

ÉDITION 7/8 - JUILLET/AOÛT 2016

AUTO INSIDE

Le magazine spécialisé pour les garagistes suisses

Renforcement des membres : les délégués sur la nouvelle stratégie de l'UPSA

Pages 8 à 13

Amélioration de la route : l'UPSA s'attaque aux aspects politiques

Pages 28 et 29

Amélioration de la formation : un nouveau guide didactique simplifie la préparation à l'école professionnelle

Page 33

LA PREMIÈRE HUILE MOTEUR CONÇUE À PARTIR DE GAZ NATUREL

SHELL HELIX ULTRA
AVEC PUREPLUS TECHNOLOGY



LUBRIFIANTS SHELL

NATURELLEMENT CHEZ VOTRE ESA!

esashop.ch

avec
ESA+ 
pour être plus forts



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.

Juillet/Août 2016



- 8 Urs Wernli à la 39^e assemblée des délégués de l'UPSA à Arbon (TG): le président central fait l'éloge des membres.



- 29 Fonds pour les routes nationales et le trafic d'agglomération (FORTA): nouvelles améliorations – le financement reste incertain.

Éditorial

- 5 Les routes suisses restent serrées

En bref

Assemblée des délégués de l'UPSA

- 8 Rapports du comité central
12 Redéfinition: vision / stratégie / modèle

Atelier et service après-vente

- 14 Assemblée générale ESA 2016, Interlaken
18 Nouveau garage CEA du mois, Altdorf (UR)
19 REIFEN Essen: rendez-vous du secteur du pneu

Vente

- 20 BAK BASEL: mise à jour de la branche

Management et droit

- 22 Limites de la législation sur les cartes

Prestations

- 23 FIGAS: primes sur les véhicules en stock
25 Groupe Mutuel: bénéfices pour tous
26 innova: assurances pour les membres UPSA

Politique

- 28 Des préoccupations ignorées
29 Suite de la lutte pour le financement des routes

Association

- 30 Démentiel: UPSA Team-Challenge 2016
31 Recherché: le garage du futur

Profession et carrière

- 32 Safety-Bag: priorité à la sécurité
33 Nouveau guide didactique
34 Formation continue en région
35 Grande communauté: MechaniXclub by ESA
36 Business Academy

Sections

- 39 Assemblée des délégués Berne / AG Valais
40 Assemblées générales VD et JU
40 Assemblées générales AG et JU
42 Assemblées générales Bienne et ZS
43 Assemblée générale de Suisse centrale
44 Assemblées générales SG et BS/BL

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



Shell Helix Ultra:
première huile
moteur au gaz
naturel



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

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!

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**

Toujours à l'étroit sur les routes suisses

Chère lectrice, cher lecteur,

La mobilité sur les routes suisses poursuivra sa croissance. Tous les observateurs partagent cet avis. Les électriciens et les électeurs suisses ont toutefois exprimé leur désaccord quant à la manière de financer équitablement à l'avenir les surcoûts liés au développement et à l'entretien des routes. Le refus sans équivoque de l'initiative vache à lait l'a clairement démontré. Toujours est-il que l'engagement en faveur de l'initiative a été payant. En effet, sans l'exigence claire de ses auteurs pour un financement durable des routes au moyen de davantage de taxes et d'impôts liés à l'objectif poursuivi et acquittés par les automobilistes eux-mêmes, le FORTA (Fonds pour les routes nationales et le trafic d'agglomération), dont le Parlement se saisit désormais, n'existerait tout simplement pas.

Je remercie toutes celles et tous ceux qui se sont engagés en faveur de l'initiative avant et pendant la campagne.



« La bataille pour le financement des routes est loin d'être terminée. »

Le débat au Parlement consacré à la structure du FORTA a, une fois de plus, clairement mis en évidence que la bataille pour le financement des routes est loin d'être terminée. Les automobilistes doivent en effet continuer à participer de manière déterminante au budget fédéral au travers de leur consommation de carburant tout en subissant de plus en plus d'embouteillages.

Le peuple aura toutefois le dernier mot concernant le financement futur des routes avec le FORTA. Cette

campagne sera certainement chargée d'émotions. En tant que défenseurs d'une mobilité individuelle fonctionnant mieux, nous devons à nouveau rallier les citoyennes et les citoyens à la cause d'un financement plus équilibré du réseau routier, même s'il n'est jamais suffisant.

Le débat sur les modalités d'imposition future des véhicules électriques, dont le nombre est sans cesse croissant sur les routes suisses, promet d'être intéressant. Les discussions marquées par l'idéologie ont commencé. La politique suisse des transports demeure captivante alors que nous serons encore longtemps à l'étroit sur les routes suisses.

Nous constatons avec satisfaction que la demande de mobilité et, par conséquent, de garagistes, prestataires de solutions de mobilité globales, continue de croître.

Cordiales salutations,

Urs Wernli

Président central



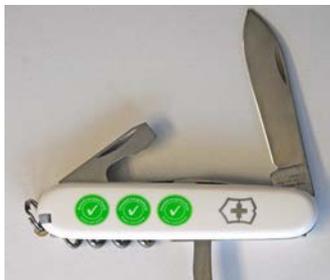
Votre manifestation fait encore plus bouger les choses au centre de compétences pour l'automobile et le transport !

Vous trouverez chez nous les conditions cadres idéales pour réussir vos formations, réunions et événements – juste à la sortie d'autoroute Wankdorf. Contact: téléphone 031 307 15 70, info@mobilcity.ch, www.mobilcity.ch

mobilcity.ch

Nouveau cadeau pour vos clients CEA

Pour les garages certifiés CheckEnergieAuto: l'UPSA fait fabriquer ces jours-ci 5000 couteaux de poche Victorinox haut de gamme, que vous



pourrez distribuer à vos clients CEA à partir du mois de juillet. L'attribution des couteaux de poche se fera en fonction du nombre de contrôles Check-EnergieAuto effectués par mois. L'offre CEA avec remise d'un couteau de poche est l'occasion idéale pour vendre le contrôle au prix recommandé mais non obligatoire de CHF 49.- en tant que service seul ou de CHF 29.- combiné à d'autres travaux d'atelier.

Kärcher Suisse : Marcel Sutter nommé chef marketing

Marcel Sutter a repris en mai 2016 la direction du marketing de Kärcher Suisse. Titulaire d'un diplôme fédéral de responsable



De Bucher à Kärcher : Marcel Sutter.

marketing, à 34 ans il succède à Katharina Margos qui a décidé, après trois ans, de relever de nouveaux défis. Marcel Sutter était jusque-là Senior Product Manager chez Bucher AG Langenthal.

Une femme de tête chez Motorex

Linda Hüsemann (35 ans) est, depuis le 1^{er} avril, la nouvelle responsable du marketing et de la communication chez Bucher Motorex, spécialiste en techniques de lubrification à



Elle quitte le chocolat pour les lubrifiants : Linda Hüsemann entre chez Bucher AG.

Langenthal. Elle succède à Manuel Gerber, qui se lance dans de nouvelles activités après douze ans de service. Elle possède plus de douze ans d'expérience dans le domaine du marketing et des ventes dans différents secteurs. Elle a travaillé ces six dernières années au sein de Lindt & Sprüngli en tant que Senior Brand & Sales Manager pour le Benelux.

Harley-Davidson : Iwan Steiner nommé directeur

Depuis le 1^{er} juillet 2016, Iwan Steiner dirige Harley-Davidson en Suisse. Conducteur passionné de Harley-Davidson, il possède quinze ans d'expé-



Il a de la benzine dans le sang : Iwan Steiner.

rience dans le secteur et connaît à la fois le domaine de l'importation et celui de la vente. Ces quatre dernières années, Iwan Steiner était à la tête d'ARC Automobiles Apollo SA, à Neuchâtel.

Une voiture de sport pour le chef des transports publics

Stefan Kalt, directeur des transports publics régionaux de Baden-Wettingen, emprunte d'ordinaire les transports en commun. Mais de mi-juin à fin juillet, on le croitera souvent au volant d'une voiture : il a remporté le prix anniversaire de Kenny's Auto-Center « Rouler 40 jours en Mercedes-AMG GT S ». Le directeur était l'une des 1000 personnes à avoir participé au concours du 40^e anniversaire de Kenny's. « Lorsque nous avons tiré son nom au sort, nous n'en avons



Kenny Eichenberger (à dr.) remet la clé de l'AMG GT S à Stefan Kalt.

tout d'abord pas cru nos yeux, puis la surprise a fait place à la joie », relate Kenny Eichenberger.

Nouveau visage à la réception

Au 1^{er} juillet 2016, Nadia Zesiger prendra ses fonctions de réceptionniste à l'accueil de l'UPSA/Mobilcity. Elle remplace Hannelore Pudney,



Nadia Zesiger accueille les visiteurs à Mobilcity.

qui rejoint le département administratif. L'UPSA souhaite la bienvenue à Nadia Zesiger et lui adresse tous ses vœux de réussite à son nouveau poste.

Nissan : Frank Kremer nouveau directeur Aftersales

À compter du 1^{er} juin, Frank Kremer renforce les équipes de Nissan Suisse en tant que nouveau directeur Aftersales. Ce manager de 41 ans justifie

Liberté d'entreprise

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



Adieu Fiat, bonjour Nissan : Frank Kremer.

d'une large expérience dans la branche de l'automobile. Dernièrement, il a travaillé chez Fiat, en Suisse. Dans sa nouvelle fonction, Frank Kremer contribuera à améliorer le service clients de la marque japonaise.

La star du foot, Zlatan Ibrahimovic, roule en Volvo V90

Deux icônes suédoises poursuivent leur collaboration : la star du foot Zlatan Ibrahimovic et le constructeur automobile Volvo lancent une campagne de marketing pour la nouvelle Volvo V90. « Cette campagne vise à célébrer l'indépendance et la force résidant dans la capacité à penser autrement », explique Anders Gustafsson, Senior Vice President chez Volvo Europe, Proche-Orient et



L'icône suédoise du foot, Zlatan Ibrahimovic, pose devant la nouvelle Volvo V90.

Afrique. « Il y a de nombreuses ressemblances entre Volvo et le caractère de Zlatan : si nous avons toujours tout fait comme les autres, nous n'en serions pas là où nous en sommes aujourd'hui. »

Bridgestone : l'Innovation Award 2016 va au DriveGuard

L'Innovation Award 2016 du salon REIFEN à Essen, dans la catégorie « Technique et produits », a été attribué à



Sebastian Grimm (chef du service technique, à g.) reçoit le prix des mains de Thomas Kufen, directeur du salon.

Bridgestone pour l'invention du DriveGuard. Ce nouveau pneu, que Bridgestone a présenté pour la première fois au début de l'année, permet, même en cas de panne, de continuer à rouler à 80 km/h sur 80 km ; il convient à presque toutes les voitures particulières équipées d'un



Renault : Remise des prix à Paris : Didier Brägger (2e depuis la g.), directeur de Hutter Auto Riedbach AG, et Christoph Keigel (4e depuis la g.), directeur de Keigel AG.

système de contrôle de pression des pneus, indépendamment du constructeur et du modèle.

Renault : Hutter Auto Riedbach et le garage Keigel sont au top !

Depuis 2011, Renault distingue les meilleurs concessionnaires au monde en leur accordant le titre de « Dealer of the Year ». L'entreprise Hutter Auto Riedbach AG a remporté ce titre pour la quatrième fois cette année, après 2011, 2013 et 2014. Didier Brägger, son gérant, déclare : « Le mérite en revient directement à nos collaborateurs, car c'est à leur travail que nous le devons. » Après 2011, 2012 et 2013, c'est également une quatrième victoire pour le garage Keigel. Christoph Keigel, directeur et copropriétaire : « La proximité de la frontière nous place dans une situation de concurrence particulière. En plus d'un bon rapport qualité/prix, nous devons offrir à nos clients un suivi personnalisé et très attentionné. »

Réussite pour le premier séminaire féminin

Les participantes du séminaire Repanet Suisse « Faire preuve d'assurance et convaincre »

ont pu profiter de nombreux conseils et astuces pour se présenter avec plus d'efficacité. Le but était de leur faire prendre conscience des termes choisis, de l'intonation et du langage corporel afin d'améliorer l'efficacité de leur discours, leur force de conviction et leur style de communication. Dans un secteur majoritairement masculin, il est d'autant plus important pour une femme de réussir à s'imposer et à montrer de l'assurance. Pour Andrea Meier, de Carrosserie Stalder AG à Geuensee, le séminaire s'est avéré très utile : « J'ai appris à distinguer entre différents niveaux de communication et à faire des déclarations claires, tout en m'entraînant sur mon attitude. J'ai aussi beaucoup ri », relate-t-elle.



Enthousiasme : le séminaire féminin a plu à toutes les participantes.

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

le GARAGE,
le concept de garage
partenarial de votre ESA



le GARAGE

La marque de votre choix

Assemblée des délégués de l'UPSA, 1^{er} juin 2016, Arbon TG

« Les garagistes ont un comportement très respectable face aux difficultés »

La 39^e assemblée des délégués de l'UPSA, qui s'est déroulée à Arbon, a été marquée par la mise à jour de la stratégie de l'Union et la votation à venir sur l'initiative « vache à lait ». Reinhard Kronenberg, rédaction



Photo : Arbon Tourismus

1



2



3



4



5



6

1 La belle ville d'Arbon près du lac de Constance. 2 Du café, des croissants et des sandwiches attendaient les délégués avant l'assemblée. 3 La présidente du Conseil thurgovien lors de son allocution de bienvenue. 4 Pour remercier Monika Knill, le président central de l'UPSA Urs Wernli lui a offert quelques spécialités de Berne. 5 Dans son discours, Urs Wernli a rendu hommage aux garagistes pour leur efficacité et leur compétitivité. 6 La Seeparksaal d'Arbon s'est parfaitement prêtée à la 39^e assemblée des délégués de l'UPSA.

■ Dès le début de son allocution de bienvenue, Monika Knill, conseillère d'état de Thurgovie, s'est attiré la sympathie de l'assemblée: « Merci à vous d'être là et non, comme pratiquement tout le reste de la Suisse, à l'inauguration du tunnel de la NLFA. » Elle y avait envoyé ses collègues, car elle ne voulait laisser à personne d'autre le soin d'accueillir, pour son premier jour à la présidence du Conseil d'État, les délégués et les invités de l'UPSA dans le canton de Thurgovie.

Quant à Urs Wernli, président central de l'UPSA, il a souligné, dans son intervention d'ouverture, à quel point les baisses de prix rapides consenties par les importateurs après la suppression du taux de change plancher entre le franc et le euro par la Banque nationale suisse en janvier de l'année dernière avaient représenté une bouffée d'oxygène pour le secteur: « Jamais auparavant les clients n'avaient pu acheter autant de voitures pour aussi peu d'argent. » Toutefois, ces baisses importantes ont exercé une pression massive sur les marges, aussi bien pour les ventes de véhicules neufs que pour les occasions. Il ne voulait néanmoins pas noircir le tableau outre mesure: « Il est remarquable que, en dépit de toutes les vicissitudes du marché, de l'intensité de la concurrence aux surcapacités en passant par la pression sur les marges, la plupart des garagistes de l'UPSA aient su tirer leur épingle du jeu. » Cela en dit long sur la compétitivité et la performance de ces garagistes. Ceux-ci ont en effet compris comment surmonter cette situation difficile, avec le concours de leurs collaborateurs et fournisseurs les plus motivés, « et pour cela, je tiens à leur manifester mon profond respect », a affirmé Urs Wernli.

Exploiter davantage l'implantation locale

Les sections sont au cœur du renforcement des activités politiques de l'Union: « L'implantation locale doit être encore mieux exploitée dans notre travail politique », a expliqué Urs Wernli aux délégués. Aussi l'UPSA soutient-elle, avec les sections, le travail politique à l'échelle régionale. Cela permet en effet de mieux appuyer les réseaux politiques nationaux et d'optimiser les résultats du travail à l'échelon régional comme à l'échelon national, grâce à la collaboration avec les pouvoirs publics.

Dans toutes les activités, l'accent est de plus en plus mis non plus seulement sur l'Union, mais sur les membres individuels, qui exploitent la marque UPSA, synonyme pour eux d'excellence en matière de qualité et de service à la clientèle. <

Markus Hesse, « Nous devons nous demander si les unités vendues sont un indicateur pertinent. »

Markus Hesse, dans votre rétrospective de l'exercice écoulé, vous avez parlé d'une « excellente année ». Le terme s'applique en premier lieu au nombre total d'unités vendues, mais non aux marges des revendeurs...



Markus Hesse :
C'est juste. Du fait de la baisse des prix et de la force du franc, les marges des revendeurs baissent d'année en année.

Lorsque l'on est garagiste, on se demande où cela va finir. BAK Basel prévoit une stabilisation du niveau des prix, mais cela dépend naturellement de l'évolution de la conjoncture économique et du taux de change entre le euro et le franc suisse.

La société fiduciaire FIGAS évoque une marge moyenne sur les ventes de 1,4 %.

Dans d'autres branches, lorsque les marges atteignent des niveaux bien supérieurs, cela suscite la panique, mais ici, on semble s'en être accommodé. Mais cette situation peut-elle durer ?

Prenons l'exemple de l'horlogerie: un vent de panique se met à souffler dès que les marges tombent sous les 17 %, alors que chez nous, le succès commercial est défini en fonction du nombre d'unités vendues. Nous devons réfléchir sérieusement à la pertinence de ce nombre comme indicateur et nous demander si nous ne devrions pas accorder enfin davantage de poids aux aspects micro-économiques.

Dans votre intervention, vous avez indiqué que l'affaire des gaz d'échappement de VW va nous occuper encore un bon moment. Qu'entendez-vous par là ?

Cette histoire me rappelle le Tour de France: une fois qu'un coureur a été contrôlé positif aux tests antidopage, tous les cyclistes sont soupçonnés parce que l'on pense qu'ils sont tous dopés. Ces derniers temps, des articles du même acabit, à propos d'Opel, de Mitsubishi ou de Fiat, sont publiés continuellement. Je crois que l'industrie automobile n'a pas fini de faire parler d'elle. Toute cette histoire concerne les constructeurs, mais ce sont nous, les garagistes, qui sommes au contact de la clientèle.

Markus Hesse est responsable du service Commerce au sein du comité central de l'UPSA.

Dominique Kolly: « Les chiffres de vente n'étaient pas optimaux et nous ont surpris »

Dominique Kolly, on attendait à l'origine une augmentation de 5 % des ventes de véhicules utilitaires lourds pour 2015. Dans les faits, on observe cependant une baisse de 6,5 %. Pourquoi ?



Dominique Kolly :
Les chiffres de vente ne sont effectivement pas optimaux et nous ont surpris. Une chose est certaine, de nombreux acheteurs ont

attendu longuement le « bon » moment pour réaliser un tel investissement. C'est désormais chose faite et le nombre d'immatriculations au premier trimestre de l'année est très prometteur, contrairement aux chiffres de vente.

D'après FIGAS, le rendement moyen sur le chiffre d'affaires des véhicules de tourisme est d'1,4 % pour l'ensemble de la branche. Qu'en est-il des véhicules utilitaires légers et lourds ?

FIGAS ne présente pas les véhicules utilitaires séparément, mais je suppose que nous nous situons à peu près dans la même fourchette que nos collègues des véhicules de tourisme.

Comme pour les véhicules de tourisme, la Confédération prévoit d'allonger les intervalles de contrôle pour les véhicules utilitaires. Cette décision ne peut pas aller dans l'intérêt d'une meilleure sécurité. Comment l'UPSA réagit-elle à cette question ?

Ce n'est effectivement pas du tout dans notre intérêt. Nous avons exposé notre point de vue à la Confédération, clairement et de façon catégorique. Ceci impacte aussi la sécurité routière, comme d'ailleurs pour les véhicules de tourisme. Imaginez: en Suisse, un camion roule normalement en pleine charge 90 % du temps et parcourt jusqu'à 150 000 kilomètres par an. Ceci ne peut donc être comparé au marché des véhicules de tourisme. Nous avons fait tout notre possible et nous attendons désormais la décision.

transport.ch a enregistré en 2015 un nouveau record du nombre d'exposants et de visiteurs. Quelles sont les raisons d'une telle popularité ? Et quelles nouveautés faut-il attendre en 2017 ?

transport.ch est si populaire, car le salon est organisé par des professionnels, pour des



Le MS St. Gallen prend le large avec à son bord les délégués de l'UPSA.



Spécialités au barbecue : saucisses, poissons ou poulet, tout le monde y trouve son compte.



Le comité central de l'UPSA : Manfred Wellauer, Dominique Kolly, Pierre Daniel Senn, Urs Wernli, René Degen, Nicolas Leuba, Kurt Aeschlimann, Markus Hesse et Charles-Albert Hediger. Il manque Enrico Camenisch.



Les délégués de la Section Soleure : Philipp Arnet, René Bohner et Thomas Jenni.



Les délégués de la Section Argovie : Peter Baschnagel, Christian Ackermann, Adrien Clémin et son épouse.



Charles Blättler (ESA), Bernadette Langenick (auto-i-dat AG) et Kurt Aeschlimann (UPSA).



Long voyage : les délégués de la de l'UPSA Enrico Camenisch.

professionnels. Je ne peux pas vous en dire plus pour l'instant sur les nouveautés, si ce n'est que c'est fondamentalement la qualité qui compte, pas la quantité. Les records n'occupent pas le devant de la scène.

Dominique Kolly est chargé du dossier « Véhicules utilitaires » au sein du comité central de l'UPSA.

René Degen: « Le premier contact avec le client est d'une importance cruciale »

Monsieur Degen, quels ont été selon vous les événements les plus remarquables de l'exercice 2015 ?



René Degen : À titre personnel, mais aussi du point de vue de l'UPSA, l'importante progression du Check-EnergieAuto fut le point le plus remarquable.

Après une phase initiale empreinte de quelques difficultés, nous avons à présent atteint un niveau de diffusion sur lequel nous pouvons solidement nous appuyer. Toujours plus de membres de l'UPSA remarquent qu'il s'agit là d'une bonne chose, qui les aide à se démarquer.

Quelles sont les principales difficultés du moment ?

On en revient à parler encore une fois du CEA. Le fait que le CheckEnergieAuto ne soit pas facturé dans bien des garages me pose problème. Cette prestation a une valeur, ima-

ginez le simple fait que grâce au CEA, le client peut économiser jusqu'à CHF 400.– par an. Si cette prestation est offerte gratuitement, sa valeur s'en trouve changée, voire diminuée. Mais une chose m'ennuie plus encore, à savoir qu'il est devenu normal de demander un devis à un garagiste suisse, de plus en plus pour des réparations, puis de faire réaliser la prestation dans les pays voisins. C'est le pain quotidien des garagistes suisses dans les régions frontalières, que ce soit chez nous à Bâle ou en Suisse orientale, en Romandie ou dans le Tessin.

Qu'attendez-vous dans les domaines des prestations et de l'After Sales pour l'année à venir ?

Nous souhaitons améliorer et étendre constamment notre palette de prestations de services afin de soutenir nos membres. Dans les faits, des ajouts sont d'ores et déjà prévus pour le CEA. Et puisque j'ai là l'occasion d'en faire la publicité: accordez plus d'importance à l'aspect de conseil. Je vise ici en premier lieu la fonction ô combien importante de conseiller de service à la clientèle: ce premier contact avec le client revêt une importance essentielle, parfois sous-estimée.

René Degen est chargé du dossier « Prestations et After Sales » au sein du comité central de l'UPSA.

Pierre Daniel Senn: « Oui, nous constatons le soutien de nos membres. »

L'UPSA fait preuve d'un fort engagement

politique, déjà avec l'exemple de la votation sur le tunnel du Gothard et maintenant avec l'initiative « vache à lait ». Les membres le perçoivent-ils ?



Pierre Daniel Senn :

Oui, nous constatons le soutien de nos membres. L'engagement politique accru de l'UPSA est manifestement compris et même partagé par les membres. Cette situation nous renforce dans notre engagement et nous encourage à en faire encore plus.

L'affinage de la stratégie de l'UPSA consiste également à collaborer plus étroitement avec les autorités, que ce soit dans les régions comme au niveau fédéral. Comment cela doit-il se concrétiser précisément ?

Pour l'UPSA, il convient d'appliquer les préceptes que j'ai mentionnés plus haut pour chaque membre dans les régions: activités politiques minutieuses, précision et persévérance. Dans le cas de l'UPSA, il s'agit de nouer des contacts avec les politiciens et les représentants des autorités, d'être présent aux manifestations, de collaborer au sein des commissions. C'est un travail de persuasion, dont les résultats ne sont bien souvent pas immédiatement visibles, mais nécessitent au contraire de nombreuses années de travail.

Depuis octobre 2015, les partis bourgeois sont bien mieux représentés au sein du Parlement fédéral. Dans quelle mesure les associations



Markus Aegerter (à g.) et Olivier Maeder, membres de la direction de l'UPSA.



À table : Bernadette Langenick (auto-i-dat AG), Urs Wemli (UPSA), Charles Blättler (ESA), Hans-Peter Schneider (USIC), Silvio Bizzini (AMAG) et Enrico Camenisch (UPSA).



Les délégués de la Suisse centrale et de la Suisse orientale (de g. à dr.) : André Kunz (section SZ), Daniel Widmer (ZG), Stefan Hwuyler (ZG), Kaspar Hürlimann (ZG), Hanspeter von Rotz (SG) et Beat Grepper (ZG).



section Tessin avec le membre du comité central



L'équipe de CG Car-Garantie Versicherungs AG : Philippe Savary, Ennio Battaglia et Ivan Lattarulo.



Les délégués de la section Berne : Erich von Känel, Rolf Linder (anciennement) et Stefan Tschaggelar.



La section Zurich : Fritz Bosshard et son épouse, Christian Frieden et Christian Müller.

routières ressentent-elles d'ores et déjà ce glissement vers une politique plus largement tournée vers l'entreprise et l'économie ?

Je crois que la politique au niveau fédéral est devenue plus prévisible. Ce n'était malheureusement pas le cas au cours des années pré-

cédentes, car une majorité bourgeoise ne parvenait pas à ressortir sur les questions importantes et la politique était souvent marquée par des majorités hasardeuses. Heureusement, cette situation a aujourd'hui changé. Cela signifie également que les propositions tournées

vers l'entreprise et l'économie ont une bien meilleure chance de passer rapidement les obstacles parlementaires. C'est certainement une bonne chose pour notre branche.

Pierre Daniel Senn est vice-président de l'UPSA et membre du comité directeurs.

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



**REIFEN
PNEUS
PNEUMATICI**

CHF **89.-**

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



C'est l'impact qui fait la différence.

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

Vision / stratégie / plan directeur

Les objectifs et les voies de l'UPSA

Dans sa vision, l'UPSA exprime ses ambitions et objectifs à long terme. Pour les atteindre ou les remplir, l'UPSA a défini une stratégie claire. Le concept directeur permet aux représentants de l'Union d'orienter en conséquence leurs travaux et leur comportement. La vision, la stratégie et le concept directeur aident l'Union à s'acquitter de sa mission avec efficacité et à défendre efficacement les intérêts des garagistes suisses.

Notre vision

La vision expose notre objectif à long terme et traduit nos ambitions:

- Les garagistes de l'UPSA sont les interlocuteurs compétents pour les thèmes touchant aux solutions de mobilité globale du transport individuel.
- Le membre utilise la marque UPSA par conviction. La marque UPSA incarne un haut niveau de qualité et des prestations conviviales.

Notre stratégie

La stratégie montre dans quelle direction, dans quel cadre et de quelle manière les objectifs doivent être atteints :

- L'organisation de l'UPSA est résolument axée sur les compétences clés que sont la représentation de branche, les prestations et la formation professionnelle.
- En sa qualité d'association professionnelle et sectorielle leader et consciente de ses responsabilités, l'UPSA s'engage durablement pour des conditions-cadres optimales dans l'intérêt de ses membres.
- L'UPSA s'engage pour la liberté de l'entrepreneuriat.
- L'UPSA veille à ce que ses membres reconnaissent à temps les défis et les opportunités du marché en matière de technologie, de numérisation et d'optimisation des processus.
- Avec ses membres, l'UPSA encourage les métiers de l'automobile et tend vers une situation équilibrée en matière de disponibilité des professionnels.
- L'UPSA s'engage afin que la mobilité évolue en respectant le plus possible l'environnement et soutient ses membres par des prestations actuelles.
- L'UPSA s'engage afin que la mobilité évolue en respectant le plus possible l'environnement et soutient ses membres par des prestations actuelles.
- La proximité avec les membres et leurs collaborateurs est déterminante pour dé-



fendre leurs intérêts. Pour le garantir, l'Union intègre les sections et les organes spécialisés dans les processus décisionnels.

- L'UPSA cherche à collaborer avec d'autres associations et organisations pour exploiter les synergies et renforcer l'effet généré.
- La performance économique de l'UPSA est garantie sur le long terme par les cotisations des membres, les prestations et les contributions de solidarité.
- Afin de défendre les intérêts et les préoccupations de ses membres de manière crédible et efficace, l'UPSA et ses sections entretiennent leur puissant réseau politique au niveau national et régional ainsi qu'une collaboration constructive avec les autorités.

Notre plan directeur

Le plan directeur permet aux représentants de l'Union d'orienter en conséquence leurs travaux et leur comportement :

But de l'entreprise

En sa qualité d'organisation sectorielle et professionnelle, l'UPSA encourage et défend toutes les entreprises actives sur le marché de la mobilité individuelle et collective dont l'orientation clients repose sur le principe du respect de la qualité, de la sécurité, de l'écologie et de l'éthique.

Membres et leurs collaborateurs

Les entreprises sont incitées à devenir membres de l'UPSA par de vastes prestations, des offres de formation et de formation continue et l'engagement en faveur d'intérêts communs.

En adhérant à l'UPSA, le membre reconnaît que les intérêts supérieurs de la branche sont mieux défendus ensemble et que le bien de tous les membres prévaut sur le bien de chaque membre.

Les membres de l'UPSA s'engagent pour promouvoir une image positive et reconnue de la branche auprès de l'économie suisse, des autorités, des instances politiques et de la population.

L'UPSA forme une équipe gagnante avec ses membres et leurs collaborateurs.

Collaborateurs du secrétariat de l'UPSA et des sections

La culture d'entreprise est portée par le travail de groupe, la transparence, la loyauté, l'honnêteté et le souci d'être performant. L'UPSA s'engage pour la promotion qualitative des compétences opérationnelles de tous les collaborateurs.

Les prestations dans l'intérêt du membre sont prioritaires.

Les collaborateurs des sections de l'UPSA et du secrétariat de l'UPSA se conçoivent comme une équipe, entretiennent la collaboration et aspirent à des synergies.

Communication

L'UPSA encourage le dialogue et communie de manière active, ciblée, transparente et honnête. Sa communication vise à véhiculer son exigence de qualité et à renforcer ainsi dans son ensemble l'image de marque de la branche. Le membre est distingué par la marque « UPSA ».

Rapports avec les clients de nos membres

L'UPSA soutient et prête main forte à ses membres lorsqu'ils prennent en charge leurs clients avec professionnalisme et éthique. L'accent est mis sur la qualité, l'écologie, la sécurité, les prestations et le conseil.

Finances

L'UPSA utilise ses ressources financières avec discernement et s'engage pour réaliser une plus-value durable en faveur de ses membres. <



Kaspar Hürlimann,
Zugersee-Garage, Walchwil ZG
 « Selon moi, c'est une bonne chose que l'UPSA ait révisé sa stratégie. L'idée de mettre en avant les membres, plutôt que l'association, est un pas dans la bonne direction. De plus, je trouve qu'il est important de penser et d'agir à long terme. »



David Schälchli, Garage
Village AG, Basadingen TG
 « Avec sa nouvelle stratégie, l'UPSA veut mieux aider ses membres ; je trouve cela honorable. En effet, notre situation actuelle n'est pas très confortable. La baisse des prix des véhicules neufs a continué à réduire les marges et nous ne pouvons plus travailler de manière rentable. Par ailleurs, nous devons vendre les véhicules d'occasion à des prix inférieurs à leur valeur. »



Peter Baschnagel, Emil
Baschnagel AG, Windisch AG
 « Étant donné la situation actuelle de la branche automobile, l'UPSA prend la bonne déci-

sion en remaniant sa stratégie. La priorité doit être donnée aux membres, car ils doivent batailler dur sur le terrain. Ce n'est qu'ensemble que nous pouvons atteindre les objectifs ; en s'activant seul, on n'arrive pas à grand-chose. »



Urs Weibel, Autoweibel AG,
Aarberg BE
 « À première vue, la nouvelle stratégie est bonne et, espérons-le, bien pensée. Agir dans la précipitation n'apporte rien à personne, car si les membres ne sont pas satisfaits, l'Union n'est pas satisfaite non plus et, dans ces conditions, il est impossible de collaborer. »



Beat Salzmann, Forellensee-Garage, Zweisimmen BE
 « Avec le remaniement de sa stratégie, l'UPSA a pris la bonne direction. Nous autres garagistes devons être encore plus unis et nous aider mutuellement ; c'est particulièrement important pour les petites entreprises. »



Barbara Ferrari, Garage
Ferrari SA, Bellinzona TI
 « Lorsqu'on a une stratégie, on a aussi une vision, et c'est globalement positif. Chez nous, au Tessin, la situation est assez tendue, surtout en ce qui concerne la relation avec les importateurs officiels. De plus, nous devons faire face à de nombreux importateurs directs. »



Hanspeter von Rotz,
Autowelt von Rotz AG, Wil SG
 « La nouvelle stratégie est très bonne, elle permet au garagiste de savoir où il en est. Je trouve également positif que l'UPSA soutienne l'entrepreneuriat et ne fasse aucune différence entre les grandes et les petites entreprises. »



René Diserens, Garage
de Peney Diserens SA,
Peney-le-Jorat VD
 « La stratégie revisitée de l'UPSA me plaît. Tous les garagistes doivent être soudés, surtout les petits. Car les grands ont de plus en plus de pouvoir. Ensemble, les petites entreprises peuvent mieux se défendre. »

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



Assemblée générale d'ESA, Interlaken, 25 mai 2016

Une année difficile parfait

CHF 334,4 millions de chiffre d'affaires, 1100 participants, un nouveau président et la certitude que l'organisation des générale d'ESA a, une fois de plus, été à la hauteur de sa réputation de manifestation intéressante la plus importante de la



1 Avec 1100 participants, ce fut salle comble. 2 Surprise de l'UPSA: le président central Urs Wernli 3 Kurt Aeschlimann (président section UPSA Berne) 4 Charles Blättler a annoncé un bon résultat. 5 L'un arrive, l'autre part: Markus Hutter à Regensdorf, avec Charles Blättler und Fritz Bosshard (AGVS-Sektion Zürich) 9 Même à l'apéritif, le conseiller national Walter Wobmann argumentait en faveur de l'initiative Vache à lait. 10 Le président sortant d'ESA Martin Plüss a toujours

Malgré un exercice 2015 très difficile, le président sortant d'ESA, Martin Plüss, a pu tirer un bilan positif: «ESA est plus mobile que jamais sur le marché et y est plus importante qu'il y a un an». Les chiffres présentés par Charles Blättler, président de la direction d'ESA, le soulignent: le chiffre d'affaires global a augmenté à nouveau pour atteindre le chiffre record de CHF 334,4 millions (+1,3 %). Ainsi, le résultat est au même niveau que celui de l'année précédente, malgré les baisses de

prix considérables dues à la suppression du taux plancher de l'euro en janvier 2015. Cela a permis à ESA, lors de son assemblée générale de mercredi à Interlaken, de proposer un taux d'intérêt similaire à celui de l'année précédente, ce qui a été approuvé par l'assemblée à l'unanimité.

Ce sont principalement les clients d'ESA et leurs clients finaux qui ont profité de la réaction rapide d'ESA à cet événement de janvier 2015, qui a surpris tout le monde, a expliqué C.

Blättler. La suppression du taux plancher de l'euro par la Banque nationale suisse a cependant provoqué une importante dépréciation des stocks et la faible activité hivernale a encore affaibli les recettes. ESA a, entre autres, réagi par un achat massif d'euros qui s'étaient dépréciés et a dû, de façon limitée, puiser dans ses réserves latentes. Selon C. Blättler, l'organisation suisse d'achat de la branche de l'automobile et des véhicules à moteur dispose cependant toujours de ressources importantes.

ement maîtrisée

garages de taille moyenne n'est pas encore un modèle dépassé : l'assemblée
branche automobile. Reinhard Kronenberg, rédaction



et Martin Pliüss. 6 Beaucoup l'attendaient : Peter Reber. 7 Juste avant l'apéritif, il est tombé quelques gouttes. 8 Ueli Stössel, directeur du secrétariat d'ESA
eu le soutien de sa famille. 11 Michael Elsässer (à g.), Sven Britschgi (Association des services des automobiles asa) et Matthias Krummen.

L'équipement de garage en pleine croissance

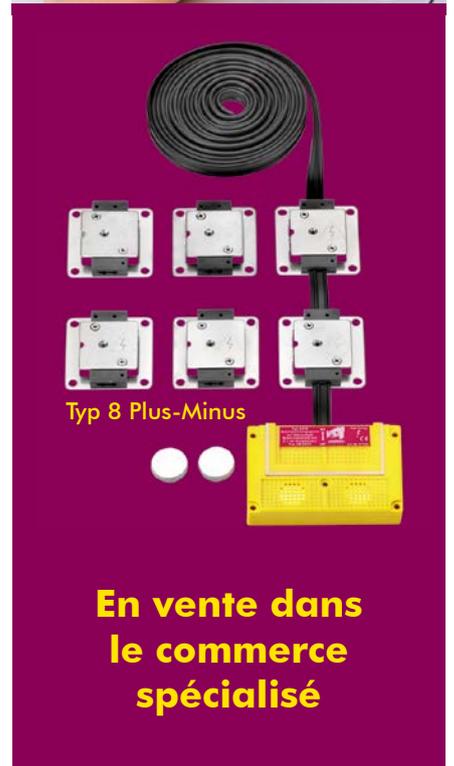
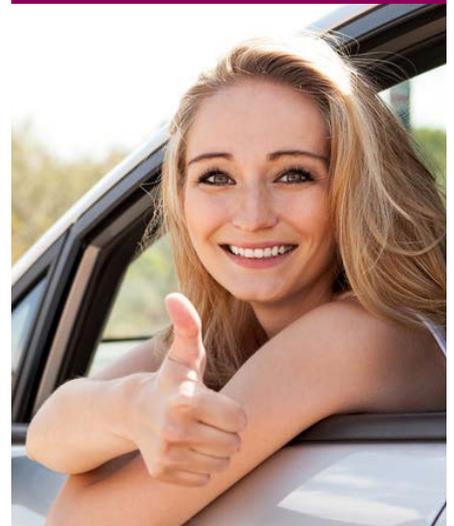
Pratiquement tous les secteurs d'activité ont contribué à ce nouveau succès : dans le domaine des pneus, ESA enregistre une croissance, notamment dans le segment des marques haut de gamme. Le domaine des pièces d'entretien et d'usure a presque atteint une croissance à deux chiffres, malgré les rabais supplémentaires rapidement répercutés après la chute de l'euro. Entre-temps, ESA s'est hissée au rang

de troisième fournisseur de Suisse dans ce domaine. Le secteur des accessoires a lui aussi affiché une croissance, en particulier pour les lubrifiants. ESA a également observé une demande accrue dans le domaine des équipements de garage au cours de l'exercice écoulé : technique de levage, service des pneus, diagnostic et entretien des climatisations ont tous connu une croissance significative. La bonne coopération avec BOSCH s'est poursuivie en 2015 dans toutes les gammes de produits.

ANTI-MARTRES
STOP & GO®



les experts
anti-martre



Typ 8 Plus-Minus

En vente dans
le commerce
spécialisé

ESA a aussi prêté tout particulièrement attention au nouveau secteur d'activité eBusiness&Solutions (EBS), qui englobe désormais les thématiques axées sur l'innovation esashop.ch, les concepts d'atelier, les prestations de service clientèle, les boutiques partenaires ainsi que les modèles commerciaux et les projets numériques. Les commandes par le biais l'e-Shop représentent maintenant près de 60%.

Markus Hutter, nouveau président

Les propositions du comité pour l'ensemble des secteurs d'activité ont été approuvées à l'unanimité. Markus Hutter de Winterthur a été élu au poste de président d'ESA. Il succède à Martin Plüss, qui s'est retiré après 32 ans au comité d'ESA (dont 22 à la présidence) et qui a été chaleureusement remercié par une standing ovation des propriétaires d'ESA. Ont également été élus au comité d'ESA Ivo Musch d'Altendorf pour la région d'Uri et Tobias Zollikofer de Saint-Gall pour cette région.

Menés par le bout du nez

Comme chaque année, le point de l'ordre du jour « Décharge aux organes responsables » a été présenté par Kurt Aeschlimann. Le natif de l'Oberland bernois a mené tout le monde par le bout du nez. Il a commencé son discours avec la formule « Monsieur le Conseiller fédéral », ce qui a incité les participants à regarder autour d'eux de manière discrète mais étonnée, car aucun Conseiller fédéral n'était présent. K. Aeschlimann a résolu cette énigme selon l'incontournable spot publicitaire pour l'Oberland bernois : il a fait le même discours qu'il y a 10 ans, démontrant ainsi d'une manière originale « à quel point les choses changent peu parfois ». Le président sortant, Martin Plüss, a répondu à la conclusion de Kurt Aeschlimann par une citation de Goethe : « si nous voulons conserver ce que nous possédons, nous devons beaucoup changer. » À en croire les rires du public, tous deux se trouvaient ainsi à égalité.



Le président sortant d'ESA Martin Plüss a eu une standing ovation.

« Nous avons travaillé dur pendant des années »

Après 32 ans au comité d'ESA, dont 22 en tant que président, Martin Plüss a présenté sa démission au cours de l'assemblée générale de mercredi dernier, marquant la fin d'une époque au cours de laquelle ESA s'est imposée comme un partenaire de poids des garagistes suisses.

Monsieur Plüss, vous quittez aujourd'hui vos fonctions de président d'ESA. Ressentez-vous un peu de nostalgie ?

Martin Plüss : Pour tout vous dire, je suis actuellement en proie

à une certaine émotion. Les mots très aimables de mon successeur Markus Hutter m'ont beaucoup touché...

Vous avez passé 22 ans à la présidence d'ESA. Si nous vous demandions de dresser un court bilan, quel serait-il ?

Sans vouloir paraître présomptueux, je pense qu'ESA a accompli des projets considérables pendant cette période, aussi bien dans le domaine de l'organisation et des processus qu'au niveau du personnel, et ces derniers temps des activités en ligne. ESA s'est ainsi hissée à la tête de la branche, ce que l'on doit bien entendre à l'ensemble des employés d'ESA.

Vous avez travaillé pendant des années...

Non. Nous avons travaillé très dur et sans relâche pendant des années, ce qui nous vaut aujourd'hui d'occuper une position incontestée. Je dois toutefois mettre en garde : la concurrence est vive et la longueur d'avance dont nous disposons actuellement peut disparaître rapidement.

Quel est votre secret ?

Une réflexion sur le long terme. Nous ne sommes pas au service d'actionnaires et ne sommes par conséquent pas tenus de maximiser les profits à court terme. Notre objectif consiste à orienter notre activité de sorte à permettre au garagiste d'améliorer sa position sur le marché.

D'un point de vue personnel, est-il difficile de quitter vos fonctions ?

Absolument. Je travaille depuis 35 ans dans différentes commissions de notre branche. Mais c'est clairement celle-la qui avait ma préférence. La collaboration avec les différentes commissions au sein d'ESA a souvent été difficile et critique, mais toujours extrêmement satisfaisante car en définitive, nous avons toujours tous été dans le même sens.

Vous auriez pu opter pour la facilité et rester tranquillement dans votre entreprise. Au lieu de cela, vous avez consacré beaucoup de temps à votre engagement dans la branche...

C'est exact, mais au final, mon entreprise et moi-même en avons tiré profit : au cours de cette période, j'ai fait de très belles rencontres qui ont à la fois enrichi ma vie professionnelle et ma vie personnelle. Sans tout cela, mon entreprise ne serait pas ce qu'elle est aujourd'hui.

Quelle est l'influence réelle du président d'ESA

Tout dépend de sa personnalité...

Si nous lancions un sondage auprès d'ESA...

...Il apparaîtrait certainement que j'ai joué un rôle actif. Je dirais les choses ainsi : lorsque je m'investis dans quelque chose, j'ai pour habitude de me donner à fond.

Vous avez quitté vos fonctions et disposez donc de plus de temps. Allez-vous le consacrer à l'activité quotidienne de votre entreprise de Zuchwil ?

Voilà longtemps que nous avons un directeur à la tête de notre entreprise de 50 collaborateurs, qui fait d'ailleurs un très bon travail. Je consacrerai ce temps à mes activités personnelles, comme la voile.



Le nouveau président d'ESA Markus Hutter.

« Les exigences en termes de qualité restent élevées, et c'est bon pour nous. »

Le nouveau président d'ESA est un garagiste ayant de longues années d'expérience, de jolis succès à son actif et un réseau politique très étendu. Pour lui et ses collègues du comité, la mission n° 1 sera de renforcer la position d'ESA dans le cadre de la numérisation.

Monsieur Hutter, vous êtes membre depuis plusieurs années du conseil d'administration d'ESA. Vous savez donc à quel point l'influence du président est importante...

Markus Hutter: Oui, il peut faire bouger les choses, surtout ici. Martin Plüss l'a démontré avec brio. Mais je ne voudrais pas surestimer mon influence. Ma fonction sera avant tout celle d'un modérateur qui, par le dialogue avec le conseil d'administration et la direction d'ESA ainsi que nos partenaires, doit trouver la meilleure solution pour nos clients et leurs clients. Ce ne sera donc pas un one-man-show.

En tant que président d'ESA, qu'allez-vous changer et qu'allez-vous conserver ?

Restons réalistes. ESA est une organisation presque unique à l'échelle mondiale. Elle possède une structure exceptionnelle, dispose d'un excellent personnel, est portée par 7500 sociétaires et se met au service de la branche automobile suisse. Tout cela doit impérativement être conservé, et ne nécessite absolument aucun changement.

Oui, mais la concurrence ne dort pas et se fait même de plus en plus dure...

Bien sûr. Notre défi croissant sera donc de réagir comme il se doit à la transformation parfois très rapide des processus commerciaux.

Parlons de Garagino : la numérisation bouleversera la façon dont ESA se présente sur le marché...

Elle le fait déjà et l'exemple de Garagino le montre. Notre mission sera de plus en plus de toucher aussi le client final et de l'orienter vers nos membres, les garagistes, afin que ce marché ne leur échappe pas ; nous appelons ça le « B2B2C », ou business to business to consumer, c'est-à-dire les transactions partant de nous, les fournisseurs, et transitant par nos clients pour, à travers eux, atteindre les consommateurs finaux. La complexité de tous ces échanges s'accroît fortement. Mais en même temps, les prestations de conseil s'intensifient elles aussi, associées à des exigences toujours croissantes en termes de qualité du conseil. Les fonctions fondamentales d'un fournisseur crédible seront donc toujours décisives dans la bataille de la concurrence. Cela nous rassure car nous sommes très bien armés. <

Clairement en position avancée avec Stieger Software.

Dans votre garage toutes les procédures sont-elles disponibles sur l'écran? Avec les solutions informatiques globales du numéro 1 sur le marché suisse vous gérez toujours toutes les fonctions de l'entreprise de manière optimale et en tout temps. Car notre système de gestion intelligent vous propose, à l'aide d'une simple pression sur une touche, une disponibilité et un aperçu de toutes les données chiffrées importantes. Ainsi votre entreprise gagnera encore en hauteur et en termes d'efficacité vous marquez clairement des points face à la concurrence.



**STIEGER
SOFTWARE**

we drive your business



Garage CEA du mois de mai : Auto Regli, Altdorf (UR)

« Après la journée « ur!mobil », nous avons mis les bouchées doubles avec le CEA »

La journée « ur!mobil » s'est déroulée à Altdorf à la mi-avril. Les garages locaux ont présenté les avantages du CEA aux citoyens intéressés. L'action a été un franc succès, comme en témoigne le nombre d'Altdorfois ayant soumis leur véhicule au CheckEnergieAuto : 31 rien qu'en mai chez le représentant Seat Auto Regli. Mario Borri, rédaction

■ Auto Regli était l'un des 5 garages de la localité à participer. Emanuel Regli, directeur : « Jusqu'à présent, nous ne proposons le CEA que sporadiquement. Lors de cette journée, j'ai réalisé que le CEA constituait un outil supplémentaire pour fidéliser la clientèle et nous avons mis les bouchées doubles. » Auto Regli a ainsi réalisé 31 CEA en mai, ce qui leur a valu le titre de « Nouveau garage CEA » du mois.

Effet d'apprentissage

« Je ne crois pas qu'un client puisse venir juste pour le CEA. Mais il le demandera volontiers comme service complémentaire gratuit lors d'un changement de pneus et d'un entretien », pense Emanuel Regli. Le CEA permet de montrer aux automobilistes, de plus en soucieux de leur consommation, qu'il est possible de faire des économies importantes. Il perçoit aussi un effet positif chez ses apprentis : « Quand ils effectuent le CEA, ils constatent les liens de cause à effet, comme l'influence de la pression des pneus sur la résistance au roulement, et donc sur la consommation, et ils en tirent des leçons. » <



Photo: Urner Wochenblatt

Le Team d'Auto Regli, d'Altdorf (UR). À gauche en veste bleue : Emanuel Regli.

Garages CEA du mois de mai

1. Garage Moderne, Bulle (FR)
2. Garage Walker GmbH, Altdorf (UR)
3. Turbotec GmbH, Altdorf (UR)



CEA du mois : nouveau modèle de prime

À partir de maintenant, la prime CEA n'est plus versée en totalité, mais à moitié, au premier du classement. L'autre moitié est répartie entre le second et le troisième, respectivement à raison de 60 % et 40 %.

Plus d'informations : www.checkenergieauto.ch

INFO

Sécuriser les chiens.

kleinmetall®



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

CHEMUWA



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



REIFEN 2016, Essen

Le rendez-vous international du marché du pneu

Essen, une ville de la Ruhr, a pris des couleurs éclatantes, fin mai, en devenant capitale mondiale du pneumatique pendant quatre jours. 675 exposants issus de 43 pays ont étalé leurs offres au salon REIFEN 2016. Mario Borri, rédaction

■ La plupart des quelque 20 000 visiteurs se sont massés dans la halle 3 du Messe Essen où étaient dressés les stands des grands fabricants de pneus à la renommée internationale tels que Pirelli, Continental, Michelin ou Goodyear. Ils ont notamment présenté leurs derniers pneus été et hiver pour voitures de tourisme, mais aussi leurs pneus pour motos, camions, véhicules de chantier et machines agricoles.

Bon nombre d'inconnus

Dans les halles 1 et 2 du salon, les grands équipementiers d'ateliers Bosch, Corghi, Rema Tiptop et les marques de jantes BBS & Co. ont aussi attiré la foule, tandis que le flux de visiteurs était bien moindre dans les autres halles qui regroupaient des fabricants de pneus venus de Chine, d'Inde, du Pakistan, de Thaïlande et de Roumanie, tous totalement inconnus en Europe.

REIFEN 2018 à Francfort

Le salon du pneu est organisé tous les deux ans. Cependant, REIFEN 2018 n'aura plus lieu à Essen, mais à Francfort, du 11 au 15 septembre 2018, dans le cadre de l'Automechanika.

Vous retrouverez les nouveautés de REIFEN 2016 dans l'édition de septembre d'AUTOINSIDE. <



Les fabricants de pneus jouent au foot : Cooper fête le sponsoring d'Arsenal.



Chinatown à Essen : les fabricants de pneus chinois se sont groupés.



Apollo non plus ne se cache pas de sa passion pour le foot : ils soutiennent Manchester United.

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





Portrait actualisé de la «branche automobile suisse»

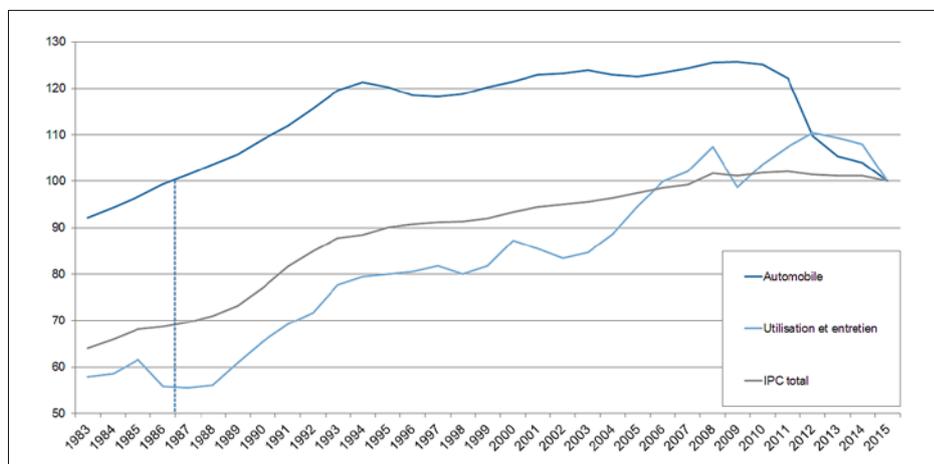
Les baisses de prix stimulent la demande de véhicules

L'abandon du taux plancher début 2015 a entraîné une nouvelle chute des prix dans la branche automobile. En 2015, le niveau des prix des voitures de tourisme a baissé de plus de 3 %. Les prix des véhicules utilitaires étaient également beaucoup plus bas qu'en 2014. Cela a poussé les consommateurs à acheter des voitures. Les nouvelles immatriculations et les changements de propriétaire ont de nouveau augmenté considérablement. Une tendance similaire a été observée dans la vente des véhicules utilitaires. **Laurenz Bärtsch et Jonas Stoll, BAKBASEL**

■ Alors que les baisses de prix dans le commerce de voitures en Suisse s'étaient nettement atténuées en 2014, l'abandon du taux plancher par la Banque nationale suisse en janvier 2015 a une nouvelle fois fait plonger les prix. Les voitures de tourisme neuves et d'occasion, les pièces de rechange, les accessoires ainsi que les véhicules utilitaires étaient disponibles à des prix bien plus bas que l'année précédente.

Les prix des voitures sont devenus nettement plus attractifs

Depuis 2010, les prix des voitures neuves ont chuté de quelque 19 %. En 2015, les occasions étaient même environ 25 % moins chères que cinq ans auparavant. Sur la même période, le niveau général des prix en Suisse n'a chuté que de 1,8 %. Par conséquent, les véhicules étaient non seulement plus abor-

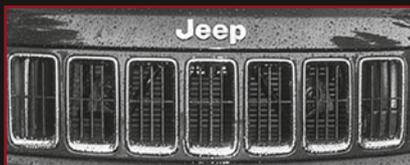


Évolution des prix dans la branche automobile, 1983-2015 : valeurs de l'indice. 2015 = 100. Source : OFS, Indice suisse des prix à la consommation (IPC), BAK BASEL

dables dans l'absolu, mais aussi par rapport aux autres biens et services. Outre les prix des véhicules, les frais d'entretien ont égale-

ment baissé. Ainsi, les pièces de rechange et les accessoires, mais aussi les carburants, étaient nettement moins chers qu'il y

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



a cinq ans. L'an dernier, les prix des voitures de tourisme se situaient en moyenne au niveau de ceux des années 1986/1987.

Ajoutons que ces cinq dernières années, le trafic individuel motorisé a clairement gagné en attractivité en Suisse, étant donné que les prix des transports publics ont augmenté de quelque 15 % entre 2010 et 2015. Globalement, l'évolution relative des prix entre le trafic individuel motorisé et les transports publics s'est élevée à environ 25 %.

L'abandon du taux plancher a entraîné un boom de la demande de véhicules de tourisme ...

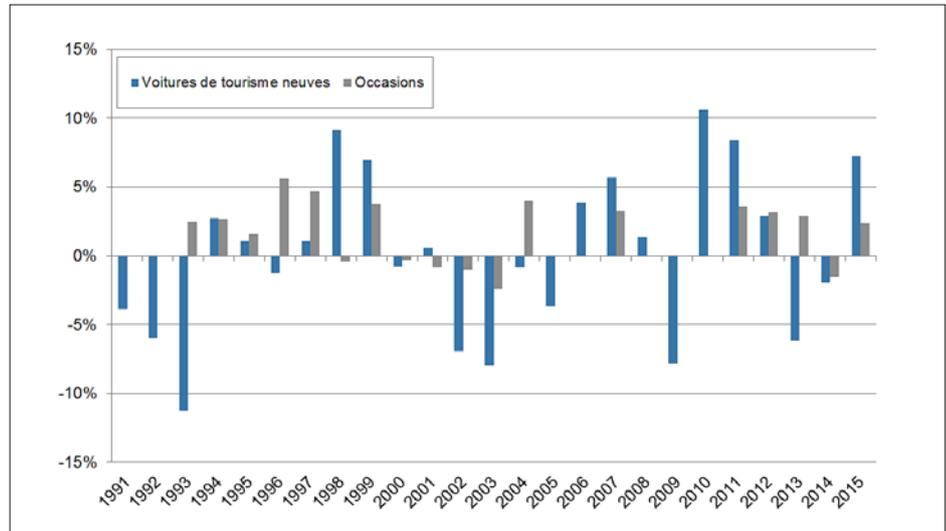
En 2015, les baisses de prix consécutives à l'abandon du taux plancher ont entraîné une forte hausse de la demande de véhicules de tourisme. Tandis que l'effet de saturation avait causé un recul des immatriculations de voitures neuves en 2013 et 2014, la nouvelle chute des prix observée en 2015 a engendré un nouveau boom. Le nombre d'immatriculations de véhicules neufs a pratiquement atteint le record de l'année 2012.

Bien que légèrement moins dynamique que pour les voitures neuves, la demande de voitures d'occasion a suivi la même tendance. Après une nette baisse des changements de propriétaire en 2014, ceux-ci sont clairement repartis à la hausse l'an dernier.

Sans surprise, le parc de véhicules de tourisme a augmenté en 2015 (+1,7%). Après deux années d'évolution négligeable, le taux de motorisation a également connu une hausse légèrement plus forte en 2015 ; en moyenne, 54 % de la population disposaient d'une voiture.

... mais aussi de véhicules utilitaires

D'importants investissements ont même été réalisés en véhicules utilitaires malgré un contexte politique incertain et des perspectives économiques ternes. Les baisses de prix significatives ont également entraîné une hausse des immatriculations, laquelle a même été vertigineuse pour certaines catégories de véhicules. Citons à titre d'exemple les véhicules de transport de personnes,



Évolution de la demande : mises en circulation et changements de propriétaire, 1990-2015 Croissance en % : véhicules neufs = mises en circulation ; occasions = changements de propriétaire (occasions : données depuis 1992, pas de chiffres fiables pour 2005, 2008 et 2009 en raison de changements de système de recensement). Source : auto-suisse, Eurotax, BAK BASEL

pour lesquels une hausse de quelque 20 % des nouvelles immatriculations a été constatée, ou encore les véhicules légers de transport de marchandises, dont les immatriculations ont affiché une augmentation dynamique de 7,7 %. Seuls les véhicules lourds de transport de marchandises ont enregistré une nette diminution de leurs immatriculations (-6,5%).

Globalement, le parc de véhicules de transport a augmenté beaucoup plus fortement (+3,3 %) par rapport à la moyenne des dix dernières années (+2,7 % par an).

Perspectives 2016 : une tendance à la saturation se dessine

Après la forte hausse des nouvelles immatriculations de véhicules de tourisme l'an dernier, BAK BASEL s'attend à un revirement en 2016. Selon nos estimations, une tendance à la saturation devrait entraîner une baisse significative des nouvelles immatriculations. Même si le nombre de mises en circulation était encore nettement à la hausse en janvier et en février, le mois de mars s'est terminé sur une baisse de 7,6 %, rendant ainsi le résultat du trimestre légèrement négatif. En avril 2016, le nombre d'immatriculations a également été moins important par rapport au même mois de

l'année dernière. Vu qu'en 2015, le boom de la demande n'a véritablement débuté qu'en mars, l'évolution en ce début d'année s'inscrit dans la tendance attendue.

BAK BASEL table aussi sur un fort ralentissement du marché de l'occasion, mais pas sur une baisse des changements de propriétaire par rapport à 2015. <



BAK BASEL publie des analyses et prévisions pour la branche automobile suisse, sur mandat de l'UPSA. Outre des prévisions conjoncturelles régulières sur la demande dans l'automobile, BAK BASEL dresse chaque année un tableau de la branche sous son aspect économique. Cet article présente un extrait de la dernière édition du portrait de la branche. Plusieurs thèmes d'actualité ayant récemment marqué le secteur de l'automobile ont été choisis. Vous trouverez de plus amples informations concernant BAK BASEL sur www.bakbasel.com et le portrait complet de la branche automobile suisse sur www.agvs-upsa.ch, rubrique Branche auto, Pronostics pour la branche.

INFO

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

Rester authentique.

Pièces détachées d'origine de Chrysler, Jeep & Dodge.

FIBAG

Fibag SA
Lischmatt 17
4624 Härkingen

Interprétation des contrats de concessionnaire à la lumière du droit des cartels (partie II) : la fixation d'objectifs de vente

Quand les objectifs de vente sont-ils problématiques du point de vue du droit des cartels ?

En 2016, l'UPSA informe ses membres à travers plusieurs articles sur des thèmes centraux pour les concessionnaires par rapport à leur partenaire contractuel. Cet article traite de la fixation des objectifs de vente et des problèmes qui peuvent y être liés au regard du droit des cartels. **Olivia Solari**, UPSA

■ Alors que l'art. 15 chiffre 1 let. b des nouvelles conditions-cadres (Comauto) de la Commission de la concurrence (COMCO) pour le domaine automobile prévoit des règles sur les objectifs de vente, la COMCO ne prévoit que des normes minimales à cet égard pour protéger les concessionnaires.

I. Situation de départ

Le thème. Dans les contrats de concession ou leurs annexes, l'importateur général/le constructeur (à savoir le fournisseur) fixe des objectifs de vente pour le concessionnaire automobile. Ceux-ci sont fixés, et le plus souvent augmentés, annuellement de manière unilatérale par le fournisseur. Chez de nombreuses marques, le bonus n'est versé que lorsqu'un taux de réalisation de 70 à 80 % est atteint. Celui qui ne l'atteint pas n'en voit pas la couleur.

La problématique. Souvent, les objectifs fixés par le fournisseur sont difficilement atteignables, ses prévisions concernant la capacité d'absorption du marché étant en partie irréalistes. Pour le membre de l'UPSA, la situation est d'autant plus compliquée que le fournisseur rehausse unilatéralement ses exigences envers les concessionnaires d'année en année. Au final, cela peut entraîner une baisse de la compétitivité des concessionnaires, surtout au niveau transfrontalier, mais aussi vis-à-vis d'autres marques.

Les intérêts. Pour les concessionnaires, il est essentiel de ne pas se voir fixer d'objectifs irréalistes. Si le pouvoir de négociation du fournisseur ne permet pas une telle correction, le concessionnaire doit au moins pouvoir compter sur les rabais du fournisseur s'il souhaite raisonnablement atteindre les objectifs. Si un juste équilibre entre les intérêts des parties ne peut être trouvé sur le marché primaire (« ventes »), le concessionnaire doit accorder des remises en utilisant les bénéfices réalisés sur le marché secondaire (« activités de service ») afin de survivre. Le concessionnaire, qui dépend du fournisseur, doit par conséquent avoir recours à une sorte de « subvention croisée » à ses propres

frais pour stimuler les ventes à l'aide de rabais et ainsi atteindre les objectifs de vente.

Quant au fournisseur, il cherche avant tout à vendre le plus de véhicules possible. Pour y parvenir, il n'hésite pas à mettre ses concessionnaires sous pression. Pousser un concessionnaire à donner le meilleur de lui-même est en soi légitime, à condition que le membre de l'UPSA ne soit pas limité dans sa liberté d'entreprise sans raison impérative.

II. Situation juridique

Barrières du droit des cartels. La loi sur les cartels interdit à toute entreprise dominante d'abuser de sa position de marché au détriment de son partenaire contractuel. Les fournisseurs sont considérés comme des entreprises dominantes étant donné que les concessionnaires de l'UPSA dépendent d'eux pour des raisons de structure du marché. L'abus d'une telle position de marché peut notamment prendre les formes suivantes :

Objectifs interdits. Des conditions inappropriées peuvent survenir lorsque le fournisseur rehausse unilatéralement ses objectifs annuels pour par ex. reporter les risques contractuels sur le concessionnaire sans fournir de prestation propre ou pour provoquer un motif de résiliation et évincer du marché un concessionnaire « insoumis ». De même, il est interdit de détourner le concessionnaire de sources d'approvisionnement alternatives à l'étranger en augmentant les objectifs annuels.

Politique de rabais interdite. Il peut également être question de conditions inadéquates si le contrat prévoit que des rabais ou d'autres avantages ne sont octroyés qu'à condition que le concessionnaire achète ses véhicules exclusivement auprès du fournisseur attitré et ne prenne en compte aucune autre source d'approvisionnement. Les rabais du fournisseur doivent être structurés de manière transparente et linéaire. En revanche, une politique de rabais qui empêche d'avoir recours à d'autres sources d'approvisionnement est souvent contraire au droit des cartels.

III. Recommandations de l'UPSA

Suspicion. Si les objectifs de vente qui vous sont présentés sont irréalistes ou ne résultent pas de négociations équitables, nous vous recommandons de conserver les documents 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. De concert avec l'UPSA, l'association de concessionnaires informée mettra tout en œuvre pour que les objectifs de vente inéquitables soient corrigés. Pour ce faire, votre association de concessionnaires et nous-mêmes devons être informés à temps. <

L'admissibilité des conditions générales (CG) du fournisseur (fabricant/importateur général) a été abordée dans l'AUTOINSIDE 4/2016.

VOTRE SPÉCIALISTE
POUR BOÎTES DE
VITESSES, DIRECTIONS
ET ESSIEUX.

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



FIGAS, votre spécialiste de la branche

Comptabilisation des primes sur les véhicules en stock

Le nombre de primes octroyées sur les véhicules a atteint un niveau record l'an dernier. Des primes, parfois élevées, ont même été versées pour des véhicules qui se trouvaient encore en stock à la fin de l'exercice. Si ces primes n'ont pas été correctement régularisées sur le plan comptable, les bénéfices présentés en 2015 risquent d'être surévalués. **Andreas Kohli, FIGAS**



■ Primes Euro, primes d'actions, primes d'immatriculation, primes de protection des stocks, primes démo, etc. Autant de primes qui ont abondé en 2015. Si les véhicules ont déjà été vendus et facturés en 2015, il est capital de veiller à régulariser les primes encore à recevoir à la fin de l'exercice. Les primes déjà versées sont cependant nettement plus critiques si le véhicule se trouve encore en stock à la fin de l'exercice. Tant que le véhicule n'est pas vendu, ces primes ne peuvent pas être comptabilisées avec effet sur les résultats. Dans la pratique, cela entraîne souvent des problèmes de régularisation.

Variantes de comptabilisation

Si les primes sur les véhicules sont déduites directement du stock de véhicules dans la comptabilité, il n'y a aucun problème de régularisation. Une comptabilisation correcte est toutefois exigeante et sujette à des erreurs. Cette variante est surtout utilisée par les grandes entreprises.

Mais la plupart des entreprises comptabilisent ces primes comme diminution des charges, via la compte de résultats. Si cette méthode est plus aisée, elle complique

toutefois la régularisation correcte pour les comptes annuels ou intermédiaires. Les primes doivent être déduites du stock pour la clôture. Une comptabilisation via les passifs transitoires est également possible. Cette variante présente l'avantage de pouvoir augmenter la réserve privilégiée sur marchandises.

Détermination de la rectification

Souvent, les primes sont saisies dans le carnet de véhicules. Il est alors possible d'imprimer le total des primes sur les véhicules en stock ou au moins de consulter les primes au cas par cas. Cela s'avère toutefois plus compliqué si les primes ne sont pas saisies dans le carnet de véhicules de façon cohérente, voire ne le sont pas du tout. Certains importateurs offrent tout de même la possibilité de consulter l'ensemble des primes déjà reçues par véhicule via leur site Internet.

En l'absence de carnet de véhicules et de données de l'importateur, il convient de trouver d'autres solutions. Les véhicules déjà immatriculés peuvent être évalués avec le programme d'Eurotax ou d'auto-ideal (achat hors TVA). Cette valeur tient

également compte des primes déjà perçues. Mais en principe, les éventuelles primes qui sont encore à recevoir au moment de la livraison au client final doivent également être prises en compte. Il n'est souvent pas opportun d'évaluer les véhicules immatriculés depuis moins de six mois au moyen du programme d'évaluation. Pour ces véhicules comme pour les véhicules non immatriculés, une augmentation appropriée des corrections de valeur est recommandée afin d'éviter des frais disproportionnés pour déterminer le montant précis des primes.

Si les primes n'ont pas été correctement régularisées pendant l'exercice 2015, cela peut avoir des conséquences sur l'exercice en cours. Il serait particulièrement dangereux de prendre des décisions d'investissement sur la base d'un résultat surévalué et de ne pas pouvoir les rentabiliser par la suite. Tout s'est-il déroulé correctement chez vous ? Avez-vous encore des questions concernant les régularisations ou les évaluations ? Appelez-nous ! Les spécialistes de FIGAS Fiduciaire de la branche automobile suisse SA vous conseillent volontiers. <



Dario Cologna
Champion du monde,
champion olympique et sportif
suisse de l'année 2013.

**« Je suis déjà ambassadeur
CheckEnergieAuto – devenez-le aussi! »**

Aimer conduire tout en faisant un geste pour l'environnement et son portemonnaie vaut non seulement pour Dario Cologna mais également pour vos clients.

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

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

Avec le soutien de:
 **suisse énergie**
Notre engagement: notre futur.

ecodrive®
rouler futé

Partenariat UPSA et Groupe Mutuel: toutes vos assurances de personnes auprès d'un seul partenaire

Une situation win-win pour tous

En tant que membre de l'UPSA, vous pouvez conclure vos assurances perte de gain en cas de maladie ainsi que vos assurances complémentaires LAA à des conditions exclusives et très avantageuses. Christian Feldhausen, Groupe Mutuel

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

L'assurance perte de gain maladie est utile

Pour l'employeur, l'absence prolongée d'un employé entraîne des coûts non prévisibles (salaire de l'employé absent, coûts de la formation du remplaçant et de son salaire). En effet, si l'un de vos collaborateurs est absent pour cause de maladie, vous êtes tenu de lui verser son salaire.

Grâce à l'assurance indemnité journalière en cas de maladie, vous pouvez budgétiser ce risque. En plus, vous permettez à vos collaborateurs de bénéficier d'une protection de leur revenu. Leur salaire est versé (ou complété) jusqu'à leur retour au travail ou jusqu'au versement d'une éventuelle rente AI ou LPP. Cette prestation sociale majeure renforce la fidélité de vos collaborateurs envers votre entreprise.

Autre prestation du Groupe Mutuel, ses spécialistes vous soutiennent dans la gestion des absences et de la santé grâce au programme CorporateCare, pour diminuer les absences ou permettre une reprise rapide du travail (plus d'informations: www.corporatecare.ch).

Une couverture accidents complète

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

- complément jusqu'à 100 % du salaire assuré par l'assurance-accidents obligatoire LAA (80 %);
- gain assuré excédant le maximum LAA (fixé à CHF 148 200.-)
- prestations en cas d'invalidité ou de décès;
- couverture des réductions opérées sur les prestations LAA pour cause de faute grave de l'assuré, de dangers extraordinaires ou d'entreprises téméraires;
- frais de soins médicaux: couverture illimitée dans le monde entier, séjour hospitalier en division semi-privée ou privée.

Le bon moment pour une analyse de vos assurances

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



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

- une large palette de produits LAMal et LCA ;
- un rabais de combinaison en cas de conclusion de plusieurs produits ;
- le fractionnement de la prime sans supplément ;
- la renonciation au droit de résilier sur sinistre ;
- le programme CorporateCare : jouguez les coûts liés aux absences avec l'aide de nos spécialistes ;
- des compléments d'avant-garde : produits de réinsertion, solutions stop-loss, indemnité journalière en cas de paternité. <



Contact

Willy Lerjen, Key Account Manager
tél. 058 758 31 80
e-mail : wlerjen@groupemutuel.ch

www.groupemutuel.ch/entreprise

Pour une offre en ligne:
www.groupemutuel.ch/upsa



INFO

innova convainc par ses conseils individualisés et son excellent service

Solutions d'assurance avantageuses pour membres de l'UPSA

■ Avec *innova*, comme partenaire d'assurance forte à vos côtés, vous assurez votre entreprise contre les risques de l'obligation légale de poursuivre le paiement du salaire. Grâce au contrat-cadre entre l'UPSA et *innova*, vous profitez en tant que membre de l'UPSA de primes intéressantes. Vous et vos employés recevez des rabais attrayants sur les assurances maladie complémentaires.

Un risque totalement calculable pour les PME

Les collaborateurs sont le principal capital de toute entreprise: ils contribuent à la réussite économique. Cela étant, aucune entreprise n'est à l'abri d'événements imprévisibles: En cas de maladie de ses colla-

borateurs, il faut continuer à leur verser un salaire durant une période déterminée. *innova* offre pour ce cas une assurance perte de gain dégraissée. C'est vous qui en profitez:

- solution d'assurance simple et standardisée;
- conditions particulièrement avantageuses;
- gestion des prestations efficiente et
- calcul des primes individualisé;
- *case management* gratuit.

Le *case management* constitue une partie intégrante des assurances perte de gain *innova*. L'objectif de cette prise en charge individualisée est la réinsertion rapide et durable des collaborateurs malades. <

De l'argent pour les jeunes

Pour tous les membres de l'UPSA qui deviennent clients *innova*, nous dépensons CHF 100.- pour la formation d'apprenti. Changer d'assurance pour passer chez *innova* vaut donc doublement la peine: vous profitez de primes intéressantes et des avantages du contrat-cadre entre *innova* et l'UPSA, investissant ainsi en même temps dans l'avenir de votre branche.



INFO

Pour garagistes: services tout-terrain.

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

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

Parfaitement assuré: www.innova.ch | vente@innova.ch | 0848 866 400



Collaborer avec votre ESA en vaut la peine!

- 8 emplacements en Suisse assurent une proximité régionale
- A la pointe de l'innovation numérique grâce à des concepts en prise sur notre temps
- Leader du secteur des pneumatiques
- Logistique performante et fiable
- le GARAGE – les garages multimarques fondés sur un partenariat

ESA
Maritzstrasse 47
3401 Berthoud
Tél. 034 429 05 10
Fax 034 429 08 88

esashop.ch | esa.ch

avec
ESA+ 
pour être plus forts

Le Parlement approuve la simplification de l'immatriculation de véhicules en provenance de l'UE

Les préoccupations ont été ignorées

■ SRH. Les véhicules neufs approuvés dans l'UE devraient pouvoir être mis en circulation en Suisse sans être examinés par le Service des automobiles.

Après le Conseil national, le Conseil des États s'est lui aussi déclaré favorable à 22 voix contre 6 et 5 abstentions. La motion de l'ancien conseiller national Christophe Darbellay (PDC/VS) a ainsi été transmise au Conseil fédéral, qui devra élaborer un projet de loi permettant une simplification de l'immatriculation de véhicules en provenance de l'UE. Cette modification concernerait les véhicules neufs ainsi que ceux de moins de 12 mois présentant moins de 2000 km au compteur. M. Darbellay avait fait valoir que la suppression de l'expertise par le Service des automobiles pour ces véhicules pourrait éviter des dépenses inutiles et alléger la charge administrative.

L'UPSA, le TCS, auto-suisse ainsi que des associations environnementales (ATE, WWF) rejetaient la motion pour des raisons de protection de l'environnement et de sécurité. « La simplification de l'immatriculation de véhicules neufs approuvés par l'UE sans expertise par le Service des automobiles réduit la protection des consommateurs contre les tromperies involontaires ou délibérées », explique le président central de l'UPSA Urs Wernli. L'identification correcte des véhicules importés est primordiale pour garantir une qualité irréprochable

des données dans la base de données MOFIS. C'est elle qui constitue la base de l'imposition des véhicules à moteur, des changements de propriétaire, des contrôles des véhicules auprès du service des automobiles et par la police et des actions de rappel. L'autodéclaration facultative des véhicules importés réduit à néant l'assurance qualité des données. « Il est possible de déceler les erreurs au plus tôt après le premier contrôle officiel et donc au bout de cinq à six ans », poursuit Urs Wernli. « Il peut en résulter de graves conséquences pour le propriétaire actuel. Dans un cas extrême, le véhicule doit par exemple être mis hors service s'il ne respecte pas les prescriptions applicables sur les émissions des gaz d'échappement. » <

Le combat de la branche

Avant la votation au Conseil des États, l'UPSA et le TCS avaient adressé une lettre commune aux parlementaires et informé le public un jour avant les débats via une lettre aux médias. Les conseillers aux États (33 sur 46 étaient présents lors de la votation) n'ont manifestement pas entendu les arguments de la branche nationale, de sécurité des routes suisses ni de protection de l'environnement.

INFO

ACTUALITÉS pour les garagistes

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

 UPSA | AGVS

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



BMC Air Filter

HIGH PERFORMANCE AIR FILTERS

- ✓ Perméabilité à l'air plus élevé
- ✓ Meilleure prestation
- ✓ Réutilisable
- ✓ Longue durée de vie

CAREX Autozubehör AG
Felbenstrasse 14 • CH-9403 Goldach
Telefon 071 844 07 00 • Fax 071 844 07 07
carex@carex.ch • www.carex.ch

Après l'initiative vache à lait et le débat sur le fonds FORTA au Conseil national

« Se battre pour un meilleur financement des routes »

Le Conseil national apporte de nettes améliorations au projet de fonds pour les routes nationales et le trafic d'agglomération (FORTA); il vient ainsi bien plus au-devant des usagers de la route que le Conseil des États. La gauche et les Verts ont tenté de s'opposer, mais leur proposition de renvoi n'est pas passée. Reinhard Kronenberg, rédaction



Le président central de l'UPSA Urs Wernli attend un débat d'avant votation virulent autour du fonds FORTA.

■ **Urs Wernli, dans le cadre des débats sur le FORTA, ainsi que la gauche et les Verts au Conseil national ont voulu réduire les fonds destinés aux routes, alors que, lors de la campagne de votation sur l'initiative « vache à lait », ils avaient prétendu que l'on mettrait suffisamment de moyens financiers à la disposition du FORTA pour les routes.**

Urs Wernli: Il ne fallait pas s'attendre à autre chose. Il s'agit là d'une attitude fonda-

Relance de la discussion sur la vignette autoroutière

La conseillère nationale Doris Leuthard a exprimé clairement face au Conseil national que le financement décidé ne suffirait pas pour mener à bien tous les projets jusqu'en 2030 et que l'on devra, tôt ou tard, se pencher à nouveau sur la question de l'augmentation du prix de la vignette.

mentale de nature idéologique de la gauche et des Verts. Certains oublient ce qui a été promis dans le feu de la campagne de votation et en retournent au rejet de la route, en faveur du rail.

En ce qui concerne l'augmentation du prix de l'essence, on ne pourra apparemment pas éviter l'augmentation de quatre centimes?

C'est fort probable. L'UPSA peut accepter une augmentation de quatre centimes au maximum, si l'impôt sur les huiles minérales est fixé à 60% au moins et si, bien sûr, les recettes de l'impôt sur les véhicules automobiles, de la taxe sur les véhicules électriques et de la vignette autoroutière sont entièrement versées au FORTA.

Le projet retourne au Conseil des États, avec quelques différends. Avez-vous espoir que les améliorations du Conseil national

seront maintenues dans le projet?

Oui. Le Conseil des États avait déjà mis sur pied une variante viable, qui n'avait cependant pas rassemblé la majorité au Conseil national. Mais n'oublions pas que le projet sera encore soumis au vote du peuple! Il nous faudra, une fois encore, lutter avec force et enthousiasme en faveur d'un meilleur financement de la route. <

Les principales décisions du Conseil national:

- La part des produits de l'impôt sur les huiles minérales affectée au financement des routes sera inscrite dans la Constitution.
- La surtaxe sur les huiles minérales est augmentée de quatre centimes et fixée à 34 centimes par litre.
- La circulation routière doit bénéficier de 60% de l'impôt sur les huiles minérales afin d'accroître la sécurité de la planification.
- L'impôt sur les véhicules automobiles, dont les recettes sont aujourd'hui versées dans la caisse générale de la Confédération, doit être affecté entièrement au financement de projets routiers à l'avenir. Cela évitera en même temps qu'il soit inclus dans de futures mesures d'économie.
- Le produit de la vignette autoroutière sera affecté intégralement au financement de la route.
- À l'avenir, une taxe forfaitaire sera perçue sur les véhicules électriques.
- Le Parlement reste compétent pour adapter l'impôt sur les huiles minérales au renchérissement; cette compétence ne passera donc pas au Conseil fédéral.

Ce faisant, le Conseil national s'écarte en partie fortement des résolutions du Conseil des États, auquel le projet est maintenant renvoyé.

Pickup +  = poule aux œufs d'or

Le N° 1 des dispositifs d'attelage qui vous mènent plus loin. www.hirschi.com

HIRSCHI AG
Ça tient.

Pour renforcer l'esprit d'équipe, celle de l'UPSA a passé un après-midi à rentrer les moutons.

Team Challenge animalier de l'UPSA

Le travail d'équipe, ça paie

■ Le Team Challenge de l'UPSA s'est déroulé cette année dans la commune soleuroise de Bolken, avec des animaux. Pour renforcer l'esprit d'équipe, les membres de « une-bonne-idée » avaient prévu une activité formidable. La gestion stratégique des moutons a permis de renforcer la cohésion de l'équipe en demandant beaucoup d'efforts de la part des

participants. Divisée en cinq groupes, l'équipe de l'UPSA a reçu différentes tâches pour faire rentrer les cheptels de moutons classés par couleurs. La bergère et éleveuse de moutons a d'abord donné quelques instructions, mais elle avait pour cela un léger avantage : l'aide de son chien de berger. Ce fut ensuite au tour de chaque équipe de faire sortir les moutons,

de les regrouper, puis de les ramener dans l'enclos correspondant au terme du parcours. Toute l'équipe de l'UPSA a pris beaucoup de plaisir durant cet après-midi animalier, qui se termina par un apéro-maison organisé par l'hôtesse, dans sa ferme. <

www.une-bonne-idee.ch

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



Le Professionnel de la Branche

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

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

Une entreprise du groupe OBT

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

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

Taux d'intérêt LPP 2016

| | |
|-------------|-------|
| Obligatoire | 1.25% |
| CP MOBIL | 2.25% |

+1%

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

PK MOBIL
CP

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

En route vers un avenir sûr

L'UPSA commande un suivi des innovations

« Cela représente un défi énorme pour les garages »

Alors que le nombre de voitures sur les routes suisses est en augmentation, le contexte économique est devenu de plus en plus rude pour les garagistes ces dernières années. L'UPSA cherche donc des secteurs d'activité supplémentaires pour ses membres. AUTOINSIDE s'est entretenu avec Markus Aegerter, de la direction de l'UPSA, sur le garage du futur. Sascha Rhyner, rédaction



Markus Aegerter, chef du service Prestations/After Sales

■ **Monsieur Aegerter, vous avez organisé en 2015 des séances d'information sur le carsharing. Quel est selon vous l'intérêt des garagistes pour ce sujet ?**

Markus Aegerter : À une exception près, le taux de participation à ces séances fut très bon. Selon moi, c'est le signe que de nombreux garagistes ont compris que l'activité classique de fabrication, d'importation, de vente et de réparation de véhicules qu'ils exerçaient jusqu'à présent doit être complétée par de nouveaux modèles à moyen terme. Le carsharing en fait partie. Avec les fournisseurs les plus connus du marché suisse, nous recherchons actuellement des solutions pour que les garagistes de l'UPSA participent eux aussi à ce concept avec leurs véhicules et leurs emplacements parfois idéalement situés.

Vous avez entre autres commandé un suivi des innovations auprès de l'Institut d'informatique de gestion de l'Université de Saint-Gall. Pourriez-vous décrire plus précisément la mission ?

Nous assistons à la numérisation fulgurante de la mobilité individuelle, également appelée « smart mobility ». Cela représente un défi énorme pour les garages. En collaboration avec l'Université de Saint-Gall, l'UPSA entend relever tous les projets et nouveautés intéressants grâce à une observation intensive des marchés pertinents. Ceux-ci seront ensuite répertoriés, évalués et commentés régulièrement dans des outils de reporting.

Selon vous, quels domaines la « smart mobility » recouvre-t-elle ?

La notion de « smart mobility » regroupe différents thèmes comme la collecte de données sur les personnes et les véhicules par l'interconnexion grandissante de tous les usagers, mais aussi les évolutions technologiques telles que la conduite autonome ou l'électrification croissante des véhicules. Les changements de comportement en matière de mobilité sont un autre sujet intéressant. La tendance s'éloigne de la possession et s'oriente vers l'utilisation temporaire ! Toyota, qui est le premier constructeur automobile au monde, ou, plus récemment, l'État saoudien n'investiraient pas à coups de milliards de dollars dans des modèles de carsharing tels que UBER s'ils ne croyaient pas en l'avenir de telles innovations. La mobilité à la demande est le maître mot et seule la mobilité intelligente la rend possible.

Quel est l'intérêt concret des études de l'Université de Saint-Gall pour le quotidien professionnel de chaque garagiste ?

Le suivi des innovations englobe les thèmes pertinents pour la branche des garages en Suisse. Parallèlement à cela, dans le cadre du projet « Modèle de référence Garage du futur 2025 » que nous menons dans un vrai garage, nous élaborons des recommandations d'action concrètes pour nos membres que nous publierons ensuite sous une forme adéquate.

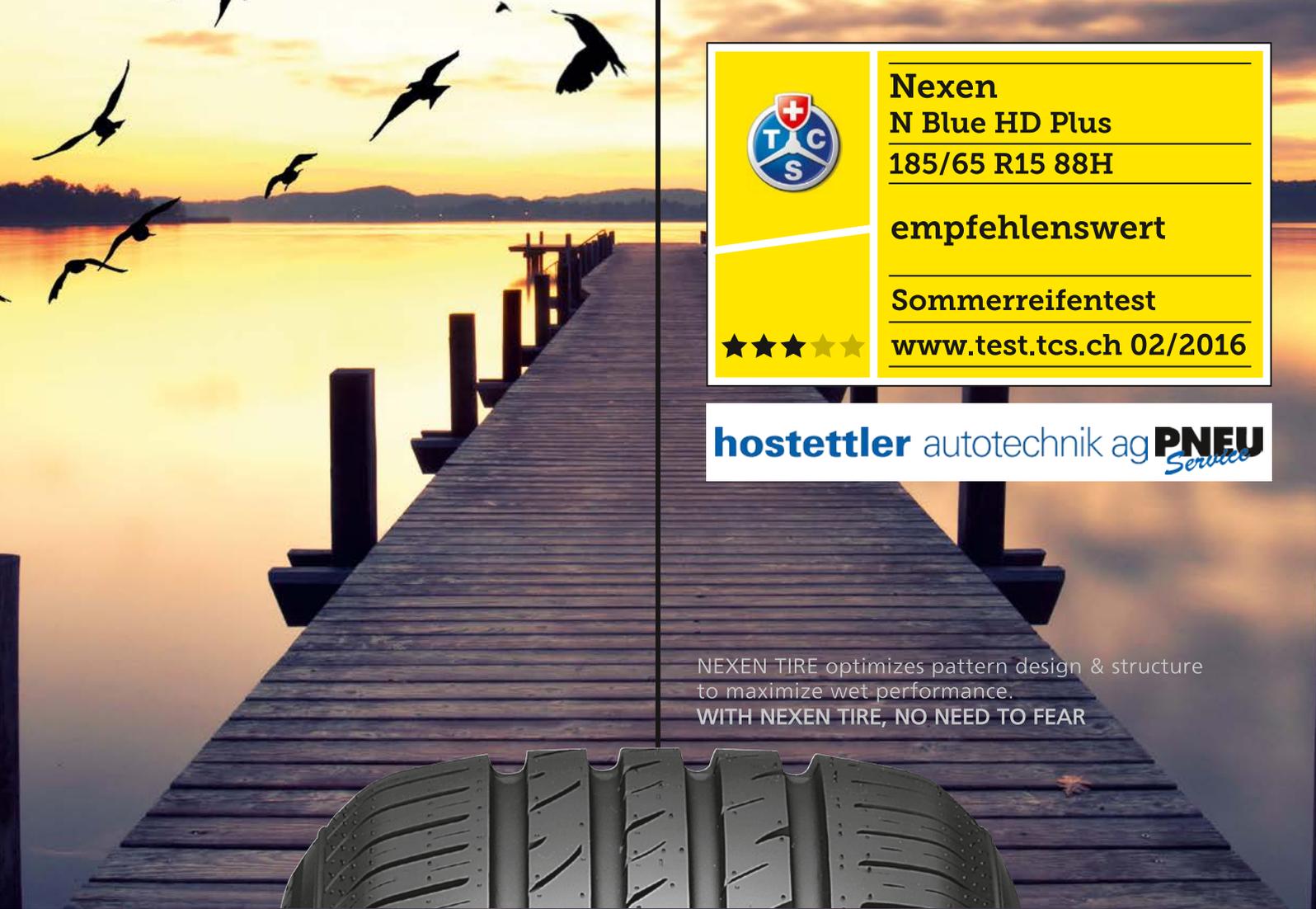
Quand peut-on attendre des résultats concrets de l'étude ?

Les travaux ont débuté en juin et dureront dans un premier temps jusqu'à la fin de l'année. Les résultats des rapports effectués dans le cadre du suivi des innovations seront publiés au fur et à mesure sur le site Internet de l'UPSA ou dans AUTOINSIDE. Des recommandations d'action concrètes suivront dès qu'elles seront disponibles.



Le garagiste est de plus en plus amené à devenir un conseiller en mobilité. Sans connaître les résultats de l'étude, comment voyez-vous le garage de l'avenir ?

Pour moi, les garagistes innovants de demain doivent se transformer en fournisseurs de solutions de mobilité flexibles. Cela va au-delà de la vente et de la réparation de voitures et englobe toutes sortes d'offres permettant la mobilité individuelle. Cela inclut aussi des solutions de transport de marchandises, un autre secteur qui changera considérablement à l'avenir. En tant que conseiller en mobilité, le garagiste du futur devra toujours vendre la solution appropriée ! Il va de soi qu'il devra aussi entretenir et réparer les véhicules proposés. Aujourd'hui, le garagiste est le premier interlocuteur pour pratiquement toutes les questions qui touchent à l'automobile. Nous voulons faire en sorte que demain, il devienne aussi le premier point de contact pour toutes les questions de mobilité individuelle. <



Nexen
N Blue HD Plus
185/65 R15 88H

empfehlenswert

Sommerreifentest



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

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

ACTION valable 4.7. – 8.9.2016

Safety Bag **sans** chaussures de sécurité:
Prix membre SAD 59.- 89.- | non-membre 89.- 114.-

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



Safety Bag

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

Vous trouverez sur www.safetyweb.ch des informations complémentaires ainsi qu'un formulaire de commande.

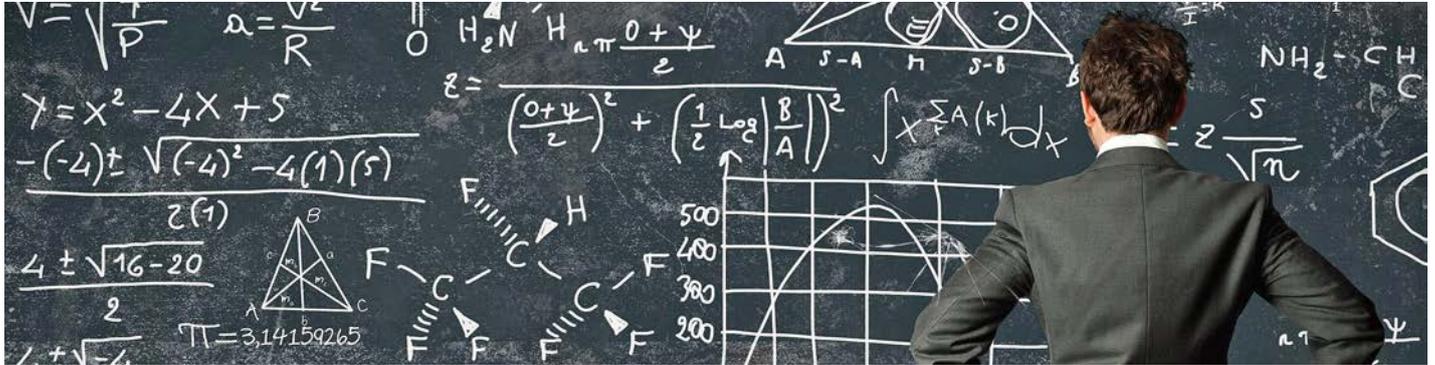
Le contenu du Safety Bag peut différer de l'image.



Simplifier les révisions et la pratique des mathématiques

Mathématiques : prêt pour l'école professionnelle

Le nouveau guide didactique « Auf dem Weg in die Berufsschule » (En route pour l'école professionnelle) aide les nouveaux apprentis à se préparer aux exigences de l'école professionnelle en mathématiques. Son lancement officiel est prévu pour août 2016. Sascha Rhyner, rédaction



Certaines compétences mathématiques sont requises pour le choix d'un métier dans l'automobile. Un nouveau guide didactique aide à se préparer à l'école professionnelle.

■ Conclure un contrat d'apprentissage ne met pas fin aux enjeux scolaires. Même dans les métiers techniques, de bonnes connaissances mathématiques sont un prérequis pour accéder à ces écoles. Un nouveau synopsis édité par Lehrmittelverlag Zürich permet aux futurs élèves des écoles professionnelles de corriger de façon ciblée leurs lacunes en mathématiques. Le guide de dix pages présente, sous forme de tableau, les thèmes mathématiques importants pour un métier technique, par exemple pour le calcul et les pourcentages, la résolution d'équations ou les termes, et complète la théorie par des exemples présentés dans le livret d'accompagnement du guide didactique « Mathematik 1-3 Sekundarstufe I » (Mathématiques 1-3, degré secondaire I) ainsi que par des exercices choisis et intégrés aux cahiers de travail imprimés. Les offres de formation numériques, quasi-illimitées, sont directement mises en lien dans le guide didactique.

Classer les questions selon les métiers

« Les profils professionnels de mécanicien d'automobiles, mécanicien en maintenance d'automobiles et assistant en maintenance d'automobiles ont tous trois été intégrés dans ce projet », explique Markus Arnet, enseignant en technique automobile à l'École professionnelle technique de Zurich (TBZ). La sélection a principalement porté sur certains domaines de l'objectif 1.1.1 Calcul technique. « Il existe des domaines mentionnés dans les trois formations, tandis que

d'autres sont abordés uniquement chez les mécaniciens d'automobiles », complète Markus Arnet. Les métiers de l'automobile requièrent notamment la conversion d'unités et de préfixes d'unités de mesure, ainsi que les calculs de fraction, les pourcentages, les opérations arithmétiques de base, la modification de termes, la résolution d'équations, ainsi que les calculs de surfaces et de volumes. « À ce jour, nous classons les questions selon le niveau de difficulté des différents métiers », affirme Andreas R. Billeter, président de la Commission de formation professionnelle de la Section UPSA Zurich. « La conversion d'unités et les calculs de fraction doivent être travaillés en premier », explique Markus Arnet. « Les thèmes abordés par la suite reposent en partie sur ces spécialités. »

Guides didactiques numériques

Lehrmittelverlag Zürich et les départements Électrique/Électronique et Technique automobile de la TBZ ont initié le développement d'un nouveau guide didactique. « Par cette plateforme, nous voulons renforcer la motivation des étudiants », explique Markus Arnet. « Car beaucoup de temps sépare le contrat d'apprentissage du début de la formation, ce qui peut provoquer un relâchement important. » Les formateurs et les futurs apprentis pourraient ainsi travailler ensemble avant le début officiel de la formation. Les guides didactiques sont tous disponibles en version numérique également et sont aussi proposés aux (futurs) apprentis hors du canton de Zurich.

Dans le canton de Zurich, une fiche d'information mentionnant la plateforme d'apprentissage de Lehrmittelverlag Zürich accompagne le passage du test d'aptitude et la délivrance du contrat d'apprentissage. Si nécessaire, les futurs formateurs peuvent ainsi préciser aux étudiants comment utiliser cet instrument pour consolider leurs connaissances mathématiques ou corriger leurs lacunes. « Il est également possible de s'exercer dans un atelier d'apprentissage en 3^e secondaire degré 1 », complète Markus Arnet. Le manuel thématique et le guide didactique « Mathematik Sekundarstufe I » seront disponibles au format numérique dès l'été 2016. <

Guide didactique en ligne

À ce jour, l'outil de révision et de pratique avec le guide didactique « Mathematik 1-3 Sekundarstufe I » est uniquement en allemand : <http://bit.ly/250nBEQ>

INFO

MIDLAND.CH





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

AARGAU

Infoabend Automobiliagnostiker mit eidg. Fachausweis

Donnerstag, 15. September 2016, 18.00 Uhr
Dienstag, 15. November 2016, 18.00 Uhr
Weiterbildungszentrum Lenzburg
> www.wbzlenzburg.ch

Infoabend Automobil-Werkstatt-Koordinator mit eidg. Fachausweis resp. mit Zertifikat AGVS

Dienstag, 15. November 2016, 18.00 Uhr
Weiterbildungszentrum Lenzburg
> 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, 2 Semester, jeweils am Mittwoch von 08.30 bis 16.50 Uhr > www.agvs-upsa.ch

GLARUS

Automobiliagnostiker

Lehrgangsstart 26. August 2016 (bis 2018)
Berufsschule Ziegelbrücke
> www.ibw.ch

GRAUBÜNDEN

Automobiliagnostiker

Lehrgangsstart 26. August 2016 (bis 2018)
AGVS Ausbildungszentrum, Chur
> www.ibw.ch

ST. GALLEN

Lehrgang Automobiliagnostiker

Lehrgangsstart August 2016 (bis 2018)
Kurstag jeweils Dienstags
> www.agvs-sg.ch

WINTERTHUR

Lehrgang Automobiliagnostiker

Lehrgangsstart September 2016
STF Winterthur > www.stfw.ch/ad

Lehrgang Automobil-Werkstatt-Koordinator

Lehrgangsstart September 2016
STF Winterthur
> www.stfw/adwo

Infoveranstaltung Betriebswirt im Automobilgewerbe

Donnerstag, 1. Sept. 2016, 19.00 bis 20.30 Uhr
STF Winterthur
> www.stfw.ch/abwa

Infoveranstaltung Kundendienstberater im Automobilgewerbe

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

ZENTRALSCHWEIZ

Lehrgang Automobiliagnostiker

Vorbereitungskurs Start August 2016
AGVS Ausbildungszentrum Horw
> www.agvs-zs.ch

ROMANDIE

Brevet fédéral de coordinateur d'atelier automobile UPSA

Romandie Formation, Paudex
Prochain session: 05.09.2016 – 30.06.2017
> www.romandieformation.ch

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

Romandie Formation, Paudex
Prochain session: 13.09.2016 – 30.06.2018
> www.romandieformation.ch

Diplôme fédéral de gestionnaire d'entreprise de la branche automobile

Romandie Formation, Paudex
Prochain session: 28.09.2016 – 30.06.2018
> www.romandieformation.ch

Brevet fédéral de conseiller de vente en automobile

Romandie Formation, Paudex
Prochain session: 26.04.2017 – 27.12.2017
> www.romandieformation.ch

VALAIS

Brevet fédéral de diagnosticien d'automobiles

Ecole Professionnelle Technique et des Métiers, Sion
Prochain session: 08.2016 – 09.2018
> www.formationcontinuevalais.ch

Brevet fédéral de coordinateur d'atelier automobile

Ecole Professionnelle Technique et des Métiers, Sion
Prochain session: 08.2016 – 09.2018
> www.formationcontinuevalais.ch

Diplôme fédéral de gestionnaire d'entreprise de la branche automobile

Centre Valaisan de Perfectionnement Continu, Sion
Prochain 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



MechaniXclub by ESA

La plus grande communauté de la branche

En 2011, ESA lançait MechaniXclub avec la volonté d'offrir des avantages aux entreprises, mais aussi à leurs salariés. Aujourd'hui, plus de 7500 membres bénéficient déjà des innombrables avantages du Club. Tous les collaborateurs de la branche suisse de l'automobile et de la carrosserie peuvent devenir membres gratuitement. Le club n'impose aucune restriction liée à l'âge. Lukas Blaser, ESA



Déplacement annuel du Club à la plus importante Drag-Race d'Europe, avec 80 membres. Plus d'infos sur la photo ci-dessous, à gauche.

■ Les membres profitent à la fois d'avantages et de réductions proposés par près de 35 sociétés partenaires, de nombreux concours et d'événements passionnants, ainsi que d'un large soutien dans la formation initiale et continue. Ils bénéficient de réductions sur les cours et formations, et peuvent également télécharger des outils pédagogiques et des exercices pratiques depuis le site Internet. Outre les séries d'exercices PQ (anciennement EFA) avec solutions, les Technic-Sheets et les Basic-Sheets conçues par les enseignants en écoles professionnelles sont

particulièrement appréciées. En collaboration avec la TBZ, des tests de diagnostic sont également créés afin de compiler les thèmes liés au diagnostic. Avec l'UPSA, le Club organise en décembre de chaque année une soirée d'information RADAR afin d'orienter les apprentis sur les multiples possibilités de formation continue dont ils peuvent bénéficier, dans une ambiance décontractée.

Daily-News : informés quotidiennement !

Depuis mars 2016, le journaliste automobile Stephan Hauri publie, sur le site du Club, des informations intéressantes sur la branche de l'automobile. Les membres sont ainsi informés des dernières nouveautés automobiles, des rapports de test, des innovations techniques et bien plus encore. Le nouveau site Internet du Club, plus clair et optimisé pour les terminaux mobiles, sera mis en ligne à l'été 2016. <

16.7.2016

QUADACTION

- Quad incl. équipement
- Suivi d'un BBQ chez The Bandits (all you can eat)
- Délai d'inscription: 7.7.2016

Prix membre 180.-
 au lieu de 350.-

Prix membre 180.-
au lieu de 350.-

20.8.2016

NITROLYMPX

- Voyage en car incl. Snack
- Billets d'entrée NitrOlympX
- Suivi d'un BBQ
- Nightshow
- Délai d'inscription: 5.8.2016

NEXT EVENTS!



Solène Grosjean

Contact:
 info@mechaniXclub.ch
 034 429 02 03



UPSA Business Academy 2016

Automobil-Verkaufsberater/in mit eidg. Fachausweis

Die Weiterbildung umfasst 8 Module. Jedes Modul wird durch eine Prüfung abgeschlossen und mit einem Attest bestätigt.

1. Verkaufspsychologie und Persönlichkeitsbildung
2. Verkaufsmethodik und Verkaufskommunikation
3. Administration und Informatik
4. Arbeits- und Betriebsorganisation, Occasionshandel
5. Rechnungswesen
6. Recht und Versicherungen
7. Verkaufsbezogene Produktkenntnisse
8. Marketingpraxis und Automobilmarkt

**DIE LETZTEN
FREIEN PLÄTZE**

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.

**> Start Lehrgang am 17. August 2016 in Bern,
Dauer: Zwei Semester, berufsbegleitend**

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

AOÛT / SEPTEMBRE

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

Einführung in die kaufmännische Grundbildung in der Branche Automobilgewerbe (BiVo 2012) für Ausbildungsverantwortliche.

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

SEPTEMBRE

SwissGarage Betriebswirtschafts- simulation, 1 Tag

Grundlagen und Zusammenhänge der

Betriebswirtschaft in einem schweizerischen Garagenbetrieb kennen lernen.

> 8. September 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.

> 8 ou 13 septembre 2016 à Yverdon

MWST Fortsetzungs- und Vertiefungs- kurs, 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 Eurotax-RepairEstimate, 1 Tag

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

> 3. November 2016, Winterthur

Occasionsmanagement, 1 Tag

Für Automobilverkaufsberater, Geschäfts-

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

> 8. November 2016, Bern

Séminaire de gestion des occasions, 1 journée

Expositions et présentation des occasions, élaborer toute la procédure de reprise, gérer les stocks de véhicules d'occasion, montrer et élaborer une stratégie tarifaire dynamique à l'aide d'exemples sur les

plate-formes Internet, CRM: gagner et fidéliser les clients.

> 10 novembre 2016 à Paudex

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

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

> 15. bis 16. November 2016, Bern

Diese und weitere interessante Themen finden Sie online in der Business Academy.

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-upsa.ch.



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

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

Sécurité au travail et protection de la santé

■ KB. Connaissez-vous vos obligations d'employeur en matière de sécurité au travail et de protection de la santé?

L'art. 1 de l'Ordonnance sur la prévention des accidents (OPA) prévoit que: « Les prescriptions sur la prévention des accidents et des maladies professionnelles (sécurité au travail) sont applicables à toutes les entreprises qui emploient des travailleurs en Suisse. »

Art. 5 Équipements de protection individuelle: « Si les risques d'accidents ou d'atteintes à la santé ne peuvent pas être éliminés par des mesures d'ordre technique ou organisationnel, ou ne peuvent l'être que partiellement, l'employeur mettra à la disposition des travailleurs des équipements de protection individuelle qui doivent être efficaces et dont l'utilisation peut être raisonnablement exigée, tels que: casques de protection, lunettes (...) de protection, (...), chaussures, gants (...) de protection, (...) »

Art. 6 Information et instruction des travailleurs: « L'employeur veille à ce que tous les travailleurs occupés dans son entreprise, (...), soient informés de manière suffisante et appropriée des risques auxquels ils sont exposés dans l'exercice de leur activité et instruits des

mesures de sécurité au travail. Cette information et cette instruction doivent être dispensées lors de l'entrée en service ainsi qu'à chaque modification importante des conditions de travail; elles doivent être répétées si nécessaire. »

La solution par branche (SAD) vous aide dans la mise en œuvre

Toutes les informations utiles sur l'adhésion à la SAD sont disponibles sur www.safetyweb.ch ou au numéro gratuit 0800 229 229. Les membres de l'UPSA bénéficient d'une réduction de 25 % sur les frais d'adhésion et les cotisations annuelles à la SAD.

La SAD vous propose toutes les informations et formations nécessaires ainsi qu'un manuel et des listes de contrôle spécifiques à la branche dans l'outil en ligne « asa-control ». En matière d'EPI, nous proposons un Safety Bag contenant l'équipement de protection individuelle pour vos personnes en formation (avec ou sans chaussures). Profitez de l'action en cours (du 4 juillet au 8 septembre 2016)! Nous organisons la formation initiale et continue des personnes à contacter pour la sécurité au travail (voir encadré). <

Séance d'échanges d'expériences 2016

(participation tous les 2 ans)

- Mercredi 23 nov. 2016, Emil Frey, Schlieren
 - Mercredi 7 déc. 2016, ABAG Nutzfahrzeuge AG, Belp
 - Mercredi 9 nov. 2016, Winteler & Co SA, Giubiasco
 - Jeudi 17 nov. 2016, Emil Frey, Crissier
- Cours du matin « Apprentissage en toute sécurité » (8 h 30 – 11 h 45) ou cours de l'après-midi « Règles de sécurité dans l'entreprise » (13 h 15 – 16 h 30)*

Cours de base 2016 pour nouvelles PERCO

- Mardi 13 sept. 2016, Garage Zollikofer, St-Gall
- Mardi 6 déc. 2016, Mobilcity, Berne
- Mardi 20 sept. 2016, Winteler & Co SA, Giubiasco
- Mercredi 30 nov. 2016, Emil Frey, Crissier 9 h 00 – 16 h 30

Formations supplémentaires « asa-control »

- Jeudi 27 oct. 2016, école professionnelle de Lenzburg
- Jeudi 3 nov. 2016, Centre de formation UPSA, St-Gall

Matin Formation de base (8 h 30 – 12 h 00); après-midi Mise en pratique (13 h 30 – 17 h 00)

Ces cours sont réservés aux membres de la SAD et sont compris dans la cotisation annuelle. Les nouvelles PERCO suivent le cours de base obligatoire (CHF 100.-). Inscriptions sur www.safetyweb.ch, rubrique Cours.



En route vers le succès

Informations relatives à l'exercice 2015

Le développement de la Caisse de pensions MOBIL au cours des dernières années confirme la justesse des décisions stratégiques prises par la Commission d'assurance et la direction, qui se retournent avec plaisir sur un exercice riche en succès. Au 31 décembre 2015, le taux de couverture était de 105,5% et les réserves de fluctuation de valeurs ont été entièrement constituées. En d'autres mots: la CP MOBIL peut à tous égards faire face au risque.

Les événements importants de l'exercice 2015:

Les fonds sont engagés de manière à assurer pleinement la sécurité tout en vous permettant, en tant que personne assurée, de bénéficier au maximum de la très bonne santé financière de la caisse de pensions:

- Les taux de conversion en rentes pour les avoirs de la prévoyance surobligatoire ont été augmentés au 1^{er} janvier 2015 et seront maintenus en 2016 également.
- En 2015, l'ensemble des avoirs de vieillesse ont été rémunérés à un taux de 2,25% (le taux d'intérêt minimal LPP était de 1,75%). Nous maintiendrons ce taux d'intérêt amélioré et nous rémunérerons également les avoirs de vieillesse tant obligatoires que surobligatoires à un taux de 2,25% en 2016.
- Les cotisations de risque dans le cadre de la prévoyance professionnelle ont de nouveau été réduites au 1^{er} janvier 2016.

Informatique: paré pour l'avenir

En 2015, nous avons accordé une attention particulière à l'informatique, et nous y avons apporté diverses modifications et optimisations. Ce sujet ne perdra pas non plus en importance en 2016, et nous réaliserons d'ultérieures mesures destinées à optimiser les processus et les coûts.

Personnellement à votre disposition, dans toute la Suisse

Le service externe de la CP MOBIL comprend 5 conseillers/ères d'entreprise qui vous conseillent et assurent votre suivi sur place et, sur demande, offrent des informations du personnel dans le domaine de la prévoyance professionnelle.

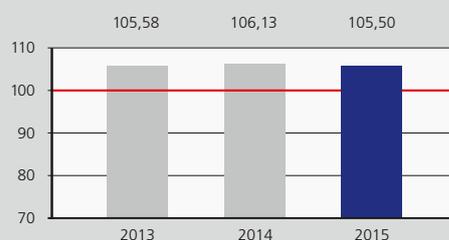
Le rapport annuel 2015 complet sera publié au cours du second semestre de l'an 2016 et mis à disposition sous www.pkmobil.ch, dans la rubrique «Actualité».

Nous remercions tous les collaborateurs de la CP MOBIL de leur grand engagement et vous adressons nos remerciements pour la confiance que vous nous avez témoignée! Ensemble, nous sommes en bonne route vers un avenir sûr.

La CP MOBIL en bref au 31.12.2015

| | |
|---|------------|
| Entreprises affiliées | 2 197 |
| Total des assurés | 15 029 |
| Nombre de bénéficiaires de rentes | 2 064 |
| Volume des cotisations annuelles en CHF | 97 mio. |
| Réserves de fluctuation de valeurs en CHF | 42,1 mio. |
| Capitaux de prévoyance en CHF | 1,498 mia. |

Taux de couverture 1 selon l'art. 44 OPP 2



Informations actuelles 2016

| | |
|---|--------|
| Taux d'intérêt des avoirs de vieillesse | |
| – Partie obligatoire | 2,25 % |
| – Partie surobligatoire | 2,25 % |

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

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

| | |
|--|-------|
| Taux de conversion en rentes | |
| – Les taux de conversion pour le calcul des rentes de vieillesse dans le domaine surobligatoire augmentés au 1.1.2015 seront maintenus en 2016 et s'élèvent, en cas de retraite ordinaire, à | |
| Hommes (âge 65) | 5,90% |
| Femmes (âge 64) | 5,77% |

Réduction des cotisations au 1.1.2016 pour la prévoyance LPP

Quatrième baisse en l'espace de 8 ans

Section Berne

> Regard optimiste sur l'avenir

■ L'assemblée générale de la section UPSA Berne s'est tenue dans les locaux de l'entreprise Güdel AG à Langenthal. Après la visite, le président Kurt Aeschlimann a rendu hommage à la performance impressionnante de cette entreprise familiale existant depuis trois générations, comptant 30 sites à travers le monde et employant près de 1200 collaborateurs. Kurt Aeschlimann a repris le slogan de l'entreprise, « Work in FlowMotion », pour établir une comparaison avec la situation dans la branche de l'automobile. « Rares sont les secteurs économiques soumis à une pression aussi forte que le nôtre », a-t-il dit en s'adressant aux délégués. Comme l'illustre le rapport Figas, le cash-flow n'a jamais été aussi bas. Toutefois, pour le président, il faut voir le verre à moitié plein. « Je crois en l'avenir de la branche automobile », a-t-il assuré, confiant.

Dans son rapport annuel, Kurt Aeschlimann a souligné que le nombre réjouissant des nouvelles immatriculations ne devait pas faire oublier le fait « que les garages demeurent sous pression, avec des marges toujours plus basses, une rentabilité en baisse et des exigences toujours plus élevées de la part des constructeurs ». En outre, les intervalles entre les services s'allongent de plus en plus. Il est donc vraiment important d'envisager l'avenir avec optimisme. « L'avenir n'existe pas : on le crée », a martelé le président. Le garagiste est à la fois un entrepreneur, un employeur, un conseiller en mobilité et une personne de confiance pour le client. Lequel doit être au centre des préoccupations : le garagiste doit



Devant les délégués, le président de la section, Kurt Aeschlimann, a posé un regard positif sur l'avenir.

sans cesse mériter sa fidélité et sa confiance. « Nous devons investir davantage dans la formation et le perfectionnement, a-t-il ajouté, et encourager les apprentis à faire preuve de plus d'autonomie et d'initiative personnelle dans nos entreprises et dans la collaboration avec les écoles professionnelles et le centre CIE. » <

Section Valais

> Campagnes pour la relève et nouveaux membres

■ La 83^{ème} assemblée générale de la section valaisanne de l'UPSA s'est tenue vendredi 10 juin 2016 à Salvan, devant une soixantaine de membres et invités.

Monsieur Charles-Albert Hediger a été réélu président de la section. Monsieur Jean-Philippe Fumeaux est le nouveau vice-président. Monsieur Paul Antille, membre sortant du comité après 36 ans de collaboration a été élu membre d'honneur. Monsieur Patrick Mariéthoz du garage Atlas a été élu nouveau membre du comité. Les autres membres du comité se sont mis à disposition de l'assemblée pour poursuivre leur activité au sein du comité de la section, soit Messieurs Philippe Durret, Amade Fuchs, Jean-Philippe Fumeau, Ronald Parvex, Pascal Rausis, Hermann Schaller et Manfred Wyssen. Ils ont été réélus pour un nouveau mandat de 4 ans.



Charles-Albert Hediger (à dr.), président de la section et membre du comité central de l'UPSA, et Jean-Philippe Fumeaux (à g.), nouveau vice-président, entourent Paul Antille, élu membre d'honneur lors de l'AG.



Le nouveau comité de la section Valais (de g. à dr.). Derrière : Philippe Durret, Charles-Albert Hediger, Jean-Philippe Fumeaux et Amade Fuchs. Devant : Patrick Mariéthoz, Pascal Rausis et Ronald Parvex. Non présents sur la photo : Hermann Schaller et Manfred Wyssen.

Les nouveaux vérificateurs des comptes sont Messieurs Philippe Bender et Willy Marner. La section valaisanne lancera une campagne de recrutement pour trouver ou motiver de nouveaux collaborateurs techniques de la profession, ainsi qu'une campagne de charme pour rallier plus de garagistes valaisans à sa cause.

La section valaisanne fêtera son 85^{ème} anniversaire en 2018. Elle compte à ce jour 169 membres. <

Section Vaud

> Assemblée générale UPSA-Vaud, année d'élection et rayonnement

■ La 83^{ème} assemblée générale de l'UPSA Vaud (Union professionnelle suisse de l'automobile) s'est déroulée samedi 28 mai à Aigle. Elle a été suivie d'une belle partie récréative sur le Rallye du Chablais, à Champéry.

C'est en présence de Mme Jacqueline de Quattro, conseillère d'État, M. Olivier Français, conseiller aux États, M. Frédéric Borloz, Syndic d'Aigle, de nombreux acteurs de la mobilité et de la sécurité routière et membres de l'Union, que son président Nicolas Leuba a été réélu pour un 2^e mandat d'une durée de 3 ans. Plusieurs membres du comité ont été réélus : Claude Liechti, vice-président, Alexandre Oulevey, président de la Commission de la formation professionnelle, Jean-Pierre Trachsel, John Desmeules, Michel Santus et René Bourgeois.

Enfin, pour succéder à René Diserens et Marcel Clerc qui ont dé-

missionné, deux nouveaux membres du comité ont été élus : Patrick Brender, du Garage du même nom à Lausanne, et Jean-François Pichollet, directeur du Groupe LARAG Romandie à Échandens.

Comme l'a déclaré le président : « L'avenir est automobile et la profession de garagiste y joue un rôle majeur et indispensable ».

Particulièrement entreprenante, l'UPSA-VD compte près de 400 membres. Dans un contexte technologique, économique et structurel qui évolue à grande vitesse, le comité œuvre sans relâche. Notamment pour défendre et promouvoir la profession ; fournir des prestations, outils et conseils à ses membres ; maintenir et élargir les contacts avec les autorités et les nombreux acteurs de la profession ; promouvoir et développer des formations toujours plus exigeantes pour assurer la relève ; se positionner clairement vis-à-vis des grands enjeux politiques et économiques. <

Section Jura et Jura bernois

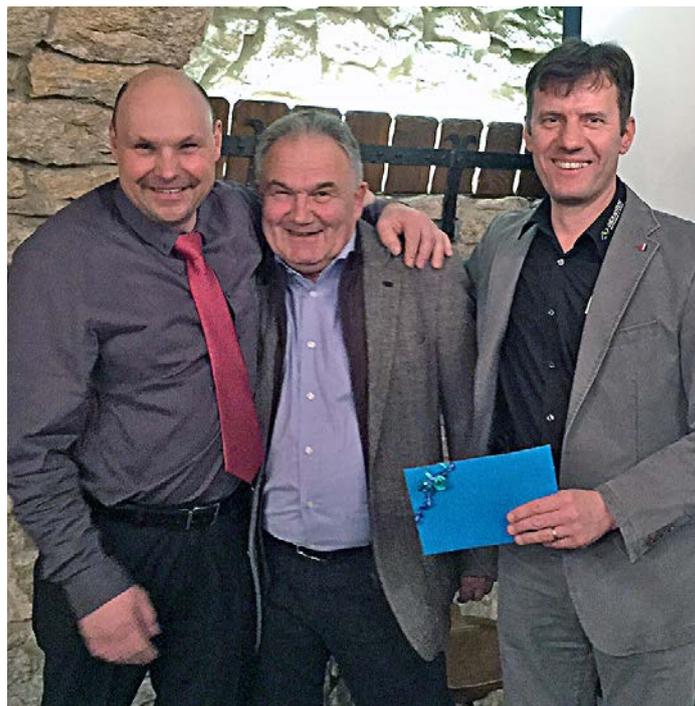
> Assemblée générale et salon de la formation professionnelle

■ Christophe Vallat, président de la section Jura et Jura bernois de l'UPSA a pu faire état d'une belle évolution des ventes au plan suisse devant les 80 personnes réunies pour l'assemblée générale de la section. Il évoque une « jungle des prix, dans laquelle un bien n'a pas partout et pas toujours la même valeur et qui a un mauvais effet sur le client ». « Que sera la voiture dans dix ans ? Nous n'en savons encore rien, mais une chose est certaine, notre connaissance technique devra correspondre à cette évolution. Les voitures actuelles sont déjà extrêmement complexes, la réparation de certaines pièces exige une connaissance spécifique et un matériel de plus en plus coûteux. » À cet égard, le président se félicite de la qualité de l'enseignement dispensé dans les locaux de la Division technique à Porrentruy. Mais la profession ne fait plus rêver, on manque d'apprentis, dit-il.

Christophe Vallat se demande « Si les garagistes ne doivent pas aussi, comme dans certaines professions, réfléchir à l'achat groupé de certaines machines et outils onéreux et qui ne sont pas utilisés très souvent ». C'est déjà le cas avec certains équipements, note-t-il.

Quand ce ne sont pas les particuliers qui recourent eux-mêmes à des appareils de diagnostic bon marché, ou qui échangent des informations sur les forums en ligne, « avec des réponses parfois justes, mais parfois totalement fausses ». Le monde de l'automobile, c'est décidément la jungle.

Deux membres du comité ont démissionné lors de l'assemblée générale 2016. « Après 18 ans passés à notre comité, M. Beat Lerch a décidé de ne pas reconduire un nouveau mandat. Durant toutes ces années, il a été notre interlocuteur principal entre l'école de Bienne et le comité. La formation professionnelle a toujours pris une part très importante dans son mandat et c'est avec une forte conviction qu'il l'a toujours défendue », a dit Christophe Vallat. Le second mandat qui arrive à terme est celui d'André Burkhalter. « Entré au comité en 1992, il a décidé de prendre une retraite bien méritée après 23 ans au comité. Durant tout ce temps, André a été le responsable du dépannage de sa région, il a su mettre en place une organisation qui a fait ses preuves. Il était aussi notre responsable aux séances de



Président Christophe Vallat (à droite) avec Beat Lerch (à gauche) et André Burkhalter

relations publiques organisées par l'UPSA Suisse », disait Christophe Vallat en saluant le travail de M. Burkhalter.

Salon de la formation professionnelle

Toutes les classes de 10^e ainsi que de 11^e année hamos ont fait le déplacement pour une visite guidée du salon de la formation professionnelle qui s'est déroulé du 13 au 17 avril 2016 à la halle des expositions à Delémont afin de se renseigner sur les possibilités de formation après le collège. Beaucoup de jeunes sont également venus en dehors des heures d'école avec leurs parents pour planifier leur avenir. Ce salon a été un plein succès et nous y étions. <

Section Argovie

> Participation record à la 89^e AG de la section Argovie au château de Lenzburg

■ Plus de 150 personnes ont pris part à l'AG de la section Argovie le 19 mai 2016 au château de Lenzburg. Outre l'AG ordinaire, le comité a proposé un programme-cadre intéressant. Comme d'habitude, Martin Sollberger, président de la section Argovie, a présidé l'assemblée avec brio.

Dans son rapport annuel, il a mentionné que, selon une étude, 74 % des Suisses alémaniques s'informent directement chez le garagiste avant d'acheter une voiture. La source d'information numéro deux est Internet. André Hoffmann a présenté des faits et chiffres relatifs au domaine

de la formation initiale et continue. Le conseiller d'État Stephan Attiger a proposé aux participants un « tour d'horizon » de la politique des transports. Le président central de l'UPSA Urs Wernli s'est exprimé sur l'initiative « vache à lait » et a appelé à voter « oui » lors de la votation.



Le comité de la section UPSA Argovie a tenu sa 89^e AG au château de Lenzburg. Sont présents sur la photo (de gauche à droite) : Heinz Frei, André Tinner, Thomas Kaiser, le journaliste sportif de la SRF Berni Schär, Toni Mancino, le président de l'UPSA Martin Sollberger, Jörg Geissmann, André Hoffmann, le vice-président Hansueli Bächli et Marco Emmenegger.

Dans un exposé informatif et plein d'humour, le journaliste sportif de la SRF Berni Schär a dévoilé les coulisses de la scène tennistique. Il a captivé l'assistance de la première à la dernière minute avec ses histoires et ses innombrables photos, concernant surtout Roger Federer. Après l'apéritif dans la cour du château, la deuxième partie de la soirée s'est déroulée autour de mets gastronomiques et d'un spectacle humoristique dans la grande salle des chevaliers. La soirée a prouvé qu'une AG peut être un événement très amusant et divertissant. <

Section Glaris

> Assemblée générale à l'hôtel Schwert

■ Le bilan de l'exercice 2015 a été tiré et le programme pour les mois à venir a été présenté lors de l'assemblée générale de la section UPSA Glaris du 19 mai 2016. Ce fut la première apparition devant ses collègues pour le nouveau président Edwin Koller, du garage Freihof, à Näfels.

La branche automobile occupe 86 000 collaborateurs en Suisse et propose de nombreuses places d'apprentissage, a expliqué Edwin Koller dans son rapport. Pour lui, un positionnement clair sur le marché est donc primordial. Il rappelle que l'UPSA se bat pour des conditions de travail optimales et pour la sécurité sur la route et que l'échange avec les collègues, les partenaires commerciaux et le Service des automobiles est très important. Edwin Koller s'est toutefois dit préoccupé par le flot croissant de prescriptions et de réglementations édictées par la Confédération. Les garagistes ont selon lui trop de travail administratif, ce qui s'avère coûteux en temps et en argent. Il conseille à ses collègues de prendre soin de la profession et des personnes en formation. Il déplore le désintérêt croissant pour l'apprentissage des métiers de l'automobile.



Le conseiller d'État glaronnais Andrea Bettiga (à gauche) a mis à l'honneur la section de l'UPSA et le nouveau président Edwin Koller. (photo : Maya Ziegler, Verlag Fridolin).

Ernst Frischknecht, membre du comité de l'UPSA Glaris et responsable de la formation professionnelle, a confirmé les dires du président. Il déplore cette situation car, outre les aptitudes professionnelles et scolaires, le fait que l'école professionnelle de Ziegelbrücke est toute proche devrait inciter à apprendre le métier de mécatronicien, de mécanicien ou d'assistant en maintenance d'automobiles. Les possibilités sont nombreuses pour les personnes en formation. Ernst Frischknecht s'est impliqué avec dévouement pour que l'école profession-

nelle de Ziegelbrücke puisse aussi former des apprentis du canton de Saint-Gall, créant ainsi une énorme valeur ajoutée pour l'école et le canton de Saint-Gall.

Pour la section UPSA Glaris, il est clair qu'il faut unir ses forces et se soutenir entre collègues pour affronter l'avenir. Cela s'applique tant à la formation initiale et continue qu'à l'utilisation commune des machines et appareils. Après le succès commun du « Garagissimo » d'anniversaire en 2016, une nouvelle édition devrait suivre à la fin 2017. <

Section Bienne-Seeland

> Départ d'Adrien Clénin

■ **BS.** L'assemblée générale de la section UPSA Bienne-Seeland a eu lieu cette année dans les locaux de Swiss-Tennis à Bienne. Un des principaux points à l'ordre du jour était le départ du responsable CIE Adrien Clénin qui, après 28 ans d'activité pour la section, prend sa retraite.

Le président de la section, Eric Besch, a eu la partie facile lors de cette assemblée bien fréquentée, tous les points statutaires ayant été adoptés sans opposition. Il a fait part du départ de Reto Braun (Löwen Garage, Moosseedorf / Citroën Suisse SA, Berne) du comité.

La situation financière permet d'innover dans le secteur de la formation au sein de la section : les entreprises formatrices dont les apprentis réussissent leurs examens finaux recevront, à l'avenir, un montant de CHF 500.- en guise de récompense.

Les participants à l'assemblée ont pu visionner le film vidéo venant d'être terminé et présentant les formations de base diverses et variées de l'UPSA. D'une durée de quatre minutes et demie, ce film sera mis gratuitement à la disposition des membres, qui pourront l'utiliser comme un support publicitaire de recrutement pour la relève professionnelle.

Après 28 ans d'activité en tant qu'instruc-



Christian Ackermann (1^{er} depuis la g.), ancien président de la CFP, Adrien Clénin (au milieu) et Eric Besch, président de la section Bienne-Seeland

teur CIE, Adrien Clénin a pris une retraite bien méritée en novembre de l'année dernière. Dans un discours hommage plein d'humour, Christian Ackermann, son prédécesseur au poste de président de la commission de la formation professionnelle, a rappelé de nombreux épisodes de l'activité d'Adrien Clénin pour la section Bienne-Seeland. Que ce soit en qualité d'instructeur et responsable du centre de cours de Bienne, d'expert en chef dans la procédure de qualification ou de représentant de la section au sein de différentes

commissions, Adrien Clénin a toujours eu à cœur de servir le domaine de la formation professionnelle. Il a été un interlocuteur essentiel dans le paysage de la formation professionnelle automobile : les gens lui faisaient confiance et n'hésitaient pas à s'adresser à lui pour leurs questions et requêtes.

Christian Ackermann a aussi souligné la flexibilité d'Adrien Clénin le jour où celui-ci a dû changer de lieu de travail, quand le centre de cours de Bienne a fusionné avec celui de Berne. <

Section Soleure

> Quand l'auto rencontre le vélo : AG au vélodrome de Granges

■ L'assemblée générale au vélodrome de Granges a été ouverte par le président René Bobnar, qui a présenté les sujets à l'ordre du jour avec un grand professionnalisme. Dans son discours, il a souligné la situation toujours plus difficile des garages, en particulier des concessionnaires, dont les obligations ne cessent de croître. Le président en a appelé aux entrepreneurs : « Qui ne vit pas avec son temps sera bien vite dépassé par son temps. Nous sommes contraints de faire face aux défis qui se présentent et nous allons le faire comme nous l'avons toujours fait et devons le faire. »

La formation sera de plus en plus importante, et le suivi des apprentis requiert un immense engagement. René Bobnar a remercié tous ceux qui encadrent des personnes en formation, les encourageant à prendre soin des contrats d'apprentissage existants et indiquant que le centre de formation de la section UPSA Soleure représente un précieux soutien à cet égard.

La participation à la foire d'automne HESO de Soleure a été un plein succès. Pendant dix jours, les métiers de l'automobile ont pu être présentés à un public intéressé. Tous les matins, une visite guidée passionnante a été proposée aux écoles du canton. La section a participé à de nombreuses activités dans le cadre du projet « Rent a Boss ».

Le directeur constate que les abandons d'apprentissage sont de plus en plus nombreux. Il souligne à quel point le suivi des apprentis est important, rappelant qu'il existe à cet effet de nombreux outils de qualité, comme le contrôle de formation et la documentation de formation. Thomas Dürrenmatt est expert en chef pour la procédure de qualification. Il dépense beaucoup d'énergie pour organiser l'examen, mais peut compter sur le soutien d'une équipe d'experts très motivés.

La section UPSA Soleure possède un bon réseau, tant au niveau des associations écono-

miques que de la politique communale. Elle s'investit pour consolider les fondements de la branche automobile. La collaboration dans le cadre de la communauté d'intérêts « Strasse Solothurn » a débuté en novembre 2015. Cette communauté d'intérêts a été officiellement fondée en janvier 2016. La section y représente les intérêts de la mobilité individuelle dans le canton de Soleure.

C'est avec une grande joie que le comité a pris connaissance du fait que l'assemblée avait adopté à l'unanimité la demande d'introduction de Sephir, plate-forme de travail et de communication sur Internet pour la formation professionnelle de base en Suisse. La section pourra ainsi installer un outil de formation adapté à son temps.

L'AG 2016 s'est terminée sur une note conviviale autour d'un apéritif dînatoire. <

Section Suisse centrale

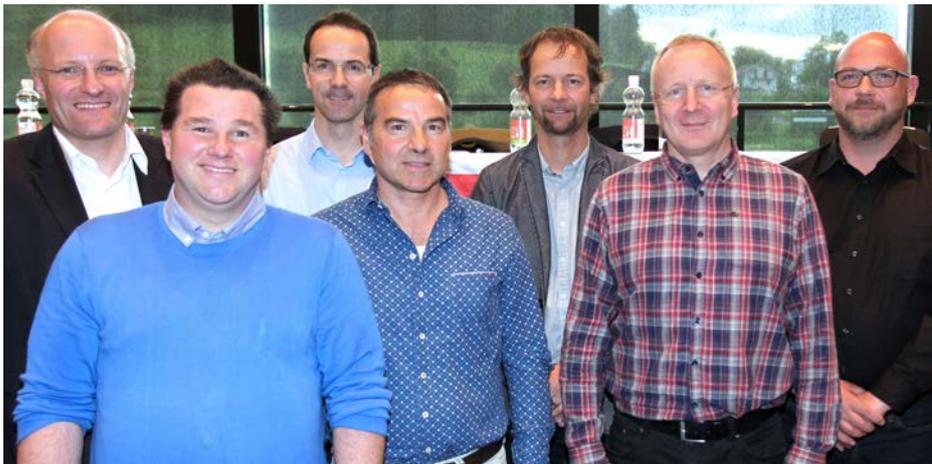
> Des statuts modernes pour l'avenir

■ Après une impressionnante visite guidée du campus Sursee, le plus grand centre de séminaires et hôtel de Suisse, le président Patrick Schwerzmann a salué quelque 80 membres venus assister à la 88^{ème} assemblée générale de la section UPSA Suisse centrale. L'adaptation des statuts n'a donné lieu à aucune discussion. Voici les principales modifications : le siège de la section n'est plus Lucerne, mais Horw. Le comité

ne doit compter au minimum plus trois membres au lieu de sept. Quant aux comptes annuels, ils ne doivent plus être contrôlés par deux réviseurs aux comptes, mais par un organe de révision, comme c'est déjà le cas depuis plusieurs années. Les nouveaux statuts prévoient en outre un règlement sur le « dédommagement pour le travail associatif ». Hubert Frei, de Flühli, a été élu au comité. Les

autres membres du comité André Auf der Mauer (Wolhusen), Christoph Keller (Ruswil), Daniel Portmann (Engelberg) et Martin Steiner (Stans) ont été élus pour un nouveau mandat de deux ans. Patrick Schwerzmann (Kriens) quittera son poste de président en 2017 et restera ensuite encore un an dans le comité comme président sortant. Peter Wyder (Sursee) a annoncé son départ pour 2017.

Victor Jans, du service de formation initiale et continue du canton de Lucerne, s'est dit satisfait du faible taux d'échec aux examens de fin d'apprentissage des métiers de l'automobile et a remercié les garagistes pour leur grand engagement dans la formation. En raison du recul du nombre d'apprentis mécaniciens, Victor Jans a incité l'association à réfléchir sur la manière de rendre cette exigeante formation plus attrayante à l'avenir, également pour les jeunes ayant de bons résultats scolaires. Pour clôturer l'assemblée, Patrick Schwerzmann a attiré l'attention sur la votation « Pour un financement équitable des transports » et a encouragé les membres de l'UPSA à voter en faveur de l'initiative le 5 juin. <



Le comité de la section Suisse centrale (de gauche à droite) : Patrick Schwerzmann (président), Hubert Frei (assesseur, nouveau), André Auf der Mauer (RP & publicité), Christoph Keller (formation professionnelle), Daniel Portmann (centre de formation), Peter Wyder (IT), Martin Steiner (assesseur).

> Une Corsa pour la formation des apprentis

■ La formation des jeunes est de plus en plus exigeante. C'est aussi le cas dans la branche automobile. La section UPSA Suisse centrale s'efforce par conséquent de maintenir les infrastructures des cours interentreprises à la pointe de la technologie. Vendredi, Daniel Portmann, délégué du comité pour le centre de formation de Horw, a pris possession d'un nouvel outil d'exercice grâce à la générosité de General Motors Suisse : une Opel Corsa. « Aujourd'hui, les jeunes ne peuvent plus être formés sur des modules isolés, une formation efficace exige de travailler sur des véhicules complets », a déclaré Daniel Portmann. Et d'ajouter que grâce à cet outil, l'on est en mesure de présenter à la relève professionnelle un tableau précis de ce qui circule aujourd'hui sur nos routes. Pourquoi une telle contribution de la part d'Opel Suisse? Marc



Remise festive au centre de formation de Horw : Marc Dufflon et Marco Mencarelli d'Opel Suisse avec Daniel Portmann de la section UPSA Suisse centrale (de gauche à droite). (Photo apimedia)

Dufflon, Senior Key Account Manager : « Seul un personnel extrêmement bien formé nous permet de relever les défis tech-

niques de l'avenir dans nos ateliers et de maintenir la satisfaction du client à un niveau élevé. » <

Section St-Gall, Appenzell et Principauté du Liechtenstein

> La vente de véhicules neufs en pleine croissance

■ SZ. Les membres de la section UPSA St-Gall, Appenzell et Principauté du Liechtenstein se sont réunis le 8 juin 2016 à l'occasion de l'assemblée générale au col Schwägalp, pendant laquelle le président Hanspeter von Rotz a fait la rétrospective de l'exercice 2015. Dans toute la Suisse, la vente de véhicules neufs a progressé de 7%. Les concessionnaires ne parviennent pas à stopper la pression sur les marges, ce qui explique pourquoi les bénéfices ne sont plus si élevés. Malgré tout, les statistiques sont favorables et promettent un chiffre d'affaires assuré dans les domaines de l'entretien et des pièces de rechange. Fabri-

cants et importateurs se montrent toujours plus exigeants envers les concessionnaires, qu'il s'agisse de la présentation des véhicules neufs ou de la formation des collaborateurs. Les conditions-cadres applicables à la majorité des concessionnaires se sont encore dégradées ces dernières années. Il n'est donc pas surprenant qu'un nombre croissant de garages se concentre exclusivement sur le marché de l'atelier et des occasions.

En 2014, l'UPSA a élaboré un concept aux côtés du Service des automobiles de St-Gall : dans ses locaux, chaque garagiste de l'UPSA est autorisé à effectuer et certifier des réparations

liées à un déficit de contrôles périodiques. Ce dispositif présente des avantages considérables pour le propriétaire du véhicule comme pour le garagiste, ce dernier ayant ainsi la possibilité de gérer lui-même les relations avec ses clients.

La formation, véritable facteur de réussite

Dans le centre de formation qui a récemment ouvert ses portes, des procédures de qualification ont pour la première fois été mises en œuvre en 2015. Les avantages de ce nouveau bâtiment sont indéniables à en croire Roland Leirer, en charge de la formation : « Grâce aux nouvelles salles, nous avons pu organiser les cours interentreprises et la formation de diagnosticien automobile en parallèle des procédures de qualification, alors que les cours devaient jusqu'à présent être réduits au strict minimum. » Grâce aux formations continues qu'il dispense, le centre jouit d'une notoriété grandissante. Formation initiale et continue solides, passion pour l'automobile et flexibilité sont les principaux facteurs de réussite de la section UPSA St-Gall, Appenzell et Principauté du Liechtenstein. <



Hanspeter von Rotz, président de la section, lors de la rétrospective de l'exercice 2015.

Section des deux Bâle

> Record de participation et réélections réussies

■ Le comité de la section UPSA des deux Bâle a accueilli ses membres et invités à la 87^{ème} assemblée générale ordinaire au musée Kleines Klingental sous des températures estivales. Près de 160 participants ont écouté le message de bienvenue du conseiller d'État du canton de Bâle-Ville, Baschi Dürr, et du conseiller d'État de Bâle-Campagne, Isaac Reber. Un premier temps fort fut l'exposé engagé du président René Degen sur les thèmes actuels.

Les élections du comité, de la présidence ainsi que de l'organe de révision étaient un point central de l'ordre du jour de cette assemblée générale. Le comité et le président ont été réélus à l'unanimité pour un nouveau mandat. Le président, Martin Wagner, a remercié l'assemblée pour la confiance témoignée et, au nom de ses collègues du comité, a exprimé sa joie de pouvoir continuer à agir dans l'intérêt des membres. Beat Imwinkelried a quitté ses fonctions au sein du co-



L'assemblée générale de la section UPSA des deux Bâle s'est déroulée dans les locaux chargés d'histoire du musée Kleines Klingental.

mité et a été remercié pour sa collaboration active. Marcel Hollenstein, directeur de Hollenstein AG, a été élu à l'unanimité comme nouveau membre du comité. Toutes nos félicitations !

L'assemblée générale 2016 s'est achevée avec des délices pour les papilles, des moments magiques et des discussions passionnantes dans les locaux chargés d'histoire du musée. <

> **Une expérience virtuelle des voitures**

pd. Le nombre croissant de variétés de modèles, la concurrence croissante en raison du commerce en ligne et les exigences élevées des clients ne cessent de mettre les constructeurs et les vendeurs d'automobiles à rude épreuve. Pour ne pas devoir renoncer à une présentation adéquate des produits (arme la plus importante dans la lutte contre un commerce en ligne toujours plus fort), une nouvelle solu-

solution ou la découvrent sur les écrans ad hoc.

Il faut dire qu'à côté du conseil, la première impression que les clients des concessionnaires locaux ont d'un véhicule est souvent décisive; mais la taille et la forme d'une voiture sont difficiles à imaginer sur photo, sans parler même de l'effet qu'elle produit dans un environnement réel. «La réalité virtuelle offre des opportunités insoupçonnées à la branche



Le concept showroom de réalité virtuelle d'Innoactive Digital Realities a toutes les composantes nécessaires à une utilisation à grande échelle de la technique de RV pour la présentation des véhicules. (Photo : Innoactive Digital Realities)

tion a été imaginée: les lunettes modernes de réalité virtuelle (RV) et les programmes les accompagnant créent un environnement en trois dimensions réaliste, où les clients peuvent tester tous types de produits, et même des véhicules entiers, dans leur contexte. Pour ce faire, une petite surface suffit. Le spécialiste allemand Innoactive Digital Realities GmbH a développé une solution complète et pratique pour une utilisation dans les points de vente, contenant le matériel informatique, le logiciel et différents services: ce système facile à utiliser et déplaçable, basé sur la technique des lunettes RV HTC Vive, a été mis en place l'automne dernier dans les filiales allemandes de Saturn. Un effet collatéral positif s'y est fait observer: la technique de présentation elle-même attire les clients, qui testent la

automobile. La simulation en trois dimensions permet de présenter sur un tout petit espace et dans une situation proche de la réalité des produits qu'on ne pourrait pas avoir en magasin, en raison de leur taille ou de la variété des modèles», explique Daniel Seidl, un des directeurs d'Innoactive Digital Realities. L'entreprise a déjà créé des solutions de réalité virtuelle et des tests de produits pour des entreprises comme Carl Zeiss, Kawasaki ou BSH Haushaltsgeräte.

Deux manettes permettent de piloter le système. «La grande difficulté était de développer un type de commande facile à comprendre et intuitif même pour les gens ne possédant pas une grande expérience des ordinateurs», explique Dirk Christoph, codirecteur de l'entreprise avec Daniel Seidl. <

automechanika

FRANKFURT

13–17.9.2016

Commandez dès maintenant votre ticket en ligne!

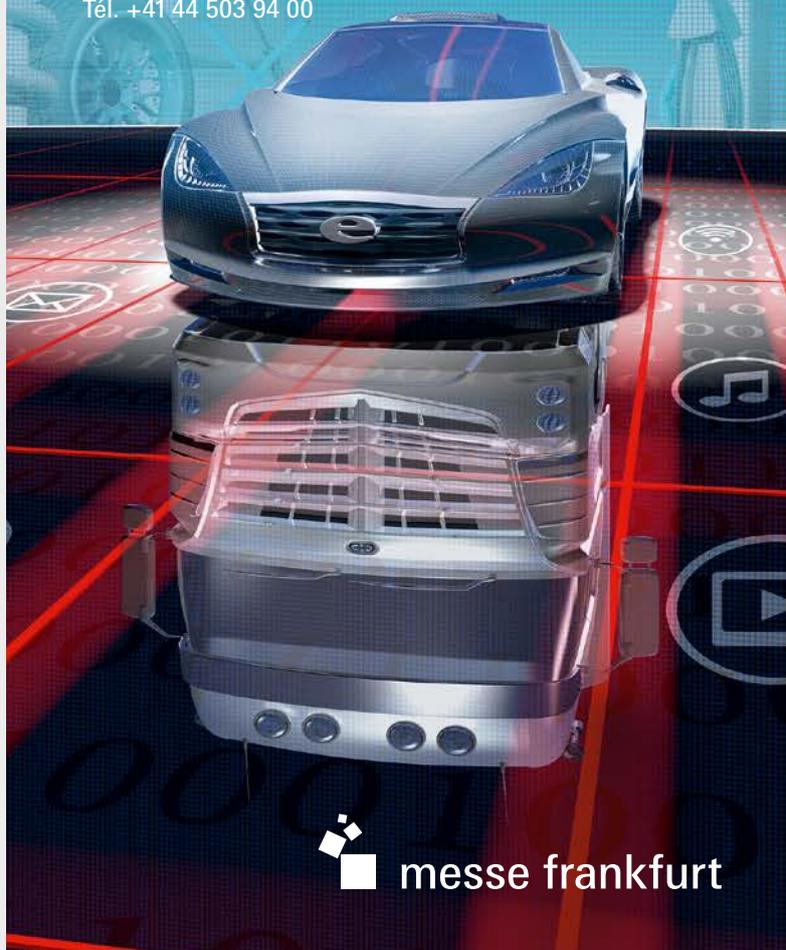
Salon phare international pour l'équipement, les pièces, les accessoires, le management et les services automobile

Bienvenue à Automechanika Frankfurt! Soyez présent au rendez-vous des décideurs de l'industrie, du commerce et des garages afin de vous informer des innovations de l'industrie automobile. Par la largeur et la profondeur de son offre, Automechanika est unique au monde. Aucun autre salon ne vous fait découvrir la mobilité dans une telle variété et une telle internationalité.

www.automechanika-frankfurt.com

info@ch.messefrankfurt.com

Tél. +41 44 503 94 00



messe frankfurt

Automechanika Frankfurt, du 13 au 17 septembre 2016

www.ch.messefrankfurt.com

> Vitrine des innovations du marché secondaire de l'automobile



pd. « Salon international de la branche automobile pour l'équipement, les pièces, les accessoires, le management et le service » : l'Automechanika à Francfort est la vitrine des innovations du marché secondaire de

l'automobile. Elle représente l'ensemble de la chaîne de création de valeur. Point de contact pour tous les acteurs du marché de l'industrie, du commerce et de l'atelier, c'est une importante plate-forme de transfert des

connaissances économiques et technologiques.

En 2014, l'Automechanika a attiré à Francfort 4660 exposants de 74 pays. Quelque 140 000 visiteurs professionnels sont venus de 176 pays pour s'informer en détail sur

les technologies d'avenir dans le domaine de l'automobile. Le salon est un rendez-vous incontournable pour les décideurs de la branche.

Participez-y vous aussi et achetez dès maintenant votre billet sur www.ch.messefrankfurt.com. <

Carex Autozubehör AG

www.carex.ch

> Filtres à air sport BMC

pd. Les filtres à air sport BMC ont été conçus pour garantir un débit d'air plus élevé par comparaison avec les filtres en papier traditionnels. Le filtre, un produit BMC en coton basé sur les mêmes technologies et matériaux qu'un filtre de Formule 1, procure de réels avantages même sur les véhicules de série. Un filtre de Formule 1 doit être ultraléger, composé des meil-

leurs matériaux et capable d'une performance de pointe. C'est la raison pour laquelle tous les filtres BMC sont fabriqués dans une toile en aluminium traitée avec une solution époxy. Ils résistent ainsi aux vapeurs d'essence et à l'oxydation, laquelle pourrait apparaître en raison de l'humidité ambiante. Le matériau filtrant, un coton spécial trempé dans une huile à faible adhé-

rence, garantit une porosité idéale pour le passage de l'air.

Tous les filtres BMC sont réutilisables. Notre kit de nettoyage est recommandé pour l'entretien et la maintenance. <



Maagtechnic AG

www.maagtechnic.ch

> Shell place la barre très haut en matière d'huiles moteur

pd. Avec sa nouvelle huile moteur haute performance Shell Rimula Ultra 5W-30 dotée de la technologie Dynamic Protection Plus, Shell place une nouvelle barre très haut en matière d'efficacité, de protection du moteur et de réduction des coûts. Grâce à la technologie Shell PurePlus et aux additifs une nouvelle fois améliorés de cette nouvelle huile moteur haut de gamme, les clients peuvent économiser jusqu'à 2% de carburant, augmenter la protection contre l'usure de 56%, allonger les intervalles entre les vidanges et (ce n'est pas rien) réduire leurs coûts de maintenance.

La technologie Shell PurePlus est un procédé breveté dans lequel l'huile de base est fabriquée à partir de gaz naturel, et non de pétrole. Résultat: une huile de base cristalline et très pure, utilisée aujourd'hui dans un grand nombre d'huiles moteur de la famille Shell Rimula. Couplée à un paquet d'additifs encore amélioré, elle donne naissance à une nouvelle huile moteur haute performance, la nouvelle Shell Rimu-

la Ultra 5W-30 avec Dynamic Protection Plus. Ce produit est spécialement fait pour empêcher l'accumulation de dépôts et d'acides nocifs sur les composants clés du moteur tels que le carter d'huile, le joint de culasse, la chemise de cylindre, les segments de pistons ou la commande des soupapes tout en améliorant considérablement l'efficacité.

«De nombreux tests et essais sur le terrain conduits en partenariat avec Mercedes-Benz, entre autres, ont démontré que la Shell Rimula Ultra 5W-30 avec Dynamic Protection Plus permet une amélioration de la protection du moteur contre l'usure allant jusqu'à 56%», déclare Jörg Spanke, manager technique de Shell Lubrifiants pour le nord-ouest de l'Europe.

De plus, selon les spécifications et les recommandations des différents constructeurs, les intervalles de vidange peuvent être allongés pour atteindre jusqu'à 150 000 km. Par rapport à une huile moteur ordinaire 10W-40, l'huile Shell Rimula Ultra 5W-30

permet d'économiser jusqu'à 2% de carburant.

Elle répond aux toutes dernières normes européennes (ACEA E6 et ACEA E9) et a été homologuée par les constructeurs pour un usage dans les moteurs diesel répondant aux normes d'émissions Euro 4 à Euro 6. Shell recommande tout particulièrement l'utilisation de Shell Rimula Ultra 5W-30 pour les blocs moteurs très modernes répondant aux normes d'émissions Euro 5 et Euro 6 ou équipés d'un système de recirculation des gaz d'échappement. Cette polyvalence profitera spécialement à tous les exploitants de flottes automobiles mixtes, leur permettant de réduire le nombre de types d'huiles moteur nécessaires pour le service.

En plus de la nouvelle huile moteur Shell Rimula Ultra 5W-30, les huiles Shell Rimula R6 LM 10W-40 et Shell Rimula R6 M 10W-40 ont également été perfectionnées et contiennent une huile de base fabriquée à partir de gaz et un nouveau paquet

d'additifs ultraperformant. Elles sont ainsi conformes à davantage de spécifications et homologations de constructeurs, ce qui leur permet un éventail d'applications encore plus large.

Dans le sillage de ces innovations, toute la famille des produits Shell Rimula se voit dotée d'un emballage amélioré, permettant d'encore mieux éclairer la décision d'achat des clients grâce à une meilleure communication des avantages des produits et à une meilleure différenciation de Shell Rimula par rapport aux autres articles disponibles sur le marché. <



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

Le plus complet des services de réparation de boîtiers électroniques pour auto de Cortellini & Marchand AG
www.auto-steuergeraete.ch

Vous cherchez, nous trouvons – Votre service de recherche pour pièces automobiles d'occasion
www.gebrauchte-fahrzeugteile.ch

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

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

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

AUTOINSIDE – Organe officiel de l'Union professionnelle suisse de l'automobile (UPSA)89^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 CHF110.– (TVA incluse),
Numéro à l'unité CHF11.–, étranger sur demande
Tél. +41 31 307 15 22, fax +41 31 307 15 16
abo@autoinside.ch, www.autoinside.ch**Rédaction**AUTOINSIDE
Flurstrasse 50, CH-8048 Zurich
Tél. +41 43 499 19 81, fax: +41 43 499 19 78
redaktion@autoinside.ch
Équipe de rédaction: Mario Borri (mbo),
Reinhard Kronenberg (kro), Sascha
Rhyner (srh), Jean-Pierre Pasche (jpp),
Bruno Sinzig (bs)Autres articles de:
Laurenz Bärtsch, Lukas Blaser, Christian
Feldhausen, Andreas Kohli, Olivia Solari,
Jonas Stoll, Urs Wernli

Conception: Heini Schmid, Robert Knopf

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

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



imprimé en suisse

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

Avec les pièces d'origine, profitez d'un avantage certain

**Des
conditions
imbattables
sur les
freins**

avec

sans

Les pièces de rechange d'origine® Volkswagen correspondent aux pièces utilisées lors de la construction du véhicule et à leur qualité; elles garantissent que l'ensemble des composants utilisés sont toujours adaptés de manière optimale, offrant ainsi une sécurité, une fiabilité et des performances maximales.

AMAG Automobil- und Motoren AG
Group Aftersales
8107 Buchs ZH
E-Mail: support.pcc@amag.ch
Tél.: 0844 80 26 24
Fax: 0800 80 26 24

amag