

ÉDITION 5 - MAI 2016

AUTO INSIDE

Le magazine spécialisé pour les garagistes suisses

Accent mis sur le CEA: nouvelle étape importante et présence au «Energiesstadt» à Altdorf

Pages 9 à 13

L'UPSA lance le programme d'optimisation de la pression des pneus

Page 27

Initiative «Pour un financement équitable des transports»: mobilisation des garagistes

Pages 40 à 42

NO
NEED
TO
FEAR



Nexen
N Blue HD Plus
185/65 R15 88H

recommandé

Test de pneus d'été



www.test.tcs.ch 02/2016

hostettler autotechnik ag **PNEU**
Service

NEXEN TIRE optimizes pattern design & structure to maximize wet performance.
WITH NEXEN TIRE, NO NEED TO FEAR

NEXEN NEXEN TIRE



extra.

Votre programme de fidélité

N'attendez pas pour collecter vos points. www.extra-praemien.ch

Le système de primes extra: participez dès maintenant!

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



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

Mai 2016



12 À Altdorf, cité de l'énergie, tout tournait autour de la mobilité écologique. L'ambassadeur du CEA, Dario Cologne, a signé de nombreux autographes.



40 Plus que quelques semaines jusqu'au vote sur « l'initiative vache à lait » le 5 juin. La campagne est dans la dernière ligne droite et met le turbo.



Hostettler Auto-technik AG: le test TCS a attribué la note « recommandé » au Nexen N Blue HD Plus.

Éditorial

5 L'engagement porte ses fruits

En bref

CheckEnergieAuto

9 La taille n'a aucune importance pour le CEA
10 Les garagistes font connaître le CEA
12 Dario Cologne, ambassadeur du CEA, à Altdorf

Management et droit

14 Saisie du temps de travail
16 Interprétation des CGV selon le droit des cartels

Vente

18 Nouvelles immatriculations au niveau de l'année précédente
20 Ventes d'occasions en hausse

Atelier et service après-vente

22 À respecter pour les propulsions alternatives
25 Élimination des pneus usagés
26 Entretien des climatisations en complément d'activité

Prestations de services

27 Un franc climatique pour plus de bars

Profession et carrière

28 Possibilités de formations continues
29 Journal de stage de préapprentissage de l'UPSA
30 Business Academy
32 Révision de la formation technique de base
34 Formation continue dans les régions

Association

35 Invitation à l'AD à Arbon

Auto & savoir

36 Lutte contre le jaunissement

Sections

38 AG de la section de Zurich
39 L'étude du Tages-Anzeiger renforce la position des garagistes

Politique

40 Le financement équitable des transports va de l'avant
42 Entretien avec le président central Urs Wernli

Garages

Impressum



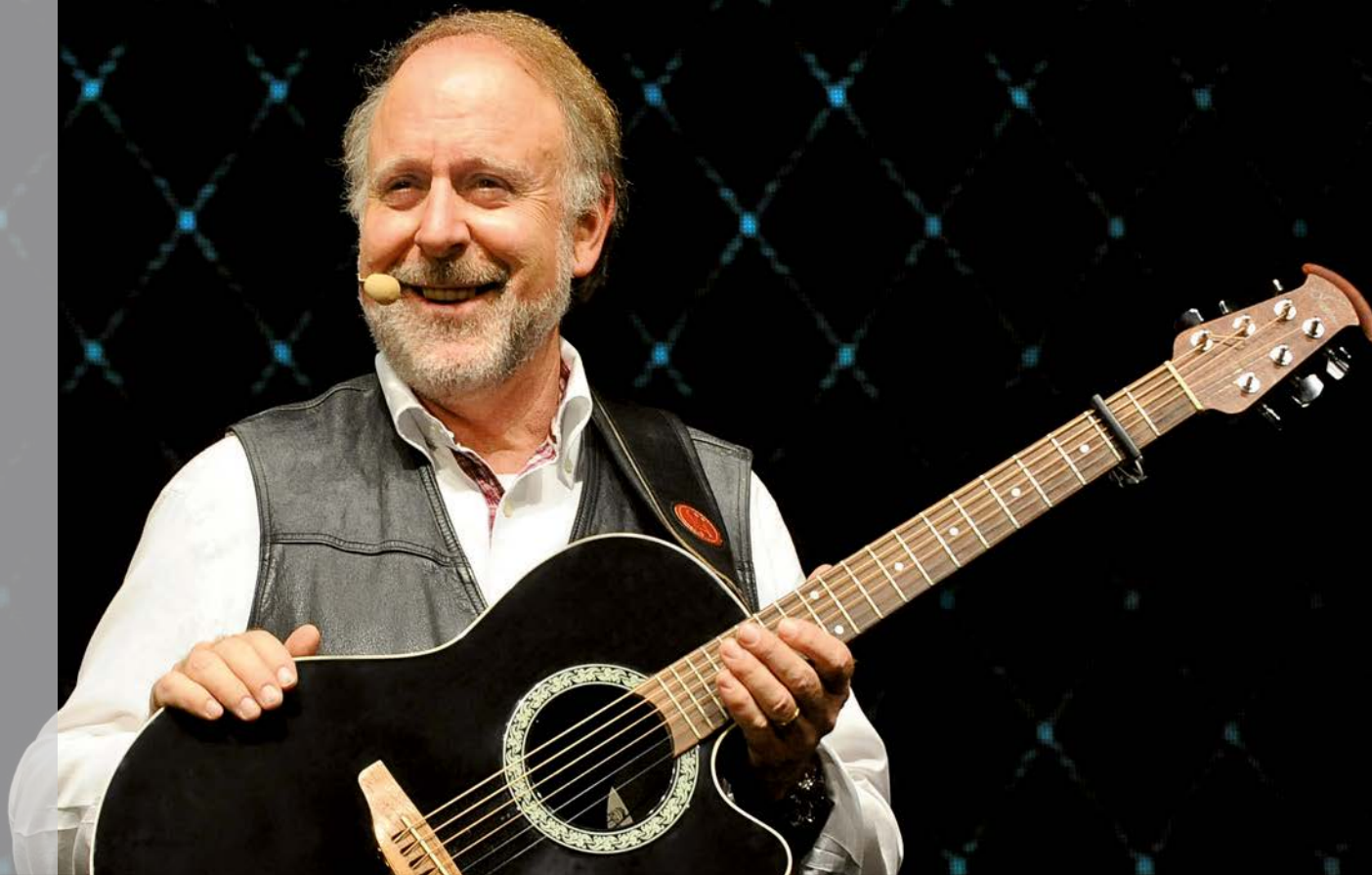
Votre partenaire compétent pour une maison de l'auto conviviale

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

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



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



Invitation à l'Assemblée générale ordinaire

Mercredi | 25 mai 2016 | Kursaal Interlaken

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

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

Programme du jour dès 13 h 30

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

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

esa.ch | esashop.ch

avec
ESA+ 
pour être plus forts

L'engagement porte ses fruits

Chère lectrice, cher lecteur,

Les garagistes de l'UPSA sont de plus en plus nombreux à proposer le CheckEnergieAuto (CEA) en tant que prestation novatrice. Dans ce contexte, ils peuvent compter sur le soutien d'un large ensemble de mesures élaborées par l'UPSA en collaboration avec l'Office fédéral de l'énergie (OFE). Dans son rôle d'ambassadeur, le champion olympique de ski de fond Dario Cologna contribue à cette réussite.

L'engagement porte ses fruits: jusqu'à avril 2016, les plus de 16 000 tests effectués ont permis d'économiser déjà 20 000 tonnes de CO₂. Les clients accueillent favorablement le CEA, et ce pour deux bonnes raisons: le CEA leur permet d'économiser jusqu'à CHF 400.- par an, tout en contribuant fortement à préserver notre environnement. L'engagement pour le CEA donne au public une image responsable et conviviale de la branche automobile.

Cela demande maintenant davantage d'engagement de nous tous.

Le 5 juin, les citoyennes et citoyens se prononceront sur l'initiative « Pour un financement équitable des transports »



« En unissant nos forces, nous pourrons également relever ce défi essentiel en matière de politique des transports. »

(initiative vache à lait) que l'UPSA soutient avec un grand engagement. Les routes nationales doivent être améliorées et remplacées dans les meilleurs délais. Ce projet doit être financé par l'argent que l'utilisateur de la route paie pour l'impôt sur les huiles minérales et non par une augmentation supplémentaire des taxes sur les carburants, comme proposé par le Conseil fédéral. Il faut enfin mettre fin aux heures d'attente dans les bouchons. Ces encombrements coûtent cher à notre économie, soit environ deux milliards de francs par année.

Ici aussi, notre engagement portera ses fruits. En effet, une infrastructure routière performante constitue la base pour notre avenir en tant que prestataire de la mobilité individuelle.

Fin mars, nous vous avons envoyé un paquet de départ pour soutenir activement la campagne. Vous pouvez passer des commandes supplémentaires sur le site www.financement-equitable-transports.ch. C'est avec plaisir que nous présenterons votre engagement à l'aide de photos ou de petits reportages sur nos canaux (AUTOINSIDE, agvs-upsa.ch et Facebook).

En unissant nos forces, nous pourrons également relever ce défi essentiel en matière de politique des transports.

Je vous remercie de votre engagement et de votre soutien, sous quelque forme que ce soit.

Meilleures salutations

Urs Wernli
Président central



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

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

Un nouveau collaborateur au secrétariat de l'UPSA

Le 1^{er} mai 2016, Thomas Jäggi viendra renforcer le domaine de la formation en tant que chef de



Thomas Jäggi rejoint le secrétariat de l'UPSA.

projet de la formation professionnelle. T. Jäggi possède plusieurs années d'expérience dans la branche automobile et la formation professionnelle. Il remplacera Jürg Fluri, qui prendra sa retraite fin novembre. L'UPSA souhaite la bienvenue à Thomas Jäggi et lui adresse tous ses vœux de réussite !

Scheiweiler Garagen AG fête ses cinquante ans

En 1965, Erwin et Karin Scheiweiler héritent d'un bien

immobilier sur la Bergstrasse de Wollerau (SZ) et ouvrent un petit garage. Roger Scheiweiler rejoint l'entreprise en 1991, puis l'année suivante, une filiale est créée à Einsiedeln. En 1995, les locaux du garage de Wollerau sont rénovés et équipés de la technologie la plus moderne. Début avril, les représentants de Toyota et de Suzuki ont fêté le 50^e anniversaire de l'entreprise, offrant restauration et animation musicale.

Adam Touring : ouverture de la 43^e filiale à Dübendorf

Depuis quelques mois, les deux filiales de Dietlikon tournent à plein régime ; l'« hôtel de pneus » d'Effretikon a été étendu en filiale et le 20 avril, une société Adam Touring ultra-moderne ouvrait ses portes, avec toute la palette de prestations et le poste de géométrie de direction le plus moderne de toute la Suisse. Adam Touring est ainsi implantée en Suisse et au Liechtenstein avec 43 filiales et 21 partenaires franchisés. La nouvelle filiale de Dübendorf est située à un endroit facilement accessible.



Poste de géométrie de direction moderne au sein de la filiale Adam-Touring de Dübendorf

Auto Zürich mise sur la numérisation

Du nouveau pour la 30^e édition de l'« Auto Zürich Car Show », qui se tiendra du 10 au 13 novembre 2016 : pour la première fois, une large part de la plus grande exposition multi-marques de la Suisse alémanique sera consacrée à l'électronique grand public dans la voiture. Karl Bieri, le président d'Auto Zürich, se réjouit de l'un de ses nouveaux partenariats : avec Euronics, c'est l'un des plus gros réseaux dans le domaine des distributeurs d'électronique grand public qui devient partenaire du salon. Comme le montre le Consumer Electronics

Show de Las Vegas depuis plusieurs années, le monde de l'électronique grand public recoupe de plus en plus celui de l'automobile. Dans ce contexte, Euronics installe son stand CE à l'« Auto Zürich Car Show » et expose les nouveautés dédiées à l'électronique automobile et grand public, virtuellement et réellement, à toucher et à découvrir avec les sens.

Remise de l'épingle d'or de Volkswagen

Chaque année, Volkswagen distingue ses meilleurs collaborateurs par la remise de l'« épingle d'or », qui récompense des prestations hors du commun. Les huit meilleurs collaborateurs de Volkswagen du pays se sont vu décerner l'« épingle d'or » par les représentants de Volkswagen AG et de Volkswagen Suisse, pour leur remarquable engagement. Gerrit Heimberg, directeur régional de l'organisation des ventes de Volkswagen AG, a remis la précieuse distinction, conjointement avec Robert Hinsche, directeur de district de l'organisation de ventes de Volkswagen AG, et avec Oliver



La société Scheiweiler Garagen AG à Wollerau



« Auto Zurich Car Show » : l'électronique grand public dans l'automobile prend toujours plus d'ampleur.

Liberté d'entreprise

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



Les vainqueurs de l'épingle d'or de Volkswagen (de g. à dr.) : Gerrit Heimberg (Volkswagen AG Wolfsburg), Urs Amacher (AMAG Winterthur), Oliver Stegmann (Chef de la marque Volkswagen), David Vidueira (Garage Cornut SA), Björn Röthlin (Garage Alois Röthlin AG), Philippe Pellegrin (Automobiles W. Dugrandpraz SA), Martin Schranz (Autohaus von Känel AG), Beat Kocher (Garage Kocher AG), Tobias Graf (AMAG Dulliken)

Stegmann, chef de Volkswagen Suisse. « Ces huit vainqueurs représentent notre solide réseau de partenaires, la grande loyauté de nos collaborateurs à l'égard de la marque Volkswagen, et nos efforts pour nous améliorer constamment. Nous sommes ravis de leur remettre cette distinction, aux côtés de Volkswagen AG », ajoute O. Stegmann.

Un nouveau nom pour AutoMobil

À l'occasion de son dixième anniversaire, le principal salon de l'automobile et de la mobilité de l'Est de la Suisse fera peau neuve, avec un nouveau nom et un nouveau logo. AutoMobil sera rebaptisée « automesse st.gallen ». L'événement se



déroulera du 18 au 20 novembre 2016, sur le site de l'Olma-Areal. Outre le changement de nom et

de logo, le nouvel espace « Bike&Cycle » viendra renforcer le thème de la « mobilité sur deux-roues ».

Marcel Sutter quitte Motorex

Après plus de cinq années, Marcel Sutter cherche de nouveaux challenges. Âgé de



Marcel Sutter cherche de nouveaux challenges.

34 ans, il était employé comme chef de produits chez Bucher AG Langenthal.

Fournisseurs d'équipements pour garages

Après une légère embellie au dernier trimestre, les données conjoncturelles des entreprises affiliées à la SAA (swiss

automotive after-market) enregistrent une baisse des recettes, malgré des valeurs légèrement plus élevées pour le chiffre d'affaires et l'emploi. Aucun changement significatif n'est en vue pour les trois prochains mois.

C. Frey dirige la communication de Volkswagen...

Christian Frey (52 ans) prendra en charge le 1^{er} mai 2016 la direction de la communication des marques Volkswagen et VW



Christian Frey est le nouveau directeur de la communication chez VW.

véhicules utilitaires pour la Suisse. Il possède une longue expérience dans différentes fonctions de direction marketing dans la branche automobile et il est en poste chez AMAG depuis 2006 (dernièrement pour Audi). Christian Frey sera assisté de la cheffe de projet Valentina Mejenina (28 ans).

...et Piatti passe chez Audi

Christian Frey succède à Livio Piatti (34 ans). Il s'occupe depuis 2011 de la communication des marques Volkswagen et VW véhicules utilitaires et, par son



Livio Piatti passe de VW à Audi.

engagement intense, il a fait avancer à grands pas le domaine PR. Au cours des six derniers mois, il a repris le suivi médiatique pour tout le groupe concernant la polémique sur les émissions. Livio Piatti fera bientôt face à de nouvelles missions au sein de l'entreprise. Le 1^{er} mai 2016, il occupera la fonction de directeur marketing pour la marque Audi en Suisse.

U. Lüchinger devient Country Manager de Bridgestone

Au poste de Country Manager de Bridgestone Suisse, Urs Lüchinger prend en charge la direction générale de la filiale suisse du groupe Bridgestone. La direction des ventes pour tous les groupes de produits, la



Urs Lüchinger est le nouveau Country Manager de Bridgestone Suisse.

le GARAGE,
le concept de garage
partenarial de votre ESA



le GARAGE

La marque de votre choix

définition et la mise en place d'une stratégie régionale font partie de ses nouvelles missions. Il est également en charge du pilotage des ventes et de la réalisation des activités locales de marketing.

Technoskills : une finale à suspense, une victoire serrée

Les dix finalistes des Technoskills, 5 novices et 5 pros, s'étaient mesurés à plus de 500 concurrents lors du salon de

l'auto. Les gagnants ont été départagés lors de la finale à Hunzenschwil. Le Genevois Bryan De Jesus Araujo a remporté le concours dans la catégorie des novices, tandis que Sven Müller, de Wangen an der Aare, est sorti vainqueur parmi les pros.

Les garagistes offrent les meilleurs services de pneus

C'est précisément au moment de la saison des pneus d'été que



Ueli Schmezer et Kassensturz : de bonnes notes pour le service pneus des garagistes

l'émission « Kassensturz », dédiée aux consommateurs, a testé les fournisseurs en ligne, les vendeurs de pneus et les garagistes. Ses conclusions sont réjouissantes : les vainqueurs du test sont les garagistes. Au total, quatre fournisseurs en ligne, quatre vendeurs de pneus et huit garagistes de la région de Lucerne ont été testés par l'émission de télévision, en collaboration avec le TCS. Déroulement du test : les testeurs ont commandé par téléphone quatre pneus d'été pour une Opel

Astra break. Le prix n'était pas un critère décisif. Les fournisseurs Internet ont tous reçu la mention « insuffisant ». Le principal point critique était l'absence ou l'imperfection des conseils et les faibles compétences techniques. Le conseil n'était certes pas optimal chez certains garagistes, mais les compétences techniques étaient solides. Ce n'est pas un hasard si les cinq premières places du test reviennent à des garagistes.

i Une information quotidienne : www.agvs-upsa.ch



Une finale pleine de suspense lors des Technoskills. De g. à dr. : Sascha Steiner et Christophe Gummy (instructeurs), Sven Müller, Philippe Allenbach, Patrik Arnold, Luc Dubath (participants du groupe pros) et l'instructeur Gordon Lehmann.

Plus forts ensemble.



Le réseau de vente automobile en Suisse

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

Pour de plus amples informations: autorricardo.ch/garagiste ou 041 769 34 64

CAR4YOU

autorricardo.ch

Les nouveaux garages CEA du mois de mars : Garage M. Johner AG et Ruedi Tinner AG

La taille n'est pas un critère pour le CheckEnergieAuto

Une prestation remarquable : les garagistes de l'UPSA certifiés CEA ont économisé à ce jour 20000 tonnes de CO₂. Notamment grâce à deux sociétés, désormais CEA. Mario Borri, rédaction

■ Une prestation remarquable : les garagistes de l'UPSA certifiés CEA ont économisé à ce jour 20000 tonnes de CO₂. Notamment grâce à deux sociétés désormais CEA, Johner AG et Tinner AG, qui ont réalisé en mars près de 200 prestations de CheckEnergieAuto.

Par un coup du hasard, les deux nouveaux venus CEA sont des concessionnaires Opel. Pour le reste, ils sont fondamentalement différents. L'entreprise Johner AG est un garage campagnard de taille modeste, tandis que Tinner AG est une grosse société implantée en ville. Conclusion, la taille n'est pas un critère pour le CheckEnergieAuto.

Renforce la relation client

La société M. Johner de Pieterlen / Bienne a été certifiée CEA grâce à Heinz Kaufmann, le conseiller clientèle tenace de l'UPSA. « Lors de la première visite de H. Kaufmann, nous avions d'autres priorités et n'avions pas



donné suite ; lors de son second passage en février, il a su nous convaincre », explique le directeur Manfred Johner. Une très bonne décision, car dès le premier mois, Johner AG a réalisé 53 CEA. « Si l'on commence quelque chose, il faut aller jusqu'au bout : nous effectuons le CEA sur tous les véhicules qui quittent notre garage », ajoute le directeur pour expliquer la clé de son succès. Bien que M. Johner ne facture pas le CEA, il est certain du gain pour son activité : « Grâce à la certification CEA, nous discutons davantage avec les clients, ce qui renforce la relation client ».

Conseiller mobilité compétent

La société Ruedi Tinner AG, établie à Baden (AG), est elle aussi certifiée CEA depuis février. « Lors de la Journée des garagistes suisses fin janvier, je me suis rappelé qu'avec le CheckEnergieAuto, nous vérifions également, outre la pression des pneus, l'échappement et la climatisation, d'autres composants que nous vérifions de toute façon lors de l'entretien. J'ai donc décidé d'intégrer le CEA dans nos tâches



d'entretien », explique le directeur, André Tinner. Dès le premier mois, Tinner AG a contrôlé 130 véhicules. Avec cette prestation, le garagiste de Baden se hisse à la troisième place au classement mensuel (voir la liste). André Tinner : « Les tâches relatives au CEA impliquent certes une activité supplémentaire non payée, mais ce surcroît de service est bénéfique à la relation client. De plus, nous nous positionnons ainsi en tant que conseiller mobilité compétent ». <

Garages CEA du mois mars

1. Garage Moderne, Bulle FR
2. Garage Welti AG, Schattdorf UR
3. Garage Tinner AG, Baden AG

www.checkenergieauto.ch



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

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

Taux d'intérêt LPP 2016

Obligatoire	1.25%
CP MOBIL	2.25%



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

PK MOBIL
CP

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

En route vers un avenir sûr

20 000 tonnes de CO₂ ont d'ores et déjà été économisées grâce au CheckEnergieAuto

Les garagistes font connaître le CEA



Le CheckEnergieAuto est en passe de devenir une success story grâce aux garagistes actifs certifiés CEA. La barre des 20 000 tonnes de CO₂ économisées a été franchie quatre ans à peine après le lancement de l'initiative, soit l'équivalent des émissions produites par une voiture faisant 2500 fois le tour de la Terre. Mario Borri et Sascha Rhyner, rédaction

■ Le CEA, soutenu par le programme « Énergie Suisse » de l'Office fédéral de l'énergie, est une initiative qui profite à toutes les parties prenantes. Le check permet en effet aux garagistes UPSA de faire économiser de l'énergie et de l'argent à leurs clients tout en préservant l'environnement. Avec le CEA, il est possible d'économiser jusqu'à 20% de carburant et plus d'une demie tonne de CO₂ par véhicule chaque année. Le vainqueur olympique et champion du monde Dario Cologna est un ambassadeur convaincu du CEA. « Le CheckEnergieAuto montre que le plaisir de conduire et l'amour de la nature ne sont pas contradictoires », explique D. Cologna pour justifier son engagement.

Le nombre croissant de garages certifiés CEA, notamment

en Suisse romande, permettra de bientôt franchir la barre des 1000 établissements proposant le CEA. Les garages de Suisse romande offrent le CEA avec engouement et invitent leurs confrères suisses allemands à la compétition interne: le Garage Moderne à Bulle (FR) a remporté six fois de suite le titre de « Garagiste CEA du mois ».

« Le CEA accroît la confiance du client »

Markus Peter, quelle est la recette du succès du CheckEnergieAuto ?

Markus Peter : Le CEA associe des travaux utiles dans l'atelier à une conversation individuelle avec le client, le tout dans le but d'économiser

de l'énergie, des émissions de CO₂ et de l'argent. Je suis particulièrement fier que de plus en plus de garagistes abordent les thèmes de l'environnement et de l'énergie et qu'ils prennent ainsi au sérieux leur rôle tourné vers l'avenir de conseiller à la mobilité. Le certificat CEA spécifique au client est un élément essentiel du succès du CEA. Il permet en effet au client de visualiser d'un coup d'œil les économies déjà réalisées et le potentiel restant. Sur la base d'une collaboration de longue date avec le programme « Énergie Suisse », les garagistes reçoivent du matériel de point de vente en grande partie gratuitement et sont soutenus par des incitations et des concours. Dario Cologna, notre ambassadeur actif CEA représente enfin un autre élément pour maintenir le CEA sur la voie du succès.

En quoi le garagiste a-t-il intérêt à proposer le CEA ?

Les clients apprécient les informations précieuses fournies par les garagistes CEA et

Markus Peter, chef Technique automobile & Environnement, UPSA

se sentent entre de bonnes mains. Car en fin de compte, ce sont les automobilistes qui économisent de l'argent grâce aux travaux sur leur véhicule et aux astuces en matière d'économie qui leur sont communiquées de manière transparente. Le CEA est d'autant plus valorisé qu'ils peuvent en même temps faire une bonne action pour l'environnement. Les garagistes profitent directement d'une meilleure fidélisation de la clientèle et partent du principe qu'ils pourront réaliser l'une ou l'autre vente supplémentaire grâce au CEA.

Pourquoi le CEA est-il en plein essor en Suisse romande ?

Il s'agit d'un effet véritablement passionnant. Après des débuts difficiles pour le CEA en Suisse romande, quelques garagistes ont repris l'initiative et veillent, en donnant l'exemple, à ce que de plus en plus de garagistes lui manifestent de l'intérêt. Comme en Suisse alémanique, ce succès est en grande partie également dû aux conseillers clientèle du service externe de l'UPSA qui font tous les jours un précieux travail de persuasion.

Le concours « Garagiste CEA du mois » a-t-il un impact sur les garagistes participants ?

Oui, le concours s'avère une bonne motivation pour mettre en œuvre activement le CEA. Je suis ravi lorsque j'entends des garagistes CEA nous dire qu'ils se sont donnés beaucoup de mal pour atteindre le haut du classement. Lors de l'évaluation bimensuelle des contrôles effectués, nous sommes nous-mêmes très anxieux de savoir qui obtiendra les meilleures places. Le fait que de nouveaux arrivants aussi bien que de vieux briscards du CEA soient représentés montre qu'il n'est jamais trop tard pour commencer le CEA et bien démarrer dès le début.

Les automobilistes suisses sont plus conscients des questions environnementales que le soupçonnent certains garagistes. Mais comme ils ne veulent pas surprendre, ils renoncent souvent à proposer le CEA. Comment résoudre ce problème ?

Lorsqu'on interroge les garagistes CEA actifs pour connaître les raisons de leur engagement, ils répondent souvent que le CEA contribue à fidéliser la clientèle. Les arguments selon lesquels le CEA permet d'économiser relativement facilement jusqu'à 20% d'argent, de carburant et d'émissions de CO₂ ainsi que le certificat CEA individuel convainquent de nombreux clients. Pour faciliter l'entrée en matière pour le garagiste, l'UPSA a élaboré

divers moyens de communication. Le didacticiel vidéo qui peut être visionné dans la partie interne du site Internet agvs-upsa.ch est particulièrement recommandé.

Quel potentiel inexploité renferme le CEA ?

Le CEA souffre encore d'un déficit de notoriété auprès du grand public. Pour y pallier, nous planifions par exemple une campagne publique en ligne et hors ligne avec l'Office fédéral de l'énergie et nous sponsorisons la campagne « co2auplancher ». Nous étudions de plus actuellement différentes possibilités d'extension du contenu de CEA, par exemple au travers d'une coopération avec un projet de protection du climat. <

« En tant qu'ambassadeur, cela me remplit de fierté »

De plus en plus de garages adoptent le CheckEnergieAuto et les effets sont positifs pour l'environnement. Grâce aux contrôles, 20000 tonnes de CO₂ ont d'ores et déjà été économisées en quatre ans, soit l'équivalent de la distance totale de 2,4 millions de marathons de ski de l'Engadine.

Dario Cologna: Waouh ! C'est vraiment impressionnant quand on pense qu'environ 13 000 participants se lancent chaque année. En tant qu'ambassadeur, cela me remplit naturellement de fierté. Il est remarquable qu'une mesure aussi modeste puisse avoir un impact aussi important. Le check dure généralement à peine une demie heure et permet d'économiser jusqu'à 20% de carburant.

En tant que fondeur, vous vous déplacez beaucoup en voiture dans le cadre de votre métier. Vous devez donc avoir un intérêt particulier à ce que tout cela se produise de manière aussi respectueuse de l'environnement que possible ?

Bien sûr. Je me sens bien dans la nature. J'adore la nature et je voudrais qu'elle reste intacte. Mais je suis aussi dépendant de la voiture et je fais près de 20 000 km par an. Si je peux prendre la nature en considération, je suis bien sûr content. C'est pourquoi je suis ravi d'être l'ambassadeur du CEA. J'aime l'idée de pouvoir associer l'efficacité énergétique au plaisir de conduire. L'engagement me correspond parfaitement.



Votre dernière apparition en tant qu'ambassadeur CEA remonte à la mi-avril à Altdorf, une ville très active en matière d'efficacité énergétique et qui compte des garages UPSA certifiés très actifs avec le CEA. Comment pouvez-vous contribuer à accroître la notoriété et à la popularité du CEA dans le reste de la Suisse ?

Les personnes de mon entourage savent que je suis l'ambassadeur du CheckEnergieAuto et elles s'y intéressent. J'ai pu aussi leur communiquer que le style de conduite est susceptible d'influencer fortement la consommation de carburant. Cela a un impact certain. Et le CEA sera automatiquement mieux connu avec des événements comme celui d'Altdorf.

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.

suvarisk
Couverture à toute épreuve

Demandez une offre:
0848 820 820



1 Dario Cologna est accueilli sur la Lehnplatz d'Altdorf par des membres de l'association de ski d'Uri (USV). 2 Dario Cologna accepte toujours de signer des autographes, avec le sourire.

« ur!mobil » 2016 : la Cité de l'énergie Altdorf et le CheckEnergieAuto

Rouler économe avec Dario Cologna

La journée « ur!mobil » a eu lieu mi-avril dans la Cité de l'énergie d'Altdorf. Les garages UPSA locaux ont notamment expliqué aux citoyens intéressés comment fonctionne le CheckEnergieAuto (CEA) et étaient soutenus dans leur démarche par l'ambassadeur du CEA Dario Cologna. **Mario Borri**, rédaction

■ Les Cités de l'énergie promeuvent les énergies renouvelables et tablent sur une mobilité non polluante. En outre, elles mènent activement une politique énergétique communale durable. Bien entendu, les Cités de l'énergie entendent aussi que leurs citoyens adoptent un comportement énergétique performant. Favoriser un tel comportement peut revêtir de nombreux aspects, mais la méthode la plus simple vise généralement le portemonnaie : économiser de l'énergie, c'est économiser de l'argent.

Une coopération qui ne doit rien au hasard

Il n'est donc pas étonnant que la Cité de l'énergie d'Altdorf s'associe aux garages locaux pour la journée de la mobilité. « Pour nous, la collaboration avec les garagistes UPSA est un renfort bienvenu », explique Andreas Bossart, conseiller municipal d'Altdorf et délégué à la Cité de l'énergie. Comme les automobilistes, les Cités de l'énergie en profitent doublement : d'une part, elles aident leurs résidents à économiser de l'énergie et de l'argent en recommandant le CEA ; d'autre part, elles se donnent les moyens d'atteindre leurs propres objectifs.

Les bons CEA épuisés en un clin d'œil

En une journée venteuse mais ensoleillée, les Altdorfois se sont rassemblés sur la Lehnplatz pour participer à la journée « ur!mobil ». Les divers stands d'information extérieurs et le simulateur Eco Drive dans l'armurerie ont été animés par intermittence dès la matinée. Le stand du CEA était géré par cinq garagistes locaux : Auto Regli GmbH, Centralgarage Musch AG, Garage Imholz GmbH, Post-Garage AG et Turbotec GmbH. Hanny Imholz a été très satisfait de l'action : « Nous proposons déjà tous régulièrement le CEA à

nos clients. Pourtant, nombreux étaient les nouveaux à s'intéresser au Check. » Les bons CEA proposés ont été épuisés en un rien de temps. Robert Brand de Turbotec GmbH : « Je n'aurais jamais cru que les 250 bons partiraient aussi vite. »



European energy award

Le label Cité de l'énergie

Le label Cité de l'énergie prouve que la commune mène activement une politique énergétique durable. Les Cités de l'énergie encouragent le recours aux énergies

renouvelables, une mobilité supportable pour l'environnement et mettent en œuvre une gestion durable des ressources.

Les communes agissent pour un climat sain

Le label Cité de l'énergie fait partie du programme SuisseEnergie et montrent comment il est possible d'améliorer la qualité de vie et de protéger le climat en agissant responsablement. Ce label est une distinction décernée aux communes qui mettent en œuvre une politique communale énergétique cohérente et efficace. Les communes labellisées Cité de l'énergie suivent un processus complet qui les mène à une politique durable en matière d'énergie, de trafic et d'environnement. Autorités, entreprises et citoyens agissent de concert.

« Les Cités de l'énergie illustrent la réussite d'une politique énergétique qui repose sur les énergies renouvelables et l'efficacité énergétique », affirme la conseillère fédérale Doris Leuthard à propos du label Cité de l'énergie.

Avantage des lieux labellisés Énergie

Le label « Cité de l'énergie » est décerné par la commission indépendante de l'« Association Cité de l'énergie ». Cette distinction est enregistrée dans les quatre langues nationales et dans la plupart des pays européens. La commune peut utiliser son label Cité de l'énergie pour son marketing territorial !

www.energiestadt.ch



3 Sur le simulateur Eco-Drive, Dario Cologna a prouvé qu'il est le bon ambassadeur du CEA. 4 De g. à dr. : Andreas Bossart (conseiller municipal), Hanny Imholz (garage Imholz), Ivo Musch (président UPSA Uri), Emanuel Regli (Auto Regli), Franz Gisler (Post-Garage), Robert Brand (Turbotec), Dario Cologna et Karl Baumann (UPSA).

Dario Cologna, attrait du public

La fête a vraiment commencé sur la Lehnplatz quand Dario Cologna est arrivé à Altdorf dans l'après-midi. Cependant, avant de signer des autographes, le champion olympique et champion du monde de ski de fond a dû prouver sur le simulateur Eco Drive qu'il était digne de représenter le CEA. Et il l'a fait de manière impressionnante. Le but du simulateur est d'aller le plus loin possible avec un plein virtuel. D. Cologna a parcouru 2,7 kilomètres, soit 200 mètres de plus que la valeur idéale indiquée par l'ordinateur. Son conseil : « Regarder loin devant, décélérer assez tôt, appuyer légèrement sur les gaz et passer les vitesses rapidement. »

La commune, satisfaite

Tout comme les bons CEA, les cartes dédicacées du fondateur ont disparu en un clin d'œil. Malgré l'affluence, Dario a signé tous les autographes demandés et a eu un sourire pour chacun. Le conseiller municipal Andreas Bossart a également apprécié l'événement. « J'ai été agréablement surpris de voir tant de monde venir. Avec le nombre de divertissements existants actuellement, il n'est plus simple de mobiliser la population. Je suis très satisfait. »

« ur!mobil » 2016 a été un succès pour l'UPSA aussi. Espérons que ce n'était pas la dernière fois qu'une Cité de l'énergie utilisait le CheckEnergieAuto pour motiver la population à adopter un comportement énergétique efficace dans le cadre d'une journée d'action. <

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



Points à observer lors de la saisie du temps de travail

Les articles 73a et 73b de l'ordonnance 1 relative à la loi sur le travail (OLT 1) du 1^{er} janvier 2016 ont introduit deux nouvelles exceptions à l'obligation de saisir systématiquement son temps de travail. Ces nouvelles dispositions permettent de convenir, sous certaines conditions clairement définies, d'une dérogation à l'obligation de saisie détaillée du temps de travail. *Olivia Solari, UPSA*

Une nouvelle ordonnance sur la saisie du temps de travail pour une sécurité juridique et un allègement administratif

■ L'obligation de saisie du temps de travail repose sur l'article 46 de la loi sur le travail (LTr) qui stipule que l'employeur a l'obligation de tenir à la disposition des autorités d'exécution et de surveillance les registres ou autres pièces contenant les informations nécessaires à l'exécution de la loi et de ses ordonnances. Ces documents doivent être conservés pendant cinq ans.

Pourquoi la réglementation en vigueur a-t-elle été modifiée ?

Des estimations montrant que les temps de travail ne sont plus enregistrés pour un poste sur six (ce qui correspond à des centaines de milliers de violations du droit), la saisie du temps de travail a été ajustée à la réalité du monde du travail d'aujourd'hui. Jusqu'à présent, tous les employés, à quelques exceptions près (membres de la direction,

CEO...), devaient saisir leur temps de travail quotidien, y compris leur « plage » (début et fin).

Quelle est la situation maintenant ?

Principe de la saisie systématique du temps de travail

Les employés qui ne peuvent pas définir eux-mêmes la majorité de leur temps de travail doivent continuer à saisir systématiquement leurs horaires comme suit : début et fin du temps de travail, pauses et repos compensatoire. L'employeur peut choisir librement le système utilisé pour la saisie du temps de travail : pointeuse, enregistrement manuel ou encore système d'enregistrement électronique.

Première exception : saisie simplifiée du temps de travail

Il est possible d'introduire une saisie simpli-

fiée du temps de travail pour les employés qui peuvent définir eux-mêmes au moins 25 % de leur temps de travail. Dans ce cas, il suffit de saisir le nombre total d'heures travaillées dans la journée et donc de saisir une seule valeur par jour. Mais pour le travail du dimanche et de nuit, il faut également définir l'heure de début et de fin de la période de travail.

Entreprises de plus de 50 salariés

Une convention écrite entre l'entreprise et la représentation des salariés ou la majorité des salariés est nécessaire pour recourir à la saisie simplifiée du temps de travail. Cette convention doit notamment définir quelles catégories de salariés sont concernées par la saisie simplifiée du temps de travail et quelles dispositions particulières sont prévues pour assurer le respect des directives en matière de temps de travail et de repos.

Entreprises de moins de 50 salariés

Une convention individuelle écrite entre l'employeur et le salarié suffit. Cette convention doit mentionner les directives applicables en matière de temps de travail et de repos. Un entretien portant sur la charge de travail doit avoir lieu à la fin de chaque année et être consigné.

Deuxième exception : renoncement à la saisie du temps de travail

Les employés ayant un salaire annuel brut (bonus inclus) de plus de CHF 120 000 (somme à calculer le cas échéant au pro rata du temps de travail partiel du salarié) peuvent renoncer à la saisie du temps de travail. En plus du revenu annuel brut susmentionné, les employés doivent disposer d'une large autonomie dans leur travail et pouvoir décider eux-mêmes d'au moins 50 % de leur temps de travail.

Une convention collective de travail entre l'employeur et une ou plusieurs organisations d'employés représentatives constitue un prérequis au renoncement à la saisie du temps de travail. Par ailleurs, chaque employé concerné doit signer une déclaration de renonciation individuelle.

Cas particulier : les cadres supérieurs dirigeants

L'obligation de saisie du temps de travail ne s'applique pas aux cadres supérieurs dirigeants. Il convient toutefois d'interpréter très strictement le terme de cadre supérieur dirigeant : le cadre supérieur dirigeant doit jouir d'une large compétence décisionnelle qui lui permet d'influencer significativement et durablement la structure, le cours des affaires et l'évolution de l'entreprise ou d'une section de l'entreprise.

Quelles sont les sanctions prévues ?

Pour l'application du droit, les inspecteurs du travail sont habilités à rendre des décisions administratives et à prononcer des peines pécuniaires sous certaines conditions.

Les infractions à l'obligation de saisie du temps de travail ne sont pas directement sanctionnées, mais les violations intentionnelles du temps de travail légal le sont (avec une peine pécuniaire allant jusqu'à 180 jours-amendes et une inscription au casier judiciaire). De principe, un avertissement est d'abord prononcé.

Par voie de décision, les inspecteurs du travail ont néanmoins la possibilité de demander le rétablissement de la situation conforme à la loi. En cas de non-respect, la décision peut s'accompagner d'une menace d'amende selon l'article 292 du code pénal. Une sanction pénale à l'égard des violations de l'obligation de saisie du temps de travail peut ainsi être prise indirectement. <

L'UPSA vous aide

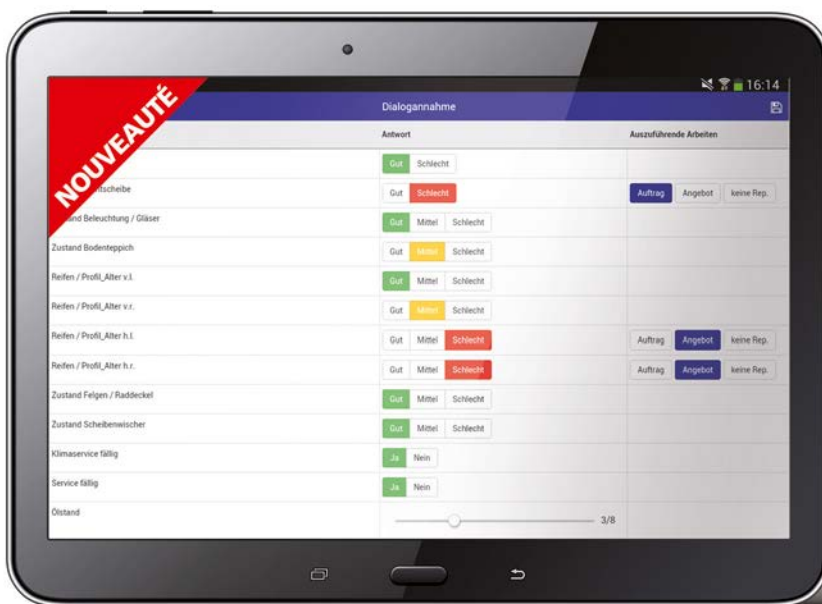
Pour toute question, adressez-vous au service juridique de l'UPSA. Les membres reçoivent gratuitement les premiers conseils juridiques : téléphone 031 307 15 15 ou rechtsdienst@agvs-upsa.ch.

Pour de plus amples informations et compléments, rendez-vous sur le site www.upsa-agvs.ch, rubrique Prestations, Droit et impôts

INFO

L'application de réception Stieger: gain de temps, gain d'argent!

Avec la nouvelle application de réception Stieger vous allez accélérer et simplifier de façon durable les processus d'entreprise lors de la réception des véhicules. De surcroît vous mettez en réseau le service et la vente de façon optimale tout en générant, à l'aide de cet outil intelligent, des affaires annexes valorisées. Androides, iOS ou Windows, qu'importe: grâce à l'intégration complète du système de gestion de documents (DMS) Stieger, vous recevez directement, par connexion WIFI, sur l'écran, toutes les données significatives concernant le client, le véhicule et la commande. Des listes de contrôle intégrées vous permettent de gagner un temps précieux que vous aurez ainsi tout loisir d'investir dans le suivi de la clientèle. Des photos directement reprises d'une tablette sont traitées aussi rapidement que toutes les autres données; de surcroît elles sont parfaitement synchronisées avec votre DMS Stieger. Bienvenue dans votre centre de profit mobile!



STIEGER
SOFTWARE

we drive your business





SACHS est une
marque de ZF



Interprétation des contrats de concessionnaire à la

Quand certaines nexes sont-elles

Différents articles de l'UPSA aborderont en 2016 de nombreuses questions essentielles pour les concessionnaires.

Cet article concerne l'admissibilité des conditions générales (CG) du fournisseur (fabricant/importateur général).

Olivia Solari, UPSA

■ Le 1^{er} janvier 2016 la Commission de la concurrence (COMCO) a promulgué la nouvelle Comauto (Communication concernant l'appréciation des accords verticaux dans la distribution automobile). Celle-ci garantit certes la sécurité juridique pour certains points, mais le concessionnaire se voit toujours confronté à certains éléments du contrat de concessionnaire lors de sa conclusion qui n'ont pas été réglés par la COMCO et qui restreignent sa liberté entrepreneuriale.

I. Situation de départ

L'objet. Lors de la conclusion du contrat, le fournisseur remet au concessionnaire de nombreuses annexes formulées de manière à exclure toute négociation. Ce dernier ne peut que confirmer qu'il en a bien pris connaissance. Ces annexes peuvent entre autres contenir des normes peu claires, mais auxquelles le concessionnaire doit se conformer. On désigne ces éléments contractuels formulés à l'avance « CG » (conditions générales).

La problématique. Les CG (normes/annexes) sont souvent légitimes car elles standardisent et simplifient les transactions commerciales. Les CG permettent de profiter des marges de manœuvre que permet la loi. Un certain savoir-faire ou des connaissances spécialisées juridiques sont nécessaires à cette fin. Dans la distribution automobile, les CG se montrent souvent sous un mauvais jour. Les concessionnaires économiquement limités ne peuvent pas financer un département juridique propre qui investirait du temps dans la rédaction de CG. Ils courent ainsi le risque d'être exposés à des CG partiales, favorables au fournisseur.

Les intérêts. Le concessionnaire peut accepter ces CG et le contrat prend effet. Si par contre il les refuse, aucun contrat n'est alors conclu. À la demande du concessionnaire, un fournisseur peut modifier au cas par cas ses conditions générales. Ceci reste cependant rare en pratique. Si le concessionnaire conteste les CG, il n'a généralement pas d'autre choix que de se retirer du contrat, ce qu'il ne fera que très rarement car il en va de sa survie économique. Sa position plus faible et son pouvoir de négociation limité forcent souvent le concessionnaire à accepter les conditions générales.

II. Situation juridique

Barrières de droit des cartels. La loi sur les cartels interdit à toute entreprise d'abuser de sa position dominante sur le marché au détriment de son partenaire contractuel. Pour des raisons de structure du

normes et anti-interdites ?

marché, les fournisseurs automobiles sont considérés entreprises dominantes, les concessionnaires de l'UPSA dépendant d'eux. Le fournisseur qui enfreint la loi sur les cartels risque des amendes élevées.

1^{re} condition : le fournisseur occupe une position dominante sur le marché. Le concessionnaire souhaitant proposer de larges prestations au consommateur doit disposer d'un contrat de concessionnaire et/ou d'après-vente. Le marché automobile est conçu de sorte que le concessionnaire dépend de la conclusion du contrat par le fournisseur. Il ne dispose d'aucun moyen de contourner cette nécessité. La situation est particulièrement dramatique pour un concessionnaire qui ne représente qu'une seule marque. Sa dépendance vis-à-vis du fournisseur est évidente. Le fournisseur dispose ici souvent d'une position dominante sur le marché (« position dominante relative »). Le fournisseur doit dans ce cas se soumettre à certaines règles du droit sur les cartels et de la COMCO.

2^e condition : CG abusives. La constellation évoquée ci-dessus « take it or leave it » aboutit souvent en pratique à ce que les CG du fournisseur exploitent la marge de manœuvre permise par la loi, au détriment du concessionnaire. Les aspects suivants indiquent que les CG sont éventuellement abusives :

1. Le droit du fournisseur de modifier les conditions générales unilatéralement.
2. Des CG modifiant des droits et obligations en faveur du fournisseur, par rapport à l'année précédente.
3. Des CG qui divergent du droit suisse des contrats (contenu dans le CO) au détriment du concessionnaire. Le législateur suisse a en effet établi des règles relatives au contrat qui prévoient une répartition équilibrée des risques entre les parties contractuelles.
4. Toutes les CG qui ne reflètent pas une libre concurrence. La question qui doit être posée est la suivante: le fournisseur aurait-il pu faire appliquer ses CG si le concessionnaire avait pu se rabattre sur d'autres fournisseurs ?

III. Recommandations de l'UPSA

Soupçon. Si certaines clauses des CG qui vous sont présentées vous semblent douteuses, nous vous recommandons d'en prendre bonne note et d'en informer votre association de concessionnaires. Si vous n'êtes pas membre d'une telle association, le service juridique de l'UPSA se tient volontiers à votre disposition.

Conseil. L'association de concessionnaires informée, de concert avec l'UPSA, mettra tout en œuvre pour que les CG (normes/annexes) discriminatoires envers le concessionnaire soit corrigées. Pour ce faire, votre association de concessionnaires et nous-mêmes devons être informés à temps. Nous répondons volontiers à toute question que vous pourriez avoir au sujet du droit des cartels. <



***Vous recherchez l'innovation ?
Choisissez SACHS !***

Depuis plus d'un siècle, la marque traditionnelle SACHS est synonyme d'innovations qui repoussent les limites de la performance. Nous travaillons dans un esprit pionnier, avec du cœur à l'ouvrage et un grand savoir-faire pour offrir aux automobilistes du monde entier le meilleur de la technique moderne d'entraînement et des châssis. Nous utilisons pour ce faire des standards techniques de pointe et des matériaux de haute qualité. Le résultat : des embrayages et des amortisseurs d'avenir, sur lesquels vous pouvez compter. Jour après jour. Kilomètre après kilomètre.

Marché des voitures neuves au 1^{er} trimestre 2016

Nombre d'immatriculations toujours élevé

Au 1^{er} trimestre 2016, avec près de 72 000 nouvelles immatriculations, le nombre de nouvelles voitures sur nos routes reste au niveau de 2015. Par contre, on constate une baisse de 8% environ en mars, par rapport au mois de mars 2015. Ceci dénote-t-il un ralentissement au niveau des immatriculations ? AUTOINSIDE s'est entretenu avec auto-suisse et des importateurs choisis. **Mario Borri**, rédaction

■ Selon Andreas Burgener, directeur d'auto-suisse, 2016 sera elle aussi une bonne année: « Les membres d'auto-suisse estiment le nombre des nouvelles immatriculations à 305 000 pour l'année. C'est certes une petite baisse par rapport à 2015, mais nous serions tout de même très contents si ce chiffre était atteint. » A. Burgener n'est pas surpris du mauvais mois de mars de cette année. Il est d'avis que les chiffres, particulièrement bons, du mois de mars de l'exercice précédent s'expliquent par les baisses de prix suite à la suppression du cours plancher euro-franc suisse.

En tout, 71 957 véhicules ont été mis en circulation entre janvier et mars 2016 en Suisse et dans la Principauté du Liechtenstein, ce qui représente 318 voitures (0,4%) de moins qu'au même trimestre l'année dernière. Andreas Burgener pense en outre que la Suisse n'a encore jamais compté autant d'habitants dont les besoins en mobilité individuelle, en constante progression, doivent être couverts.

Les 4x4 de nouveau en tête

Les parts de marché des véhicules tout-terrains et diesel ont de nouveau atteint, au premier trimestre, un niveau record. La part des nouveaux 4x4 au premier trimestre se monte à 43,1% (pour 39,6% lors de la même période l'an dernier). C'est un nouveau record. Andreas Burgener pense que la pointe de l'iceberg n'est pas encore visible: « En raison des nombreux nouveaux modèles annoncés, le segment des 4x4 se développera encore un peu plus à l'automne. »

Les parts de marché des voitures diesel et à moteur alternatif ont également augmenté au premier trimestre. Pourtant, la part de 4,3% (+ 0,4%) pour les voitures à moteur alternatif reste faible. Selon Andreas Burgener, « le grand public n'intègre pas encore les voitures électriques. Cependant, leur part de marché pourrait continuer d'évoluer grâce à de nouveaux modèles à succès, de sorte que la part des motorisations alternatives pourrait atteindre 5% environ cette année. »

Nous avons questionné...



Morten Hannesbo, CEO AMAG
Hormis VW, toutes les marques d'AMAG ont connu une légère baisse : est-ce encore une répercussion de la thématique diesel/gaz d'échappement ?

Eh bien non. Il s'agit de fluctuations normales

sur le marché, qui dépendent aussi des cycles des modèles et de la disponibilité de certains d'entre eux. Les clients s'intéressent fortement à tous les modèles de nos marques. Le niveau actuel des commandes est réjouissant.

Comment les marques se développeront-elles jusqu'à la fin de l'année ?

Je m'attends, pour toutes les marques, à une part de marché équivalente à l'an dernier. Les nouveautés attractives comme la VW Tiguan, la SEAT Ateca, l'Audi A4 et l'A3 ainsi que le nouveau SUV de Skoda donneront une orientation intéressante.



Bernd Hoch, directeur de Mitsubishi Suisse

Mitsubishi a connu une baisse de presque 30% : pourquoi ?

Mitsubishi a clos l'exercice 2015 avec une belle hausse de 13,4%. En raison des conditions cadres modifiées, ce succès n'a pas pu être réitéré sous cette forme au 1^{er} trimestre 2016.

Comment Mitsubishi se développera-t-elle d'ici la fin de l'année ?

Mitsubishi planifie pour 2016 une part de marché cible de 1,3% pour les voitures de tourisme. La Space Star, entièrement renouvelée, a été très bien acceptée par le commerce/marché. Elle ravivera certainement les affaires.



Peter Fahrni, Managing Director Opel Suisse

Opel a bien augmenté ses chiffres : est-ce l'effet Astra ?

Oui, aussi. L'Astra a démarré très fort. Avec ses nombreuses distinctions, elle entraîne en plus la vente d'autres séries de modèles comme Corsa, Mokka et Insignia.

Opel se développera-t-elle encore d'ici la fin de l'année ?

Nous sommes convaincus que la nouvelle Astra Sports Tourer renforcera encore les ventes. S'y ajouteront des offres percutantes pour nos modèles de masse et des nouveautés supplémentaires au 2^e semestre.



Stephan Vögeli, directeur Jaguar Land Rover Suisse

Jaguar a extrêmement bien progressé et Land Rover pas mal non plus : quel est le secret ?

Le succès s'explique par l'importante quantité de nouveaux produits. Avec les Jaguar XE et XF ainsi que le Land Rover Discovery Sport, nous avons introduit sur

le marché suisse trois nouveaux modèles attractifs à des prix intéressants.

Comment ces deux marques se développeront-elles d'ici la fin de l'année, et pourquoi ?

Pour Jaguar, nous escomptons une forte poursuite de la progression, principalement grâce à la nouvelle Jaguar F-PACE, premier SUV de Jaguar, qui arrive sur le marché suisse. Pour Land Rover, nous nous attendons à des chiffres comparables à ceux de l'exercice précédent. <

Marques	nombre de véhicules			part de marché (%)				
	mars 16	mars 15	+/- %	mars 16	mars 15	cum. 16	cum. 15	+/- %
Volkswagen	3449	3385	1,9	11,9	11,8	8577	8521	0,7
Mercedes	2132	2546	-16,3	7,9	7,9	5682	5714	-0,6
BMW	2158	2223	-2,9	7,9	7,4	5655	5368	5,3
Skoda	1878	2417	-22,3	6,9	7,4	4999	5363	-6,8
Audi	1683	1816	-7,3	5,2	5,6	3734	4048	-7,8
Renault	1127	1234	-8,7	4,7	4,3	3360	3080	9,1
Opel	1436	1214	18,3	4,2	4,0	3057	2907	5,2
Ford	1168	1331	-12,2	4,1	4,1	2974	2954	0,7
Peugeot	1045	1150	-9,1	3,8	4,0	2714	2864	-5,2
Toyota	1198	911	31,5	3,6	3,0	2566	2173	18,1
Mazda	1191	908	31,2	3,5	3,3	2499	2349	6,4
Hyundai	877	1076	-18,5	3,3	3,4	2410	2445	-1,4
Nissan	829	888	-6,6	2,9	3,1	2090	2212	-5,5
Citroën	800	1194	-33,0	2,9	4,1	2057	2971	-30,8
Seat	735	876	-16,1	2,8	2,8	2002	2056	-2,6
Fiat	609	890	-31,6	2,6	2,6	1838	1882	-2,3
Volvo	586	612	-4,2	2,5	2,2	1768	1605	10,2
Suzuki	700	938	-25,4	2,3	2,4	1690	1743	-3,0
Dacia	544	455	19,6	1,9	1,7	1354	1224	10,6
Honda	671	695	-3,5	1,9	1,4	1332	1040	28,1
Subaru	652	902	-27,7	1,7	2,1	1219	1513	-19,4
Land-Rover	410	323	26,9	1,5	1,2	1056	844	25,1
Porsche	454	402	12,9	1,5	1,3	1046	974	7,4
MINI	387	477	-18,9	1,3	1,6	970	1128	-14,0
Kia	421	505	-16,6	1,3	1,4	925	1025	-9,8
Mitsubishi	398	598	-33,4	1,2	1,6	852	1189	-28,3
Smart	354	407	-13,0	1,2	0,9	834	672	24,1
Jeep	226	308	-26,6	0,9	1,0	646	752	-14,1
Lexus	85	111	-23,4	0,3	0,3	231	239	-3,3
Jaguar	135	47	187,2	0,3	0,2	228	119	91,6
Alfa Romeo	71	125	-43,2	0,3	0,4	206	288	-28,5
Ssangyong	72	70	2,9	0,3	0,2	199	162	22,8
Infiniti	149	23	547,8	0,3	0,1	190	45	322,2
Maserati	45	85	-47,1	0,2	0,2	144	171	-15,8
Chevrolet	23	35	-34,3	0,1	0,1	40	65	-38,5
Lancia	20	21	-4,8	0,1	0,1	38	91	-58,2
Aston Martin	13	17	-23,5	0,1	0,0	37	35	5,7
BMW Alpina	8	7	14,3	0,0	0,0	21	19	10,5
Autres	360	265	35,8	1,0	0,6	717	425	68,7
SOMME-TOTAL	29099	31487	-7,6	100,0	100,0	71957	72275	-0,4
dont 4 x 4	12536	12571	-0,3	43,1	39,6	31014	28657	8,2
dont Alt.-Antrieb	1265	1402	-9,8	4,3	3,9	3113	2821	10,4
dont DIESEL	10735	11584	-7,3	39,4	38,6	28347	27891	1,6

source: auto-suisse / OFROU/MOFIS 5.04.16

ANTI-MARTRES
STOP & GO®

les experts anti-martre



Typ 8 Plus-Minus

En vente dans le commerce spécialisé

Marché de l'occasion premier trimestre 2016

Les voitures d'occasion se vendent trois fois plus que les neuves

Entre janvier et mars 2016, 213 525 véhicules d'occasion ont changé de propriétaire, soit une augmentation de 3,5%. Pourtant, le temps moyen d'immobilisation des occasions est passé à 99 jours (+5,3%), étant donné que l'offre elle-même a augmenté significativement (+11,1%). Cela s'explique par les bonnes ventes de véhicules neufs l'an dernier, réalisées pour remplacer un véhicule en fin de vie. Ainsi, malgré une demande croissante, le marché aura besoin de plus de temps pour amener davantage de véhicules d'occasion au grand public. Eurotax

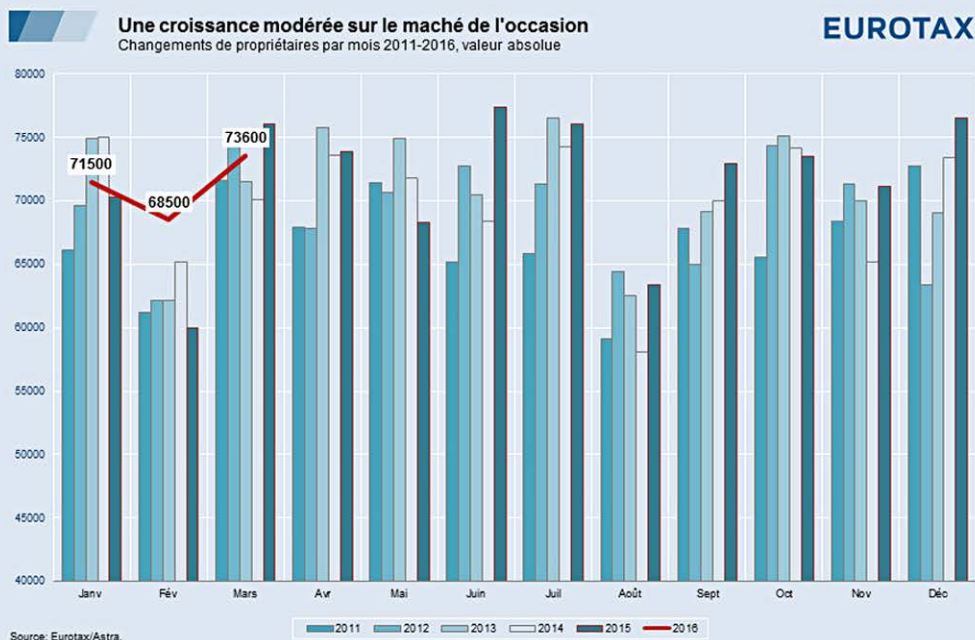
■ Compte tenu de la conjoncture économique modérée, les ventes d'automobiles au premier trimestre 2016 peuvent être considérées positives. Comme on pouvait s'y attendre, le climat politique et économique (sur le plan du commerce extérieur notamment) s'est un peu dégradé depuis le début de l'année. À l'heure actuelle, la croissance est majoritairement soutenue par la consommation des ménages, qui sait tirer parti des avantages de change et du prix intéressant de l'énergie. Globalement, BAKBASEL prévoit pour l'année en cours une croissance du PIB de +0,8% (2015: +0,9%) qui, combinée à une évolution plutôt modérée des salaires et à une immigration nette légèrement inférieure, devrait profiter davan-

tage au marché de l'occasion qu'à celui du neuf, jusqu'à la fin de l'année.

Une croissance modérée sur le marché de l'occasion

Comme l'avait annoncé Eurotax, le marché national de l'occasion a enregistré une croissance modérée au premier trimestre 2016. Cependant, avec 213 525 changements de main (+7151 voitures de tourisme, +3,5%), la baisse de l'an passé (206 374 voitures de tourisme) a été plus que compensée. Entre janvier et mars 2016, il s'est globalement vendu trois fois plus de véhicules d'occasion que de neufs. Il est intéressant de noter ici que les marques du top 10 de l'occasion, avec une progression de +3,1%, sont un peu moins demandées que la

moyenne du marché. Néanmoins, elles dominent toujours nettement le marché de l'occasion avec une part de 63,1% (T1/15: 63%). Les véhicules de fabrication allemande conservent par ailleurs une position dominante. En effet, trois occasions sur quatre (72,7%) arborent (encore) une marque germanique. Par contre, la demande en occasions non allemandes, qui se vendent en grand nombre, a elle aussi le vent en poupe, et c'est nouveau. Sans aucun doute, les revendeurs de véhicules BMW (+8,0%) et Mercedes-Benz (+7,5%) ont pu se féliciter une nouvelle fois de l'intérêt prononcé des clients, même si les occasions Ford (+4,9%), Peugeot (+4,3%), Fiat (+2,4%) et Renault (+2,2%) se sont également mieux vendues que l'an dernier à la



même période. En dépit de faibles taux de croissance, Audi (+1,8 %) et Volkswagen (+1,3 %) arrivent en tête en termes de volume. Seules les occasions Toyota (+0,1%) et Opel (+0,2%) ont dû s'incliner, au premier trimestre, devant une demande accrue pour des modèles neufs similaires issus de leurs propres ateliers de production.

Un classement des marques pourrait nous inciter à focaliser sur des valeurs prétendument « sûres » sur le marché de l'occasion. Alors Heiko Haasler, Managing Director d'Eurotax Suisse, attire l'attention sur un aspect tout aussi important : « L'analyse des temps d'immobilisation dans chaque catégorie de véhicules révèle la nécessité de mettre en place des incitations d'achat différentes d'une région à l'autre, sous la forme d'offres optimales. Sous réserve d'une gestion active des prix et d'une stratégie régionale en la matière, il sera encore possible de gagner de l'argent sur le marché de l'occasion, en dépit d'une concurrence très vive, et pas seulement avec les marques allemandes ».

Une évolution très variable du temps d'immobilisation des occasions selon les régions

Malgré une croissance de 3,5 % de la demande, le temps moyen d'immobilisation des occasions a augmenté de 5 par rapport à la même période l'an passé, pour atteindre 99 jours (+5,3 %) au premier trimestre. Cette augmentation de la demande fait face à une croissance encore plus importante de l'offre, de 11,1 %, générée par les ventes excellentes sur le marché du neuf, l'an dernier, ce qui a naturellement conduit à une prolongation de la durée d'immobilisation des voitures d'occasion d'une façon générale. Si l'on fait abstraction de la catégorie des voitures de luxe (113 jours, -6,6 %) et, grâce à une météo clémente cet hiver, celle des cabriolets et roadsters (117 jours, -0,9 %), toutes les catégories de véhicules l'ont ressentie. La classe la plus touchée a été celle des micro-citadines (105 jours, +9,4 %), suivie par les coupés (122 jours, +8,0 %) et les compactes (95 jours, +8,0 %). Les revendeurs ont également eu besoin de davantage de temps pour trouver des acquéreurs aux voitures des classes moyenne

inférieure (98 jours, +5,4 %), moyenne (99 jours, +5,3 %) et moyenne supérieure (104 jours, +5,1 %).

Par rapport à l'an passé, même les SUV et les véhicules tout terrain (91 jours, +4,6 %), ainsi que les monospaces et minivans (98 jours, +4,3 %) – des catégories très appréciées par les adeptes du neuf – sont restés stationnés plus longtemps dans la cour. Deux exemples extrêmes illustrent l'évolution radicalement différente de la demande d'une région à l'autre. Tandis que les coupés, dans la région nord-ouest de la Suisse, attendent un acquéreur pendant seulement 117 jours (+7,3 %), cette durée dans le Tessin est actuellement de 145 jours (+36,8 %). Dans la catégorie des véhicules de luxe, une perspective (plus) nuancée sur la demande et une tarification régionale s'avèrent judicieuses. Dans le centre de la Suisse par exemple, il faut attendre 130 jours (-9,7 %) avant qu'un véhicule ne soit vendu. En Suisse occidentale, la place de stationnement se libère après 100 jours (-26,5 %). <

UN SERVICE PREMIUM
DANS LES MEILLEURS DÉLAIS

PROGRAMMES PROFESSIONNELS
POUR FIDÉLISER LA CLIENTÈLE

UN SUIVI PERSONNALISÉ PAR DES
SPÉCIALISTES DE L' AUTOMOBILE

La compétence
au service
du client.

De la confiance naît la fidélité.
Fidélisez vos clients.

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

Motorisations alternatives

L'investissement se fait d'abord dans la tête

Certes, les motorisations alternatives font parler d'elles dans les médias, mais elles occupent toujours une place anodine dans les statistiques d'immatriculation. L'offre croissante fait monter la pression sur les garagistes pour qu'ils intègrent les nouvelles technologies. **Martin Schatzmann**, rédaction

■ Depuis début 2016, les statistiques d'immatriculation officielles d'auto-suisse regroupent les différents systèmes de transmission alternatifs dans des rubriques séparées afin de mettre en valeur l'importance croissante de ces motorisations. Pourtant, les motorisations alternatives ne représentaient qu'à peine 13 500 nouvelles immatriculations en Suisse l'année dernière, soit une part de marché de tout juste 4,2%. C'est néanmoins une évolution nettement positive par rapport au 0,9% de 2007. À plus ou moins long terme, cette tendance devrait prendre un nouveau tournant puisque les objectifs carbone haut placés ne pourront être atteints sans les motorisations alternatives.

Les plus répandues en Suisse sont les motorisations hybrides, intégrales ou rechargeables, suivies des véhicules purement électriques et des véhicules à gaz. À défaut d'infrastructure, l'hydrogène reste insignifiant au niveau mondial. Contrairement aux autres pays d'Europe, le GPL est très peu développé en Suisse, tandis que le gaz naturel GNV s'est modestement implanté et est même considéré comme un biogaz au bilan carbone neutre.

L'« alternatif », bientôt obligatoire

Actuellement, la plupart des marques peuvent encore boudier les motorisations alternatives, mais cela risque de changer au cours des dix prochaines années. « Chez nos concessionnaires, la voiture électrique n'est pas encore une obligation, bien qu'un tiers d'entre eux soient déjà impliqués dans la vente et la maintenance de véhicules électriques », explique Beat Kilchenmann, qui a grandement collaboré à l'introduction de la mobilité électrique chez Nissan Suisse. « Les VE feront cependant bientôt partie des produits proposés par tous. » AMAG, qui a conscience de l'ambitieux objectif carbone de



Les motorisations alternatives au gaz naturel GNV et à l'électricité ne cessent de gagner en importance et se déploieront massivement en réponse à la problématique du CO₂. Cela implique des mutations pour les garages aussi, dont la difficulté majeure à surmonter est l'attitude de la direction et des employés.

95 g/km d'ici à 2020, est du même avis. « Du fait de cet objectif, un concessionnaire ne pourra plus se permettre de tourner le dos à l'électrique, à l'hybride ou au GNV », renchérit Maciej Tyblewski, New Mobility Manager chez AMAG.

Bien que les nouveaux systèmes de transmission aient un impact sur les ventes, les entretiens et les ateliers, une nouvelle technologie a du mal à s'introduire dans une entreprise si la volonté fait défaut.

Dans ce domaine aussi, la transition commence d'abord dans la tête. D'après les déclarations concordantes de plusieurs constructeurs, les investissements effectifs dans les infrastructures et les équipements demeurent modestes. Ils varient d'un constructeur à l'autre et dépendent pour l'essentiel aussi du niveau d'engagement du garage.



La manipulation des véhicules électriques et à gaz nécessite peu d'équipements supplémentaires, mais une formation complémentaire et quelques outils spécialisés.

Ceci s'illustre par exemple chez Nissan dans le fait qu'une entreprise souhaite devenir un concessionnaire VE 3 ou 5 étoiles : le concessionnaire 5 étoiles doit former plus de personnel et installer en outre une station de recharge rapide sur son terrain ; le concessionnaire 3 étoiles peut limiter la formation et proposer de simples bornes de recharge (Wallbox).

Pour travailler avec des motorisations alternatives, il faut impérativement dispenser une formation de base à son personnel. Bien que le fonctionnement des motorisations à l'électricité ou au gaz naturel ne soit ni dangereux, ni problématique en soi, ces véhicules peuvent constituer un danger de mort en cas de mauvaise manipulation : les véhicules électriques présentent un risque de choc électrique en raison de leurs batteries soumises à une tension de 100 à 400 volts, et les véhicules GNV présentent un risque d'accident en cas de fuite de gaz. C'est pourquoi l'industrie exige que les employés de garage travaillant sur de tels véhicules reçoivent une formation spécifique certifiée dont les cours sont normalement dispensés par les constructeurs eux-mêmes, par exemple dans la « My Opel Academy » de Studen pour les véhicules GNV d'Opel, qui forme jusqu'à 40 mécaniciens chaque année à la thématique du gaz naturel. La SSIGE (Société suisse de l'industrie du gaz et des eaux) assure leur certification en bonne et due forme.

L'UPSA propose par exemple une formation spéciale à la haute tension (cf. encadré), base de la formation automobile conventionnelle à la branche et de la formation spécifique aux constructeurs.

Une image moderne

Vu de l'extérieur, il est difficile de dire si un atelier effectue la maintenance de motorisations alternatives. Les véhicules hybrides ou électriques en maintenance sont certes mis à part derrière un ruban de signalisation et des avertissements, mais l'élevateur à deux piliers prescrit par exemple chez Nissan pour démonter une batterie électrique est tout à fait courant. Les mécaniciens qui travaillent sur des véhicules haute tension portent simplement des chaussures spéciales avec une semelle en caoutchouc, des gants en caoutchouc et de larges lunettes de protection anti-étincelles. Chez Nissan, on retrouve en plus une station de recharge (Wallbox) dans l'espace de vente et l'atelier, si bien que l'importateur chiffre l'investissement des garages à près de CHF 10 000, formation comprise mais sans station de recharge rapide. Audi évalue entre CHF 2000 et CHF 8000 les investissements nécessaires à la maintenance des véhicules hybrides, tandis qu'Opel annonce un coût initial de l'ordre de CHF 4000 pour l'équipement du garage et l'outillage requis par les véhicules GNV.



Le prix des installations de recharge rapide peut varier fortement : entre CHF 0 et CHF 35 000 selon les frais imposés par le fournisseur d'électricité.

Mais ces investissements ne sont qu'un aspect. La prise de conscience croissante de la clientèle au sujet des motorisations alternatives confère une image moderne et innovante aux garages équipés et leur donne accès à un segment : un avantage non négligeable vu l'amenuisement des marges. <

Mais ces investissements ne sont qu'un aspect. La prise de conscience croissante de la clientèle au sujet des motorisations alternatives confère une image moderne et innovante aux garages équipés et leur donne accès à un segment : un avantage non négligeable vu l'amenuisement des marges. <



Les mécaniciens travaillant sur les installations haute tension des véhicules hybrides et électriques utilisent pratiquement les mêmes mesures de protection que les monteurs électriques (outils et appareils de mesure isolés, lunettes de protection contre les étincelles, gants et chaussures isolés, Wallbox dans l'espace d'exposition et l'atelier).

UPSA Business Academy : instruction électrique pour les systèmes haute tension dans les véhicules hybrides et électriques les 9 et 10.05.2016 à Berne

Contenu de la formation (extrait)

Législation sur l'électricité, normes et règles techniques, dangers et mesures de protection, travailler en toute sécurité sur les « systèmes haute tension » des véhicules hybrides et électriques, comportement à adopter en cas d'accident électrique.

Objectifs didactiques (extrait)

Les participants sont en mesure de créer des conditions sécurisées pour travailler sur les installations électriques des véhicules hybrides et électriques. Il peuvent exécuter et contrôler des travaux sur la ligne d'alimentation électrique.

Intervenants

1^{er} jour : Beat Keller, Electrosuisse
2^e jour : Markus Peter, UPSA

Durée

2 jours (de 09 h 00 à 17 h 00)

Coûts

CHF 630 hors TVA pour les membres de l'UPSA
CHF 940 hors TVA pour les non-membres de l'UPSA
Restauration et documentation du cours inclus

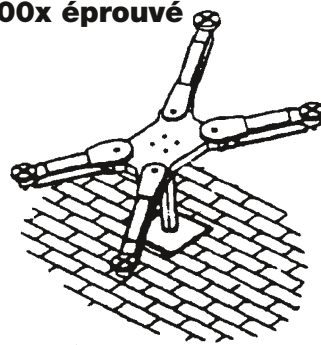
Date / lieu

Du lundi 9 au mardi 10 mai 2016
Mobilcity, Wölflistrasse 6, 3006 Berne, www.mobilcity.ch

Renseignements

Conseillère UPSA : Manuela Jost, manuela.jost@agvs-upsa.ch,
tél. 031 307 15 27

Assainissement de votre élévateur à une colonne 500x éprouvé



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

Nous vous proposons la solution idéale et économique

gesag

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

Bosch DAS 1000: la solution combinée pour le réglage des système d'assistance à la conduite



La solution combinée pour la maintenance des système d'assistance à la conduite sur l'emplacement de mesure pour analyse de la géométrie.

Les système d'assistance à la conduite tels l'aide au maintien de la trajectoire, la reconnaissance des panneaux de signalisation ou l'Adaptive Cruise Control (ACC) sont commandés par des capteurs radars ou des caméras frontales. Lors d'un entretien, d'une réparation après un accident ou du remplacement d'un pare-brise, ceux-ci nécessitent un nouveau réglage. Le DAS 1000 de Bosch permet de mesurer les véhicules et d'effectuer la maintenance des systèmes d'assistance sur un même emplacement de travail. Ils sont immédiatement opérationnels pour le client, sans trajets de calibrage chronophages. www.bosch.ch



BOSCH

Des technologies pour la vie

Adopter le bon comportement face aux pneus en fin de vie

Pour une période de changement de pneus plus propre

Le marché du pneu a aujourd'hui gagné en complexité avec la mise en place de l'étiquette pour pneus ainsi que l'emploi toujours plus fréquent de capteurs de pression des pneus ou de pneus anti-crevaisson. Ces tendances affectent également l'élimination écologique des déchets, particulièrement nombreux pendant la période de changement des pneus. Markus Peter, UPSA

■ Pendant la saison de changement des pneus, la plupart des garages débordent d'activité. Une bonne organisation permet de traiter les demandes des clients avec fluidité, tout en contribuant au respect de la législation en matière de traitement, stockage et élimination des eaux usées et des déchets.

Élimination seulement sur autorisation

Pour que l'élimination soit aussi écologique que possible, la législation prévoit que les pneus usagés soient remis uniquement à des sociétés spécialisées en la matière. Celles-ci disposent des autorisations requises et savent quoi faire des pneus usagés. Les garagistes misent sur la sécurité en demandant cette autorisation au transporteur ou à la société de traitement des déchets.

Élimination des pneus anti-crevaisson

Certains pneus anti-crevaisson sont dotés d'une couche de polymère auto-colmatante sur leur paroi intérieure. Ces pneus ne peuvent pas être transformés en granulés de caoutchouc ; ils ne peuvent donc plus servir de matière première, mais doivent être incinérés pour produire de l'énergie, notamment dans les cimenteries. Demander à son entreprise spécialisée dans l'élimination des pneus si elle collecte séparément les pneus anti-crevaisson ne peut pas faire de mal.

Qu'en est-il des capteurs de pression des pneus usagés ?

Les capteurs TPMS sont équipés de batteries scellées et d'électronique. Ils doivent

être éliminés au titre de déchets électriques et non de déchets ménagers, et doivent donc être déposés dans des points de collecte adaptés.

Eaux usées des installations de lavage des roues

Les installations de lavage des roues génèrent des eaux usées contenant des produits de nettoyage et/ou des débris d'abrasion. Pour éviter toute mauvaise surprise en cas de contrôles environnementaux de l'entreprise, il convient de vérifier au préalable si le traitement des eaux usées satisfait aux exigences cantonales en matière de protection de l'environnement. <

www.agvs-upsa.ch / www.swisstpneu.ch
www.etiquette-pneus.ch / www.veva-online.ch

Entreprises d'élimination des pneus usagés recommandées par l'UPSA :

Entreprise	E-mail	Adresse	Téléphone	Localité	Site Internet
ESA	info@esa.ch	Maritzstrasse 47	031 429 00 21	3401 Burgdorf	www.esa.ch
G. Marelli AG Pneuhandel	info@marelli.ch	Postfach 539	061 981 27 46	4127 Birsfelden	www.marelli.ch
Rubbertec AG	welcome@rubbertec.ch	Pelzacker 353	062 721 37 65	5053 Staffelfach	www.rubbertec.ch
Jura-Cement-Fabriken	info@juracement.ch	Talstrasse 13	062 887 76 66	5103 Wildeggen	www.juracement.ch
Häfeli-Brügger AG	info@haefeli-bruegger.ch	Zelgli 10a	056 267 55 55	5313 Klingnau	www.haefeli-bruegger.ch
AABA AG	info@aaba.ch	Wohlerstrasse 43c	079 207 86 61	5620 Bremgarten	www.aaba.ch
Pneu Center Schnellmann AG	pneucenterschnellmann@bluewin.ch	Kolben	041 282 26 27 / 041 282 26 37	6032 Emmen	www.swisstyre.ch
TraRec AG	info@trarec.ch	Brünigstrasse 64	041 666 77 77	6055 Alpnach Dorf	www.TraRec.ch
Rizzi Giorgio Sagl	rp@rpe.ch	Casella Postale 22	079 685 24 43 / 091 921 49 21	6945 Origlio	www.rizzigiorgio.ch
PM Ecorecycling SA	pmpneumatici@bluewin.ch	Via Campagna Adorna 21b	091 630 27 40	6850 Mendrisio	www.pmecorecycling.ch
Roma-Line GmbH	info@roma-line.ch	Riedthofstrasse 124	043 305 80 70	8105 Regensdorf	www.roma-line.ch
K. Müller AG Transporte	info@kmuellerag.ch	Kriesbachstrasse 1	044 878 10 30	8304 Wallisellen	www.kmuellerag.ch
Agir AG, Erasmo Di Fonzo	info@agir.biz	Alte Obfelderstrasse 55	044 762 44 88	8910 Affoltern a/A	www.agir.biz

Des affaires supplémentaires lucratives grâce aux compétences en climatisation de votre ESA

L'entretien des climatisations permet d'économiser de l'argent toute l'année

■ pd. Le rôle que jouent l'entretien des climatisations et les revenus supplémentaires qui en découlent dans les garages ne cessera de gagner en importance. Malheureusement, on s'intéresse seulement aux climatisations une fois qu'elles sont défectueuses et doivent être réparées. D'une part, les clients sont frustrés parce que l'installation ne marche pas alors qu'elle devrait rafraîchir l'air et elle ne peut souvent pas être réparée rapidement pendant la haute saison en raison des capacités limitées. D'autre part, le personnel des ateliers ne se familiarise pas avec la technique de climatisation : « Les clients ne sont pas enclins à payer l'entretien de la climatisation en l'absence de défaut », voici l'avis émanant de nombreux ateliers. En réalité, on peut facilement expliquer au client final, à l'aide des instruments adaptés lors de la réception du véhicule, qu'un entretien de la climatisation serait nécessaire. ESA, le partenaire compétent des garagistes et des carrossiers, propose tous les appareils et outils, produits de nettoyage,



consommables ainsi que toutes les pièces d'entretien, d'usure et de rechange requis pour un entretien efficace, évidemment à

un prix imbattable et à tout moment. <

 esashop.ch

10% + 8% de rabais supplémentaire sur tous les composants de climatisation chez votre ESA!

Valable jusqu'à fin mai 2016



Valeo

HELLA

DENSO

**COOPERS
FIAAM
FILTERS**

**MAHLE
ORIGINAL**

**MANN
FILTER**



INFO

Et d'ailleurs :

Le manuel de climatisation très apprécié, contenant une large gamme de produits, est encore valable jusqu'à fin 2016. Commandez tout simplement sur esashop.ch/505643

L'UPSA lance le programme d'optimisation de la pression des pneus

Un « franc climatique » pour plus de bars

Les garagistes de l'UPSA peuvent dès à présent s'inscrire au programme d'optimisation de la pression des pneus. L'objectif de ce programme est d'augmenter l'efficacité énergétique des véhicules grâce à une pression des pneus augmentée de 0,3 bar. Une résistance au roulement plus faible permet de moins polluer et de diminuer la consommation de carburant, pour la plus grande joie des automobilistes. Les garagistes reçoivent un « franc climatique » par véhicule pour compenser la charge de travail supplémentaire due à leur participation à ce programme. Markus Peter, UPSA

■ Conformément à la loi sur le CO₂, les fabricants et les importateurs de carburants fossiles sont obligés de compenser une partie des émissions de CO₂ engendrées en Suisse par des mesures prises au niveau national. Des programmes de réduction des émissions reconnus par l'Office fédéral de l'environnement (OFEV) permettent de remplir cette obligation. L'UPSA a développé un tel programme: il vise à diminuer les émissions de CO₂ des voitures de tourisme et des véhicules utilitaires légers grâce à une augmentation de la pression des pneus et, ainsi, une réduction de la résistance au roulement. Ce programme est financé par la Fondation pour la protection du climat et la compensation de CO₂ (KliK).

Ampleur du programme

Afin de réduire la surcharge de travail liée au programme, l'augmentation de la pression des pneus est intégrée au processus de travail habituel du garagiste. Cela signifie que lors de chaque contrôle prévu, la pression des pneus est désormais réglée à une valeur de 0,3 bar supérieure à celle recommandée par le fabricant.

Étant donné qu'il s'agit là d'un programme de réduction des émissions reconnu, le réglage de la pression des pneus doit être consigné dans un formulaire électronique, avec indication de la date, du garage et du numéro de plaque d'immatriculation, et envoyé régulièrement à l'UPSA. En échange, le garagiste reçoit une contribution aux frais de 1 franc par véhicule dont la pression des pneus a été augmentée. L'UPSA, propriétaire du programme, gère une base de données contenant toutes les optimisations effectuées. Si tout est correct, l'OFEV remet à l'UPSA des certificats d'émission à hauteur des émissions de CO₂ économisées. Pour ses certifications et ses procédures d'assurance qualité, l'UPSA est donc obligée de réaliser des contrôles par échantillons. Les certificats d'émission obtenus sont ensuite vendus par l'UPSA à la Fondation KliK. Les recettes permettent de dédommager les garagistes et les collaborateurs du programme au sein de l'UPSA.



Une augmentation de la pression des pneus permet de réduire les émissions de CO₂.

Conditions de participation

Dans un premier temps, la participation au programme est réservée aux membres de l'UPSA. Elle est gratuite pour les garagistes de l'UPSA. Il est tout à fait envisageable que le programme soit mis à la disposition d'entreprises non-membres par la suite, moyennant des frais de participation.

Les membres de l'UPSA intéressés par ce programme trouveront de plus amples informations dans la section interne du site Internet de l'UPSA, à la rubrique « Prestations ». Ils peuvent directement s'inscrire pour participer au programme. Par son inscription, le garagiste confirme à l'UPSA qu'il respecte les critères d'homologation et que le personnel de son atelier a reçu les instructions concernant l'augmentation de la pression des pneus. Dès qu'un garage s'inscrit au programme, il peut saisir les véhicules dont la pression des pneus a été optimisée, dans le formulaire électronique correspondant, et le renvoyer tous les 6 mois à l'UPSA. <

www.agvs-upsa.ch, www.klik.ch, www.ofev.admin.ch



Créativité et innovation – le futur prend forme avec AQUARAMA stargate S111



AQUARAMA[®]

SWISS

CAR WASH SYSTEM

Aquarama Swiss AG • Industriestrasse 42 • 5036 Oberentfelden
Tél. +41 62.7383100 • Fax +41 62.7383109 • www.aquaramaswiss.ch

Soirée spéciale pour les techniciens d'automobiles

Découvrir les possibilités

Depuis peu, la formation continue de l'École professionnelle technique de Zurich (TBZ) bénéficie de son propre département de l'École supérieure (ES). Pour présenter la diversité de l'offre de ses cursus, l'ES TBZ a organisé une soirée spéciale en collaboration avec les spécialistes de l'UPSA. Mario Borri, rédaction



Robin Hoefler, Tesla Store Manager Suisse centrale, a décrit aux participants la mode autour du fabricant américain de véhicules électriques.

■ Il ne restait quasiment aucune place dans l'aula de l'École professionnelle technique. Le recteur de la TBZ Elmar Schwyter a accueilli les professionnels candidats à une formation continue, parmi lesquels des techniciens automobiles, électriciens, informaticiens et techniciens du son.

Pour débiter, Robin Hoefler, Manager de Tesla Store Suisse centrale, a présenté Tesla en soulevant plusieurs points intéressants, comme la construction d'une méga-usine pour produire ses batteries ou la gratuité de l'électricité des superchargeurs Tesla. Robin Hoefler a été incapable d'expliquer comment Tesla envisageait de produire suffisamment d'électricité si, comme le prévoit Tesla, 100 000 nouveaux véhicules électriques arrivaient chaque année sur les routes.

Les participants ont ensuite été répartis par secteur d'activité et en professions pour

tout savoir du cursus de formation. Les techniciens automobiles se sont répartis entre les groupes Gestionnaire d'entreprise secteur automobile (EPS, explications par Olivier Maeder, membre de la direction de l'UPSA et chef du service Formation de base et formation continue), Diagnosticien d'automobiles (EP)/Coordinateur d'atelier (Certificat et EP, Arnold Schöpfer, chef de projet Formation technique de base et formation professionnelle supérieure de l'UPSA) et Conseiller de vente automobile (EP)/Conseiller de service à la clientèle dans la branche automobile (PB, Philippe Lendenmann, chargé de dossier Formation de base et continue de l'UPSA).

Des explications convaincantes

Les techniciens automobiles ont apprécié la manifestation. Mécanicien en maintenance d'automobiles zurichois, Giuseppe Ferraro

s'intéresse à la formation de conseiller de vente et a obtenu toutes les informations qu'il souhaitait. Mais il n'est pas encore certain de se lancer. « Les deux années d'expérience professionnelle exigées dans la vente constituent pour moi un point sensible. » L'apprentie mécanicienne d'automobiles Ramona Wirz, de Bülach, est quant à elle quasi-certaine : « Messieurs Schöpfer et Berwert ont tout très bien expliqué et m'ont présenté toutes les possibilités. Je dois maintenant y réfléchir à tête reposée, mais je suis à 80 % certaine que je me lancerai. » Enfin, Ivica Lukac, conseiller de service à la clientèle et responsable d'atelier à Regensdorf, est entièrement convaincu. Il va suivre la formation de gestionnaire d'entreprise, sanctionnée par un examen professionnel supérieur : « J'aimerais peut-être reprendre un jour un garage, c'est là une base parfaite. » <

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



Le cahier de stage facilite la planification du stage idéal

Une aide précieuse pour les garagistes

Le printemps est là et avec lui le sprint final pour les places d'apprentissage. L'UPSA propose aux garagistes des nouveaux outils pour un stage d'orientation réussi. **Sascha Rhyner**, rédaction

■ Outre les parents, le stage d'orientation est et reste le facteur décisif dans la recherche d'une place d'apprentissage. C'est ce qui ressort également des sondages menés par l'UPSA auprès des apprentis au terme de leur apprentissage. Margrit Stamm, spécialiste de l'éducation et directrice de l'institut de recherche bernois Swiss Education, a aussi souligné ce point dans son exposé pendant la Journée des garagistes suisses à Safenwil: « Un bon stage d'orientation est crucial. ». Accorder une grande importance au stage d'orientation constitue un critère de taille pour une entreprise formatrice.

Un guide et des exercices

Pour permettre un suivi aussi optimal que possible des élèves en quête d'une place d'apprentissage, l'UPSA propose un guide qui décrit le déroulement idéal du stage de cinq jours et sert en parallèle de liste de vérification pour le garagiste, afin de donner au jeune un aperçu varié du métier. L'UPSA propose désormais aux jeunes en orientation un cahier de stage dont le contenu est harmonisé avec le guide. Il offre un aperçu du programme des cinq jours de stage et contient quatre petits exercices sur le thème de la voiture. « Pour une entreprise, il est important de clarifier dans quelle mesure le jeune s'intéresse au métier », explique Olivier Maeder, chef du service Formation de base et formation continue au sein de l'UPSA.

L'importance de la personnalité

L'UPSA renforce ainsi l'intérêt qu'elle porte à un point crucial du choix professionnel. « La personnalité doit peser plus lourd que les résultats scolaires », précise Olivier Maeder,



Trouver une relève de qualité n'est pas chose aisée. Le guide « Stage – Journée d'essai » y contribue.

qui s'inscrit dans la même ligne que Margrit Stamm. « Il est nécessaire de faire évoluer les pratiques de recrutement », a-t-elle d'ailleurs souligné lors de la Journée des garagistes suisses. Il a été démontré que les entreprises en mesure de pourvoir toutes leurs places d'apprentissage accordaient une importance moindre aux éléments théoriques tels que les résultats scolaires ou le niveau d'étude. « Les traits de caractère tels que l'engagement, la courtoisie, l'application ou la ponctualité sont tout aussi importants », insiste Margrit Stamm. C'est pourquoi après le stage d'orientation, le concessionnaire Emil Frey SA invite les jeunes candidats-apprentis à participer à un autre stage de trois jours. « On voit alors rapidement si la chimie opère », explique Gildo Scandella, responsable des apprentis, au Schulblatt de la direction de la formation du canton de Zurich.

Impliquer les parents

Dans le guide « Stage – Journée d'essai », l'UPSA donne en outre des conseils importants pour l'échange avec les parents. « Il est très important pour le garagiste de connaître les parents et leurs attentes avant de signer un éventuel contrat d'apprentissage », explique Olivier Maeder. Le guide liste les points principaux à aborder avec les parents durant l'entretien. Car les parents doivent non seulement conjuguer leurs efforts pour le choix du métier, mais aussi tout au long de l'apprentissage. « La marche séparant l'école de l'apprentissage est haute », soulignait récemment Beat Kienast, garagiste à Oberstammheim, dans le Schulblatt de la direction de la formation du canton de Zurich. <

i www.metiersauto.ch, rubrique Formation

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

Rester 100% authentique.

Pièces détachées d'origine de Fiat, Alfa Romeo & Lancia.

FIBAG

Fibag SA
Lischmatt 17
4624 Härkingen



UPSA Business Academy 2016

MAI

Séminaire de gestion des occasions, 1 journée

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

> 3 mai 2016 à Paudex

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

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

> 9. bis 10. Mai 2016, Bern

SwissGarage, simulation en gestion d'entreprise, 1 journée

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

productivité et la rentabilité de leur entreprise.

> 24 mai 2016 à Étagnières

Automobil-Verkaufsberater/in mit eidg. Fachausweis

Dauer: Zwei Semester, berufsbegleitend
Automobil-Verkaufsberater/-innen sind umfassend informierte, flexible Ansprechpartner für eine immer anspruchsvoller werdende Kundschaft. Durch ihr freundliches, kompetentes Auftreten schafft diese Fachperson Vertrauen und zufriedene Kunden. Dank einem ausgeprägten Team-Geist kommuniziert sie sicher und kompetent. Voraussetzung sind umfangreiche Produktkenntnisse der jeweiligen Marke. Auch in rechtlichen wie versicherungstechnischen Fragen kennen Verkaufsberater/-innen sich dank der Weiterbildung aus und bieten den Kunden optimale Lösungen an – als Mobilitäts- und Finanzberater in einer Person. Zu den Aufgaben kann es auch gehören, Ausstellungen und Events zu organisieren oder ein neues Produkt zu lancieren. Umfangreiche Marketingkenntnisse helfen dabei.

> Start Lehrgang 17. August 2016 in Bern

AOÛT

MWST Grundkurs, 1 Tag

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

> 17. August 2016, Bern

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

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

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

SEPTEMBRE

MWST Fortsetzungs- und Vertiefungskurs, 1 Tag

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

> 21. September 2016, Bern

Eurotax AutowertPro-Kurs, 1 Tag

Für bestehende Anwender von «Autowert-Pro», Automobilverkäufer, Verkaufsverantwortliche, neue Mitarbeiter, die sich vertieft mit den Möglichkeiten des modernen Verkäuferarbeitsplatzes auseinandersetzen

wollen. Sie lernen u. a. alle Möglichkeiten der Benutzereinstellungen kennen. Sie nutzen die Möglichkeiten des «Autowert-Pro» als Kundeninformationssystem und für die Verkaufsförderung (CRM).

> 21. September 2016, Winterthur

NOVEMBRE

Workshop Mitarbeitergespräche, 1 Tag

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

> 2. November 2016, Bern

Eurotax AutocalcPro-Kurs mit EurotaxRepairEstimate, 1 Tag

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

> 3. November 2016, Winterthur

Occasionsmanagement, 1 Tag

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

> 8. November 2016, Bern

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) ainsi que de les initier à l'utilisation de la plate-forme time2learn.

> Prévu pour septembre 2016 à Yverdon

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

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

> Prévu pour 2016

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

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



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



MISE EN ŒUVRE DE LA SÉCURITÉ AU TRAVAIL ET PROTECTION DE LA SANTÉ DANS VOTRE ENTREPRISE

Nous vous aidons à mettre en œuvre de façon rapide et économique la directive CFST 6508 à caractère obligatoire.

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

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

Les membres UPSA bénéficient d'une remise de prix de 25% sur les frais d'adhésion et annuels.



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



Consultation interne relative aux nouvelles ordonnances et aux nouveaux plans de formation

Révision des formations initiales techniques

Dans le cadre de la révision de la formation initiale technique, une consultation interne à laquelle tous les partenaires impliqués pourront prendre part aura lieu en mai 2016. Les ordonnances et les plans de formation des nouvelles formations initiales techniques d'assistant(e) en maintenance d'automobiles (AMA), de mécanicien(ne) en maintenance d'automobiles (MMA) et de mécatronicien(ne) d'automobiles (MA) ont été redéfinis d'après les dernières directives du SEFRI. Arnold Schöpfer, UPSA



■ Au cours des 9 derniers mois, 5 groupes de travail ont défini différents objectifs de performance d'après les domaines de compétences opérationnelles « contrôle et entretien des véhicules », « remplacement des pièces d'usure », « soutien des processus d'exploitation », « vérification et réparation des systèmes » (seulement pour MMA et MA), et « diagnostic des systèmes mécatroniques » (seulement MA), voir l'aperçu du profil de qualification MA (p. 33).

Aperçu des profils de qualification

Les compétences opérationnelles ont été insérées dans le profil d'activité d'après les activités que les jeunes professionnels avaient mentionnées comme tâches quotidiennes dans l'analyse de leur profession. Le profil de qualification est désormais établi pour toutes les formations initiales avec les activités concernées, et élaboré selon une orientation opérationnelle.

Nouvelles ordonnances

Des détails additionnels contraignants pour tous les partenaires de la formation figurent dans les nouvelles ordonnances.

- Comme une demi-journée de formation à l'école a été supprimée pour l'année de formation MA et que de nouveaux thèmes devront être traités via les nouvelles technologies, 4 jours supplémentaires de cours interentreprises (68 jours) sont demandés.

Cours interentreprises

Nombres de jours de CI à l'avenir et à l'heure actuelle (...)				
	1 ^{re} année	2 ^e année	3 ^e année	4 ^e année
AMA	12 (12)	8 (8)		
MMA	16 (16)	12 (12)	12 (12)	
MA	20 (16)	20 (20)	16 (16)	12 (12)

École professionnelle

Nombres de jours d'école par année de formation à l'avenir et à l'heure actuelle (...)				
	1 ^{re} année	2 ^e année	3 ^e année	4 ^e année
AMA	1 (1)	1 (1)		
MMA	1 (1,5)	1,5 (1)	1 (1)	
MA	1 (1,5)	1,5 (1,5)	1,5 (1,5)	1 (1)

- Les exigences minimales à l'égard des formateurs sont maintenues. Cela signifie qu'à l'avenir, au minimum un diplôme de diagnosticien d'automobiles ou de coordinateur d'atelier sera requis pour pouvoir former un MA. Les diplômes autorisés figurent en annexe du plan de formation.
- Les notes d'école en CI et à l'école professionnelle (EP) sont conservées, le nombre d'évaluations en CI diminue. Avec un nouveau modèle, il est souhaité d'affecter les notes d'école (Erfa) dans la procédure de qualification (PQ) directement à l'examen concerné. Pour les MA, les connais-

sances professionnelles font office de notes éliminatoires, comme auparavant.

- Dans la PQ, les travaux pratiques (TP) et les connaissances professionnelles (CP) sont indiqués sur plusieurs postes qui sont pondérés. Pour les TP, le temps d'examen a été raccourci : pour les AMA, il est désormais de 6 h au total (8 TP sur poste de 45 min), de 7,5 h pour les MMA (10 TP sur poste de 45 min), et de 11,25 h pour les MA (15 TP sur poste de 45 min).

Plans de formation

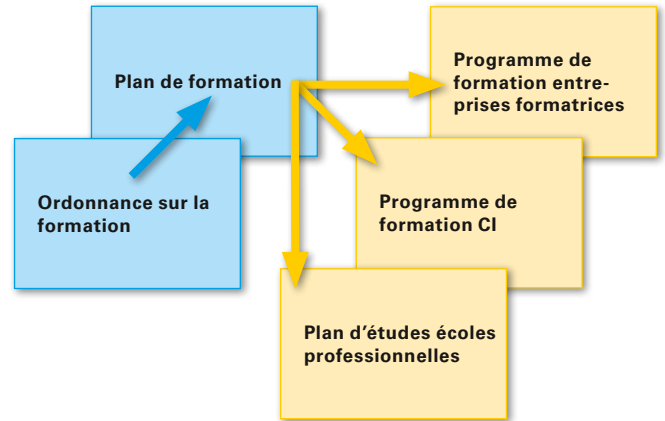
Dans les plans de formation, les objectifs de performance sont maintenus au plus haut niveau et attribués au lieu de formation. Les programmes de formation ultérieurs dédiés à la production et aux CI

Aperçu travaux pratiques	AMA	MMA	MA
Domaines de compétences opérationnelles	Poste et pondération		
Contrôle et entretien des véhicules	1 (40%)	1 (40%)	1 (20%)
Remplacement des pièces d'usure	2 (40%)	2 (30%)	2 (20%)
Soutien des processus d'exploitation	3 (20%)	3 (10%)	3 (10%)
Vérification et réparation des systèmes		4 (20%)	4 (25%)
Diagnostic des systèmes mécatroniques			5 (25%)

Aperçu travaux pratiques	AMA	MMA	MA
Domaines de compétences opérationnelles	Poste et pondération		
Contrôle et entretien des véhicules	1 (40%)	1 (20%)	1 (15%)
Remplacement des pièces d'usure	2 (30%)	2 (20%)	2 (15%)
Soutien des processus d'exploitation	3 (10%)	3 (20%)	3 (15%)
Vérification et réparation des systèmes		4 (20%)	4 (25%)
Diagnostic des systèmes mécatroniques			5 (20%)
Entretien professionnel avec les contenus des postes 1-3 (AMA), 1-4 (MMA) et 1-5 (MA)	5 (20%)	6 (20%)	7 (10%)

et les plans de formation pour l'école professionnelle expliquent en détail quelle formation a lieu et où.

Dans l'analyse professionnelle, il apparaît clairement que les AMA, MA et MMA ont peu de contacts avec les clients, et n'ont donc



pas besoin d'une formation spécifique en ce sens. La consultation interne montrera si ce point concerne aussi les petites entreprises.

Pour la formation de MA, neuf leçons pour le module de base Haute-tension ont été ajoutées. Le module sera sanctionné par un examen, donnant accès au certificat.

En outre, pour les MMA, l'habilitation pour manipuler les fluides frigorigènes sera intégrée au diplôme CFC.

Pour les MMA et les MA en spécialisation Véhicules utilitaires, l'obtention du permis d'élève-conducteur devrait être accessible à partir de 17 ans afin que les apprentis aient la possibilité d'obtenir leur permis de conduire durant la formation.

Nous vous remercions d'ores et déjà pour votre participation à cette consultation interne ! <

Aperçu des compétences opérationnelles mécatricien(ne) d'automobiles CFC (au 31.03.2016)

↓ Domaines de compétences opérationnelles	→ Compétences opérationnelles									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1 Contrôle et entretien des véhicules	→ Contrôler et entretenir l'extérieur des véhicules	→ Contrôler et entretenir l'intérieur des véhicules	→ Contrôler et entretenir les composants du moteur	→ Contrôler et entretenir les composants du dessous du véhicule						
2 Remplacement des pièces d'usure	→ Changer les roues et les pneus	→ Remplacer les composants du système de freinage	→ Remplacer les composants du système d'échappement	→ Remplacer les composants du système électrique	→ Remplacer les composants du système de transmission					
3 Soutien des processus d'exploitation	→ Traitement des commandes de l'atelier	→ Vérifier les numéros des pièces détachées	→ Effectuer les contrôles finaux	→ Effectuer les tâches d'entretien sur des machines et outils simples	→ Respecter la sécurité au travail, protection de la santé et de l'environnement	→ Évaluer les résultats des conduites d'essai	→ Participer à l'élaboration des devis	→ Effectuer des tâches de dépannage	→ Effectuer des tâches d'entretien des systèmes de diagnostic	
4 Vérification et réparation des systèmes	→ Réparer les systèmes de châssis et remplacer les pièces	→ Réparer les systèmes de freinage	→ Réparer les pièces de carrosserie et de châssis	→ Réparer les systèmes de réseau et d'éclairage	→ Réparer les éléments et les sous-systèmes du moteur	→ Réparer les composants du système de transmission	→ Réparer les systèmes de confort et de sécurité et les appareils ajoutés	→ Monter et réparer les composants du système de remorquage	→ Réparer les systèmes d'assistance à la conduite et d'informations	→ Réparer les concepts électriques, hybrides et d'entraînements alternatifs
5 Diagnostic des systèmes mécatroniques	→ Diagnostiquer les systèmes de châssis	→ Diagnostiquer les systèmes de réseau de bord, de démarrage et de charge	→ Diagnostiquer les sous-systèmes du moteur	→ Diagnostiquer les systèmes de management du moteur sur les moteurs à essence ou diesel	→ Diagnostiquer les systèmes de filtrage des émissions sur les moteurs à essence ou diesel	→ Diagnostiquer les systèmes de transmission	→ Diagnostiquer les systèmes de confort et de sécurité	→ Diagnostiquer les systèmes d'assistance à la conduite et d'informations	→ Diagnostiquer les systèmes d'entraînement électriques et hybrides	



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

AARGAU

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker und Automobil-Werkstattkoordinator

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

BERN

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

Auto Gewerbe Verband der Schweiz (AGVS),
Mobilcity Bern
Start Lehrgang am 17. August 2016, zwei Semester, jeweils Mittwoch
> www.agvs-upsa.ch

ST. GALLEN

Automobildiagnostiker

Infoveranstaltung Mittwoch, 18. Mai 2016
19.00 Uhr
Kursdauer 2016 - 2018 / Kurstag jeweils Dienstag
> www.agvs-sg.ch

WINTERTHUR

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker

Montag, 13. Juni 2016, 9.00 bis 11.30 Uhr
STF Winterthur > www.stfw.ch/ad

Infoveranstaltung Automobil-Werkstattkoordinator

Donnerstag, 23. Juni 2016, 19.00 bis 20.30 Uhr
STF Winterthur > www.stfw.ch/adwo

Infoveranstaltung Kundendienstberater im Automobilgewerbe

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

ZENTRALSCHWEIZ

Vorbereitungskurs Automobildiagnostiker und Automobil-Werkstattkoordinator

Start August 2016
> www.agvs-zs.ch

ZUG

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker

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

ZÜRICH

Informationsabend: Weiterbildung im Automobilgewerbe

Automobildiagnostiker/in mit Berufsprüfung
Automobil-Werkstattkoordinator/in mit Berufsprüfung
Automobil-Werkstattkoordinator/in mit Zertifikat AGVS
Betriebswirt mit Höherer Fachprüfung
Mittwoch, 11. Mai 2016, 19.00 bis ca. 20.00 Uhr
TBZ Zürich, Ausstellungsstrasse 70
> www.tbz.ch

ROMANDIE

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

Romandie Formation, Paudex
Prochaine session : 13.09.2016
> www.romandieformation.ch

Diplôme fédéral de gestionnaire d'entreprise de la branche automobile

Romandie Formation, Paudex
Prochaine session : 28.09.2016
> www.romandieformation.ch

VALAIS

Séance d'information Brevet fédéral de diagnosticien d'automobiles

École Professionnelle Technique et des Métiers, Sion
24.05.16 18 h 30
Prochaine session : 08.2016 - 09.2018
> www.formationcontinuevalais.ch

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

École Professionnelle Technique et des Métiers, Sion
24.05.16 18 h 30
Prochaine session : 08.2016 - 09.2018
> www.formationcontinuevalais.ch

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

Centre Valaisan de Perfectionnement Continu, Sion
31.05.16 18 h 30
Prochaine session : 08.2016 - 09.2018
> www.cvpc.ch

Les sections nous informent

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

Vous trouverez les informations relatives à toutes les formations continues sur

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



Assemblée des délégués de l'UPSA
le 1^{er} juin 2016 à Arbon (TG)

Vous êtes invité(e) !

■ La section Thurgovie et l'UPSA Suisse ont le plaisir de vous convier à Arbon.

La ville des grands horizons se trouve à l'extrémité est du canton de Thurgovie. Les lacustres s'y installèrent il y a quelques milliers d'années, ce qui explique pourquoi Arbon est inscrite au patrimoine culturel mondial de l'UNESCO depuis 2011. Les modifications dans l'industrie suisse des véhicules motorisés ont également façonné cette charmante petite ville.

Arbon est située directement sur les rives du lac de Constance. Ses nombreux espaces verts et une promenade de trois kilomètres au bord du lac invitent à flâner et à se détendre. <

Programme

A partir de 8 h 45: Arrivée des participants

10 h 00 – 12 h 15 : Assemblée des délégués

12 h 15 – 15 h 30 env.: Apéritif et repas

Nous nous réjouissons de vous accueillir le mercredi 1^{er} juin 2016 à Arbon et vous prions de vous inscrire, d'ici le 19 mai 2016 dernier délai, auprès de : UPSA, Monique Baldinger, téléphone 031 307 15 26, e-mail monique.baldinger@agvs-upsa.ch.

Les frais de participation s'élèvent à CHF 60.– (repas de midi inclus).

POUR DES CONDITIONS CLAIRES. SÉPARATEURS MAC DE TALIMEX POUR L'ÉPURATION DES EAUX USÉES.



LES SÉPARATEURS MAC DE 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 friwamat® MAC de 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.

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

TALIMEX

... POUR UN ENVIRONNEMENT PROPRE!

Rénover un projecteur

Fini le jaunissement

Après quelques années, il se peut que les glaces en plastique des projecteurs jaunissent. Sur la base d'un exemple, nous vous montrons comment un projecteur redevient comme neuf après sa cure de jouvence. Harry Pfister, auto&savoir

■ Les verres diffuseurs de projecteurs de voiture ont longtemps été en verre, mais sa lourdeur et sa mise en forme se sont heurtées à certaines limites lors de la fabrication. L'emploi de polycarbonate (PC) a permis d'éliminer ces deux inconvénients. En 1953, le thermoplastique développé par la société allemande Bayer AG s'est imposé comme le matériau support du disque compact (CD), qui est apparu pour la première fois au début des années 1980.

Glaces en plastique

Le polycarbonate se caractérise par une solidité, une résistance aux chocs, une rigidité et une dureté élevées. Il est transparent et incolore, mais peut également être coloré. Pour autant, la résistance du plastique aux UV est beaucoup moins bonne que celle du verre.

Les rayons ultraviolets (lumière UV) peuvent être émis par des dispositifs d'éclairage ou la lumière du soleil. C'est pourquoi il faut toujours utiliser des ampoules avec des bloqueurs UV dans des projecteurs pourvus de glaces en plastique. Dans le cas contraire, les glaces deviennent fragiles, laiteuses, voire se craquellent. Des dommages semblables peuvent survenir suite à



Fig. 1. Des projecteurs jaunis réduisent la luminosité et défigurent le véhicule. L'effet avant / après est nettement visible.

l'application non conforme de dissolvants organiques.

La cause la plus fréquente du ternissement progressif des projecteurs découle de la lumière solaire. À cet égard, les différentes chaînes polymères de la matière plastique changent sous l'effet du rayonnement UV, entraînant une teinte jaunâtre à la surface du projecteur. Les spécialistes du plastique parlent d'une transposition Photo-Fries ou photo-oxydation qui est essentiellement responsable de l'endommagement de la partie μm de la surface du plastique.

Il s'agit en fait d'une réaction normale du polycarbonate qui se protège avec un « filtre coloré » contre un jaunissement supplémentaire des couches plus profondes.

Les produits utilisés

pour la glace de projecteur sont donc pourvus d'un absorbeur d'UV. En outre, les glaces sont recouvertes d'un « vernis résistant aux rayures » (en général à base de silicone), étant donné que la résistance aux rayures du polycarbonate n'est elle-même pas suffisante.

Vice

Un jaunissement diminue le flux de lumière émis. Lors du contrôle périodique ou du contrôle technique, les PV de contrôle mentionnent un tel vice au niveau des projecteurs. Les collaborateurs d'atelier peuvent toutefois attirer l'attention des clients sur le jaunissement lors de l'inspection régulière et proposer des solutions. Il n'est pas obligatoire de remplacer les glaces, mais il est possible de les remettre en état. D'une part, le remplacement est très onéreux en fonction des modèles et, d'autre part, la remise en état des projecteurs épargne également les ressources en matériaux.

Sur la base d'un exemple de la société Würth, nous vous présentons les différentes étapes de la remise en état. Des produits comparables sont également proposés par d'autres entreprises.

L'application

Le kit de remise en état des projecteurs (fig. 2) contient tout le matériel nécessaire et tous les produits peuvent être commandés



Fig. 2. Kit de démarrage complet pour la remise en état de projecteurs.



Fig. 3. Étapes les plus importantes dans la remise en état des projecteurs. A : coller un ruban de masquage adhésif sur les pièces environnante, B à D : polir à l'eau avec du papier abrasif 1000, 2000 et 4000, E : polir avec de la pâte à polir rapide, F : sceller avec du spray polymère.

individuellement le cas échéant. L'application se déroule en plusieurs étapes (fig. 3) :

1. Recouvrir les pièces voisines du projecteur d'un ruban de masquage adhésif (fig. 3/A).
2. Nettoyer la glace du projecteur à l'aide d'un détachant pour insectes et d'un chiffon en microfibras.
3. À l'aide d'un papier abrasif 1000, polir la première couche à l'eau (B) en appliquant la polisseuse à plat sur la surface du projecteur. Il est conseillé d'alterner le polissage vertical, puis horizontal pour éviter les irrégularités. Lors de cette étape de traitement, on remarque que l'eau de polissage se colore de manière jaunâtre. Cette coloration diminue au fur et à mesure du polissage, elle est un indice que la couche jaunie disparaît lentement. On continue le polissage jusqu'à ce que l'apparence de la surface (dépolissage uniforme) soit satisfaisante. Le temps consacré doit cependant être proportionnel à la valeur résiduelle du véhicule. Nettoyer les projecteurs avec le chiffon en microfibras.
4. Puis, polir à nouveau la glace à l'eau avec du papier abrasif 2000 jusqu'à ce que la surface soit mate de manière uniforme (C). Nettoyer les projecteurs avec le chiffon en microfibras.
5. Procéder à un nouveau polissage comme expliqué au point 4, mais avec du papier

6. Poursuivre le polissage avec la mousse orange sur laquelle est appliquée préalablement une fine couche de pâte à polir rapide Plus P10. Une poudre à base d'oxyde d'aluminium est mélangée au polish, agissant ainsi de manière légèrement abrasive, et est également utilisée dans la remise en état de la peinture. Une fois le polissage terminé, essuyer à nouveau le tout avec le chiffon en microfibras (E).
7. Retirer le ruban de masquage adhésif et sceller avec de la protection de surface polymère (F). Après une brève période de pénétration, nettoyer le projecteur une nouvelle fois.

Travail avantageux

20 à 30 minutes sont nécessaires pour rénover un projecteur, ce qui constitue un travail avantageux lorsqu'on compare l'état avant et après de la figure 1. En utilisant le même matériel et la même procédure, il est également possible de remettre en état des vitres en plastique jaunies de cabriolets. En outre, la même procédure permet également de rénover les vitres en plastique montées de plus sur des « véhicules courants ».

Il convient de tenir compte du fait que le traitement mécanique fragilise le polycarbonate (effet d'entaille) et que le risque de

rupture ne peut pas être exclu. Ces cas surviennent cependant « très » rarement.

Une autre possibilité consisterait à appliquer après le ponçage un vernis incolore au lieu de la protection de surface polymère. Le vernis présente une plus grande longévité par rapport au scellement polymère et permet par ailleurs de boucher les rayures de taille supérieure. Inconvénient : de la poussière peut se coller et il faut recouvrir intégralement le véhicule (brouillard de peinture) et les environs.

Conseil : il est possible d'appliquer un spray polymère à titre de traitement préventif. La pulvérisation régulière sur le projecteur ralentit son jaunissement étant donné que la couche de protection est sans cesse renouvelée. <

auto&savoir
MAGAZINE TECHNIQUE POUR VOUS
LA FORMATION ET LE PERFECTIONNEMENT
www.auto-savoir.ch

Vous souhaitez en savoir plus sur le sujet ? La revue spécialisée « auto&savoir » est exactement ce qu'il vous faut.

INFO

Section Zurich

> Un nouveau président et des membres satisfaits

■ **mbo.** Le nouveau président de la section UPSA Zurich s'appelle Christian Müller. À l'occasion de l'assemblée générale de la plus grande section de l'UPSA, ce dernier a été élu à l'unanimité en tant que successeur de Fritz Bosshard, qui s'est retiré après 12 années de mandat. Le conseiller national UDC Roger Köppel était présent en tant qu'intervenant invité.

Dans son discours d'ouverture de l'AG organisée au restaurant Rössli d'Illnau, le président Fritz Bosshard a noté que les quelque 700 000 visiteurs du salon de l'auto témoignaient d'un intérêt toujours aussi vif pour la voiture. Il a par ailleurs cité une étude selon laquelle 70 % des clients se renseignent d'abord auprès de leur garagiste avant d'acheter une nouvelle voiture. Il s'est montré critique à l'égard de la baisse progressive des marges et a rappelé l'importance des relations avec les clients : « Vous devez bichonner vos clients ».

Le président central de l'UPSA Urs Wernli a appelé les membres à soutenir l'initiative vache à lait « Pour un financement équitable des transports ». Il est impératif de voter « Oui » le 5 juin prochain, a-t-il rappelé, l'enjeu étant de garantir une activité, également à l'avenir, aux membres de l'UPSA.

L'ordre du jour statutaire, le rapport annuel, les comptes annuels, le budget et l'élection du comité ont été adoptés à l'unanimité par les 74 membres votants. Le vice-président et membre du Grand Conseil Christian Müller représentait un successeur adéquat pour Fritz Bosshard, le président sortant après 12 années de mandat. Le



L'intervenant invité Roger Köppel a évoqué ses débuts de journaliste au Tages-Anzeiger, qui n'était pas en faveur de la voiture.

garagiste de Steinmaur a été élu à l'unanimité et a remercié l'assemblée pour son élection ainsi que le président sortant pour le travail accompli pour l'association.

L'intervenant invité Roger Köppel, conseiller national UDC, a évoqué ses débuts de journaliste au Tages-Anzeiger et les difficultés que son aversion pour la voiture lui avait causées avec les annonceurs de la branche. Selon lui, les partis bourgeois doivent contribuer ensemble à assurer la prospérité de la Suisse. <

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



Fiduciaire de la Branche

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

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

Une entreprise du groupe OBT

Vue d'ensemble des assemblées générales des sections

SECTION	DATE
FR	11.05.2016
GE	12.05.2016
ZG	18.05.2016
AG	19.05.2016
GL	19.05.2016
ZS	19.05.2016
SZ	20.05.2016
BE UG Biel-Seeland	26.05.2015
VD	28.05.2015 (sa)
BS/BL	06.06.2016
SO	07.06.2016
SG/A/FL	08.06.2016
VS	10.06.2016
BE	14.06.2016
TG	07.07.2016
ZS (Wintermitgliederversammlung)	16.11.2016
FR UG Sense See	

L'étude automobile 2016 du Tages-Anzeiger

Les garagistes, une source d'information toujours plus importante

Selon l'étude automobile 2016 du Tages-Anzeiger, le futur acquéreur d'un véhicule neuf s'adresse toujours à un concessionnaire ou un garagiste afin d'obtenir les informations nécessaires avant son achat. Mario Borri, rédaction



■ C'est la 8^e fois que le Tages-Anzeiger réalise cette étude. La première remonte à 2002 et depuis 2008, c'est en ligne que les personnes y répondent. Selon la cheffe de projet des études de marché Lea Waibel, Internet est de plus en plus plébiscité chez les acquéreurs de nouveaux véhicules en Suisse. L'étude révèle en effet que le site Internet d'une marque représente la deuxième source d'information, loin devant les revues spécialisées, pour 39% des sondés de Suisse alémanique, contre 35% en Suisse romande.

Malgré l'offre en ligne en pleine croissance, les concessionnaires ou les garagistes continuent de constituer la source d'information prioritaire avant l'achat d'un véhicule. L'étude précise que 74% des

« 72 % des Suisses alémaniques et 73 % des Romands ont effectué un test de conduite réel, non virtuel, avant d'acheter un véhicule neuf. De plus, encore 22 % des Suisses alémaniques et 28 % des Romands indiquent aujourd'hui préférer laisser entièrement la procédure d'achat au concessionnaire. » Lea Waibel

TEMPS ET LIEU

18h30 à la FER-Genève

18h00

Schloss Lenzburg
prov.

ca. 17h

9h00, grande salle l'Aiglon à Aigle, dans le cadre du Rallye du Chablais

Berghotel Schwägälp

17.00 Uhr

ca. 14-16h

Nottwil

INFO

Suisses alémaniques et 72% des Romands rendent d'abord visite à un garagiste avant d'acheter un véhicule neuf.

Cependant les garages doivent prendre au sérieux la concurrence d'Internet. Toujours selon Mme Waibel, les commandes en ligne sans aucun contact avec un concessionnaire ont fait leur apparition dans la branche automobile. Actuellement 15% des sondés de Suisse alémanique envisagent la possibilité de configurer et de commander directement leur véhicule neuf en ligne, contre 5% seulement en Suisse romande. Cependant 19% des habitants des deux régions de Suisse pourraient projeter de configurer leur nouveau véhicule en ligne, mais pas de le commander.

Les garagistes et les concessionnaires peuvent malgré tout être sûrs de deux faits significatifs. D'une part, 72% des Suisses alémaniques et 73% des Romands ont effectué un essai avant d'acheter un véhicule neuf. Et il s'agit d'essais bien réels et en aucun cas virtuels ceux-là. D'autre part, 22% des Suisses alémaniques et 28% des Romands préfèrent confier toute la procédure d'achat à un concessionnaire. <

i Recevez les informations relatives à l'étude automobile 2016 par e-mail en écrivant à : eliane.weber@tamedia.ch



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

Le financement équitable des transports va de l'avant

Plus que quelques semaines jusqu'à la votation sur l'initiative « vache à lait » du 5 juin. Le résultat du « financement équitable des transports » dépendra fortement de la mobilisation de la branche automobile. La campagne est dans la dernière ligne droite et met le turbo. **Christoph Wolnik**, auto-suisse

■ « Pour ces dernières semaines de campagne, nous allons essayer notamment d'être présents dans la rue et les médias », affirme Andreas Burgener, directeur d'auto-suisse et membre du comité de l'initiative « vache à lait ». Il est à la tête de l'équipe de direction de la campagne dont l'UPSA fait elle aussi partie. « Nombreux sont ceux qui apprécient l'idée d'affecter les recettes routières à l'infrastructure routière. Il s'agit maintenant de mobiliser les gens à voter oui le 5 juin. »

Comme c'est le cas pour de nombreuses votations, l'issue dépendra essentiellement de la capacité de mobilisation des deux parties. A. Burgener estime que les défenseurs ont une longueur d'avance : « Il y a des millions de conducteurs de voitures et de motos ainsi que de chauffeurs de poids lourds qui sont coincés tous les jours dans les bouchons. Nous avons besoin de leurs voix pour aller de l'avant. »

A. Burgener a également une requête envers les garagistes : « Soulignez clairement dans les entretiens personnels que le financement équitable des transports est le bon chemin pour obtenir les fonds complémentaires nécessaires de toute urgence pour la route, le tout, sans devoir payer plus au cours des années à venir. »

L'argent dont les routes ont besoin est déjà disponible.

L'argent des usagers de la route est déjà disponible aujourd'hui, il est tout simplement mal utilisé et détourné de sa fonction première en étant affecté aux dépenses générales de la Confédération, affirme A. Burgener. « La route a besoin des 1,5 milliard de francs provenant chaque année de l'impôt sur les huiles minérales. Pour ce faire, la Confédération ne doit pas se serrer la ceinture étant donné qu'elle a réalisé un bénéfice de 1,7 milliard de francs en 2015. » <

Offrir une protection.



Protéger simplement:
films teinté de vitrage, UV et anti-éblouissement.

CHEMUWA



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



Adrian Amstutz
Conseiller national
UDC, président de
l'ASTAG

« La négligence de l'infrastructure routière engendre tous les ans plus de 20 000 heures d'embouteillage. Les conséquences en sont le stress, des accidents, des atteintes à l'environnement et des dommages énormes pour notre économie. Il est urgent d'éliminer des goulets d'étranglement et de désengorger les villes et les villages. C'est pourquoi l'initiative est parfaite! »



Hans-Ulrich Bigler
Conseiller national
PLR, directeur de
l'Union suisse des arts
et métiers

« L'économie a impérativement besoin d'une infrastructure routière intacte. Le trafic doit être fluide pour que les entreprises artisanales puissent livrer à temps. Il ne faut pas de nouveaux impôts, l'argent pour les routes est à disposition. Il suffit de l'utiliser correctement! »



Philipp Matthias Bregy
Grand conseil valaisan,
vice-président du TCS,
section du Valais

« Les régions touristiques et retirées, principalement, dépendent d'une infrastructure routière intacte. Chez nous, les transports publics s'effectuent en grande partie par la route. L'affectation de l'impôt sur les huiles minérales à la route est équitable et juste! »



Doris Fiala
Conseillère nationale
PLR

« L'augmentation des embouteillages crée des ennuis et des coûts inutiles. Les nuisances sont énormes pour les villes et les agglomérations. Des routes de détournement modernes et un réseau routier bien développé créent de la sécurité et soulagent. Je m'engage en ce sens! »



Natalie Rickli
Conseillère nationale
UDC, présidente
de la Commission des
transports du Conseil
national

« Pour financer des projets routiers, le Parlement souhaite augmenter le prix de l'essence. Ce n'est pas le bon chemin. L'initiative pour un financement équitable des transports garantit que les fonds déjà à disposition soient utilisés correctement. J'approuve! »



Marc Surer
ancien pilote de
Formule 1 et commen-
tateur à la télévision

« Il faut un financement équitable des transports pour que nous puissions tous aller de l'avant, piétons, cyclistes, usagers du transport public ou automobilistes. »

**Ensemble
pour un OUI**

Faites de vos
collaborateurs des
experts en votation

OUI
le 5 juin

Comme vous le savez, l'UPSA se prononce clairement en faveur de l'initiative « Pour un financement équitable des transports ». Aidez-nous à atteindre nos objectifs.

Les membres de l'UPSA profitent de cette initiative au niveau personnel en tant qu'usagers de la route, mais aussi en tant que prestataires pour qui une infrastructure routière solide et sûre est l'une des bases de leurs activités.

Pour atteindre ensemble notre but, nous avons besoin de votre aide: au cours des actions en avril, informez vos collaborateurs, pendant une pause-café ou autre activité, des plus importants arguments qui parlent en faveur d'un OUI. Vos collaborateurs pourront ainsi agir à leur tour en tant que conseiller en mobilité et informer les clients sur la votation.

Vous avez besoin de davantage de matériel d'information ou publicitaire de la campagne? Vous pouvez commander en ligne sur www.financement-equitable-transports.ch.

Veuillez envoyer une photo de votre action à jennifer.isenschmid@agvs-upsa.ch que nous pourrions utiliser pour les canaux en ligne et imprimés de l'UPSA.

Merci beaucoup pour votre soutien !

ALUFELGEN · DISTANZSCHEIBEN · FAHRWERKE · SPORTAUSPUFF

© AWIT

Der Leichtmetallräder-Spezialist
+ Importeur internationaler Marken

Der Sportfahrwerk-Spezialist,
Sportauspuff + Sportteile Importeur

Gratis Katalog 2016 – 388 Seiten
www.tuner.ch

LESTER
TUNING- UND FAHRZEUGTEILE
☎ 043 266 50 80
www.lester.ch

autex
autotechnik ag
☎ 062 887 27 60
www.autex.ch

Werden auch Sie Stützpunktpartner, Händler oder vertreiben Sie Ihre Produkte über unser Vertriebsnetz!

Entretien avec Urs Wernli, président central de l'UPSA

« Il faut trouver le bon équilibre avec les transports publics »

■ **Monsieur Wernli, pourquoi est-il impératif de remporter la votation sur l'initiative « Pour un financement équitable des transports » ?**

Urs Wernli : Parce que le réseau routier suisse touche à ses limites. Depuis 1995, la longueur totale des routes n'a pas changé, alors que le nombre de véhicules a fortement augmenté pendant la même période. Résultat : des bouchons de plus en plus importants. En 2014, les Suissesses et les Suisses étaient bloqués pendant 21 541 heures sur les routes. Cela engendre des coûts de 2 milliards de francs par année (perte de temps et d'énergie, atteintes à l'environnement, coût des accidents). Il faut faire avancer maintenant l'extension et l'entretien des routes. Étant donné que le besoin d'investissement est énorme, les routes nécessitent d'urgence davantage de recettes provenant de la circulation routière.

Qu'est-ce qui ne tourne pas rond actuellement ?

Environ 60 % des dépenses fédérales pour les transports bénéficient aux moyens collectifs. La route ne bénéficie que de 36 % de ces dépenses alors qu'elle en verse un multiple à la Confédération, soit quelque 9 milliards de francs par an ! Un peu plus de 40 % de ce montant reviennent sans affectation à la caisse fédérale pour les dépenses générales de l'État.

Les transports publics ont eux aussi besoin d'argent, le réseau atteint ses limites...

Oui, incontestablement. Il faut trouver un bon équilibre. En acceptant le projet FAIF, le financement des projets relatifs aux transports publics est majoritairement assuré. Nous acceptons cette décision populaire. C'est pourquoi les moyens accordés aux transports publics doivent continuer d'être utilisés à cette fin. Cependant, il ne faut pas négliger l'infrastructure routière car c'est le seul moyen de garantir à l'avenir un avancement prévisible et sûr sur les routes. Vous ne devez pas non plus oublier que plus de 6000 moyens de transport public circulent sur les routes suisses. Tout comme les voitures et les poids lourds, les trams, trolleybus, cars postaux, etc. ont également besoin d'une circulation fluide.



Le Conseil fédéral veut attribuer à la route plus d'argent issu du FORTA (Fonds pour les routes nationales et le trafic d'agglomération). Que penser de cette idée ?

L'impôt sur les huiles minérales devra encore être augmenté avec le FORTA. Et ce, bien que les automobilistes versent, aujourd'hui déjà, à l'État environ 60 % du prix des carburants. Le projet FORTA prévoit d'augmenter également le prix de la vignette autoroutière. Le peuple avait clairement rejeté une telle hausse. Si nous ne stoppons pas cette politique, ce pillage du porte-monnaie des automobilistes se poursuivra joyeusement.

Vous avez abordé le sujet des coûts d'accident. La sécurité pourrait être améliorée si l'on disposait de davantage de routes...

Oui, sans aucun doute ! Les usagers des routes nationales sont de plus en plus à l'étroit, raison pour laquelle ils cherchent de plus en plus souvent à contourner les bouchons en empruntant des chemins dans les villes, villages et agglomérations. Le risque d'accident y augmente sensiblement. Des routes de contournement permettraient d'épargner les quartiers résidentiels.

Ce sont les cantons et les communes qui devraient supporter ces frais...

C'est juste. Grâce à l'initiative, les cantons

et les communes disposeraient de plus de moyens financiers. En l'acceptant, environ 150 millions de francs supplémentaires seraient versés tous les ans aux cantons, qui, eux, à leur tour, donneraient une partie aux communes.

Cependant, tous les cantons rejettent l'initiative, pourquoi ?

En cas d'acceptation, la Confédération a menacé de prendre de vastes mesures d'économie, par exemple dans le domaine de la formation. Les cantons craignent d'en être fortement concernés. Les craintes sont cependant injustifiées, car il s'agit ici de simples affirmations des opposants. Les mesures d'économie annoncées auraient de la peine à trouver une majorité au Parlement. <



3M Suisse

www.3m-autoinfo.ch

> Le film intelligent et son nouvel accessoire

Poser des films 3M PPS flexibles en toute simplicité plutôt que de tenir des tôles rigides devant les éléments voisins de la pièce à peindre : c'est la nouvelle méthode d'ajustement des teintes. C'est rapide, sûr et une seule personne suffit. Il existe désormais des accessoires supplémentaires adaptés à la solution d'atelier intelligente, qui simplifient davantage le travail. C'est ce que prouve l'essai pratique d'un peintre en carrosserie.

« Chaque peintre en carrosserie a sa propre signature et puisque chaque couleur est unique, je ne peux pas me reposer uniquement sur les données informatiques pour définir une couleur », explique Janz Wladimir, peintre chez Karosserie & Lack Eichenberg GmbH à Fritzlar (Allemagne). Il a remplacé les tôles d'échantillon par les nouveaux films 3M PPS.

« Le film épouse parfaitement les courbes du véhicule et tient compte de la réfraction de la lumière, ce qui fait de lui un élément sûr, même avec des couleurs difficiles. »

Travailler avec le nouveau film révèle rapidement un gain de temps et d'énergie. En effet, le film étant collé directement sur la surface à contrôler, aucun collaborateur supplémentaire n'est nécessaire pour maintenir le nuancier. M. Wladimir apprécie un avantage supplémentaire : « Dans la pratique, je me rends compte que le film 3M PPS sèche beaucoup plus vite que les tôles d'échantillon classiques. Nous gagnons ainsi du temps en interne. »

Pour autant, l'ancien procédé n'est pas totalement remplacé. Chez Karosserie & Lack Eichenberg, la création des teintes commence comme d'habitude sur



Contrôle des teintes 3M PPS : le film est fixé sur le véhicule afin d'en contrôler la teinte.

une pièce mise au rebut. Une fois fixé, le film d'échantillon est également peint intégralement avec de larges mouvements. « C'est important, car si l'on peint un échantillon à la main, on risque de poser une couche trop épaisse et de modifier le rendu de la teinte. La pulvérisation du film doit donc s'effectuer au plus près de la réelle méthode d'application », conseille l'expert.

Grâce au support magnétique,

3M a développé un auxiliaire intelligent qui facilite encore davantage l'application de la peinture de base sur le film. Le film PPS est inséré dans le support qui est lui-même fixé sur une base métallique et peint par pulvérisation. Le support est libéré à l'aide d'une poignée et la couleur du film peut être comparée à la carrosserie. Janz Wladimir suspend ensuite les films à des anneaux pour servir de documentation. <

MOTOREX. ET ÇA ROULE.

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

Marder Stop&Go

www.stop-go.de

> Le printemps est la saison des fouines : carte rouge pour les mustélidés

La période de reproduction des fouines pré-sente en Europe centrale débute au retour des températures clémentes. Ces animaux sont surtout attirés par les nattes isolantes, les tuyaux de refroidissement, les câbles en tout genre ainsi que les conduites de freins. La fouine devient agressive, car ses congénères marquent leur territoire, ce qui éveille sa folie destructrice.

Chaque année, elle cause des dégâts s'élevant à des dizaines de millions de francs, et la tendance est à la hausse. Il est donc particulièrement important de prendre



des mesures pour éviter les dégâts.

Chez STOP&GO, on se consacre depuis plus de 30 ans à une protection efficace et durable contre les fouines. Un produit innovant a été développé : le dispositif à haute tension 8 Plus-Minus avec commande de capteurs, qui fonctionne jusqu'à 18 mois indépendamment du réseau de bord, est unique sur le marché. Le système utilisant des piles boutons de 3 volts convainc entre autres par son montage facile, puisqu'il n'est pas nécessaire de le brancher à l'électronique du véhicule. Une décharge électrique générée grâce à la haute tension, comme pour les clôtures électriques, éloigne efficacement les fouines, sans les blesser. Les six

plaques de contact doubles avec des pôles négatifs et positifs protègent également efficacement les véhicules modernes, dont le logement du moteur contient beaucoup de matières synthétiques, contre les dégâts de fouines. Le dispositif adapté à tous les types de véhicules convient particulièrement bien aux systèmes BMS. Conformément à la norme IP65, il empêche l'eau et la poussière de pénétrer et est compatible avec le bus CAN. Sa garantie est de 48 mois.

Vous trouverez le dispositif à haute tension 8 Plus-Minus dans un set complet au prix de CHF 250.- (sans engagement) dans un magasin spécialisé bien équipé. <

Bucher Motorex

www.motorex.ch

> Nouvelles huiles moteur de Motorex

MCe printemps, Motorex lance deux nouvelles huiles moteur anti-usure formulées précisément selon les spécifications du fabricant. La nouvelle huile moteur synthétique Concept J-XL SAE 0W/20 a été développée pour les véhicules des marques Jaguar et Land Rover et permet de réduire la consommation de carburant. Elle peut être utilisée pour tous les moteurs essence V6 et V8 des marques citées à partir des modèles de 2015. Profile V-XL SAE 0W/30 est une huile moteur high-tech anti-usure entièrement synthétique pour les moteurs essence et diesel avec post-traitement des gaz d'échappement et intervalles d'entretien LongLife des véhicules du groupe VW. Les tout derniers fluides de base associés à des additifs spéciaux garantissent une forte protection contre l'usure et des valeurs exceptionnelles en termes d'économie de carburant et de réduction des émissions polluantes. <



4x4 + [img alt="4x4 engine icon"] + [img alt="4x4 engine icon"] + [img alt="4x4 engine icon"] + [img alt="4x4 engine icon"] = le multitalent

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

HIRSCHI AG
Ca tient.

FORCAR

www.forcar.ch

> Plus fin, plus moderne, plus évolué: le nouveau catalogue Forcar

Avec de nombreuses nouveautés et des tendances d'actualité, le spécialiste du tuning automobile donne envie de voir arriver la nouvelle saison et souligne une fois de plus sa revendication d'être le numéro un dans le secteur des accessoires, du remodelage et du tuning automobiles. Le catalogue et la boutique en ligne fusionnent toujours plus. Les informations sur les immatriculations suisses garantissent la sécurité des achats.

Le catalogue Forcar s'est affiné par rapport à la version antérieure. Pourquoi? Les spécialistes en accessoires de Pfäffikon ont condensé l'offre de leur catalogue pour une meilleure lisibilité et plus d'actualité. La gamme Forcar intègre de nombreuses nouveautés qui illumineront la saison des fans de voitures et de tuning et propose

maintenant plusieurs marques proéminentes comme Giacuzzo Styling, ESX Car-Hifi, OZ et Traklite Wheels. De plus, Forcar se positionne à la pointe de la technologie en amplifiant les liens entre le catalogue et la boutique en ligne. De nombreux produits du catalogue papier présentent un lien direct vers la boutique en ligne: les clients peuvent commander aisément l'article de leur choix sur Internet grâce à un QR code ou à l'indication « Recherche rapide ».

Le catalogue Forcar est disponible en kiosque et chez de nombreux revendeurs en Suisse au prix de CHF 5.-. <

**Bilstein**

www.bilstein.de

> Bilstein étend sa gamme de suspensions B12

Avec le printemps, il est temps de penser aux pneus d'été. Pour de nombreux automobilistes, se rendre à l'atelier pour cela est plutôt ennuyeux. Alors, pourquoi ne pas en profiter pour s'octroyer un peu de bon temps au volant? On recherche les émotions fortes, mais un argument plus terre-à-terre entre aussi en compte: Bilstein rend le passage aux suspensions complètes sportives de 2016 plus simple et plus attrayant que jamais.

En effet, l'offre de suspensions Bilstein B12 compte cette année 993 kits différents qui couvrent un total de 1718 modèles automobiles et chacune de leurs variantes. Parmi eux se trouvent 236 nouvelles applications, soit 24% de nouveautés. Bilstein est ainsi en mesure de couvrir, par exemple, les modèles actuels Série 1, Série 2,

Série 3 (illustration) et Série 4 de BMW, de même que Golf VII de VW, l'Audi A3 8V et la SEAT Leon 5F.

La gamme se subdivise ensuite dans les variantes Bilstein B12 Pro Kit (jusqu'à 40 mm de profondeur) et Bilstein B12 Sportline (jusqu'à 50 mm de profondeur). Dans tous les cas, on retrouve les amortisseurs haute performance Bilstein B8 avec technologie monotube Upside-Down et pression de gaz sur les ressorts Eibach Performance au caractère progressif. Chaque composant a été ajusté méticuleusement lors d'un essai de conduite et harmonisé parfaitement dans leur version sportive, bien que le facteur confort ne soit pas en reste. Même si les pneus d'été doivent être démontés en octobre, une suspension sportive reste de vigueur toute l'année. <



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

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



Pirelli

www.pirelli.ch

> Le nouveau P Zero, taillé spécialement pour les grosses cylindrées

Pirelli, le fournisseur de pneus de Formule 1 et la marque de pneumatiques premium n° 1, présente le nouveau P Zero. Exactement 30 ans après la première version du pneu Ultra Haute Performance, Pirelli sort une nouvelle génération avec laquelle il a la volonté de répondre aux besoins de performance, de fiabilité et de sécurité de plus en plus exigeants.

Le P Zero est une technologie dernier cri issue du service de recherche renommé de Pirelli. Il est caractérisé par un grand nombre d'innovations techniques que les ingénieurs de l'entreprise italienne ont mises au point en étroite collaboration avec les techniciens des plus grands constructeurs automobiles au monde. Pendant la phase de développement d'un nouveau modèle, Pirelli ajuste précisément les technologies, processus et matériaux aux besoins spécifiques du véhicule. L'entreprise est alors à même de fournir des pneus adaptés spécialement à chaque modèle.

Le nouveau P Zero est actuellement le pneu qui présente la meilleure performance et la plus

haute fiabilité lorsqu'il s'agit de transposer en toute sécurité la force titanique des supersportives modernes sur la chaussée. Il a fallu impliquer de nouveaux composés qui améliorent la stabilité des pneus et réduisent la résistance au roulement de 15%. Des polymères d'un nouveau genre dotés de propriétés mécaniques uniques optimisent la performance sur chaussée sèche et mouillée. Une sculpture innovante de la bande de roulement, avec

des rainures profilées longitudinales, évacue l'eau encore plus efficacement de la surface de contact au sol.

La technologie de talon F1 inspirée de la course automobile vaut le coup d'être mentionnée. On utilise dans la zone du talon un mélange particulièrement rigide, qui ne plie pas, afin d'obtenir une réponse directionnelle plus rapide et plus précise, et pour éviter toute perte d'adhérence latérale inattendue. La technologie de talon F1 implique une répartition homogène des forces exercées sur le talon et sur le flanc. Cela permet de réduire toute baisse de performance et d'améliorer l'intégrité de la structure lorsqu'elle est soumise à des charges ou à des vitesses élevées. Le comportement du pneumatique est ainsi plus linéaire et prévisible, la limite de performance étant atteinte progressivement et non pas brusquement. Le conducteur peut alors

profiter librement du plaisir des performances sportives en toute sécurité.

Bien que commercialisé sous un seul nom, le P Zero est produit en trois variantes aux propriétés techniques différentes. Chacune de ces variantes possède des domaines d'application et des niveaux de performance distincts, puisque chacune a été créée pour un type de véhicule spécifique. Le dessin de la bande de roulement est moins complexe pour les véhicules sportifs afin de garantir une bonne performance dynamique. Le deuxième dessin est particulièrement bien adapté aux berlines. Son épaulement externe présente des rainures plus profondes afin de mieux absorber les chocs dus aux irrégularités de la chaussée, augmentant ainsi le confort si important pour ce type de véhicule. Au contraire, le troisième dessin est beaucoup plus agressif et se rapproche fortement de celui d'un slick de compétition. Ce dernier a été conçu pour le P Zero Corsa. Le nouveau P Zero existe donc en une variante particulière adaptée à chaque type de véhicule. <



BMW Motorsport
Premium Technology Partner

**FAITS L'UN POUR L'AUTRE**

BMW MOTORSPORT RECOMMANDE SHELL HELIX ULTRA AVEC LA TECHNOLOGIE PUREPLUS. ET VOUS, QU'ALLEZ-VOUS FAIRE ?

Shell
HELIX ULTRA
avec la technologie **PUREPLUS**

Maagtechnic AG, T 044 824 95 75, lubeinfo@maagtechnic.com



CG Car-Garantie Versicherungs AG

www.cargarantie.ch

> CarGarantie augmente son chiffre d'affaires : la qualité triomphe

CG Car-Garantie Versicherungs AG (CarGarantie), l'assureur spécialiste de la garantie, a poursuivi sa croissance en 2015 et a vu son chiffre d'affaires augmenter une fois de plus. Cette évolution confirme que les concepts de garantie de CarGarantie sont très bien accueillis dans le commerce. Bon nombre de nouveaux revendeurs partenaires ont été gagnés en Suisse et la collaboration avec les importateurs s'est intensifiée.

L'entreprise n'a cessé de croître au cours de la dernière décennie et a poursuivi son expansion internationale en 2015 : les chiffres actuels font état d'une nouvelle augmentation du chiffre d'affaires qui est passé de 220 à 234 millions d'euros.

Avec près de 50 années d'expérience et 2,1 millions de contrats de garantie en cours, CarGarantie compte parmi les premiers spécialistes de la garantie en Europe. Plus de 30 constructeurs et importateurs et près de 23 000 établissements automobiles qualifiés dans toute l'Europe font confiance au sa-

voir-faire de l'assureur spécialisé. En plus de produits de garantie spécialement adaptés aux occasions et aux véhicules neufs, de même qu'aux motos et vélos électriques, l'entreprise propose aussi des offres de fidélisation professionnelles aux commerces spécialisés, qui aident les concessionnaires à rapatrier leurs clients jusqu'au garage. Le spécialiste de la garantie accorde une importance toute particulière à la prestation de services de garantie complets pour que les partenaires de CarGarantie puissent se concentrer pleinement sur leur cœur de métier.

Cela fait 23 ans que CarGarantie est représenté par sa propre succursale en Suisse où elle coopère avec plus de 1000 revendeurs ainsi qu'avec les importateurs Chevrolet, Ford, Harley-Davidson, KTM, MercedesBenz, Opel, Renault, SsangYong et Volvo.

CarGarantie opère aujourd'hui dans 18 pays européens, de même qu'en Chine, et elle emploie près de 450 employés sur onze sites. Son entrée sur d'autres marchés nationaux,

CarGarantie
takes the risk out

Bienvenue chez CarGarantie –
Votre spécialiste de la garantie et de la fidélisation client

23'000 concessionnaires
45 ans d'expérience
1 solution

comme le Danemark et le territoire asiatique, est en cours de planification. Grâce à sa présence internationale, l'entreprise peut mettre en place sur demande des programmes nationaux spécifiques pour ses partenaires. Il existe par exemple des coopérations avec Mazda, Volvo et PSA en Europe, ou encore avec BMW Motorrad, KTM et Harley-Davidson pour le segment des motos.

Axel Berger, PDG de CarGarantie : « Nous sommes ravis

d'avoir pu renforcer notre présence sur le marché suisse aussi et d'avoir conclu plusieurs nouveaux contrats de coopération avec des concessionnaires et des importateurs. En tant que précurseur de la branche, nous aspirons à assister du mieux possible nos partenaires dans leurs activités et à toujours poser de nouveaux jalons. L'évolution de notre chiffre d'affaires montre que nous sommes sur la bonne voie pour atteindre ces objectifs. » <

depuis 1964

CORTELLINI & MARCHAND AG

061 312 40 40
Rheinfelderstrass 6, 4127 Birsfelden

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

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

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

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

Remorques pour le transport de voitures, carrosseries

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

Poids utile à 2,9t

T&W Technik

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

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

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

Éditeur

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

Éditions

AUTOINSIDE
Wölflistrasse 5, CH-3006 Berne
Tél. +41 31 307 15 15, fax +41 31 307 15 16
verlag@autoinside.ch, www.autoinside.ch

Abonnements

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

Rédaction

AUTOINSIDE
Flurstrasse 50, CH-8048 Zurich
Tél. +41 43 499 19 81, fax : +41 43 499 19 78
redaktion@autoinside.ch
Équipe de rédaction : Mario Borri, Reinhard Kronenberg, Sascha Rhyner, Jean-Pierre Pasche, Martin Schatzmann, Raoul Studer, Bruno SinzigAutres articles de :
Markus Peter, Harry Pfister, Arnold Schöpfer, Olivia Solari, Urs Wernli

Conception : Heini Schmid, Robert Knopf

Annonces

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

Impression/envoi

galledia ag
www.galledia.ch

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

imprimé en
suisse

UPSA | AGVS

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

Cool & the Gang

Mettez à votre disposition toute la compétence climatisation d'Hella Gutmann Solutions



Tout ce dont les ateliers ont besoin pour un travail professionnel sur les systèmes de climatisation !

Vous croyez qu'Hella Gutmann ne propose que des solutions de diagnostic premium ? Pour toutes les travaux de climatisation - les ateliers peuvent entièrement compter sur le soutien professionnel d'Hella Gutmann. Les stations de charge et de service Husky d'Hella Gutmann permettent d'intervenir sur tous les types courant de fluide frigorigène. D'autre part, Hella Gutmann fournit aussi aux ateliers tous les outils, le matériel consommable et les liquides indispensables pour une

intervention professionnelle. Bien entendu, tout le matériel proposé est de grande qualité et disponible rapidement. Parce que c'est ce que vous attendez de nous. Pour disposer de toutes les informations concernant la large gamme des produits et des services de climatisation d'Hella Gutmann, vous pouvez consulter notre site internet klima.hella-gutmann.com ou contacter votre revendeur habituel.

Tel.: 041-630 45 60

E-Mail: swiss@hella-gutmann.com

Votre partenaire commercial Hella Gutmann :



GUTMANN

S O L U T I O N S