc suisse face à l'euro. La pression sur la capacité concurrentielle de l'industrie à l'export, du tourisme, de nombreuses entreprises commerciales, de l'artisanat et du secteur tertiaire est extrêmement forte. Le franc surévalué résiste même aux intérêts négatifs de la Banque nationale. Dans ce contexte, les caisses de pension craignent la fonte de leurs provisions. D'autres problèmes encore se dessinent avec la hausse du chômage, et le renchérissement négatif amorce une déflation.

La branche automobile est touchée de plein fouet par cette situation économique

tendue. Les mois prospères avec de bons chiffres de vente font partie du passé. Les livraisons resteront certes durant plusieurs mois encore à un bon niveau. Les rabais liés à l'euro permettent en effet de proposer des véhicules automobiles à bon prix, mais réduisent les marges. Cette évolution est préoccupante. Diverses questions se posent : Les clients continueront-ils à acheter des voitures si la situation économique reste tendue ? Confieront-ils régulièrement leur véhicule à leur garage, ou repousseront-ils les services, ce qui conduirait à une diminution du volume de travail des ateliers ? Deviendront-ils encore plus sensibles aux prix et les compareront-ils encore davantage avec ceux pratiqués à l'étranger, où les offres semblent plus attrayantes ?

De plus, le consommateur, donc notre client, se trouve submergé par des offres en ligne toujours plus diversifiées, le monde numérique gagnant en omniprésence. Les informations multimédias nous envahissent presque. Il devient de plus en plus difficile de s'orienter face à la multitude d'offres, quasiment illimitée, dans tous les domaines de la vie. Cette évolution pourrait conduire à une trop grande sollicitation des consommateurs, puis à une certaine lassitude.

Dans un tel contexte, la familiarité des habitudes quotidiennes gagne en importance. Les individus recherchent la fiabilité lorsqu'il s'agit pour eux de couvrir leurs besoins quotidiens. Il en va de même en ce qui

concerne leur voiture : l'aspect de la fiabilité devient précieux.

Cet aspect est une bonne base pour les garagistes locaux et leur équipes, car ils jouissent d'une confiance élevée auprès des propriétaires de véhicules automobiles. Le conducteur se rend volontiers chez « son » garagiste si le service client y est irréprochable, sachant que celui-ci doit se donner de la peine en continu pour maintenir la confiance qu'il lui accorde. Le garagiste, quant à lui, est conscient du fait que seul le client satisfait sollicitera à nouveau ses services, et place ainsi la satisfaction de sa clientèle au centre de toutes ses activités.

Je suis convaincu que nos entrepreneurs ont la capacité de faire face avec succès aux difficultés accrues sur le marché actuel. La branche automobile dispose de spécialistes extrêmement bien formés, et ce, dans tous les domaines. En y associant notre passion et en nous focalisant sur le meilleur service possible au client, nous surmonterons également cette phase difficile.

Je vous souhaite à tous beaucoup de succès dans vos affaires ainsi qu'un bel été.

Meilleures salutations

**Urs Wernli**  
Président central

**UPSA, section Glaris Edy Koller succède à Silvio Tondo**

Après 14 années passées au sein du comité, dont huit comme président,



Edy Koller

Silvio Tondo a démissionné de ses fonctions dans le cadre de l'assemblée générale de la section UPSA Glaris de cette année. Edy Koller a été élu nouveau président et c'est désormais Daniel Sauter qui siège au sein du comité. Edy Koller a salué son prédécesseur pour son engagement et a annoncé vouloir incarner un grand nombre de ses valeurs en tant que nouveau président. <

**UPSA, section Tessin Roberto Bonfanti le nouveau président**



Roberto Bonfanti

La section de l'UPSA la plus au sud du pays accueille également un nouveau président. Roberto Bonfanti,

gérant du Garage Bonfanti SA à Mendrisio, succède à Franco Fontana. En outre, trois nouveaux membres ont été élus au sein du comité : Pasquale Ciccone (Garage carrozzeria Ciccone Sagl, Davesco-Soragno), Paolo Donelli (Autorimessa Nepple SA, Bellinzona) et Marco Doninelli (Garage Genurauto SA, Coldrerio). <

**ASTAG Reto Jaussi élu nouveau directeur**

Reto Jaussi (47 ans) est le nouveau directeur de l'Association suisse des transports routiers (ASTAG). Cet économiste d'entreprise, auparavant directeur adjoint, a été élu à l'unanimité par le comité central. La direction de l'ASTAG a

toujours fait ses preuves depuis le départ du directeur précédent Michael Gehrken et demeure par conséquent inchangée. Outre Reto Jaussi (finances / personnel / marketing), elle se compose des deux vice-directeurs Gallus Bürgisser (formation / sécurité / technique) et André Kirchhofer (transport / politique / communication). Ensemble, ils sont responsables



Reto Jaussi

de la mise en œuvre de la nouvelle stratégie de l'association, que le comité central a également avalisée. <

**12 000 visiteurs au « Swiss Car Event »**

« Swiss Car Event », le plus grand salon indoor suisse consacré au tuning a attiré 12 000 visiteurs à Genève. Et le moins que l'on puisse dire, c'est qu'ils en ont eu pour leur argent. Plus de 1150 voitures modifiées ont été exposées dans les halles de Palexpo. Des démonstrations de Drift, des shows de FMX et Stunt, mais aussi une compétition de skate ont passionné les visiteurs de tous les âges venus en famille ou entre amis. <

**Volvo donne dans l'art à la gare centrale de Zurich**

Pendant trois jours, l'avant-garde de la scène suisse de l'Urban Art a réinterprété en direct une Volvo XC90 dans la gare centrale de Zurich. Un appareil photo High-End a



Avant-gardisme sur la Volvo XC90

enregistré en accéléré la création des œuvres d'art en prenant une photo toutes les dix secondes. Parmi les autres temps forts de l'événement, il y a eu un show de speed painting de l'artiste de renommée internationale Franck Bouroullec le soir du vernissage ainsi que le lancement de la nouvelle Volvo XC90. <

**Citroën : ouverture du premier DS Store suisse**

Le premier DS Store suisse a été inauguré mi-juin. Le premier espace de vente de la troisième marque de PSA s'étend sur plus de 400 m², 350 m² étant dédiés à l'exposition des différents modèles et 50 m² aux livraisons des modèles DS. Sa façade est moderne, ses lignes sont claires et l'intérieur fait la part belle au bien-être. Les couleurs noires accentuées par des notes champagne et rouge carmin mettent en valeur l'ensemble de



Premier DS Store de Suisse

la palette de modèles DS. Le DS Store se situe Route des Acacias 27 à Genève. <

**Carlsson : mise en commun des compétences**

Meisel Autosport AG et l'équipe de Carlsson Schweiz AG, fondée en 2011, élisent domicile sur le site de Leuggern un peu plus d'un an après le lancement des travaux. Le quintuple champion de course de côte Reto Meisel et Daniel Arigoni, directeur de Carlsson Schweiz AG, allient désormais leurs compétences dans le centre de

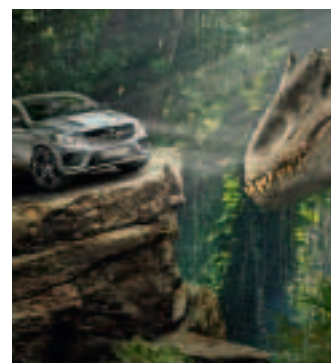


Reto Meisel (l.) et Daniel Arigoni

sport auto, tuning et personnalisation de véhicules créé récemment. Ce bâtiment remarquable sur le plan architectonique est un écrin parfait pour mettre en valeur les points forts de Carlsson. Le transformateur de véhicules des marques Mercedes-Benz et smart peut ainsi y présenter son éventail de prestations dans un cadre adéquat. <

**Mercedes: un GLE Coupé présenté parmi les stars de « Jurassic World »**

Mercedes a un faible pour les dinosaures. Comme dans « Le Monde perdu : Jurassic Park » sorti en 1997, dans lequel la classe M faisait son apparition pour la première fois, le constructeur de Stuttgart dévoile de nouveau un modèle avant sa commercialisation dans la suite de la trilogie, intitulée « Jurassic World ». Dans ce blockbuster en 3D, les vedettes principales Chris Pratt et Bryce Dallas Howard font confiance aux capacités tout-terrain du nouveau GLE Coupé, présenté pour la première fois dans le film d'action dans sa finition de série. <



Le GLE Coupé de Mercedes avec l'indominus rex

### La taille est prépondérante pour les véhicules de société

La taille est plus importante que l'esthétique lorsque l'on choisit un véhicule de société. Une enquête menée par TNS pour le LeasePlan MobilityMonitor mondial auprès de 3377 conducteurs de voitures de société issus de 20 pays révèle que 80 % d'entre eux privilégient avant tout la taille lorsqu'ils choisissent leur voiture. Il n'y a que dans des pays comme le Brésil ou la Turquie que l'esthétique est plus importante. Un conducteur de voitures de société sur quatre a indiqué qu'il préférerait conduire une voiture plus petite, à l'avenir. <

### Grosspeter : une entrée réussie dans la location de voitures

Depuis que le groupe Grosspeter s'est lancé dans la location de véhicules le

31 juillet 2014, plus de 700 véhicules sont proposés en location et plus de 30 emplois ont été créés. Le groupe de



Station de location de voitures à l'aéroport de Genève

garages travaille avec le géant américain des voitures de location Enterprise, auquel appartiennent entre autres National et Alamo. Beat Imwinkelried, président du CA et CEO de Grosspeter AG, a de quoi se réjouir : « L'activité de location de voitures est très dynamique et cadre très bien avec notre

groupe grâce à plusieurs synergies. Les réservations à Bâle, Zurich et, depuis quelques jours, à Genève, ont très bien débuté et vont au-delà de nos attentes. » <

### Marché de l'automobile : les transmissions alternatives ont le vent en poupe

Le marché suisse de l'automobile continue d'évoluer positivement. En mai, 27 422 voitures de tourisme ont été immatriculées pour la première fois, soit 1635 véhicules en plus (6,3 %) par rapport au mois de mai de l'année dernière. Les ventes cumulées de véhicules au cours des cinq premiers mois de l'année ont augmenté de 5,5 % pour s'élever à 128 679 voitures de tourisme. Cela est dû, en grande partie, à la hausse des transmissions alternatives. 1204 véhicules de ce type ont été vendus en mai. <

### Aidez-nous à améliorer AUTOINSIDE !

Participez à l'enquête AUTOINSIDE actuelle et remportez un Samsung Galaxy Tab4. <

[umfrageonline.ch/s/AUTOINSIDE\\_fr](http://umfrageonline.ch/s/AUTOINSIDE_fr)

### 6,11 litres de carburant en moyenne

6,11 litres d'équivalent essence aux 100 km : telle est la consommation moyenne de carburant en Suisse pour les voitures de tourisme mises en circulation en 2014. Comparé à l'année précédente (2013 : 6,24 l/100 km), cela représente une baisse de 2,1 %. Avec 1507 kg, le poids à vide des nouvelles voitures reste proche de celui des années précédentes. <

Retrouvez les dernières news sur : [www.agvs-ups.ch](http://www.agvs-ups.ch)

**Vos avantages en tant que partenaire le GARAGE:**

- planification opérationnelle efficace
- installations d'atelier performantes
- présentation standard sur le marché (aspect, publicité, etc.)
- offre complète de produits et de prestations de services
- indépendance des marques
- vaste offre de possibilités de formation permanente et bien plus encore. ...

le GARAGE,  
le concept de garages  
indépendants d'ESA

Assemblée des délégués de l'UPSA 2015 à Conthey (VS)

# « L'UPSA souhaite faire avancer ses 4000 membres, sans relâche »

Lors de leur assemblée qui s'est tenue en Valais, les délégués de l'UPSA avaient un grand nombre de points à l'ordre du jour. Un des plus importants était la réélection du président central. Urs Wernli a été réélu à l'unanimité dans sa fonction pour trois ans. Dans un entretien accordé à AUTOINSIDE, il nous confie ses impressions et ses espérances. Mario Borri, rédaction

## ■ Félicitations pour votre réélection en tant que président central : comment vous sentez-vous ?

Urs Wernli : Bien, merci ! Je suis heureux de la réélection des membres du

comité central et de la nomination d'Enrico Camenisch. Les délégués ont exprimé leur confiance totale à l'égard du comité. Cela nous motive, le comité et moi-même, à continuer à donner le meilleur de nous-mêmes. Nous allons tous soutenir à fond les 4000 membres de l'UPSA et les faire avancer sans relâche.

## Quels vont être, pour vous et pour l'UPSA, les principaux challenges des années à venir ?

Promouvoir la relève et assurer un niveau de formation élevé dans tous les métiers de l'automobile sont des missions qui nous occuperont de plus en plus. Nous veillerons à être en permanence aux aguets. La numérisation progressive intervenant dans nos vies



De g. à dr.: Markus Hesse, Pierre Daniel Senn, Manfred Wellauer, Enrico Camenisch, Urs Wernli, Dominique Kolly, Charles-Albert Hediger, Nicolas Leuba, René Degen, Kurt Aeschlimann

FALKEN TYRES

MOBIL 1

CONTINENTAL

FORD

BRIDGESTONE

WYNN'S

GOODYEAR

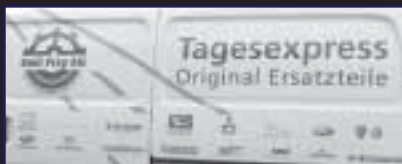
CASTROL

DUNLOP

jusqu'à  
**3 x**  
par jour



T: 062 285 61 30



F: 062 285 61 01



E: info@fibag.ch



privées et professionnelles changera certainement beaucoup de choses également dans la branche de l'automobile. Cette circonstance pourrait même nous permettre de marquer encore davantage de points auprès des jeunes très informatisés. Il y a aussi beaucoup à faire dans le domaine politique. Nous continuerons à nous engager fortement en politique et auprès des autorités pour que les conditions-cadres pour la branche de l'automobile et les usagers de la route s'améliorent au lieu de se détériorer sans arrêt. Nous allons continuer à appuyer notre engagement en politique, que nous avons renforcé massivement depuis plus d'un an.

### Comment l'UPSA parviendra-t-elle à relever ces défis ?

Nous professionnaliserons la collaboration avec les sections et les nombreux responsables occupant les fonctions les plus diverses et continuerons à développer les prestations.

Nous devons donc conserver le caractère de « milice » de la structure de l'Union. Nous allons aussi continuer à promouvoir la collaboration ciblée avec des associations partenaires et des fournisseurs de prestations, et à améliorer sans répit l'efficacité, surtout en matière de coûts. En outre, nous continuerons à étendre notre offre de prestations, notamment en améliorant, comme nous le faisons actuellement, le CheckEnergyAuto.

### Que craignez-vous le plus pour ces 3 ans ?

La forte pression concurrentielle et la diminution des marges qui en résulte débouchent sur une concentration du côté des fournisseurs ; en d'autres termes, il y aura de moins en moins de garagistes indépendants. Les garagistes doivent réussir à maîtriser à tout moment et rapidement les nombreuses exigences d'une branche qui se transforme de plus en plus rapidement : le sujet me préoccupe car

la charge est, aujourd'hui déjà, immense pour nos membres. L'UPSA mettra tout en œuvre pour soutenir ses garagistes.

### De quoi vous réjouissez-vous le plus ?

De pouvoir faire progresser l'UPSA avec mes collègues du comité, les cadres et les nombreux auxiliaires, en dépit d'un contexte difficile. Je me réjouis des nombreux contacts personnels et des conversations que j'ai. Ces contacts sont très importants, car ils me permettent de prendre le pouls de la situation et d'être en phase avec l'actualité de la branche. <

### Ainsi s'est déroulée l'assemblée des délégués

**88 délégués et de nombreux membres de l'UPSA ont fait le déplacement à Conthey près de Sion, dans le Bas-Valais, malgré un très long voyage. Les points forts de cette assemblée.**

Damian Constantin, de Valais / Wallis Promotion, a attiré l'attention des participants sur les beautés de son canton, et notamment sur son réseau de chemins de randonnée s'étendant sur 8000 km, soit 2,5 fois la distance de Sion à Moscou. Dans un discours d'ouverture non dénué d'émotion, Urs Wernli a abordé différents sujets, comme l'année comptable 2014, la baisse du cash-flow, la concentration des membres sur leurs forces, la formation continue, l'engagement politique de l'UPSA et l'avenir commun au sein de l'Union. L'assemblée a rendu hommage à Yves Golaz, décédé brusquement le 14 mai 2015. En page 34, vous trouverez un hommage à celui qui a présidé la section genevoise pendant de longues années et a siégé au comité central.

Markus Hesse (Commerce), Dominique Kolly (Véhicules utilitaires), René Degen (Prestations / After Sales), Charles-Albert Hediger (Formation professionnelle) et Nicolas Leuba (Caisse de pension Mobil) ont présenté aux délégués l'exercice de leur département. Le vice-président, Pierre Daniel Senn, a lancé un appel vibrant en vue du scrutin du 14 juin. Le deuxième vice-président, Manfred Wellauer, a présenté les comptes annuels 2014 et le budget 2016, qui ont été approuvés à l'unanimité.

Urs Wernli (président central), Pierre Daniel Senn (1<sup>er</sup> vice-président), Manfred Wellauer (2<sup>e</sup> vice-président), ainsi que Kurt Aeschlimann, René Degen, Charles-Albert Hediger, Markus Hesse, Dominique Kolly et Nicolas Leuba ont été réélus au comité central. Enrico Camenisch (de Porza) remplace Gianfranco Christen, qui ne s'est pas représenté.

Enfin, un hommage a été rendu à des membres méritants de l'UPSA pour leur engagement dans la branche automobile : Gianfranco Christen, Beppi Diller, Thomas Gut, Silvio Tondo, Florian Vetsch et Peter Woodtli.



### C'est un garagiste particulièrement engagé qui a été élu au comité central lors de l'assemblée des délégués.

kro. Enrico Camenisch est un garagiste passionné. Le Tessinois dirige l'entreprise familiale Camenisch SA à Porza, près de Lugano, que lui a transmise son père en 1983. Le garage représente deux marques (Peugeot et Toyota) et compte dix employés. Membre de l'UPSA depuis sa fondation, il fête cette année son 60<sup>e</sup> anniversaire. En moyenne, il vend 150



véhicules neufs et 80 véhicules d'occasion par an. L'épouse d'Enrico Camenisch s'occupe de tous les travaux administratifs au sein de l'entreprise. Enrico Camenisch a occupé différentes fonctions à la section Tessin et l'a présidée de 2002 à 2008. Aujourd'hui âgé de 59 ans, il dirige entre autres la commission paritaire pour les conventions collectives de travail de la branche automobile dans le canton. Son élection au comité central lui permettra de « rapprocher le Tessin de Berne ».

FIAT/ALFA/LANCIA YOKOHAMA MG ROVER MICHELIN OSRAM PIRELLI BANNER VREDESTEIN GENERAL TIRE

# Arriver plus vite.

Service de livraison d'Emil Frey SA.

## FIBAG

Fibag SA  
Lischmatt 17  
4624 Härkingen

Sondage chez les garagistes

# « Placer le client au

Quatre-vingt huit délégués se sont réunis en Valais lors de l'AD. Parce que ce sont eux qui, en première ligne, doivent gérer la  
Nous leur avons également demandé quel était le secret de leur réussite, le plus grand défi qu'ils ont à relever et ce qui les



Les échanges intenses des délégués autour d'un apéritif après leur assemblée



D.g. à dr. : Rolf Linder, Beat Salzmann et Stefan Gasser

## **Rolf Linder, Garage Linder Linden AG, Linden BE (Fiat, Kia) :**

« Notre atout, c'est le service à la clientèle total: il faut que les clients soient satisfaits, individuellement et en famille. Un des défis est de remplir les exigences de l'importateur, ce que nous arrivons bien à faire vis-à-vis du client. Ce qui me réjouit le plus, c'est de voir que les affaires tournent bien, que les chiffres d'affaires augmentent et que les clients sont contents. »

## **Beat Salzmann, Forellensee-Garage, Zweisimmen (Skoda) :**

« Le secret de ma réussite, c'est la fierté que j'ai de mon métier, le plaisir à travailler et la joie de vivre. Je ne crains pas l'avenir, même si la gestion de la situation avec l'euro n'est pas toute simple. Je n'ai pas de problème avec la nouvelle technique, mes collaborateurs s'y connaissent

très bien. Je suis heureux de pouvoir travailler tous les jours avec mes trois fils, et je me réjouis d'arriver à la retraite, dans la mesure où je peux leur léguer l'entreprise. C'est une perspective qui me plaît. »

## **Stefan Gasser, Garage Gasser, Linden BE (Subaru) :**

« Connaître les besoins des clients, les combler et satisfaire ainsi la clientèle: tel est le secret n°1 de la réussite. Un des défis de l'avenir sera de gérer les tout nouveaux systèmes électroniques. Intégrer tous les systèmes d'assistance à la conduite dans la technique représente déjà un challenge. Ce qui me fait plaisir chaque jour? Le contact avec les clients, être le garant de leur mobilité. »



Urs Weibel

## **Urs Weibel, Auto Weibel AG, Aarberg (VW, VW Véhicules utilitaires, Audi Service) :**

« La recette du succès, c'est l'expérience. Notre entreprise existe depuis 54 ans, je représente la deuxième génération à sa tête. L'importateur ne l'apprecie cependant pas à sa juste valeur. Mais on ne peut pas nier que l'expérience et le savoir-faire sont importants. Un des grands défis, c'est la vente, la gestion des conditions de travail, les investissements qu'il faut réaliser, sans réellement augmenter le bénéfice. Pour le dire de manière un peu sèche, il n'y a plus que les chiffres qui comptent, on ne se soucie plus de la rentabilité. On ne peut plus mettre de l'argent de côté pour des investissements. Alors quelque chose doit changer. Mais je suis content d'avoir persévéré dans le métier de l'automobile. J'adore travailler avec les véhicules de collection. Nous possédons un grand nombre de VW. La restauration et le travail sur ces véhicules de collection pourraient devenir une nouvelle branche d'activité. »

# premier plan »

pression croissante et les marges rétrécissantes, AUTOINSIDE a voulu savoir comment vont leurs affaires.

réjouit le plus. Mario Borri, rédaction



Un repas bien mérité après l'AD



Le président d'honneur de l'UPSA, Roland Ayer, avec le président central actuel, Urs Wernli



Un invité d'honneur d'un genre particulier



André Hoffmann

## **André Hoffmann, Rigacker Garage, Wohlen AG (Fiat, Alfa Romeo) :**

« Nous plaçons le client au premier plan, pas le produit. C'est déjà très important ! Le plus grand défi, c'est la bataille des prix. Vu notre proximité avec l'Allemagne, nous y sommes tous les jours confrontés. Ce qui me plaît le plus, c'est de découvrir les nouveaux modèles. »



Martin Sollberger

## **Martin Sollberger, Garage Sollberger AG, Oberentfelden AG (Alfa Romeo, Mitsubishi) :**

« Ce que je considère comme la clé du succès, c'est le réseau de relations que j'ai créé au cours de ces 37 dernières années, ainsi que l'entretien actif des relations avec les clients, et leur encadrement. Le plus grand défi, c'est certainement la bataille des prix qui doit être menée sur le terrain. Nous luttons contre l'adversité et les influences extérieures, auxquelles nous sommes confrontés. Je ne considère plus l'Internet comme une bénédiction, par exemple. Car ce n'est pas une bénédiction lorsque des clients potentiels viennent au garage en ayant imprimé les offres de trois ou quatre plates-formes en ligne, pour faire pression sur le prix. Pour pouvoir résister à ça, il faut un encadrement intense de la clientèle. C'est l'avantage que nous offrons, en tant que concessionnaires. Je suis heureux de pouvoir relever ce défi avec mon équipe, dont les membres tirent tous à la même corde, et avec mes collègues de la marque. »



Ruedi Marti

## **Ruedi Marti, Marag Garagen AG, Toffen BE / Wabern BE (Honda, Nissan, Toyota) :**

« Notre secret de réussite ? Ce sont nos collaborateurs, qui travaillent tous les jours en se serrant les coudes pour assurer l'encadrement personnel de nos clients. Notre plus grand défi est la charge administrative pour récupérer les primes euro garanties par l'importateur. »

Comauto : un succès pour les consommateurs et pour la Commission de la concurrence

# Les consommateurs économisent jusqu'à CHF 500 millions

*Les règles ingénieuses de la Commission de la concurrence (COMCO) relatives à la vente et à la maintenance des voitures s'appliquent depuis 2003. Selon une nouvelle étude, les gains de prospérité générés par la Comauto entre 2007 et 2013 sont estimés à CHF 319 millions. Une autre étude commandée à l'HSG par la COMCO avait également mis en avant les importantes économies réalisées par les consommateurs de 2003 à 2006. Mais à l'avenir, ceux-ci ne profiteront de la concurrence que si la COMCO maintient les dispositions visant à protéger les concessionnaires et contribue ainsi à lutter contre les liens de dépendance néfastes pour l'économie qui existent dans la branche automobile.* Patrick L. Krauskopf, ZHAW / AGON Partners, et Christian Müller, GUC

■ L'objectif de la Comauto consiste à intensifier la concurrence dans la branche automobile. En 2008, la COMCO avait demandé à la HSG de calculer le montant des économies réalisées par les consommateurs suisses. La HSG était arrivée à la conclusion que les règles de la COMCO relatives à l'élaboration des contrats de concessionnaire et d'atelier avaient généré des économies considérables pour les consommateurs : entre 2003 et 2006, le surplus des consommateurs atteignait entre CHF 188 et 260 millions.

## La Comauto a généré un gain de prospérité de CHF 500 millions pour les consommateurs

La dernière étude de la Haute école des sciences appliquées de Zurich (ZHAW), mandatée par l'UPSA, est consacrée aux répercussions de la Comauto sur le bien-être des consommateurs pour la période 2007 à 2013.

- Types de véhicule examinés : 226
- Période : 2007 – 2013
- Pays : 12 pays européens + la Suisse
- Nombre effectif de paires de prix : 5064
- Couverture du marché : plus de 40 %

Selon l'étude de la ZHAW, on n'observe aucune baisse des effets positifs de la Comauto :

- **Une efficacité durable** : les bénéfices engendrés par la Comauto pour les années 2007 à 2013 s'élèvent à CHF 319 millions.
- **Des économies importantes** : si l'on ajoute les économies estimées entre 2003 et 2006, le surplus du consommateur atteint CHF 507 millions.
- **Véhicules intermédiaires et grands véhicules** : plus la classe de véhicule est élevée, plus les effets sur la prospérité sont importants.

C'est aux instruments du droit des cartels, et notamment à la Comauto, que l'on doit le surplus important du consommateur (CHF 507 millions). Mais le gain de prospérité pourrait bien être nettement plus élevé, les données collectées dans le rapport d'expertise se limitant à environ 40 % du marché.

## La Comauto génère des structures efficaces pour les entreprises

Les baisses de prix, notamment par rapport aux pays européens, ne sont toutefois

durables que si l'on ne condamne pas de l'autre main des structures de distribution et des branches entières. L'UPSA a mandaté des études visant à examiner ces questions :

- **Point positif** : une structure de marché dynamique. La Comauto a intensifié la concurrence dans la branche automobile. La distribution multimarque s'est ainsi nettement renforcée depuis le lancement de la Comauto, pour se stabiliser aux alentours de 35%.
- **Point positif** : une distribution multimarque efficace. Les entreprises multimarques qui ont pu s'établir grâce à la Comauto agissent plus efficacement et préservent davantage les ressources que les entreprises monomarkes.

## La Comauto n'empêche toutefois pas la dépendance des garagistes, qui menace leur existence

Sur le marché automobile, un petit nombre de fournisseurs (importateurs) font face à près de 10 000 PME dans le secteur de la vente et des réparations. Les règles de conduite stipulées dans la Comauto pour



les importateurs qui dominent le marché ne sont cependant pas suffisamment observées ou font actuellement encore défaut.

- **Point négatif** : absence de normes contre les abus de pouvoir sur le marché. L'importateur devrait être tenu de verser un dédommagement pour les indices d'exploitation et les données clients d'un concessionnaire. Le fournisseur ne devrait par ailleurs pas avoir le droit de modifier les objectifs annuels et les CGV à tout moment et à sa guise.
- **Point négatif** : absence d'application des normes en vigueur contre les abus de pouvoir sur le marché. La COMCO peut soutenir les PME face à la concurrence si elle impose le respect des dispositions visant à protéger les concessionnaires, par exemple le droit de gérer plusieurs sites et l'obligation de contracter dans le secteur de l'après-vente.

### Comauto : un bon résultat à peu de frais

Les études relatives à la Comauto attestent de façon empirique ce que le grand public et les décideurs politiques pressentent depuis des années. La Comauto a

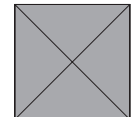
permis à la branche automobile de tenir ses engagements : elle offre des prestations de qualité, se montre efficace et propose des prix intéressants, y compris par comparaison avec les pays européens. Depuis sa création, la COMCO n'a sans doute jamais atteint des résultats aussi bons pour le consommateur sur aucun autre marché, et ce sans déployer d'efforts ruineux. <



#### Comauto

Le rapport d'expertise et de plus amples informations sur la Comauto sont disponibles sur :

[www.agvs-upsa.ch](http://www.agvs-upsa.ch),  
rubrique REC / Comauto



INFO

## 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](mailto:info@autocoach.ch)



FIGAS – Votre professionnel de la branche

# Cession d'entreprise : réussite ou échec

*Comment se fait-il que certaines entreprises se vendent bien et rapidement, tandis que le processus s'avère beaucoup plus long pour d'autres, et parfois même impossible ? Il n'est pas aisé de répondre à de telles questions. Mais on peut essayer néanmoins : penchons-nous de plus près sur quelques points essentiels susceptibles de faciliter la vente d'une entreprise.*

André Frey, FIGAS



Une bonne infrastructure est un élément important lors de la vente d'une entreprise

■ Cela fait des années que nous accompagnons des cessions d'entreprise dans le secteur automobile. C'est pourquoi nous souhaitons commenter ci-après quelques affirmations au sujet des ventes d'entreprises et, en nous appuyant sur nos expériences, en tirer quelques principes.

## Thèse 1 : les évaluations d'entreprises sont trop élevées !

Une chose est claire : avant de débiter les négociations, l'entrepreneur doit connaître la valeur de son entreprise. Il doit donc procéder à une évaluation de celle-ci. Le prix final découle des négociations de vente. Il est évident qu'il n'est jamais beaucoup plus haut que la valeur initiale calculée, ou alors dans de rares cas seulement. Notre expérience nous a prouvé à maintes reprises qu'il vaut mieux être réaliste. Rester réaliste signifie également tenir compte de la viabilité du financement du point

de vue de l'acquéreur. Des désirs irrationnels et l'ajout d'un potentiel de bénéfice inexploité n'ont pas lieu d'être dans une estimation pertinente. **Conseil : gardez les pieds sur terre. Tenez compte de l'avis de l'acquéreur.**

## Thèse 2 : il y a trop peu d'acquéreurs potentiels !

On entend souvent cet argument de la bouche des entrepreneurs cherchant à vendre leur entreprise. Notre expérience nous montre qu'il y a toujours des personnes intéressées pour reprendre une entreprise automobile. Mais attention : elles cherchent des entreprises commercialisables, c'est-à-dire disposant d'un potentiel de réussite intéressant, pouvant également être transmis avec une équipe de collaborateurs et une bonne infrastructure. **Conseil : il existe des acquéreurs. Il y a souvent peu d'entreprises commercialisables manifestant leur intention.**

## Thèse 3 : les banques ne fournissent pas d'argent !

Il est réducteur d'exprimer les choses ainsi. Nous avons vérifié que lorsque certaines règles sont respectées, il est possible de compter sur un financement bancaire. Bien sûr, les perspectives d'avenir de l'entreprise doivent être bonnes et, lors des entretiens de demande de crédit, le repreneur aussi, et surtout lui dans certains cas, doit se montrer convaincant ! Si les critères de viabilité financière sont respectés, on trouve en général une solution. **Conseil : le capital pour les transactions d'entreprise est disponible. Outre l'entrepreneur, il faut cependant également que l'acheteur soit convaincant, ainsi que la viabilité du financement.**

## Thèse 4 : une poignée de main et l'affaire est conclue !

Mener des négociations d'achat et de vente requiert beaucoup d'énergie. La phase de transition entre les anciens propriétaires et les nouveaux est souvent sous-estimée. Mettre en place de manière planifiée la nouvelle structure d'organisation et communiquer avec les parties impliquées (famille, entreprise, environnement) est indispensable. **Conseil : planifiez correctement la transition. Soyez prêt à dépenser de l'énergie.**

## Conclusion

Cette liste de principes est loin d'être exhaustive. Respecter quelques points essentiels peut néanmoins faciliter énormément une transaction. Restez réaliste et souvenez-vous que la loyauté et la transparence paient toujours ! <

## Le garage CEA du mois

## « Nous contrôlons chaque voiture »

C'est en forgeant qu'on devient forgeron : le garage Autohaus Ryser l'a bien saisi avec le CheckEnergieAuto.

Ce concessionnaire Peugeot et spécialiste Honda est à nouveau élu garage CEA du mois. Mario Borri, rédaction

■ Alberto Passeggio, gérant du garage Autohaus Ryser AG à Oberwil (BL), se refuse à parler de secret ou d'astuce pour expliquer sa réussite : « Qu'elle soit neuve, ancienne et quelle que soit sa marque, chaque voiture qui quitte notre garage a subi un CheckEnergieAuto, un point c'est tout. » Ainsi, Alberto et son équipe ont-ils effectué 57 CEA au mois de mai. Aucun autre garagiste UPSA certifié CEA n'a obtenu un tel résultat.

## Des clients reconnaissants

« Les clients apprécient qu'on optimise leur voiture et qu'on leur donne des conseils pour réaliser des économies », explique Alberto Passeggio après ses expériences de CEA. Ce sont surtout les économies potentielles liées à l'éclairage qui étonnent les clients. « Lorsque nous leur montrons qu'un éclairage optimisé,

avec par exemple des feux de jour à diodes, peut leur faire économiser jusqu'à 1 litre aux 100 km, ils sont très intéressés. Nous avons ainsi pu équiper de diodes un bon nombre de véhicules. » <



## Garage CEA du mois

Afin de donner au CheckEnergieAuto (CEA) toute la visibilité qu'il mérite et de stimuler la concurrence entre les garages UPSA certifiés CEA, l'UPSA a décidé dès à présent d'élire chaque mois le « garage CEA du mois ». Cette distinction est attribuée en fonction du nombre de collaborateurs et de checks effectués. Une formule permet de calculer le taux de contrôles. Le garagiste qui obtient le taux le plus élevé du mois est désigné vainqueur et reçoit la somme en francs correspondant au nombre total de CEA effectués dans le mois par l'ensemble des garages.

## Un manomètre pour pneus gratuit

Vous connaissez les arguments en faveur du CheckEnergieAuto (CEA) sur le bout des doigts et savez sensibiliser vos clients aux économies potentielles, qui peuvent atteindre 400 francs par an. L'UPSA lance une nouvelle mesure pour inciter votre clientèle à faire passer un CEA. Chaque automobiliste vous sollicitant pour un contrôle recevra un manomètre pour pneus de qualité, ainsi qu'une petite trousse à outils d'urgence et une lampe de poche. Cette offre est valable jusqu'au 31 juillet 2015 dans la limite des stocks disponibles.

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



INFO

## La performance n'est pas une question de chance.

Votre entreprise est-elle délibérément orientée vers un fonctionnement efficient? En tel cas, avec Stieger Software, en termes de fiabilité et de sécurité vous avez le partenaire sur mesure qui pousse à la roue. Les solutions globales intégrées du no 1 pour le développement de logiciels pour garages vous assurent une fonctionnalité de haut niveau: c'est là une affaire qui tourne rond. Avec une plus-value et des avantages évidents qui amélioreront sans cesse votre rendement. Du coup, votre garage ne peut qu'y gagner.



**STIEGER  
SOFTWARE**

we drive your business



Les garagistes UPSA certifiés CEA ont déjà accompli 10 000 CheckEnergieAuto

# « Le CEA peut générer des recettes supplémentaires »

Le CheckEnergieAuto (CEA) de l'UPSA est un véritable succès. Dès le mois de juin, 10 000 CEA avaient été effectués. Dans un entretien accordé à AUTOINSIDE, Markus Peter, responsable Technique automobile et Environnement au sein de l'UPSA, explique ce qui fait le succès du CEA et comment la gratuité d'un tel test peut s'avérer favorable aux garagistes. Reinhard Kronenberg, rédaction

■ **Monsieur Peter, les garagistes UPSA semblent appliquer le CheckEnergieAuto de manière très différente. Certains le vendent, les prix variant considérablement d'un concessionnaire à un autre, tandis que d'autres le réalisent simplement sur toutes les voitures et ne facturent rien, officiellement du moins. Quelle est la position de l'UPSA à ce sujet ?**



Markus Peter,  
Chef Technique automobile  
& Environnement

Markus Peter : Avec le CEA, l'UPSA met à la disposition de ses membres un outil précieux et respectueux de l'environnement pour fidéliser la clientèle. Une des forces du CEA est précisément qu'il peut s'appliquer de différentes manières :

il peut être effectué lors de l'achat d'un véhicule, en tant que prestation isolée ou lors de la réalisation d'autres travaux sur le véhicule. C'est pourquoi les prix facturés au client diffèrent.

**Que pensez-vous de la deuxième variante ?**

Je suis heureux quand les garages de l'UPSA effectuent un maximum de CheckEnergieAuto, car cela signifie que



Le champion olympique Dario Cologna aide les garagistes en étant l'ambassadeur du CheckEnergieAuto

le test jouit d'une présence forte dans l'espace public et s'accompagne d'importants avantages environnementaux. Si le désir d'effectuer le test venait majoritairement des clients et que ces derniers étaient prêts à payer pour les trente minutes de travail fourni, ce serait idéal. Mais le CEA sert également à surprendre les clients en leur offrant une prestation de service supplémentaire non facturée. Selon moi, il s'agit d'une approche prometteuse.

**N'est-il pas risqué d'offrir gratuitement une prestation de service nécessitant un certain investissement ?**

Si l'on considère uniquement la charge de travail et le bénéfice directs d'un CEA, cela ne serait évidemment pas rentable. En revanche, le bilan s'avère nettement plus positif si le CEA permet de fidéliser davantage les clients et de réaliser des affaires supplémentaires dans le service après-vente (par ex. la vente de pneus de meilleure qualité,

## Moins de tracas pour les indépendants.

L'assurance des chefs d'entreprise de la Suva offre une protection financière unique en son genre aux personnes exerçant une activité lucrative indépendante en cas de maladies professionnelles et d'accidents du travail ou durant les loisirs. Les membres de la famille travaillant dans l'entreprise sans percevoir de salaire soumis à l'AVS peuvent également en bénéficier. Infos complémentaires: [www.suva.ch/afc](http://www.suva.ch/afc).

**suvarisk**  
Couverture à toute épreuve

Demandez une offre:  
0848 820 820





l'équipement de feux diurnes à LED, etc.). Désormais, si l'on ajoute les ristournes possibles grâce au soutien de SuisseEnergie aux garagistes CEA actifs, alors ces derniers parviennent à un résultat équilibré.

**Les garagistes qui tentent de continuer à vendre le CEA ne pourront jamais rivaliser avec les autres garages de l'UPSA proposant la prestation gratuitement. Cela ne fausse-t-il pas la concurrence ?**

La concurrence entre les garages CEA a également été créée afin que les garagistes

**voir offrir de telles prestations de service, grâce auxquelles ils économisent, soit dit en passant, des sommes considérables ?**

Ce risque existerait si le CEA était offert indépendamment de la réalisation d'autres services ou de la vente d'un véhicule. C'est comparable au lavage des véhicules : aucun garagiste ne laverait gratuitement le véhicule de son client. Cependant, dans de nombreux endroits, il est fréquent de laver un véhicule après avoir effectué un service ou une réparation, et ce, sans le facturer au client.

**Ne détruit-on pas ainsi une prestation de service qui était censée pousser le chiffre d'affaires à la hausse ?**

Naturellement, l'idéal est de pouvoir facturer le CEA. Mais les expériences de certains garagistes montrent qu'il est difficile de vendre le test seul. C'est pourquoi ils l'incluent à un paquet attractif et augmentent ainsi l'acceptation de la clientèle. La question décisive pour les garagistes est de savoir si le client va accepter son offre et s'il apportera son véhicule dans son atelier et pas ailleurs. Le CEA peut ainsi très bien contribuer indirectement à la hausse du chiffre d'affaires, en intéressant les clients à des sujets qu'ils négligeaient auparavant, tels que les pneus à faible résistance au roulement, la climatisation, les lubrifiants ou encore les feux de circulation diurnes.

**La gratuité du CEA ne va-t-elle pas affecter la valeur de la prestation de service ?**

En premier lieu, la concurrence incite à réaliser quelque chose que l'on n'aurait pas fait autrement, ou dans laquelle on se serait moins investi. C'est aussi ce que l'on constate en observant la concurrence entre les garages CEA. Les garagistes les plus actifs permettent d'accroître le taux de notoriété du CEA et d'économiser de nombreuses tonnes

d'émissions de CO<sub>2</sub>. Plus le nombre de tests réalisés est important, plus les bénéfices pour l'environnement sont grands. Un taux de notoriété élevé rend en outre le CEA plus attractif pour des coopérations avec des entreprises, des communes ou des autorités.

**Pourriez-vous rapidement nous donner le nombre de garagistes UPSA proposant désormais le CEA ?**

Actuellement, quelque 920 entreprises sont en mesure d'effectuer le CEA, et environ 60 garagistes réalisent effectivement le test.

**Etes-vous satisfait de ce développement ?**

Oui et non. Nous avons déjà un grand nombre d'entreprises intéressées et pouvant proposer le CEA. Je m'en réjouis ! Le nombre de garagistes CEA actifs devrait cependant être sensiblement plus élevé. Cela reste un défi. Nous nous réjouissons de l'écho positif des garagistes quant aux ristournes possibles uniquement grâce au soutien de SuisseEnergie. Le nombre de tests a ainsi pu augmenter considérablement. <



### Une nouvelle étape importante

En juin, avec le 10 000<sup>e</sup> CEA réalisé, l'UPSA et SuisseEnergie ont franchi une étape importante.

Si l'on considère qu'une voiture économise chaque année 225 litres de carburant, 400 francs ainsi que 0,6 tonne de CO<sub>2</sub>, grâce au CEA, sur les 4,5 millions de véhicules actuellement en circulation, les économies pourraient s'élever à 1,8 milliard de francs, 1 milliard de litres de carburant et 2,7 millions de tonnes de CO<sub>2</sub>. Les garagistes UPSA certifiés CEA font du bon travail. Ils s'améliorent continuellement dans leur rôle de conseiller en mobilité et dans les questions liées à l'environnement. Les garagistes UPSA sont donc conscients que la formation et la formation continue sont très importantes.

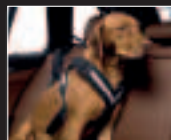


proposant le CEA à bas prix ou même gratuitement puissent être dédommagés pour le travail fourni en faveur de l'environnement et des réactions positives des clients. Cet engagement est censé être récompensé par la concurrence. Certes, les garagistes vendant le CEA peuvent en général effectuer moins de tests. Cependant, ils obtiennent une couverture de coûts plus élevée par CEA.

**Si on leur propose le CEA gratuitement, les clients ne risquent-ils pas de s'habituer à se**

## Sécuriser les chiens.

*kleinmetall*



Protéger simplement les chiens:  
accessoires pour le transport d'animaux sûr.

**CHEMUWA**



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

Portrait actualisé de la «branche automobile suisse»

# La décision de la BNS accélère la chute des prix

La tendance à la baisse de la demande en voitures de tourisme neuves n'a pas pu être renversée l'an dernier non plus. Au contraire : même dans le domaine des ventes de véhicules d'occasion, qui jusqu'ici se montrait résistant, on constate une diminution du nombre de changements de mains. Toutefois, la décision de la Banque nationale de renoncer au taux plancher entre le franc et l'euro pourrait bien, cette année, exercer une nouvelle pression sur les prix dans la branche automobile et insuffler une nouvelle énergie à la dynamique de la demande. **Samuel Mösle** BAKBASEL

■ En 2014, la Suisse comptait 4,38 millions de voitures particulières, ce qui représentait une augmentation de 1,5% par rapport à l'exercice précédent. Grâce à la dynamique démographique vigoureuse et à une augmentation du degré de motorisation, on compte toujours une voiture pour deux personnes en Suisse, ce qui fait de notre pays un des plus motorisés d'Europe.

## La demande reste forte dans le secteur automobile

Le recul des immatriculations de voitures de tourisme neuves observé en 2013 n'a pas pu être freiné l'année dernière non plus. On enregistre un fléchissement en glissement annuel de près de 1,9% en 2014, avec quelque 302 000 immatriculations de voitures de tourisme neuves. Cette évolution fortement négative peut être mise en lien, en particulier, avec les effets anticipés relatifs à l'introduction de l'ordonnance sur le CO<sub>2</sub>

en 2012, ainsi qu'avec les tendances à la saturation ayant suivi les années de boom.

Dans le domaine des occasions, un recul du nombre de changements de mains de 1,5% a été constaté en 2014, avec quelque 835 000 véhicules vendus. C'est la première baisse observée depuis dix ans. La demande reste cependant toujours à des hauteurs record.

Sur le marché suisse des véhicules utilitaires, on note une progression marginale des immatriculations en 2014. Avec une augmentation de 0,9% par rapport à 2013, la tendance à la baisse observée par le passé a pu être endiguée. Ce sont les véhicules lourds de transport de marchandises qui enregistrent la plus forte hausse (+ 23,5%), suivis par les véhicules de transport des personnes (+ 0,7%). Les mises en circulation des transporteurs légers, des remorques et d'autres véhicules utilitaires (agricoles et industriels) se sont légèrement tassées. Néan-

moins, la croissance continue du parc de véhicules utilitaires s'est confirmée l'an dernier et les nouvelles immatriculations se sont établies à un bon niveau, avec 66 000 véhicules immatriculés.

## Premiers mois de 2015 marqués par l'abandon du taux plancher

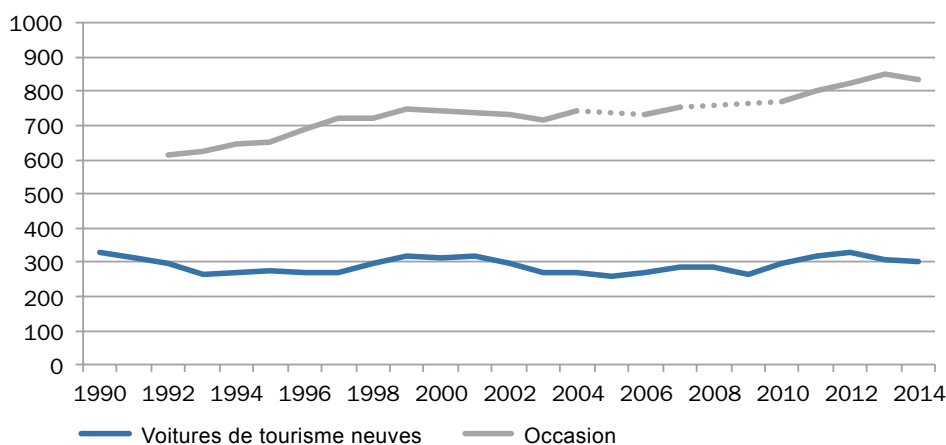
La suppression du taux plancher du franc suisse par rapport à l'euro, à la mi-janvier 2015, a eu des effets sur le secteur automobile également. Jusqu'à la fin du mois d'avril, les immatriculations de voitures neuves ont augmenté de plus de 5% en glissement annuel, notamment en raison de la répercussion des rabais liés à l'euro. L'enquête du Secrétariat d'Etat à l'économie sur le climat de consommation le confirme : la période actuelle, depuis la mi-janvier, a été jugée comme plus favorable par les consommateurs pour faire des acquisitions importantes. En revanche, le taux de chômage en hausse et, partant, les incertitudes croissantes quant au futur niveau des dépenses des consommateurs, pourraient donner un léger coup de frein à la demande.

## La dégringolade des prix se poursuit

La demande en voitures particulières et en véhicules utilitaires, toujours solide, est poussée par la dynamique des prix dans le secteur automobile. Mais l'évolution des prix dans la branche suit sa propre route. Depuis le tournant des années 2000, les taux de croissance annuels négatifs caractérisent invariablement les prix du marché dans les différentes catégories. Ces prix contrastent avec l'évolution positive, en moyenne, de l'indice national des prix à la consommation.

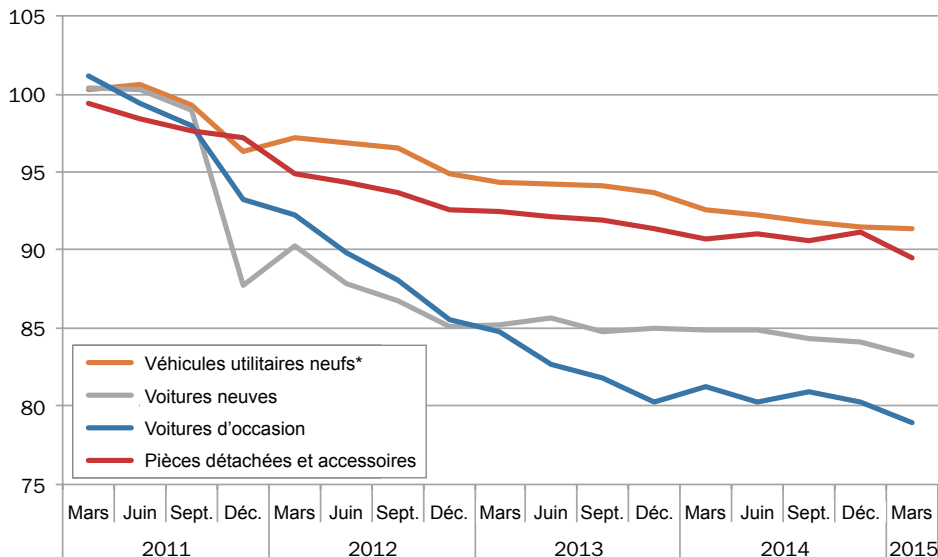
L'écroulement des prix observé ces cinq dernières années ne s'est pas arrêté en 2014. Par rapport aux valeurs extrêmes enre-

Structure de la demande: mises en circulation et changements de propriétaire, 1990 – 2014



En milliers de véhicules : véhicules neufs = mises en circulation ; occasions = changements de propriétaire (occasions : données depuis 1992, pas de chiffres fiables pour 2005, 2008 et 2009 en raison de modifications dans les systèmes de recensement). Source : auto-suisse, Eurotax, calculs de BAKBASEL

## Evolution des prix dans la branche automobile, 2011 – 2015



Valeurs indexées. Décembre 2010 = 100. (Source : OFS (indice suisse des prix à la consommation, IPC ; \*utilitaires = indice des prix à l'importation, résultats détaillés)

gistrées en 2012 et en 2013, on a cependant constaté un ralentissement de cette dynamique négative dans toutes les catégories observées. La baisse des prix des voitures d'occasion, en particulier, s'est révélée beaucoup moins importante que l'année précédente, avec un recul de 2,7%. Dans le même

temps, les prix des voitures neuves ont encore cédé 0,7%. Les prix des pièces détachées et des accessoires (- 1,2%) et ceux des véhicules utilitaires n'ont que peu ralenti leur baisse par rapport à l'an précédent (- 2,2%).

Au cours des quatre premiers mois de 2015, les effets de l'abandon du taux plan-

cher se sont reflétés sur les prix de la branche automobile. Les voitures neuves ont coûté 2,7% de moins qu'à la même période de l'année précédente; quant aux occasions, leur prix a reculé de 1,5%.<

**BAKBASEL**

BAKBASEL publie des analyses et prévisions pour la branche automobile suisse, sur mandat de l'UPSA. Outre des prévisions conjoncturelles sur la demande dans l'automobile, BAKBASEL dresse chaque année un tableau de la branche sous son aspect économique. Cet article présente un extrait de la dernière édition du portrait de la branche. Plusieurs thèmes d'actualité ayant récemment marqué le secteur de l'automobile ont été choisis.

Vous trouverez des informations complémentaires sur [www.bakbasel.com](http://www.bakbasel.com), et le portrait de la branche automobile suisse sur [www.upsa-agvs.ch](http://www.upsa-agvs.ch), rubrique Branche auto, Pronostics pour la branche.

[www.bakbasel.com](http://www.bakbasel.com)



INFO

# POUR DES CONDITIONS CLAIRES.

## SÉPARATEURS TALIMEX POUR L'ÉPURATION DES EAUX USÉES.



### LES SÉPARATEURS TALIMEX FONT LA DIFFÉRENCE.

Les eaux usées contaminées provenant de l'industrie doivent être épurées avant d'être rejetées à l'égout. Aucun problème avec un séparateur TALIMEX. Cette installation vous permet de respecter les valeurs limites légales sans peine. Même en cas d'eaux usées agressives. Plus d'informations sur [www.talimex.ch](http://www.talimex.ch).

TALIMEX SA Ifangstrasse 12a | 8603 Schwerzenbach ZH | Tél. 058 715 53 00  
[www.talimex.ch](http://www.talimex.ch) | [info@talimex.ch](mailto:info@talimex.ch)  
 Autres Succursales Crissier/VD | Visp/VS | Riazzino/TI

# TALIMEX

... POUR UN ENVIRONNEMENT PROPRE!

Nouveautés d'ESA

# Lubrifiants ELF – En exclusivité dans votre ESA

Les compétences de votre ESA en matière de lubrifiants incluent une large gamme d'huiles de moteur, d'engrenage et hydrauliques et d'accessoires assortis. En plus de sa très performante marque maison ESALube et de la marque mondiale Shell Helix, ESA propose désormais également la marque ELF en exclusivité. ESA

■ La marque ELF existe depuis plus de 40 ans. Les lubrifiants d'ELF allient modernité et technologie. La qualité de ses produits est attestée par des partenariats et par leur utilisation lors de compétitions automobiles. La marque ELF est née en France en 1967. Ces trois lettres, qui n'ont rien à voir avec le chiffre onze (elf en allemand), sont l'acronyme de « Essence et Lubrifiants de France ». Son logo représente un trépan stylisé utilisant les couleurs bleu-blanc-rouge pour rappeler le drapeau français. La marque appartient au groupe TOTAL depuis 2000.

## Les lubrifiants ELF

Les lubrifiants ELF entretiennent l'image d'une marque compétitive et performante. Grâce à ses innovations techniques et technologiques, ELF est la marque des succès, des victoires et des gagnants. La marque souhaite aujourd'hui mettre en avant cette expertise. Ces années de recherches et d'innovations au service des sports motorisés permettent aux lubrifiants ELF de fournir au quotidien une huile moteur performante et efficace. Si vous utilisez chaque jour une huile moteur ELF, vous faites le choix de l'expertise!

## De Full-Tech à Retro

Les clients ESA disposent d'une gamme de produits moderne et complète: l'huile moteur haute performance « Evolution Full-Tech » ELF est enrichie de la dernière génération d'additifs low SAPS et convient ainsi idéalement aux moteurs de véhicule modernes dotés de systèmes de post-traitement des gaz d'échappement (DPF, TWC). La gamme est complétée par l'« Evolution 900 », huile économe en carburant destinée aux moteurs à essence et diesel, ainsi que l'« Evolution 700 », qui s'appuie sur la technologie de synthèse partielle ELF pour les moteurs à essence et diesel. Neuf huiles hydrauliques et d'engrenage ainsi que deux produits Retro, spécialement conçus pour les Classic Cars, sont également proposés. <

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

**elf**  
Une marque de **TOTAL**



84<sup>e</sup> assemblée générale d'ESA à Interlaken

# La tendance à la hausse stagne

À l'occasion de la 84<sup>e</sup> assemblée générale, les responsables de l'organisation d'achat de la branche suisse de l'automobile et des véhicules à moteur (ESA) ont informé les quelque 1000 participants que les attentes élevées n'avaient pas pu être entièrement satisfaites en 2014. Par rapport à l'année précédente, le chiffre d'affaires et le bénéfice enregistrent tous deux un léger recul. **Bruno Sinzig**, rédaction

■ Le président du conseil d'administration d'ESA, Martin Plüss, a souhaité la bienvenue à près de 1000 participants (dont plus de 400 copropriétaires autorisés à voter) dans l'Oberland bernois pour l'assemblée générale annuelle. Il s'est montré fier du nombre de personnes ayant répondu présentes, qu'il interprète comme une preuve de la solidarité du secteur automobile avec ESA.

Dans sa rétrospective de l'exercice 2014, Martin Plüss a souligné que le marché mondial de l'automobile avait enregistré un record absolu pour la cinquième année consécutive. En tout, 71 millions de voitures de tourisme ont été mises en circulation, dont 20 millions rien qu'en Chine. En revanche, le marché suisse n'a pas connu de redressement cette année non plus. Avec une hausse de 2%, soit de 6000 véhicules neufs, le recul a tout juste pu être contenu. « La barre des 300 000 véhicules vendus n'a pu être maintenue que grâce aux primes vertigineuses (prime euro, prime verte, prime de reprise, etc.) » Comme le secteur en a déjà l'habitude, les voitures neuves ont véritablement dû faire l'objet d'un forçage sur le marché.

Aux yeux de Martin Plüss, il est capital que la relation entre fabricants et revendeurs passe par le partenariat, car seule une démarche commune peut déboucher sur un succès durable. Il est essentiel que les entreprises offrent à leurs collaborateurs de talent, dans le service à la clientèle et la vente, un environnement attrayant et des chances de promotion. Sans cela, la branche ne peut pas conserver sa main d'œuvre sur la durée.

## Encore une année sans hiver véritable

Dans son rapport annuel, le président de la direction, Charles Blättler, a souligné l'absence d'hiver véritable pour la troisième année de suite. Outre les réductions de prix considérables, ceci a inévitablement eu des répercussions négatives sur le résultat dans le secteur clé des pneus. ESA ainsi que les garagistes ont certes perdu en volume, mais pas en parts de marché. Les conditions météorologiques inhabituelles ont également eu un



En toute confiance : toutes les affaires statutaires ont été approuvées à l'unanimité

impact négatif sur certains groupes de produits dans le domaine des accessoires.

Heureusement, et malgré une tendance à la baisse sur le marché mondial, le succès se poursuit dans le secteur des pièces de service et d'usure. Dans celui des biens d'investissement, les chiffres d'affaires prévus au budget ont été atteints grâce au développement réjouissant de la technique de lavage des véhicules. Les équipements innovants et de haute qualité de la marque WashTec ont contribué de manière décisive à ce succès.

Le concept « le GARAGE » a également donné à Charles Blättler l'occasion de se réjouir. Plusieurs nouveaux partenaires ont à nouveau été gagnés en 2014 : à la fin de l'année, la famille « le GARAGE » comptait 237 partenaires.

## Objectifs manqués de peu

Avec quelque 500 collaborateurs en Suisse en 2014, dont près de 65 apprentis, ESA a une nouvelle fois présenté un résultat annuel tout à fait remarquable. Charles Blättler a néanmoins souligné que dans un environnement économique extrêmement difficile, la croissance souhaitée et exigeante du chiffre d'affaires n'avait pas pu être atteinte. Le chiffre d'affaires ayant reculé de 1,07% par rapport à l'année précédente, le niveau de rendement a également diminué. Le bénéfice (après amortissements) est passé de CHF 1,46 million à 920 000.– environ. Le bénéfice net réa-

lisé a permis de payer un dividende de 2,5% (4% l'an précédent).

Charles Blättler a expliqué qu'ESA continue d'occuper une excellente position pour l'exercice 2015. Les premiers mois ont connu de fortes turbulences, causées par la décision de la Banque nationale de renoncer au cours plancher de CHF 1,20 par euro. On ne peut pas exclure des conséquences négatives sur le rendement. Cependant, ESA est soucieuse de faire profiter ses clients d'éventuels avantages monétaires.

Les nombreux bons contacts et échanges avec les clients sur le nouveau stand très réussi d'ESA au Salon de l'Auto et les chiffres d'affaires atteints au premier trimestre recueillent des échos très positifs de la part des responsables d'ESA.

## Elections complémentaires

Les organes de direction ayant été renouvelés l'an dernier, seules des élections complémentaires étaient à l'ordre du jour. Ont été nommés au comité d'ESA Markus Brand, de Schattdorf, pour la région d'Uri, Vincent Martin, d'Yverdon-les-Bains, pour la région d'Yverdon, ainsi que Raphael Koch, d'Ebikon, pour la région de Lucerne. Oscar Wolfisberg, d'Airolo, a été élu à l'organe de révision. Il remplace Nicola Maggioni, d'Ascona, qui a occupé cette fonction pendant neuf ans. Les autres membres de l'organe de révision ont été réélus pour une année supplémentaire. <

# tuttobene – l'assurance véhicules à moteur de l'UPSA en collaboration avec Allianz Suisse.

## Service à la clientèle et proximité: des gages de succès

Pour s'établir durablement sur le marché, il faut prendre au sérieux les demandes des clients, leur proposer des produits adaptés à leurs besoins et offrir un service de premier ordre.

La coopération entre l'Union professionnelle suisse de l'automobile (UPSA) et Allianz Suisse Société d'Assurances s'intensifie. Vos clients et vous-même, en tant que garagiste bien ancré au niveau régional, bénéficiez dès lors d'une véritable valeur ajoutée, car des prestations d'assurances adéquates sont proposées dans un lieu approprié et proche de la clientèle: chez vous, notre partenaire tuttobene.

## Qu'est-ce que tuttobene et de quelle valeur ajoutée bénéficient vos clients et vous-même?

tuttobene n'est pas une nouvelle assurance auto, mais la propre assurance des garagistes UPSA. Vous êtes l'interlocuteur privilégié et personnel de vos clients en la matière et vous entretenez un contact régulier avec eux. En complément idéal de vos activités usuelles (changement de pneus, service et inspections), vous pouvez, en tant qu'intermédiaire tuttobene, leur soumettre des

offres d'assurance auto. Grâce à cette relation étendue, vous demeurez également le seul interlocuteur de votre client en cas de sinistre: le garagiste tuttobene chargé des sinistres tuttobene.

## Quelques avantages en bref

Vos clients tuttobene bénéficient d'une franchise réduite de CHF 500.– pour une casco complète, voire de la suppression totale de la franchise pour une casco partielle. Mais ils peuvent aussi et surtout faire confiance au suivi et à la qualité de réparation de votre garage.

En tant que partenaire tuttobene, vous êtes récompensé de différentes façons pour l'intermédiation des clients: en cas de sinistre, nous dirigeons activement les véhicules des clients vers votre garage. Vous obtenez non seulement des mandats de réparation supplémentaires, mais conservez également le contact avec la clientèle. De plus, vous percevez une commission intéressante à la conclusion d'un contrat.

N'hésitez pas et enregistrez-vous dès maintenant ou prenez contact avec le conseiller à la clientèle de votre section: [www.agvs-upsa.ch/fr/prestations/offres-partenaires/solutions-dassurance-pour-les-clients/assurance-vehicules](http://www.agvs-upsa.ch/fr/prestations/offres-partenaires/solutions-dassurance-pour-les-clients/assurance-vehicules)



## Votre conseiller répondra volontiers à vos questions:

### Gustavo Ciardo

(sections SG/A/FL, GL, GR, TG, TI)

Tél. mobile: 079 783 02 40; courriel: [gustavo.ciardo@agvs-upsa.ch](mailto:gustavo.ciardo@agvs-upsa.ch)

### Heinz Kaufmann

(sections Bienne-région des trois lacs, Jura bernois, FR, GE, NE, VS, VD)

Tél. mobile: 079 934 22 31, courriel: [heinz.kaufmann@agvs-upsa.ch](mailto:heinz.kaufmann@agvs-upsa.ch)

### Franz Galliker

(sections SH, SZ, UR, ZG, ZH, ZS)

Tél. mobile: 079 102 42 09; courriel: [franz.galliker@agvs-upsa.ch](mailto:franz.galliker@agvs-upsa.ch)

### Kurt Pfeuti

(sections AG, BE, BS/BL, SO)

Tél. mobile: 078 899 40 55; courriel: [kurt.pfeuti@agvs-upsa.ch](mailto:kurt.pfeuti@agvs-upsa.ch)

**tuttobene**  
powered by AGVS | UPSA

En cas de maladie de vos collaborateurs, profitez du Case Management innova

# Les membres de l'UPSA jouissent de nombreux avantages d'innova

Si vous souscrivez en tant que membre de l'UPSA l'assurance d'indemnités journalières en cas de maladie d'innova, vous bénéficiez de primes avantageuses ainsi que du Case Management intégral certifié ISO. innova

■ Les absences de collaborateurs dues à la maladie peuvent s'avérer compliquées et chères. Une intervention précoce vaut la peine afin d'identifier à temps la menace d'incapacités de travail de longue durée et de prendre immédiatement les mesures appropriées. C'est là que le Case Management d'innova intervient. Il s'agit d'un service efficace permettant de réduire les incapacités de travail de longue durée non justifiées et de réintégrer rapidement et durablement dans la vie professionnelle les collaborateurs en incapacité de travail.

Si votre assurance perte de gain a été conclue avec innova, vous profitez de ce service certifié ISO. Les Case Manager d'innova accompagnent les assurés malades jusqu'à leur réinsertion dans le processus de travail.

## Faites-en l'expérience

Pas encore chez innova? Pas de problème : prenez contact avec nous, au numéro 0848 866 400 ou à l'adresse électronique [verkauf@innova.ch](mailto:verkauf@innova.ch). Nous nous ferons un plaisir de vous conseiller et de vous présenter tous les avantages.<

### Dons pour la formation des apprentis

Cela s'inscrit déjà, pour ainsi dire, dans notre tradition, et nous en sommes fiers. Pour chaque nouveau garage qui devient client innova, nous faisons un don de CHF 100.- pour la formation des apprentis de l'UPSA. Ne ratez pas cette occasion de faire d'une pierre deux coups !

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



INFO

## Pour garagistes: services tout-terrain.

Profitez de l'assurance  
perte de gain d'innova.

Réservée aux membres de l'Union professionnelle suisse de l'automobile UPSA: L'assurance perte de gain d'innova à des primes avantageuses! Soyez protégé des retombées économiques d'une perte de gain et obtenez un revenu continu en cas de maladie ou d'accident. Nous vous offrons des services complets ainsi qu'un Case Management gratuit.

Parfaitement assuré: [www.innova.ch](http://www.innova.ch) | [vente@innova.ch](mailto:vente@innova.ch) | 0848 866 400

Partenariat UPSA et Groupe Mutuel: toutes vos assurances de personnes chez un interlocuteur

# Une situation win-win pour tous

Des conditions exclusives et très avantageuses pour les membres de l'UPSA dans le domaine des assurances de personnes : tels sont les avantages du partenariat avec le Groupe Mutuel et ses assurances perte de gain en cas de maladie et complémentaires LAA. Christian Feldhausen, Groupe Mutuel

■ Le Groupe Mutuel Entreprise® vous propose une gamme complète de produits d'assurances de personnes pour entreprise. Ainsi, vous profitez du savoir-faire et de la compétence de professionnels.

## L'assurance perte de gain maladie est utile

Pour l'employeur, l'absence prolongée d'un employé entraîne des coûts non prévisibles (salaire de l'employé absent, coûts de la formation du remplaçant et de son salaire). En effet, si l'un de vos collaborateurs est absent pour cause de maladie, vous êtes tenu de lui verser son salaire. Grâce à l'assurance indemnité journalière en cas de maladie, vous pouvez budgétiser ce risque. En plus, vous permettez à vos collaborateurs de bénéficier d'une protection de leur revenu. Leur salaire est versé (ou complété) jusqu'à leur retour au travail ou jusqu'au versement d'une éventuelle rente AI ou LPP. Cette prestation sociale majeure renforce la fidélité de vos collaborateurs envers votre entreprise. Autre prestation du Groupe Mutuel : ses spécialistes vous soutiennent dans la gestion des absences et de la santé grâce au programme CorporateCare pour diminuer les absences ou permettre une reprise rapide du travail (plus d'informations sur le site [www.corporatecare.ch](http://www.corporatecare.ch)).

## Une couverture accidents complète

La SUVA couvre l'indemnité journalière en cas d'accident de vos collaborateurs. Les employeurs ont, quant à eux, la possibilité de s'assurer pour couvrir le risque accident. Avec l'assurance-accidents complémentaire à la LAA, vous pouvez offrir une couverture optimale à vos employés et compléter ainsi la couverture légale LAA. Le Groupe Mutuel propose de nombreuses options et des prestations modulables selon vos besoins :

- complément jusqu'à 100% du salaire assuré par l'assurance-accidents obligatoire LAA (80%) ;
- gain assuré excédant le maximum LAA (fixé à CHF 126 000.-) ;



- prestations en cas d'invalidité ou de décès ;
- couverture des réductions opérées sur les prestations LAA pour cause de faute grave de l'assuré, de dangers extraordinaires ou d'entreprises téméraires ;
- frais de soins médicaux : couverture illimitée dans le monde entier, séjour hospitalier en division semi-privée ou privée.
- des compléments d'avant-garde: produits de réinsertion, solutions stop-loss, indemnité journalière en cas de paternité.<

## Le bon moment pour une analyse de vos assurances

En automne, le renouvellement de vos contrats d'assurances est possible: c'est donc le bon moment pour analyser les besoins actuels de votre entreprise et pour exploiter les possibilités d'optimisation au niveau des conditions et services offerts.

Bénéficiez d'un conseil global et découvrez les plus-values du Groupe Mutuel :

- une large palette de produits LAMal et LCA ;
- un rabais de combinaison en cas de conclusion de plusieurs produits ;
- le fractionnement de la prime sans supplément ;
- la renonciation au droit de résilier sur sinistre ;
- le programme CorporateCare : jouez les coûts liés aux absences avec l'aide de nos spécialistes ;



Willy Lerjen, Key Account Manager  
Groupe Mutuel.

### Contact

Willy Lerjen, Key Account Manager  
Tél. : 058 758 31 80  
E-mail : [wlerjen@groupemutuel.ch](mailto:wlerjen@groupemutuel.ch)  
[www.groupemutuel.ch/entreprise](http://www.groupemutuel.ch/entreprise)

Pour une offre en ligne:  
[www.groupemutuel.ch/upsa](http://www.groupemutuel.ch/upsa)



INFO



Aperçu des perspectives de carrière dans la branche de l'automobile

# Coup d'œil vers l'avenir au FutureDay

Les formations continues dans la branche de l'automobile sont aussi variées que passionnantes. Nombreux sont les apprentis qui entament leur progression de carrière après leur formation initiale. Le FutureDay de Vauffelin leur donne un aperçu des possibilités dans le domaine de la formation continue. Jennifer Isenschmid, UPSA



L'édition 2015 du FutureDay à Vauffelin a suscité beaucoup d'intérêt parmi les nombreux apprentis

■ La branche de l'automobile est avide d'apprentis qualifiés qui, une fois leur diplôme obtenu, entament une carrière dans le secteur. Ouverture d'esprit face à la nouveauté et perfectionnement sont la clé pour faire carrière dans les garages suisses.

Organisé cette année du 15 au 19 juin, le FutureDay du département Technique automobile de la Haute école spécialisée bernoise (BFH) à Vauffelin (BE) a constitué pour près de 500 futurs mécaniciens et mécaniciennes d'automobiles en troi-

sième année de formation une journée passionnante et variée :

- Informations sur la formation professionnelle continue
- Spots techniques sur trois thèmes différents
- Démonstrations à suivre ou à expérimenter soi-même
- Place de marché des offres de formation professionnelle continue
- Plate-forme d'échange d'idées avec des collègues d'autres corps de métier

## Perspectives de carrière pour la relève de l'UPSA

« La diversité des offres de formation continue présente aux jeunes professionnels toutes les perspectives et possibilités d'évolution, stimule la fidélisation des collaborateurs et contribue de façon importante à assurer la relève dans la branche de l'automobile », explique Olivier Maeder, chef du service Formation et formation continue de l'UPSA et membre de la direction. L'UPSA a présenté ses formations continues à l'échelon de l'examen professionnel lors du FutureDay :

- Conseiller de vente automobile
- Conseiller de service à la clientèle
- Diagnosticien d'automobiles
- Coordinateur d'atelier automobile
- Examen professionnel supérieur de gestionnaire d'entreprise diplômé dans le secteur automobile

Les participants ont pu recueillir des impressions sur deux thèmes qu'ils avaient choisis, ont eu la possibilité d'assister à un crash-test en direct et ont pu obtenir des conseils utiles pour leur future carrière. <



Les apprentis se sont informés sur toutes les possibilités de formation continue

Nouveautés dans la formation au commerce de détail pour la branche Logistique des pièces détachées

# Processus de vérification du niveau de formation simplifié

À la rentrée 2016, la commission Commerce de détail (C-CD) de l'UPSA mettra à disposition, sous forme électronique, le dossier de formation et le rapport de formation pour les gestionnaires et assistants du commerce de détail. Ils sont destinés aux apprentis et aux responsables de la formation. Ainsi, la C-CD offre aux entreprises et aux apprentis un moyen moderne et pratique de vérification du niveau d'apprentissage. **Brigitte Hostetter, UPSA**

Les ordonnances sur la formation initiale de gestionnaire du commerce de détail CFC et d'assistant du commerce de détail AFP requièrent que la personne en formation constitue un dossier de formation dans lequel elle inscrit, au fur et à mesure, tous les travaux importants accomplis ainsi que les compétences et l'expérience acquises dans l'entreprise. Ce dossier de formation est obligatoire. Il est un des éléments centraux de la formation initiale et constitue une base précieuse pour la préparation à l'examen pratique. La responsabilité de la gestion des objectifs au sein de l'entreprise au moyen du dossier de formation incombe à l'apprenti.

## Rapport de formation

À la fin de chaque semestre, le formateur professionnel évalue le niveau de formation de l'apprenti en s'appuyant sur son dossier de formation. Il discute avec lui des objectifs de formation fixés. Pour finir, tous deux définissent les objectifs pour le semestre suivant.

À la rentrée d'août 2016, le dossier de formation et le rapport de formation électroniques seront mis en ligne sur le site Internet de l'UPSA.

Au même moment, le secrétariat de l'UPSA informera par écrit les responsables de la formation dans les entreprises de l'existence du nouvel outil. <

The image shows two overlapping forms. The top form is the 'Gestionnaire du commerce de détail CFC' (Dossier de formation 1<sup>er</sup> année / 1<sup>er</sup> semestre) and the bottom form is the 'RAPPORT DE FORMATION' (Assistent-e du commerce de détail AFP). Both forms are from UPSA | AGVS and contain various sections for recording training objectives, competencies, and evaluation results.

## Branche Logistique des pièces détachées

Vous trouverez de plus amples informations sur la formation initiale au commerce de détail de la branche Logistique des pièces détachées sur

[www.agvs-upsa.ch/fr](http://www.agvs-upsa.ch/fr), rubrique Formation >  
Formation professionnelle initiale



INFO

Pickup +  = poule aux œufs d'or

Le N° 1 des dispositifs d'attelage qui vous mènent plus loin. [www.hirschi.com](http://www.hirschi.com)

**HIRSCHI AG**  
Ça tient.

Transformer la culture d'entreprise

# Que veut la génération Y ?

La génération Y, née après 1977, fait depuis longtemps partie de l'entreprise et occupe déjà les premiers postes de direction. Pourtant, sa priorité n'est pas avant tout le statut social et les revenus élevés, mais plutôt l'espace propice à l'épanouissement, les libertés individuelles et l'organisation personnelle. C'est la partie de la population active en quête de sens. Anne M. Schüller

■ C'est surtout l'élite de la génération Y qui cherche de plus en plus à vivre son individualité et à limiter l'ingérence des autres. Elle veut sentir qu'elle maîtrise ses actes, et non devenir le jouet d'un tiers, des circonstances ou du destin. Rien d'étonnant par conséquent à ce qu'elle exige un nouveau type de direction. Elle privilégie les changements de postes dans lesquels elle se met intuitivement à l'essai, comme elle le fait avec les applications numériques.

Son idéal d'épanouissement est un style de management collaboratif. Philipp Riederle, « l'homme qui murmure à l'oreille des conseils d'administration », a ainsi déclaré dans un entretien à ChangeX : « Ce qui nous motive, c'est un chef qui ne donne pas d'instructions directes mais qui crée le bon cadre, qui n'abuse pas de son autorité mais motive ses troupes, montre la bonne direction et donne un retour d'information, et ce non pas une ou deux fois par an, mais en continu. Prendre les choses en main ? Nous nous en chargeons nous-mêmes ».

## La responsabilité sociale, une valeur importante

Il n'existe bien sûr pas de profil type du natif du numérique. Comme partout, le spectre est très large. Une chose est néanmoins absolument certaine : la génération Y change notre monde du travail. Pour elle, Internet n'est pas un univers parallèle, mais un élément de son espace social. Elle intègre les principes de coopération qui y règnent à son travail quotidien, et exige que l'équipe de direction fasse de même.



Anne M. Schüller

Elle refuse qu'on lui donne des ordres, mais tient à comprendre et à participer pleinement. Elle demande un environnement peu hiérarchisé et un terrain d'expérimentation plutôt que des règles rigides. Elle s'engage davantage dans le domaine social et veut donner du sens à sa vie. Elle attend de son employeur qu'il fasse preuve de responsabilité sociale.

## Des valeurs qui vont marquer l'avenir du travail

Voilà longtemps que la génération Y transforme la culture d'entreprise et fait en sorte que le monde des affaires puisse suivre le rythme du progrès social. Les rapports sociaux d'aujourd'hui consistent avant tout à réduire les distances, à souligner les points communs et à se mettre sur un pied d'égalité. Les valeurs de cette génération vont fortement marquer l'avenir du travail, à savoir :

- la coopération plutôt que la confrontation ;
- l'égalité et l'autodétermination ;
- le dialogue et l'interaction ;
- le partage et la participation ;
- la transparence et la vérité ;
- la créativité et la rapidité.

La génération Internet montre ainsi la voie à ses aînés. Sur la question du numérique, elle peut d'ores et déjà faire office de mentor. Dans le même temps, là où elle se voit confier des tâches de direction, la génération Y doit apprendre à diriger ceux qui se sont formés au sein d'une culture du travail marquée par les rapports hiérarchiques. <

### L'auteure

Anne M. Schüller est spécialiste de la réflexion sur le management, conférencière, coach en affaires et auteure de plusieurs livres à succès et primés à plusieurs reprises. Cette économiste d'entreprise est considérée comme l'une des plus grandes expertes européennes en management Touchpoint et en gestion axée sur la clientèle. C'est l'une des conférencières les plus demandées dans les pays germanophones. Elle intervient également dans plusieurs établissements d'enseignement supérieur. Elle compte des chefs de file de l'économie parmi ses clients. Elle a rédigé un ouvrage sur l'entreprise Touchpoint et la gestion du personnel dans un univers professionnel en mutation, qui a été élu livre de management de l'année 2014.

[www.anneschueller.de](http://www.anneschueller.de)



INFO

## Pneus d'été qui répondent aux plus hautes exigences

PROFI PNEU [www.profipneu.ch](http://www.profipneu.ch)

sûr et fiable: Commandé aujourd'hui - livré demain!  
Importateur général: Profi Pneu AG, 4553 Subingen  
Tél. 032 626 55 55, [info@profipneu.ch](mailto:info@profipneu.ch)

petlas®

MAXXIS

NOVEX





# AGVS Business Academy 2015

## AOÛT

### **Automobil-Verkaufsberater/in mit eidg. Fachausweis**

**Wir machen aus Talenten Profis – legen Sie den Grundstein für eine steile Verkäufer-Laufbahn!**

Die Weiterbildung zum Automobil-Verkaufsberater macht Sie kompetent für die komplexen heutigen Anforderungen im modernen Automobilhandel und unterstützt Sie dabei, in der täglichen Verkaufspraxis marktorientiert und betriebswirtschaftlich zu denken und zu handeln.

> Lehgangsstart 20. August 2015

> Es sind noch Plätze frei!

## AOÛT

### **MWST Grundkurs, 1 Tag**

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

> 19. August 2015 Bern

## SEPTEMBRE

### **En forme pour le téléphone, 1 journée**

Un séminaire pour les personnes qui veulent téléphoner de manière encore plus professionnelle et assurée. Voulez-vous également savoir pourquoi une orientation des clients plus accentuée signifie d'avoir tous les jours plus de succès ? Alors vous êtes au bon endroit ici.

> 3 septembre 2015 à Paudex

### **Cours d'introduction «Orfo 2012 employé(e)s de commerce», 1 journée**

Cette formation a pour objectif d'informer les personnes responsables de la formation des employé(e)s de commerce de la branche automobile sur la nouvelle ordonnance sur la formation professionnelle initiale (Orfo 2012).

> 4 ou 8 septembre 2015 à Yverdon

### **SwissGarage Betriebswirtschafts-simulation, 1 Tag**

Swiss Garage simuliert einen Schweizer Garagenbetrieb und zeigt die Stellhebel auf, die zur Verfügung stehen, um die Profitabilität zu verbessern.

> 15. September 2015, Bern

### **Occasionsmanagement, 1 Tag**

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

> 17. September 2015, Bern

### **MWST Fortsetzungs- und Vertiefungskurs, 1 Tag**

Der Kurs soll bei den TeilnehmerInnen die korrekte Anwendung der MWST fördern. Anhand von praxisbezogenen Fallbeispielen und im Dialog mit dem Referenten kann das Wissen vertieft werden. (Voraussetzung: Grundkurs)

> 23. September 2015 Bern

**Eurotax AutowertPro-Kurs, 1 Tag**

Sie lernen alle Möglichkeiten der Benutzereinstellungen kennen, nutzen das Autowert-Pro als Kundeninformationssystem und für die Verkaufsförderung (CRM).

> 23. September 2015 Winterthur

**Berufs- und Praxisbildnerschulung BiVo 2012, 1 Tag**

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

> 24. September 2015 Winterthur

**OCTOBRE****Professionelle E-Mails und Briefe, 1 Tag**

Immer wieder sind im Alltag knackig formulierte und korrekt geschriebene E-Mails und Briefe gefragt. In diesem Seminar befassen Sie sich intensiv damit, wie Sie aktuell, kreativ und floskelfrei schreiben. Damit legen Sie den Grundstein für eine moderne und wirkungsvolle Kommunikation.

> 15. Oktober 2015 Bern

**NOVEMBRE****Eurotax AutocalcPro-Kurs mit EurotaxRepairEstimate, 1 Tag**

Dieser Kurs vermittelt neuen Mitarbeitern oder Anwendern mit AutocalcPro und EurotaxRepairEstimate Erfahrung vertiefte Informationen zu allen Programmteilen.

> 5. November 2015 Winterthur

Weitere spannende Themen sind vorgesehen, die Daten finden Sie jeweils online.

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

Dank dem 2-tägigen Kurs vom AGVS in Zusammenarbeit mit Electrosuisse werden Sie bereits heute darauf vorbereitet, um sichere Voraussetzungen für Arbeiten an der elektrischen Anlage dieser Fahrzeuge zu schaffen.

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.upsa-agvs.ch](http://www.upsa-agvs.ch).

**Facebook, Xing und Twitter für Autoverkäufer, nachmittags**

Speziell für die Automobilbranche konzipiert. Social Media ist nicht nur für Kunden ein wichtiger Informationskanal, sondern kann ganz gezielt von jedem Verkäufer zur Verkaufsunterstützung, Kundenpflege und für Branchen Know-How eingesetzt werden.

**Workshop DAB+ Digitalradio, nachmittags**

Die Chancen für die Automobilindustrie und die Gründe für DAB+ Digitalradio sind vielfältig. Melden Sie sich, wenn Sie mehr über DAB+ Digitalradio im Auto erfahren möchten.

EDUQUA



[www.agvs-upsa.ch](http://www.agvs-upsa.ch),  
rubrique : Cours/manifestations



## Protégez vos apprentis et vous-même avec un Safety Bag!

**ACTION valable 1.7.2015 – 4.9.2015**

Safety Bag **sans** chaussures de sécurité:  
Prix membre SAD 59.- 85.- | non-membre 89.- 110.-

Safety Bag **avec** chaussures de sécurité:  
Prix membre SAD 114.- 139.- | non-membre 164.- 189.-

**Safety Bag**

Le set sécurité / Safety Bag comprend l'équipement de protection individuelle (EPI) qui est prescrit par la loi comme une paire de lunettes de sécurité, chaussures de sécurité, bouchons d'oreilles de sécurité, gants de sécurité ainsi qu'une brochure sur la sécurité au travail. Fourni dans un sac à dos pour tout transporter pratiquement. Vous pouvez commander le Safety Bag avec ou sans chaussures de sécurité.

Vous trouverez sur [www.safetyweb.ch](http://www.safetyweb.ch) des informations complémentaires ainsi qu'un formulaire de commande.

Deux mécatroniciens d'automobiles suisses au Brésil pour concourir aux WorldSkills

# « De sérieuses chances de conquérir les premières places »

Lors des deux derniers championnats du monde des métiers, les mécatroniciens d'automobiles suisses ont décroché la médaille d'or et de bronze. Cette année encore, le concurrent suisse Jean Trotti est attendu sur le podium. Avec Fabian Britt, l'UPSA compte un second représentant au Brésil, bien qu'il représente officiellement le Liechtenstein. AUTOINSIDE a interrogé Olivier Maeder, chef du secteur Formation et formation continue à l'UPSA, sur leurs chances de l'emporter. **Sascha Rhyner**, rédaction

■ **Grâce à Jean Trotti et Fabian Britt, qui concourt pour la Principauté de Liechtenstein, la Suisse sera bien représentée au Brésil. Quelles sont, selon vous, les chances de victoire de ces deux mécatroniciens d'automobiles ?**

Olivier Maeder: Nous sommes heureux que Fabian Britt participe aux WorldSkills aux côtés de Jean Trotti. De nationalité suisse, Fabian a suivi l'école professionnelle et a fréquenté le centre de formation UPSA du canton de Saint-Gall. Son entreprise formatrice et son employeur actuel se trouvant au Liechtenstein, Fabian représentera cette principauté aux WorldSkills. Nous soutenons à la fois Jean et Fabian ! Grâce à leurs compétences techniques et à leur mental d'acier, les deux candidats ont de bonnes chances de monter sur le podium.

**Lors des deux dernières éditions du championnat du monde des métiers, les Suisses ont décroché la médaille d'or (Flavio Helfenstein**

**en 2011) et de bronze (Lukas Hediger en 2013). Dans quelle mesure peut-on espérer gagner une troisième médaille consécutive ?**

Après sa victoire à la Coupe des 5 nations, Jean Trotti a affirmé que seule la performance comptait. Il donnera le meilleur de lui-même pour tenter d'obtenir la médaille d'or. En réalisant une performance remarquable, il souhaite continuer sur la lancée de 2011 et 2013. Tout comme l'équipe soignante de Jean, nous sommes convaincus qu'il est tout à fait capable d'obtenir une médaille. Une compétition de haut niveau se profile à l'horizon et, comme toujours, la forme du participant le jour J et la petite dose de chance seront des éléments décisifs. Une chose est sûre: Jean fera de son mieux. Nous en saurons plus le 16 août 2015!



Jean Trotti (à gauche) et Fabian Britt se sont illustrés à la Coupe des 5 Nations

**L'année passée avait lieu la coupe du monde de football au Brésil. Tout le monde connaissait les joueurs. Je suppose qu'au championnat du monde des métiers au Brésil, il y aura plus de participants inconnus. Je me trompe ? Qui sont les concurrents les plus attendus et d'où viennent-ils ?**

Grâce aux résultats de la Coupe européenne des 5 Nations à Bolzano, nous savons que le Tyrol du Sud (Italie), dont le candidat a raflé la médaille d'argent derrière Jean Trotti, vise la première place. C'est aussi vrai du Liechtenstein, qui a remporté la médaille de bronze à la Coupe des 5 Nations grâce à Fabian Britt. Au niveau mondial, la Corée du Sud compte à nouveau parmi les grands favoris en 2015. Et puis, il y a de parfaits inconnus. On

## Jean Trotti répond à six questions

**Jean Trotti, comment avez-vous découvert ce métier ?**

**Jean Trotti:** La passion pour la mécanique, le besoin de travailler de ses mains, avec des véhicules et en particulier avec des poids lourds.

**Qu'est-ce qui vous plaît dans votre travail ?**

Les diagnostics (la recherche d'erreurs), le vrombissement d'un V8.

**Trois loisirs ?**

Le sport, la montagne, les sorties entre amis (pour faire la fête).



**Comment vous préparez-vous aux WorldSkills de São Paulo ?**

Préparation pratique en coordination avec l'UPSA, la société G. Kolly AG; cours interentreprises à Fribourg et dans d'autres ateliers de différentes marques; examen de fin d'apprentissage en mai (bon exercice); préparation mentale avec la délégation des SwissSkills et préparation personnelle et physique.

**Quelles sont vos attentes pour les WorldSkills à São Paulo ?**

J'espère vivre une expérience inoubliable, passer un bon moment avec l'équipe des SwissSkills et engranger un maximum de connaissances et d'expériences professionnelles.

**Après le championnat du monde des métiers, quels sont vos prochains objectifs ?**

L'armée suisse. J'aimerais aussi travailler en Suisse alémanique pour apprendre la langue. Et passer l'examen professionnel fédéral (certificat du brevet) de diagnosticien d'automobiles.

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

Poids utile à 2,9t

Remorques pour le transport de voitures, camionnettes

Visitez notre exposition ou demandez une démonstration. Disponible également en modèle combiné.

**T&W Technik**

Damenstr. 16, 8112 Otelfingen

tél. 044 844 29 82

www.fgs-fahrzeuge.ch

peut supposer que l'une ou l'autre nation s'illustrera par un champion hors pair.

**Qu'est-ce qui caractérise les mécaniciens d'automobiles suisses ? Pourquoi font-ils partie de l'élite mondiale ?**

Notre formation de mécanicien d'automobiles est exigeante et astreint les apprentis à fréquenter à la fois l'école professionnelle, les cours interentreprises et nos garages UPSA. L'interaction entre les trois lieux de formation est un élément essentiel contribuant à la réussite de la formation. Celle-ci bénéficie d'une large assise: de la mécanique à l'électricité et l'électronique, en passant par les travaux de diagnostic. Nous échangeons régulièrement avec l'Allemagne, l'Autriche et le Tyrol du Sud, afin de profiter mutuellement de nos expériences en formation professionnelle.

L'organisation des SwissSkills qui, depuis janvier, entraînent tous les candidats suisses aux WorldSkills sur le plan mental et mettent l'accent sur la cohésion d'équipe lors des weekends de formation réguliers, contribue également au bon déroulement des WorldSkills.

**Comment l'UPSA peut-elle soutenir les participants en amont et pendant les WorldSkills ?**

Après la Coupe des 5 Nations, à laquelle nous avons préparé Jean Trotti et les deux autres médaillés des SwissSkills, Janik Leuenberger et Michael Ulrich, Jürg Fluri s'est occupé de planifier et de coordonner le programme de préparation. Michel Tinguely, notre expert des SwissSkills, un passionné chevronné et charismatique, a été de très bon conseil. C'est ainsi qu'a été élaboré pour Jean un programme de préparation intensif, auquel Fabian a également participé à l'occasion. Il consistait à s'entraîner chez les importateurs Ford, Toyota et AMAG. Jean a en outre suivi un entraînement intensif à notre centre de formation UPSA à Fribourg grâce à l'équipe de David Scherrer. Erwin Nussbaumer a souvent accompagné Jean et lui a servi d'interprète. Nous sommes reconnaissants que Jean ait pu s'entraîner avec notre champion du monde Flavio Helfenstein aux techniques de mesure et à l'électronique.

Je tiens d'ailleurs à remercier les respon-



Jean Trotti s'est consciencieusement préparé aux championnats du monde des métiers

sables de l'entreprise formatrice de Jean : Dominique Kolly, son directeur, et Marc Jungo, le responsable de formation. Nous n'aurions jamais pu suivre tout le programme de préparation prévu avec Jean si vous n'aviez pas été aussi présents. En mai, outre le programme de préparation, Jean a achevé la procédure de qualification en tant que mécanicien de véhicules utilitaires avec l'excellente note de 5,5.

**Les succès de ces dernières années font honneur au concept de formation de l'UPSA.**

Bien sûr, et nous pouvons être particulièrement fiers des écoles professionnelles, des centres de formation UPSA et surtout des garagistes UPSA. Ils appliquent les concepts de formation UPSA comme nous l'entendons, ce qui est primordial pour se classer dans les meilleurs, comme ce fut le cas les années passées. Espérons que ça continue!

**A quels examens et épreuves s'attendent Jean Trotti et Fabian Britt ?**

Chaque poste peut durer jusqu'à trois heures, soit deux fois plus qu'aux SwissSkills. Nous avons évidemment déjà de l'expérience des championnats du monde passés. Au début de l'année, notre champion du monde, Flavio Helfenstein, a reconnu dans « Matin Dimanche » : « C'était plus difficile que je pensais. » Imaginez-vous quatre jours de concentration extrême à dé mêler les uns après les autres les problèmes automobiles les plus inextricables, sans répit et au coude à coude avec 28 concurrents: la pression est à son comble! Côté mental, mais aussi physique: Flavio a même parfois oublié de manger, tant il était

concentré sur la compétition: « On ne mangeait parfois pas assez ». Mais cela a suffi pour gagner. C'est finalement le mental qui fait la différence puisqu'à un si haut niveau, tout le monde est bon sur le plan technique. »

**Autre sujet incontournable : Lukas Hediger et Jean Trotti sont tous deux mécaniciens de véhicules utilitaires, et se distinguent parmi les mécaniciens d'automobiles. Y a-t-il une raison à cela ?**

Cela prouve au moins que les mécaniciens de véhicules utilitaires ne sont pas désavantagés dans les championnats du monde

des métiers en voiture de tourisme. Outre la technique, le mental des jeunes professionnels est extrêmement important dans les championnats. J'ai remarqué que les mécaniciens d'automobiles pour véhicules utilitaires, qui viennent souvent de la campagne, ont tendance à avoir plus les pieds sur terre et à mieux garder leur sang-froid dans des situations stressantes. Mais je ne me permettrais pas de juger de la qualité de la formation de ces filières spécialisées d'après le classement aux WorldSkills, passés ou actuels. <



**WorldSkills 2015**  
du 12 au 16 août au Brésil

[worldskillsaopaulo2015.com](http://worldskillsaopaulo2015.com)



INFO



## Section Saint-Gall, Appenzell, Principauté du Liechtenstein

### > Nouveau centre de formation pour la branche de l'automobile

■ **pd.** De la serre d'une ancienne jardinerie à un bâtiment neuf et moderne : Hanspeter von Rotz, président de la section, s'est montré ravi d'accueillir plus de 180 membres et invités pour célébrer la fin des travaux d'agrandissement du centre de formation de l'Union, à l'est de Saint-Gall.

« Ces travaux nous permettent d'optimiser durablement les infrastructures et les conditions de travail des apprentis et des formateurs », a déclaré le président de la section Saint-Gall, Appenzell et Liechtenstein de l'UPSA. Avec les autres membres du comité central, il est convaincu que cela permettra de proposer des conditions optimales pour la formation de la relève. Roland Leirer, président de la formation professionnelle, évoque lui aussi un bond en avant : « La demande de formation pratique ne fait qu'augmenter et nous tenons à offrir les meilleures conditions possibles à nos apprentis. »

Chaque année, durant la procédure de qualification des quelque 220 apprentis, la quasi-totalité des salles de cours était occupée. Pratiquement aucune formation ni aucun cours classique ne pouvait ainsi avoir lieu pendant près de deux mois. « L'agrandissement des espaces nous permet de proposer de nouvelles et meilleures possibilités de formation, notamment dans le domaine de la formation continue. » Désormais, un cursus de diagnostic d'automobiles est proposé.



Remise des clés : Roland Leirer, président de la formation professionnelle de l'UPSA, Herbert Huser, architecte, Felix Keller, président et directeur du comité de construction à l'UPSA, ainsi que Hanspeter von Rotz, président de section de l'UPSA

### Eloges du monde politique

Pour le maire Thomas Scheitlin, Saint-Gall fait partie des sites de référence pour la formation en Suisse. Il estime que le centre de formation de la branche de l'automobile constitue un élément majeur de la formation professionnelle, et que celle-ci représente un pilier de la mobilité de la population.

Quant à Stefan Kölliker, conseiller d'Etat, il est persuadé que, outre la formation professionnelle, la formation des adultes va gagner en importance, compte tenu de la rapidité de l'évolution technologique. « Notre système de formation dual, si apprécié, est en réalité un système triple. » A côté des entreprises formatrices et des écoles professionnelles, les centres de formation des associations professionnelles et leurs cours interentreprises, constituent un troisième pilier essentiel. Selon lui, les facteurs qui contribuent à la réussite de ce système de formation sont les suivants : un lien très fort avec la technique et la pratique, un rapport étroit avec la société par l'intégration au tissu social du monde du travail, ainsi qu'un lien évident avec le monde économique. Selon le directeur du département de la formation du canton, le faible taux de

chômage s'explique surtout du fait que le nombre de personnes formées correspond au nombre de personnes réellement nécessaires.

### Construction en un temps record

Felix Keller, président et directeur du comité de construction à l'UPSA, a esquissé les grandes lignes des travaux. Le projet a été présenté en janvier 2014, et il a fallu à peine trois mois pour que le permis de construire soit accordé. Felix Keller a salué la rapidité du travail des services

d'autorisation municipaux et cantonaux. Une fois le crédit de construction d'un montant de 5,3 millions de francs approuvé par l'assemblée générale de l'UPSA en mai 2014, les travaux ont pu commencer dès le mois de juin. « A peine un an plus tard, nous voilà prêts à ouvrir les locaux pour la prochaine rentrée scolaire », affirme-t-il avec fierté. <

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

## Pleins feux sur la branche de la mobilité.

Nous sommes des professionnels de la prévoyance et nous connaissons donc les besoins de la branche mieux que n'importe quelle autre caisse de pensions. Demandez-nous conseil ! Simplicité, sens de l'accueil et compétence, tels sont nos maîtres-mots. CP MOBIL, Wölflistrasse 5, 3006 Berne, téléphone 031 326 20 19, www.pkmobil.ch

En route vers un avenir sûr





## Section Genève

> Une assemblée générale avec une vue magnifique



Albert Bonelli, président de la section Genève

■ **pd.** C'est dans les salons accueillants de l'hôtel Métropole de Genève que s'est tenue le 5 mai 2015 l'assemblée générale de l'UPSA-Section Genève. Son président, M. Albert Bonelli, a relaté l'année écoulée en rappelant notamment la fréquentation record du Salon de la Voiture d'Occasion.

Cette manifestation traditionnelle de la section genevoise sera rééditée pour la 23<sup>e</sup> année consécutive du 2 au 4 octobre 2015, à noter dans vos agendas !

Le 85<sup>e</sup> Salon de l'Automobile a également connu une fréquentation en augmentation et a été le cadre cette année d'un apéritif sur le stand UPSA, permettant à tous les membres romands et aux partenaires traditionnels de se retrouver dans une joyeuse convivialité.

Toujours très conscient de l'importance



L'apéritif au-dessus de Genève avec une vue magnifique sur le jet d'eau

de la relève dans les métiers de l'automobile, M. Urs Burger, responsable de Commission de Formation Professionnelle, a profité de la soirée pour récompenser 6 brevetés diagnosticiens ainsi que l'apprenti mécatronicien le plus méritant.

Il se réjouit également du succès de la nouvelle mouture de tests d'évaluation et présente l'Association Genevoise pour la Formation (AGF), fondée en 2014 pour soutenir toutes les démarches liées à la formation professionnelle.

M. Pierre Daniel Senn, vice-président d'UPSA-Suisse et membre du comité directeur, entretient l'assemblée sur les enjeux des initiatives relatives aux droits de succession des entreprises, à la redevance TV et sur la nouvelle ordonnance de la COMCO.

Enfin, le site Internet a profité d'un lif-

ting à l'automne 2014. Quelques modifications ont permis de le rendre plus attractif et efficace. D'ailleurs : bravo aux internautes genevois, le site genevois est le plus consulté de Suisse ! La toute nouvelle bourse d'emploi en page d'accueil est accessible à tous les membres UPSA et permet de mettre gratuitement en ligne les postes à pourvoir.

Pour conclure l'assemblée générale, M. Jacques Deschenaux, figure incontournable du sport automobile, a captivé son auditoire avec un historique de la course automobile.

Malgré une météo incertaine, les membres et les invités ont pu ensuite profiter du panorama exceptionnel sur la rade de Genève lors de l'apéritif servi sur la terrasse du toit de l'établissement. Un repas savoureux a conclu cette belle soirée. <



Nouveauté  
Livraison  
24 H

## Votre fournisseur intégral

### tout autour de la roue, du pneu et des capteurs de pression

- grande disponibilité de marchandise
- Shop online avec configurateur de roues complètes
- livraison sous 24H pour toutes commandes avant 12H
- livraison franco de port
- facturation en CHF



Demandez gratuitement vos données d'accès à notre shop en ligne sous: ☎ +49 721 6188-111 ✉ ip-schweiz@pneu.com

Votre grossiste en pneus, jantes et roues complètes  
[www.interpneu.de](http://www.interpneu.de)

# Interpneu

## Section Jura et Jura bernois

### > Meilleure formation grâce à Chevrolet

■ **pd.** En février, la section UPSA du Jura et Jura bernois organisait sa deuxième assemblée générale à Tramelan. Dans son allocution de bienvenue, le président François Pose a mentionné les problèmes économiques actuels auxquels les garagistes doivent faire face : « Notre branche a considérablement évolué et va encore changer. La numérisation exerce une influence significative et nous devons constamment nous adapter aux changements. Cela signifie également mieux vendre, mieux se vendre, mieux communiquer et trouver d'autres solutions. »

Durant l'assemblée, l'actuaire Claude-Alain Henz a présenté un bénéfice de près de 6500 francs. Il a remercié le président sortant François Pose pour son travail et l'a qualifié d'« architecte » et de « cerveau » de la formation professionnelle à l'école professionnelle de Porrentruy. (CEJEF). Christophe Vallat a été élu président.

A la fin de l'année dernière déjà, le CEJEF a reçu une Chevrolet Cruze pour les apprentis, mise à disposition par l'importateur ainsi que par les concessionnaires Garage Hürzeler Sonceboz SA, Garage RM Autos SA et Garage Borruat Sàrl.



La nouvelle Chevrolet Cruze au centre de formation à Porrentruy

Selon François Pose, « cela permet aux apprentis de travailler à l'école avec des moyens modernes. La branche automobile s'est considérablement développée et complexifiée. Un mécanicien d'automobiles assume une grande responsabilité. Dans certaines situations, lorsqu'il fait une erreur, cela peut engendrer de graves conséquences. » M. Pose déplore le fait que l'on dise encore des métiers de la branche auto-

mobile qu'ils ne sont pas l'objet de grandes exigences. « Ce n'est plus comme avant. Il ne s'agit plus seulement de changer des pneus. » La branche a du mal à « attirer les bons élèves ».

La nouvelle Chevrolet devrait permettre aux apprentis d'étudier et d'apprendre les dernières technologies comme les caméras de recul par exemple. Jusqu'ici, cela n'avait pas été possible. <

### En mémoire d'Yves Golaz

## Il faisait vivre la passion pour l'automobile

*Yves Golaz nous a quittés dans sa 72<sup>e</sup> année, le 15 mai dernier. Avec le décès du Genevois, la branche automobile perd l'un de ses pionniers les plus engagés. L'UPSA présente ses sincères condoléances à son épouse et à ses proches.*

Yves Golaz a été élu au comité de la section Genève en 1972. Membre du comité pendant 39 ans, il l'a également présidé de 1984 à 2011. De 1990 à 1996, Yves Golaz a siégé au comité central de l'UPSA. Il devait principalement veiller à ce qu'une partie des contrôles des véhicules à moteur soit déléguée aux garagistes genevois. Pendant de nombreuses années, Yves Golaz a également organisé le Salon de la voiture d'occasion à Genève.

Il accordait une grande importance à la formation et au perfectionnement. Il prenait soin des relations avec les partenaires importants et le service cantonal des auto-



Urs Wernli rend hommage à Yves Golaz

mobiles afin de garantir les intérêts de la branche et la protection des membres de

l'UPSA. Toujours agréable et poli, il était très apprécié par ses interlocuteurs.

Son engagement infatigable pour les garagistes et la branche automobile mérite toute notre reconnaissance. Yves Golaz, qui a pris sa retraite en 2011, a été salué pour ses nombreux mérites de longue date par le comité central et les présidents des sections. Il a été nommé membre d'honneur. L'UPSA a tout particulièrement souligné son engagement pour la branche automobile et son rôle en tant qu'ambassadeur de l'UPSA en Suisse romande. Yves Golaz était également président d'honneur de la section Genève depuis 2013. <

## Section Oberland bernois

### > La voiture comme style de vie !

■ **pd.** Pour participer à l'Oldtimershow à la Stockhorn Arena, ils ont sacrifié une partie de leur kilométrage annuel limité et se sont présentés en plus grand nombre que jamais : 450 propriétaires de véhicules de collection ont accueilli plus 10 000 visiteurs au stade du FC Thoune.

Les années précédant cette troisième édition de l'Oldtimershow, on avait enregistré 5000 et 8000 visiteurs. Les près de 450 voitures et motos exposées ont rempli tout l'espace autour du stade. « Avec le grand nombre d'exposants, nous avons atteint nos limites de capacité, déclare Michael Kropf. Il ne nous restait qu'une ou deux places libres pour les derniers arrivants. » Le directeur d'Arena Thun AG est très satisfait de l'événement : « L'exposition a définitivement trouvé ses marques à Thoune. »

Il est prévu que l'Oldtimershow se tienne aussi en 2016. En raison de l'espace limité, Michael Kropf réfléchit déjà à la manière de « canaliser » davantage l'énorme afflux des exposants.

Les excursions du dimanche sont limitées pour les propriétaires de véhicules de collection : les véhicules vétérans ne peuvent en effet pas circuler plus de 3000 km par an.

Et en cas de dégâts ? Dans l'atelier de mécanique improvisé dans les passages du stade, des apprentis mécaniciens d'automobiles montraient comment démonter et remonter une boîte de vitesses. Dès cet automne, l'UPSA proposera d'ailleurs une nouvelle formation continue de restaurateur de véhicules. De manière à ce que les voitures et les motos de collection puissent encore rouler longtemps. <



Un apprenti mécanicien d'automobiles travaille sur un moteur sous l'œil attentif d'un spectateur



Les volontaires de la classe 2012.6a (IDM) ont été positivement impressionnés et ont appris beaucoup de choses

[www.autoscout24.ch](http://www.autoscout24.ch)

**AUTO  
SCOUT 24**

**Gérez vos véhicules de manière encore plus efficace.**

**Profitez des avantages du Cockpit d'AutoScout24**

- Tous vos statistiques un clin d'œil
- Une vérification simple de votre offre
- Une optimisation ciblée de vos annonces
- Des offres plus attrayantes pour vos clients



**AutoScout24, la plus grande offre de véhicules neufs et d'occasion en Suisse.**

## Section des deux Bâle

### > Un geste fort pour une formation de qualité

■ Bonne nouvelle pour les apprentis de la branche de l'automobile dans la région de Bâle : à partir du milieu de l'année prochaine, les cours auront lieu dans les nouveaux locaux du centre de formation de l'UPSA à Sissach.

Comparés au site actuel de Muttentz, les bâtiments offrent aux apprentis comme à leurs formateurs nettement plus de place et de meilleures infrastructures. Lors de son assemblée générale, la section des deux Bâle de l'UPSA s'est prononcée à une écrasante majorité en faveur du nouveau centre de formation. « Je suis ravi de cette décision, et suis très heureux de pouvoir ainsi améliorer no-

tablement la formation de nos nouvelles recrues », a déclaré René Degen, co-président de la section.

Urs Wernli, président central de l'UPSA, a également mis en exergue la responsabilité de l'UPSA dans la formation des apprentis. En dépit d'une concurrence toujours plus rude, la mobilité, et en cela l'automobile, reste le fer de lance de l'économie. L'AG, organisée le 1<sup>er</sup> juin au nouveau centre pour utilitaires de Kestenholtz à Pratteln, a réuni 152 membres et invités. L'accompagnement musical a été assuré par le groupe « Desert Wind Acoustic Project ».

**Martin Wagner, René Degen**, présidents de la section des deux Bâle de l'UPSA <



Ambiance agréable après l'AG, avec le groupe de musiciens



L'AG a eu lieu dans le nouveau centre pour utilitaires de Kestenholtz, à Pratteln

**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](http://www.figas.ch)

Une entreprise du groupe OBT



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

ZF Services Schweiz AG  
8604 Volketswil  
[zf.com/services/ch](http://zf.com/services/ch)



## Section Suisse centrale

### > Un exercice réussi

■ La section UPSA Suisse centrale peut s'enorgueillir d'un bon bilan annuel. Pour remplacer Beppi Dillier au comité, l'assemblée générale a élu Martin Steiner.

Les nombreux défis ont été surmontés avec brio : ainsi pourrait-on résumer le dernier exercice de la section Suisse centrale. Lors de l'assemblée générale qui s'est tenue à la brasserie Eichhof à Lucerne, son président, Patrick Schwerzmann, s'est déclaré heureux de la désignation d'un directeur à plein temps et secrétaire en la personne de Hanspeter Selb, qui décharge considérablement le comité de la section. En matière de formation, deux modifications décisives ont été adoptées. L'automne dernier, un test d'aptitudes numérique pour les jeunes diplômés a été introduit au centre de formation de Horw. Comme l'a expliqué Christoph Keller, président de la commission de la formation professionnelle, ce test comporte une partie technique, une partie mathématique et une partie linguistique ; il indique aux diplômés s'ils sont aptes à remplir les exigences d'une formation de base de deux, trois ou quatre ans dans la branche automobile. Le but de cette mesure est



Patrick Schwerzmann, président de la section UPSA Suisse centrale, entouré par Beppi Dillier (à g.), membre du comité de longue date, et par son successeur, Martin Steiner (photo apimedia)

de réduire le nombre d'abandons en cours d'apprentissage. Autre nouveauté : les cours de répétition de deux jours pour les futurs mécaniciens d'automobiles auront lieu la 4<sup>e</sup> année d'apprentissage, et la 3<sup>e</sup> pour les mécaniciens en maintenance d'automobiles.

### Changement au comité

Il y a également du changement au comité de la section UPSA Suisse centrale. Beppi Dillier, originaire de Sarnen et directeur des ventes de Nutzfahrzeug AG Zentralschweiz à Emmen et à Kägiswil, quitte son mandat après plusieurs années de bons et loyaux services. Son collègue de comité, Peter Wyder, de

Sursee, lui a rendu un vibrant hommage. L'assemblée a nommé son remplaçant : Martin Steiner, propriétaire de la société Alu Car à Stans. Agé de 40 ans, celui-ci siégera dorénavant en tant qu'assesseur. Sur le plan politique, le président de la section a souligné que l'Union s'engage de toutes ses forces pour le maintien des intervalles de contrôle actuels pour les voitures de tourisme et les motos (4, 3, 2, 2). Il considère l'allongement des intervalles décidé par l'OFROU comme un recul pour la sécurité routière. « Les défauts non réparés à temps augmentent le nombre de pannes, d'accidents, d'embouteillages, et ont ainsi des conséquences néfastes sur la société, l'économie et l'environnement à moyen terme ». En guise de conclusion, Patrick Schwerzmann a attiré l'attention des personnes présentes sur le salon de la formation de Suisse centrale (Zebi), qui se tiendra du 5 au 8 novembre au centre des expositions de Lucerne. L'UPSA Suisse centrale y sera présente avec un stand attractif et mettra tout en œuvre pour présenter les métiers de l'automobile de manière alléchante aux jeunes visiteurs. **Alex Piazza** <

## Section Bienne-Seeland

### > Légère progression dans la section Bienne-Seeland

■ **pd.** A la fin du mois de mai, la section UPSA Bienne-Seeland a organisé son assemblée des membres annuelle au restaurant Züttel à Gerolfingen. Dans son discours, le président Eric Besch a cité quelques défis quotidiens comme le règlement de succession, la formation et les innovations complexes. Les exigences imposées par la loi et les importateurs sont de plus en plus élevées. Mais il tempère également ses propos en affirmant : « Maintenant, c'est la bonne époque que nous regretterons dans dix ans. » Les comptes de l'exercice 2014 se sont clôturés avec un bénéfice réjouissant de près de CHF 5400.-.

Le budget de l'exercice en cours prévoit un résultat sensiblement équilibré.

### Nouveau membre du comité et distinction

Christian Ackermann a démissionné du comité après 15 années de travail intensif, suivi par Andeas Derungs qui, au cours des trois dernières années, a dirigé le domaine RP. Adrian Aebi a été nouvellement élu au comité. A la fin de l'assemblée des membres, Robert Neuhaus, enseignant en école professionnelle technique automobile, a été salué pour ses 40 années d'engagement. <



Paul Forrer, conseil d'administration Autoverkehr AG Biel/Bienne, Verena et Robert Neuhaus, retraité après 40 ans en tant qu'enseignant spécialisé, Fritz Flückiger, Autoverkehr AG Biel/Bienne



Eric Besch (au premier plan en costume gris et cravate rouge) a dirigé l'assemblée des membres de la section Bienne-Seeland

**FORCAR**

www.forcar.ch

**> Le style américain de Concept One**

Depuis quelque temps, en Europe mais aussi ailleurs, les jantes en alliage léger de Concept One sont un des articles les plus tendance pour donner une touche unique à sa voiture. Cette jeune marque américaine allie de façon spectaculaire la qualité et le style, pour un résultat sans égal. Les jantes de l'« Executive Edition » vont comme un gant aux véhicules BMW, Mercedes-Benz ou d'une autre marque. Sur la route, leur design attire inmanquablement tous les regards.

Pas étonnant donc que ces produits cultes fassent leur apparition dans le catalogue Forcar



Concept One CS-20

2015. Le spécialiste du tuning de Pfäffikon n'est-il pas connu pour offrir continuellement les dernières tendances en la matière? A l'heure actuelle, Forcar propose sept types de jantes Concept One, dans différentes dimensions et finitions. Le modèle CSL-5, par exemple, peut être commandé en 9x19 et en 9,5x19, dans les coloris argent mat et noir mat. Le modèle CS-20 est particulièrement réussi: il nous fait de l'œil avec ses formes concaves et ses rayons disposés de manière inédite. Il existe en 9x20 et en 10,5x20. <

**BASF**

www.basf.ch

**> Peintures Glasurit pour la marque chinoise BYD**

BYD, l'un des plus grands constructeurs automobiles de Chine, vient d'accorder l'homologation technique et commerciale internationale aux peintures Glasurit. Pour l'obtenir, les produits, les systèmes et les services de Glasurit ont dû passer avec succès les tests de qualité très complets et rigoureux des ingénieurs de BYD. En tant que partenaire et équipementier de

taille, possédant déjà des autorisations pour la Chine et l'Amérique du Sud, Glasurit a réussi à convaincre un nouveau constructeur chinois, à tous les niveaux, et à obtenir ainsi l'homologation internationale.

Outre l'expertise technique éprouvée et la qualité des produits, les possibilités de formation complètes ainsi que la présence mondiale de la marque ont joué un rôle déterminant. Glasurit a également marqué des points avec ses processus efficaces, ses économies d'énergie et de matériaux et ses conditions de travail écologiques. <



La marque automobile chinoise BYD (Build your Dreams) mise à l'avenir sur les peintures Glasurit de BASF.

**Tenneco**

www.monroe.com/www.walker-eu.com

**> Hotline en cas de problème avec les produits Tenneco**

Tenneco, fabricant des systèmes de châssis Monroe et des technologies d'échappement Walker, renforce aujourd'hui son offre complète de support à ses clients en instaurant une hotline gratuite. La nouvelle Monroe Walker Technline permet donc aux collaborateurs des ateliers d'obtenir par téléphone ou par chat en direct (sur smartphone ou tablette) une aide compétente pour le diagnostic et le montage des systèmes de ces deux marques. Une équipe d'experts techniques qualifiés les guide pas à pas pour prendre les bonnes décisions.

Cette hotline est joignable par téléphone, mais également sur tablette grâce aux applis Monroe et Walker Technline (disponibles gra-

tuitement après enregistrement sur l'iOS App Store ou le Google Play Store). Ceci présente l'avantage pour les utilisateurs d'entrer en contact avec des spécialistes par un chat en direct et de pouvoir montrer précisément le problème grâce à la caméra de l'appareil mobile. La toute nouvelle technologie de la réalité augmentée aide ainsi les experts à donner des instructions encore plus précises, diffusées par le truchement de l'écran. Les collaborateurs de la hotline sont joignables du lundi au vendredi, de 9h00 à 17h00. Ils répondent aux questions en anglais, allemand et italien. Ce service est gratuit pour tous les professionnels des ateliers, après une rapide inscription. <

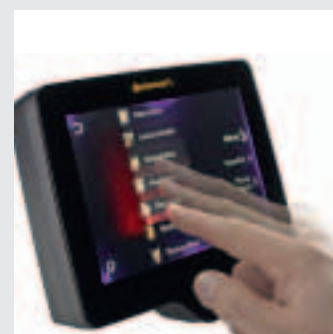
**Continental**

www.conti-online.ch

**> Continental: écran tactile à retour haptique**

L'utilisation d'écrans tactiles nécessite une bonne coordination œil/main et peut engendrer sur la route des écarts de conduite. Pour trouver la fonction souhaitée, la sélectionner et s'assurer qu'elle a bien été lancée, le conducteur doit parfois détourner son attention de la route durant plusieurs secondes et rouler ainsi momentanément « à l'aveugle ». Avec ce nouvel afficheur actif à retour haptique, Continental propose aujourd'hui une solution intelligente et moderne à ce problème.

La nouveauté réside dans le fait que l'écran « répond » au contact digital au moyen d'une impulsion de mouvement qui peut être ressentie par les doigts, ce qui indique à l'utilisateur que l'opération souhaitée a été déclenchée et comprise par le système.



« Le retour haptique actif nous permet de boucler la boucle entre le conducteur, le véhicule et l'environnement », explique Eelco Spoelder, chef du département Continental Instrumentation and Driver HMI. « L'avantage évident est que le conducteur n'a pas à perdre la route des yeux, car il obtient une rétroaction tactile directe de l'écran. »

L'affichage à retour haptique devrait être prêt pour une production en série en 2017. <



## ESA

www.esa.ch

## &gt; Wepp : solution aux filtres à particules Diesel encrassés

Les filtres à particules Diesel retiennent 99 % des suies cancérigènes. Sans eux, les véhicules Diesel ne pourraient pas respecter la valeur limite stricte des gaz d'échappement de 5 mg de particules (PM) par km, en vigueur depuis le 1<sup>er</sup> septembre 2009. Evidemment, les filtres ne peuvent nettoyer les gaz d'échappement que s'ils ne sont pas encrassés. Et l'encrassement est dû aux trajets courts. Dans la plupart des cas, il faut alors les remplacer. Mais le nouveau programme DPF-Cleaner de Wepp permet aujourd'hui d'en faire l'économie. Le Nettoyeur Direct WEPP 2232 DPF, par exemple, nettoie le filtre et dissout les dépôts de carbone et de cendre, sans nécessiter le démontage du filtre. Le produit se vaporise directement sur la structure alvéolée du filtre, au moyen d'un pistolet à godet.



Le modèle Wepp 2132, quant à lui, se verse dans le réservoir du véhicule. Il suffit de verser le flacon dans le réservoir rempli, mais il ne faut pas vider le réservoir complètement. Un flacon est prévu pour environ 80 litres de diesel. <

## Premio

www.premio.ch

## &gt; Premio Schweiz : une belle croissance

Au premier semestre 2015, sept entreprises ont déjà rejoint le concept Premio, revendeur spécialisé dans les pneus. Il s'agit de René von der Aa AG à Bremgarten, Pneus du Jura SA à Yverdon, Garage Cafilisch AG à Ilanz, Lacuna Garage GmbH à Thusis, Autoservicehuus AG à Brunnen, Carpi Tuning GmbH à Rümlang et Pneu Feustle AG à Eschlikon. Avec ces nouveaux partenaires, Premio continue sur sa bonne lancée : sur les 18 derniers mois, 17 entreprises ont rejoint le réseau.

« Nous sommes très fiers de cette évolution positive et constatons que le concept Premio fait mouche également en Suisse », indique Roger Blaser, Retail Manager Suisse.

Premio accorde une grande importance au caractère actuel

de ses prestations et les développe sans relâche. En ce moment, l'heure est à la sortie en Suisse du configurateur de jantes alu : les partenaires devraient le proposer sous peu.

Au deuxième semestre, toute l'attention de l'organisation suisse se portera sur l'introduction de son nouveau système de gestion des marchandises, tiresoft 3. « En Allemagne, le système est déjà utilisé avec succès et nos partenaires suisses bénéficieront des premières expériences », poursuit Roger Blaser. Au mois d'août, le système devrait être introduit dans l'espace germanophone chez deux partenaires pilotes, tandis que l'an prochain, les partenaires Premio de toute la Suisse, italienne et romande également, le recevront dans leur langue. <

## SKF

www.skf.de

## &gt; Système de surveillance de la pression des pneus

Lors de la Foire de Hanovre 2015, SKF présentait un dispositif innovant de surveillance de la pression des pneus à utiliser sur les poids lourds. Le SKF Tyre Pressure Monitoring System permet aux sociétés de transport et aux exploitants de parcs de véhicules de réduire les coûts de réparation et de remplacement des pneus, la

consommation en carburant et les émissions de CO<sub>2</sub>, tout en améliorant la sécurité routière.

Pour mieux comprendre : pour une pression excessive ou insuffisante de 15 %, le pneu voit sa durée d'utilisation réduite jusqu'à 10 %. Pour une pression insuffisante de 10 %, la consommation de carburant augmente de 1 %. <

## MEYLE

www.meyle.com

## &gt; Vidéo de conseils sur les pompes à eau

Les pompes à eau font régulièrement l'objet de réclamations de la part des clients. En effet, elles sont plus sollicitées sur les voitures d'occasion que sur les voitures neuves. Les circuits de refroidissement sont contaminés pendant leur fonctionnement (usure, ancienneté) et par des réparations éventuelles (remplacement des

joint de culasse, ouverture du système de refroidissement). Une pompe à eau défective et une trop faible quantité de liquide de refroidissement peuvent fortement endommager le moteur.

C'est pourquoi les « mécaniciens MEYLE » montrent dans leur nouvelle vidéo que rincer le circuit est une mesure qui a son importance. <

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

88<sup>e</sup> année, 11 numéros en allemand et en français, tirage 13/14 certifié REMP/FRP : 11 415 exemplaires dont 8545 en allemand et 2870 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  
Katrin Portmann (responsable de la maison d'édition et de la publicité)

## Abonnements

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

## Rédaction

AUTOINSIDE  
Flurstrasse 50, CH-8048 Zurich  
Tél. +41 43 499 19 81, fax +41 43 499 19 78  
redaktion@autoinside.ch  
Equipe de rédaction : Mario Borri (mbo),  
Reinhard Kronenberg (kro), Sascha Rhyner  
(srh), Jean-Pierre Pasche (jpp), Bruno  
Sinzig (bs)Autres articles de :  
René Degen, Christian Feldhausen, André  
Frey, Brigitte Hostettler, Jennifer Isenschmid,  
Patrick L. Krauskopf, Samuel Möhle,  
Christian Müller, Alex Piazza, Anne M.  
Schüller, Martin Wagner, 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.chLes 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  
suisseUnion professionnelle suisse de l'automobile  
Unione professionale svizzera dell'automobile  
Auto Gewerbe Verband Schweiz

# Mais il ne veut que rincer



Une nouveauté  
Hella Gutmann :  
Tout ce qu'il vous  
faut pour un service  
professionnel des  
climatisations.

Avec Husky - les stations de charge et de service climatisation d'Hella Gutmann - votre atelier disposera d'un partenaire idéal pour tous les travaux d'entretien des systèmes de climatisation des VL, des PL, des véhicules électriques et hybrides. Il vous suffit de sélectionner le véhicule et de brancher les raccords. Husky se chargera du reste : évaluation du fluide frigorigène, nettoyage des tuyaux et remplissage précis du système de

climatisation. On ne peut faire plus simple. Et s'il devait vous manquer quelque chose, Hella Gutmann Solutions vous fournira dans les plus brefs délais tous les outils, le matériel et les liquides dont vous avez besoin. Votre revendeur Hella Gutmann vous fournira toutes les infos que vous retrouverez aussi sur notre site web [klima.hella-gutmann.com](http://klima.hella-gutmann.com).

Tel.: 041-630 45 60

E-Mail: [swiss@hella-gutmann.com](mailto:swiss@hella-gutmann.com)

Votre partenaire commercial Hella Gutmann :



**GUTMANN**

S O L U T I O N S