

11 AUTO 88^e ANNÉE 2015 INSIDE

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

- > **Salon transport-CH: pleins feux sur les véhicules utilitaires lourds**
Pages 8 à 25
- > **Perspectives 2016: BAKBASEL table sur une hausse des prix**
Pages 28 à 29
- > **Journée des garagistes: Hannes Brachat nous met l'eau à la bouche**
Pages 30 à 31

AFIN QUE VOS
CAMIONS AILLENT
PLUS LOIN,
PLUS LONGTEMPS
ET MOINS CHER



transport CH

8^e Salon suisse du véhicule utilitaire

12. – 15. Nov. 2015 BERNEXPO

www.transport-CH.com

HORAIRES

| | | |
|----------|---------|--------------|
| Judi | 12 nov. | 9h00 – 18h00 |
| Vendredi | 13 nov. | 9h00 – 18h00 |
| Samedi | 14 nov. | 9h00 – 18h00 |
| Dimanche | 15 nov. | 9h00 – 16h00 |

S M O I S I V



Lernen durch Erleben
TCS Training & Events





Novembre 2015

| | |
|---|----|
| > Editorial | |
| – Pleins feux sur les poids lourds | 5 |
| > En bref | 6 |
| > Politique | |
| – Entretien avec Urs Wernli sur les élections nationales | 7 |
| > Focus: Véhicules utilitaires | |
| – Entretien avec Dominique Kolly, membre du comité central de l'UPSA | 8 |
| – « Déjeuner des garagistes » chez LARAG à Wil SG | 10 |
| – Modification des intervalles de contrôle pour les véhicules utilitaires lourds | 12 |
| – Plus de travail et plus de confiance grâce au concours Top Team | 15 |
| – La fascination pour les véhicules lourds | 16 |
| – transport-CH : « the place to be » en novembre | 17 |
| – Zoom sur quatre exposants de transport-CH | 18 |
| – Discussions sur les stands | 20 |
| > Vente | |
| – Notes du marché Eurotax | 26 |
| – BAKBASEL : perspectives 2016 pour la branche automobile | 28 |
| > Journée des garagistes suisses | |
| – Entretien avec l'éditeur d'AUTOHAUS, Hannes Brachat | 30 |
| > Auto & savoir | |
| – Rayonnement infrarouge | 32 |
| > Profession et carrière | |
| – Business Academy | 34 |
| – Remise des brevets aux conseillers de vente automobile et aux conseillers de service à la clientèle | 36 |
| – STFW : inauguration d'une nouvelle aile de formation | 37 |
| > Sections | |
| – Section de Genève : 23 ^e Salon de la voiture d'occasion | 38 |
| – Section des deux Bâle : nouvelle présentation à Auto Basel | 39 |
| – Section Vaud : ouverture du centre de formation d'Yverdon | 39 |
| > Atelier et service après-vente | |
| – Nouveautés d'ESA | 40 |
| – Comauto : nouveaux défis pour les ateliers | 41 |
| – Garage CEA du mois de septembre : Garage Bruno, à Coire | 42 |
| > Garages | 43 |
| > Impressum | 43 |



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



CharterWay – pour que le café arrive toujours frais.

Le fabricant de machines à café HGZ Maschinenbau AG a opté non seulement pour Mercedes-Benz mais également pour la solution de mobilité CharterWay Service Complete. C'était il y a sept ans, mais aujourd'hui encore, l'entreprise est enchantée d'avoir pris cette décision.

Rex-Royal: en général, on ne voit pas tout de suite de quoi il s'agit, puis cela revient très vite. Car ces machines à café fabriquées à Dällikon (ZH), on les croise un peu partout. Par exemple dans chaque marché de libre-service suisse de Prodega/Growa, sur les bateaux de Zürichsee Schifffahrtsgesellschaft AG et dans les trains des Chemins de fer rhétiques. Swiss Re compte également parmi les clients de la société HGZ Maschinenbau AG, qui produit aussi des machines à café pour Selecta, le numéro 1 de la distribution automatique en Europe.

Même en montagne il est possible de déguster un café préparé par une Rex-Royal, notamment dans les hauts lieux du tourisme que sont Crans-Montana (VS), Gstaad (BE) ou encore Saint-Moritz (GR). «Nos techniciens se déplacent dans tout le pays, montagne comprise. Et quand il n'y a pas d'autre solution, ils terminent même leur périple en traîneau», nous confie Kevin Bachmann en riant. «Mais c'est plutôt rare, car nos fourgons Mercedes-Benz Vito 113 CDI, par exemple, nous permettent d'aller partout», ajoute le responsable du service clientèle et de l'organisation.

Ses techniciens parcourent jusqu'à 35 000 kilomètres par an et d'après Kevin Bachmann, ils apprécient tous la marque à l'étoile. L'entreprise mise depuis 2007 sur Mercedes-Benz, notamment pour le confort de ses utilitaires. Des aspects tels que la charge utile et la valeur de revente élevée jouent néanmoins aussi un rôle dans le choix fait par la société HGZ Maschinenbau AG, qui a du reste dès le début de sa relation d'affaires avec Mercedes-Benz opté pour CharterWay Service Complete. «C'est la solution de mobilité idéale. Etant donné que chez

nous, chacun occupe différentes fonctions, nous sommes heureux de ne pas avoir à nous occuper de notre flotte», explique Kevin Bachmann.

Mais en quoi CharterWay Service Complete allège-t-il le quotidien des employés de la société HGZ Maschinenbau AG? L'ancien gymnaste artistique professionnel éclaire notre chandelle: «Service Complete est un pack de prestations qui couvre tous les travaux de maintenance, qui garantit que chaque véhicule est opérationnel conformément au planning et qui nous aide lors de l'acquisition de véhicules. C'est un gain de temps appréciable, d'autant que nous bénéficions d'une bonne prise en charge administrative. En plus, grâce aux mensualités fixes, les frais sont calculables.» Les avantages de CharterWay ne sont pas chiffrables, mais ce n'est pas un problème pour Kevin Bachmann: «Les contrats CharterWay de tous nos véhicules ont une durée maximale de six ans. Et comme nous avons plusieurs véhicules, il est clair qu'il peut se passer beaucoup de choses. Je suis convaincu de m'être épargné de nombreuses heures de stress.» Si c'était à refaire, Kevin Bachmann agirait de la même manière aujourd'hui et miserait pleinement sur CharterWay.



Mercedes-Benz
Vans. Born to run.

Pleins feux sur les poids lourds

Cher membre UPSA,
Chère lectrice, cher lecteur,



Les poids lourds, autrement dit les véhicules utilitaires, seront sous les feux de la rampe à l'occasion du salon transport-CH, organisé du 12 au 15 novembre 2015 à BERNEXPO. Les

exposants sont très désireux de se présenter à un large public spécialisé. En plus de leurs derniers modèles, les fournisseurs et les prestataires de services exposeront également de nombreuses nouveautés intéressantes. La branche des véhicules utilitaires est sur la voie de l'avenir et présente des applications innovantes, écologiques et professionnelles pour son secteur.

A l'occasion du salon transport-CH, l'UPSA présente au public, et plus particulièrement aux jeunes, les métiers des secteurs de l'automobile et des véhicules utilitaires. Afin que les entreprises disposent à l'avenir d'une main-d'œuvre suffisante, notre branche se doit constamment de convaincre un jeune public d'opter pour nos formations de base. La complexité sans cesse croissante de la technique des véhicules, de l'électronique et de la télématique impose une formation initiale de plus en plus pointue pour les futurs apprentis. Sur notre stand UPSA numéro A010, situé directement à côté de l'entrée principale, nous

présentons les opportunités de carrière nombreuses et variées offertes par la branche des véhicules automobiles ainsi que les exigences et défis qui attendent ses professionnels.

Les véhicules à moteur et les véhicules utilitaires sont considérés comme des moyens de transport sûrs. Les systèmes d'assistance de plus en plus utilisés réduisent le risque d'accident. L'entretien et le contrôle sont de plus en plus importants pour garantir le parfait fonctionnement des véhicules. Les systèmes d'assistance, qui servent à contrôler en permanence l'état technique du véhicule, font souvent oublier que seuls une maintenance et un contrôle professionnels peuvent au final garantir le bon fonctionnement de tous les systèmes. Il est partout dans le monde clairement établi que les véhicules à moteur doivent faire l'objet de maintenances régulières, et que la garantie de leur sécurité de fonctionnement n'est possible que sous réserve de contrôles périodiques.

En Suisse comme dans l'UE, des intervalles de contrôle d'au moins un an s'appliquent pour les camions. A la suite d'un postulat déposé par le conseiller aux Etats Konrad Graber, un allongement de ces intervalles est actuellement en discussion. L'UPSA combat cette proposition avec la plus grande vigueur.

Une enquête menée auprès des garagistes spécialisés dans les véhicules utilitaires a montré que la préparation d'un camion pour le

contrôle des véhicules à moteur nécessite en moyenne quatre heures, ce qui met en évidence à quel point ces travaux sont nécessaires. Si les véhicules étaient en ordre, les temps de maintenance seraient beaucoup plus courts. En témoignent également les pièces défectueuses recensées par la Commission Utilitaires de l'UPSA ou l'état parfois catastrophique des véhicules, qui présentent par exemple des pneus usagés ou des freins surexploités.

La réussite future de la branche des véhicules utilitaires lui impose de conserver une image intacte. Or, les annonces d'embouteillages dus à des pannes ou à des accidents impliquant des poids lourds ternissent considérablement sa réputation. La maintenance et le contrôle réguliers profitent en outre aux entreprises de transport, car ils leur permettent de réduire les frais de réparation et d'éviter tout manque à gagner lié à l'immobilisation d'un véhicule.

L'UPSA s'engage en faveur de la sécurité routière et est convaincue que son avis bénéficie d'un large soutien auprès du public.

Meilleures salutations

Urs Wernli
Président central

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



Le nombre d'abonnés d'AUTOINSIDE augmente

AUTOINSIDE connaît un regain d'abonnés. Le tirage total certifié REMP est passé de 11 238 à 11 743 exemplaires. Le tirage total d'Auto&Wirtschaft s'élève à 6356 exemplaires, le tirage d'auto&savoir a augmenté de 469 exemplaires, le tirage d'Eurotax-AutoInformation s'élève à 1160 exemplaires. <

FIGAS : apéritifs des garagistes

« Combien vaut mon entreprise ? » : les apéritifs des garagistes organisés par FIGAS, Fiduciaire de la branche automobile Suisse SA, sont consacrés cette année au sujet complexe de l'évaluation des entreprises. En novembre, les manifestations d'information auront lieu dans les localités suivantes :



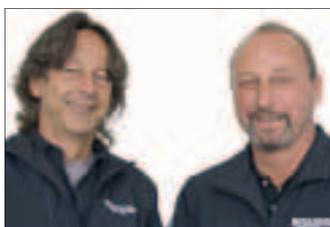
- Ma 10.11, Restaurant La Croisée Malvilliers, Boudevilliers
- Je 12.11, Auberge du Lion d'Or, Farvagny
- Je 26.11, Centre de Loisirs des Franches-Montagnes, Saingelégier
- Me 02.12, Centre Patronal, Paudex

Inscription :

www.figas.ch/garagistenapero

Groupe Auto AG : nouvelle équipe de direction

Au 1^{er} juin 2015, Jürg Hänni a pris la tête du département Ventes, et le 1^{er} septembre 2015, Pascal Voirol a pris la direction des sites du groupe Auto AG d'Urtenen-



Jürg Hänni (à g.) et Pascal Voirol.

Schönbühl et d'Uetendorf. Tous deux occupent donc des fonctions dirigeantes dans la société de vente et d'après-vente. <

Seat : Luca De Meo nouveau président du comité directeur

L'Italien Luca de Meo, ancien homme fort de Fiat, aujourd'hui membre du conseil d'administration pour le secteur Marketing et Ventes d'Audi AG, a été nommé président du comité directeur de SEAT S.A., succédant à ce poste à Jürgen Stackmann. Ce dernier rejoint Volkswagen VT et reprend le département Ventes, Marketing et After Sales en tant que membre de la direction de la marque. Tous deux prennent leurs nouvelles fonctions le 1^{er} novembre 2015. <



auto-i dat a 25 ans : il s'offre un nouveau client de taille

Après La Mobilière, Generali, Helvetia et Bâloise Assurances, c'est au tour du groupe Vaudoise Assurances d'opter pour les données sur les véhicules d'auto-i-dat pour le calcul du montant des dommages. « Nous sommes particulièrement heureux que Vaudoise Assurances nous accorde sa confiance l'année de notre 25^e anniversaire. En plus d'augmenter nos parts de marché, nous allons ainsi pouvoir créer des emplois », indique son CEO Wolfgang Schinagl. <

Volvo : nouveau responsable Marketing, Sales and Services

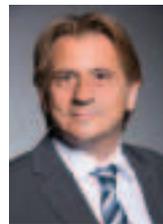
Le constructeur automobile suédois Volvo a nommé Björn Annwall vice-président senior de son département Marketing, Sales and Services. Ce dernier succède au comité à Alain Visser, qui reprend la vice-présidence du département Global Marketing

and Sales auprès du constructeur chinois Geely. Volvo et Geely appartiennent tous deux à Zhejiang Geely Holding. Avant de rejoindre Volvo, Björn Annwall était partenaire de la société de conseil aux entreprises McKinsey. Ces cinq dernières années, il avait déjà travaillé en étroite collaboration avec Volvo pour l'implémentation du processus de transformation global. <



Nouveau responsable au service de vente interne

Ivan Tollardo est le nouveau responsable du service de vente interne de la société André Koch SA à Urdorf, fournisseur n°1 des peintures de réparation en Suisse. A ce poste, il est responsable notamment de l'administration de la clientèle, du marketing et de la formation couleur au sein de l'entreprise. <



René Kreis nommé responsable de la communication

René Kreis sera responsable de la région Europe, Proche-Orient et Afrique. « Nous nous réjouissons de pouvoir accueillir, pendant cette phase cruciale, un expert RP expérimenté dans un rôle d'encadrement », a déclaré François Goupil de Bouillé. René Kreis a débuté sa carrière dans le monde automobile en 1986, en tant que rédacteur d'Automobil Revue, avant de rejoindre le département RP de Toyota Suisse. Dès 1993, il a travaillé pour GM. Ces dernières années,



René Kreis a été le porte-parole de Chevrolet en Autriche et en Suisse. <

KIA : Köbi Kuhn, roule en Soul EV

Köbi Kuhn roulera dorénavant en voiture électrique. Il faut dire que le Kia Soul EV va très bien à Köbi : bleue, avec un toit blanc.



Köbi Kuhn et son nouveau Kia aux couleurs du FCZ.

En tant que milieu de terrain, il a été sacré six fois champion suisse avec le FCZ entre 1962 et 1977, et a remporté cinq fois la Coupe Suisse. Il a en outre été sélectionné 63 fois en équipe nationale. <

Liqui Moly : 25 ans pour ErnstProst et Günter Hiermaier

Le 1^{er} octobre 1990, Ernst Prost et Günter Hiermaier rejoignaient la société Liqui Moly. Ernst Prost, aujourd'hui directeur de l'entreprise et propriétaire, a commencé en tant que responsable du marketing et des ventes. Günter Hiermaier, lui, est responsable des ventes pour le commerce spécialisé en Allemagne. « Nous n'étions disponibles qu'en « pack de 2 », et c'est toujours le cas aujourd'hui », se souvient Ernst Prost. <



Günter Hiermaier (à g.) et Ernst Prost.

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

Les partis bourgeois progressent lors des élections législatives 2015

« Le commerce en profiterait »

Avec respectivement 2,8 et 1,3 % des voix en plus, l'UDC et le PLR sont les grands gagnants des élections législatives 2015. Nous avons interrogé Urs Wernli, président central de l'UPSA, sur les conséquences de ces élections pour la branche automobile. Mario Borri, rédaction

■ Les élections 2015 sont terminées. Les grands gagnants sont les partis bourgeois UDC et PLR. La branche automobile tire elle aussi son épingle du jeu. Sur les 68 candidates et candidats « favorables à la branche automobile » recommandés pour l'élection, 44 sont d'ores et déjà élus. Le président central de l'UPSA Urs Wernli est satisfait de l'issue des élections.

Etes-vous satisfait du résultat des élections ?

Urs Wernli: Notre objectif était de voir davantage de politiciens bourgeois rejoindre le Parlement. C'est chose faite. Je suis donc satisfait du résultat des élections. J'espère à présent qu'en plus de politiciens favorables à l'économie vont être élus au Conseil des Etats.

Quelles sont les incidences de ces élections sur la politique des transports suisses ?

La nouvelle composition du Conseil national devrait en principe avoir des répercussions positives. A court terme, le nouveau Parlement pourrait octroyer davantage de moyens au projet de financement routier « FORTA », ce qui garantirait à moyen terme le financement de l'extension du réseau autoroutier et pourrait redorer le blason du trafic individuel motorisé. Le combat pour une réglementation



Urs Wernli.

raisonnable des valeurs limites maximales de CO₂ pourrait également se trouver soutenu.

Quelles sont les conséquences spécifiques des élections pour la branche automobile ?

J'attends du nouveau Parlement une position ouverte sur le trafic individuel motorisé, à savoir sur la circulation routière, et ainsi une réduction des réglementations restrictives pour l'utilisation de véhicules motorisés. Ceci aurait pour conséquence indirecte de revaloriser la voiture dans l'esprit des citoyens. Cette valeur ajoutée renforcerait en définitive l'économie, ce dont profiterait le commerce en général, et la branche automobile en particulier. <

i Quels politiciens « favorables à la voiture » sont élus : www.agvs-upsa.ch

Vos avantages en tant que partenaire le GARAGE:

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

le GARAGE,
le concept de garages
indépendants d'ESA

legarage.ch

le GARAGE
La marque de votre choix

Gros plan sur les utilitaires

« Le transport et la logistique jouent

Aujourd'hui, tout le monde en convient : sans véhicules utilitaires et entreprises de transport et de logistique, l'économie et la société ne peuvent pas fonctionner. Et l'image de la branche, génératrice d'embouteillages et de pollution, s'est elle aussi améliorée. Cette évolution est due à des techniques de plus en plus modernes et au Salon du véhicule utilitaire transport-CH, qui fait connaître à un large public les nouvelles technologies. Nous avons posé des questions à Dominique Kolly (membre du comité central de l'UPSA et président du comité d'organisation de transport-CH) sur la branche en général et la prochaine édition de transport-CH. Nous nous sommes également entretenus avec des exposants et avons demandé à Olivier Maeder, responsable de la formation de l'UPSA, pourquoi les mécaniciens de véhicules utilitaires sont les meilleurs mécaniciens. **Mario Borri**, rédaction

■ **AUTOINSIDE: Comment se porte la branche des véhicules utilitaires et des transports en Suisse ?**

Dominique Kolly : Sans vouloir tomber dans le lamento, la branche des véhicules utilitaires est actuellement sous pression. Outre les défis économiques généraux qui se sont aiguisés au moment de l'abandon du taux plancher de l'euro, des évolutions spécifiques touchent la branche des utilitaires. En outre, les conditions-cadres légales se complexifient à vue d'œil. A cela s'ajoute le fait que la pression sur les délais augmente constamment dans la pratique, ce qui réduit encore les marges.

Quelle est l'importance économique des entreprises de transport ?

Personne ne peut plus affirmer sérieusement que notre économie et notre société peuvent se passer des véhicules utilitaires et des entreprises de transport et de logistique. Les transporteurs et la logistique moderne jouent un rôle central dans nos vies, et toute la branche s'est fortement modernisée. Nous sommes en route vers l'avenir : avec la numérisation, l'industrie des transports s'est elle aussi réellement modernisée ; dans ce processus, que nous appelons communément la « quatrième révolution industrielle » (industrie 4.0), la branche joue un rôle de pionnier en matière d'innovation et de vision. « Smart Logistics » et « Smart Mobility » ne sont que deux mots-clés de ce contexte.

Quelle importance économique ont les garages spécialisés dans les véhicules utilitaires ?

Notre clientèle se compose exclusivement de professionnels connaissant très bien les problèmes techniques et technologiques. Ils ont également des exigences très élevées en termes de délais, car l'immobilisation d'un

véhicule utilitaire coûte de l'argent au client, qui doit interrompre ses activités. De nombreux ateliers sont par conséquent également ouverts le samedi. Nos garages doivent en outre non seulement assurer l'entretien des véhicules, mais également un grand nombre d'autres travaux relatifs à la sécurité et à l'environnement.

Quels sont les grands défis que rencontrent les entreprises de transport ?

Les entreprises de transport elles-mêmes ont des marges sous pression : elles doivent donc continuellement essayer de maintenir leur rentabilité en augmentant leur productivité et leur efficacité. Et ce, dans un contexte dans lequel elles sont de plus en plus confrontées, au quotidien, à des embouteillages et à un engorgement du réseau routier. La pression des délais du côté des clients augmente, ce qui entraîne des difficultés accrues en termes de planification. A l'avenir, les compétences logistiques et les nouvelles technologies, peut-être même de nouvelles formes et offres de transport, représenteront des défis supplémentaires pour les transporteurs.

Quels sont les grands défis rencontrés par les garages spécialisés dans les véhicules utilitaires ?

Etant donné que les transporteurs sont nos clients, les défis que j'ai mentionnés nous concernent aussi. Nous sommes sous pression par rapport aux coûts et aux prix, mais également à la durée des travaux d'entretien, ce qui rend la planification de ces travaux extrêmement difficile. De plus, les exigences légales à respecter sont effectivement de plus en plus complexes.

Quels avantages ont ces garages à être affiliés à l'UPSA ?

L'UPSA offre à ses membres une série de



Dominique Kolly : « La branche des utilitaires joue un rôle de pionnier en matière d'innovation et de vision. »

prestations et d'offres, par exemple dans le domaine de la formation de base, de l'apprentissage et du perfectionnement. Mais les garages spécialisés dans les véhicules utilitaires tirent également avantage de l'UPSA dans le domaine des informations, du transfert de connaissances et de la communication. Enfin, l'UPSA représente efficacement nos intérêts lorsqu'il s'agit de défendre nos revendications au niveau politique. Sans parler des nombreux avantages et prestations réservés aux membres dans le secteur administratif ou en matière de sécurité dans l'entreprise.

Jean Trotti, candidat suisse aux WorldSkills, travaille dans votre entreprise : comment avez-vous vécu toute la situation, la préparation, la compétition, etc. ?

Depuis les SwissSkills à Berne, nous avons vécu une année passionnante et très excitante. La préparation professionnelle et le suivi de Jean ont été organisés et assurés par notre formateur interne Marc Jungo avec les enseignants de l'UPSA Fribourg ainsi que son coach Michel Tinguely. Et bien que toutes ces personnes, ainsi que d'autres, aient beaucoup contribué à cette réussite, je tiens à souligner tout de même l'engagement formidable et exceptionnel de Jean Trotti lui-même : aux SwissSkills à Berne, il marchait avec des

un rôle central dans nos vies »

béquilles et a dû passer le concours ainsi. Son parcours, pendant toute l'année, a simplement été fabuleux, d'autant plus que Jean ne travaille pas sur des voitures, d'ordinaire, mais sur des véhicules utilitaires lourds ou légers. Avant de commencer son apprentissage chez nous, il a fréquenté le collège pendant trois ans ; il avait donc encore peu d'expérience professionnelle pratique. Mais Jean Trotti est un battant, qui taille sa route avec détermination et possède d'excellentes capacités. Je suis fier de l'avoir dans mon équipe et je n'arrête pas de lui répéter : « Reste dans la branche, nous avons besoin de toi ! »



Le lauréat Jean Trotti (à g.) et son coach Michel Tinguely au retour du Brésil

Comment les autres ont-ils réagi dans votre entreprise ?

Notre formateur s'occupe de sept à huit apprentis, mais aussi du perfectionnement interne. Nous voulions éviter dès le début de nous focaliser, autant lui que nous, exclusivement sur la préparation de Jean

Trotti. Je constate aujourd'hui que tous les collaborateurs sont très fiers de lui et de son parcours. Et presque tout le personnel était présent lors des deux événements que nous avons organisés, lorsqu'il a gagné la médaille d'or aux SwissSkills et à son retour du Brésil. En résumé : cela nous a tous beaucoup motivés!

A-t-il changé depuis son retour ?

Absolument pas. Jean est resté lui-même : d'un abord simple et ouvert. Et surtout, il demeure curieux et enthousiaste à l'idée d'apprendre. Ses projets d'avenir vont d'ailleurs dans cette direction : après l'école de recrue, il souhaite travailler en Suisse alémanique pour apprendre la langue. Ensuite, il envisage de se perfectionner pour devenir diagnosticien d'automobiles. <



Vous trouverez la deuxième partie de l'entretien avec Dominique Kolly en page 17. Il y parle de l'histoire et de l'importance du salon du véhicule utilitaire transport-CH, qui se tiendra à Berne du 12 au 15 novembre.

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



Angehrn

Frans für Profis

Profis.



« Petit déjeuner des garagistes » chez LARAG, à Wil (SG)

« Impossible n'est pas LARAG ! »

Le nom de LARAG renvoie aux débuts de la société, en 1950 : Lastwagen-Reparatur (réparation de camions) AG. A l'époque, une équipe de quatre personnes s'occupait des camions de la région. Aujourd'hui, LARAG AG emploie plus de 600 personnes et est présente dans toute la Suisse. C'est à l'occasion du « petit déjeuner des garagistes », à Wil, que nous avons rencontré Bruno Jäger, CEO de la société, et Franz Fritschi, directeur de l'exploitation et responsable de la formation. Reinhard Kronenberg, rédaction

■ Le succès de LARAG AG a commencé en 1950, avec une activité alors centrée sur la réparation et la révision de camions de tout type. Aujourd'hui, l'entreprise possède huit sites répartis dans tout le pays. Plusieurs services spécialisés autour des véhicules utilitaires se sont progressivement ajoutés à l'atelier initial. Bien plus, LARAG AG est actuellement en mesure de donner vie aux souhaits les plus insolites en matière de construction et d'aménagement de véhicules spéciaux, avec une gamme très fournie, allant par exemple de l'installation de plateaux, remorques, plates-formes de levage, chasse-neige ou grues jusqu'à la fabrication de prototypes et de petites séries. Par le passé, LARAG a également préparé des véhicules pour les championnats d'Europe de courses de camions.

« Impossible n'est pas LARAG », explique Franz Fritschi, 53 ans, directeur de l'exploitation. Une devise adoptée de longue date par l'entreprise, qui accorde une importance prépondérante à la formation initiale et continue. C'est l'une des raisons pour lesquelles les employés restent durant des dizaines d'années,

voire réintègrent la société après en être partis. Le meilleur exemple ? Franz Fritschi lui-même : apprenti à LARAG AG entre 1979 et 1983, il y est revenu, pour de bon, en 1990. Chaque année, jusqu'à 30 jeunes entament une formation de base dans les 10 métiers proposés par les ateliers LARAG.



Bruno Jäger, CEO de LARAG, et un Mercedes-Benz Arocs flambant neuf.

Système LARAG

Il faut véritablement parler d'un « système LARAG », où tout est prévu bien à l'avance, sans que rien ne soit laissé au hasard. De l'extérieur, cela ressemble à un assemblage disparate, comme si les différentes unités s'étaient greffées par un heu-



Franz Fritschi, directeur de l'exploitation de LARAG Wil, près d'un moteur de camion de course.

Carrosse familiale +  = feeling camping

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

HIRSCHI AG
Ça tient.

reux concours de circonstances, mais cet ajout continu d'unités spécialisées dans des niches inexploitées ou abandonnées obéit en réalité à une logique. C'est le cas du service d'électronique, qui répare des appareils ne pouvant plus être remis en état que chez le fabricant, s'ils peuvent encore l'être. Le service de filtres à particules diesel en est un autre exemple : aujourd'hui, LARAG AG ne se borne plus à remplacer les filtres, mais est aussi en mesure de les nettoyer en 48 heures. Pensons également au nouveau banc d'essai à rouleaux ou aux deux pistes de contrôle avec balance intégrée, qui peuvent également être utilisées par les services des automobiles : tout cela montre bien l'esprit d'innovation de la société.

Se mettre à la place du client

La préservation de la main-d'œuvre grâce à des ateliers de formation en interne et les possibilités de spécialisation ne sont pas non plus le fruit du hasard, mais bien une culture mise en place sur des dizaines d'années, et qui contribue aussi au succès actuel de l'entreprise. La principale difficulté consiste, pour les responsables, à ne pas penser d'abord à leur propre service, mais à se mettre à la place du client : il se moque de savoir que son

véhicule passe par un ou trois services, explique Bruno Jäger (51 ans), CEO de LARAG. « L'important n'est de pas adopter la logique d'un centre professionnel, mais de mettre le client au premier plan ».

L'entreprise est dirigée par la famille Jäger depuis des dizaines d'années. Avec Bruno Jäger, LARAG a à sa tête quelqu'un qui sait ce qu'il veut, et ce qu'il ne veut pas : le succès rapide, fugace et superficiel, ce n'est pas son credo. Sa famille et lui ont toujours eu une vision à long terme. Leurs maîtres-mots ? Substance et continuité, fiabilité et authenticité, tradition et innovation. Mais il le sait bien, une telle attitude ne permet pas forcément de gagner la sympathie de tout le monde.

La confiance dans les compétences

Bien entendu, une entreprise modèle comme LARAG doit aussi relever des défis : la suppression du cours plancher de l'euro, il y a près d'un an, a pesé là comme ailleurs sur les marges. En revanche, la branche des utilitaires est moins touchée par les importations parallèles que celle des véhicules particuliers. Néanmoins, la comparaison des prix impose naturellement des calculs très précis. « Comme tout le reste est favorable à un achat en Suisse, nous concluons tout de même l'affaire, souligne Bruno Jäger, car cela ne revient en définitive pas plus cher au client et la confiance envers nos compétences fait en général pencher la balance de notre côté. » C'est particulièrement important sur un marché qui stagne depuis 15 ans à environ 50 000 véhicules, et où la croissance ne concerne pratiquement plus que les camionnettes. En d'autres termes, un marché très concurrentiel. <



Les véhicules sans moteur sont eux aussi réparés.



Entretien dans les bureaux de LARAG.



Des ateliers bien occupés à Wil.

Petit déjeuner des garagistes : AUTOINSIDE rend visite à votre entreprise

Afin de partager le quotidien des membres de l'UPSA, la rédaction d'AUTOINSIDE se rend régulièrement dans un garage affilié. Un entretien a lieu sur les réussites, les échecs et les défis de l'entreprise, et débouche sur un portrait de celle-ci dans notre revue. Nous rendons visite même aux petites entreprises ! Vous souhaitez nous recevoir ? Envoyez-nous un petit message à l'adresse :

redaktion@autoinside.ch



INFO

Modification des intervalles de contrôle des véhicules à moteur

Des CVM réguliers rendent les poids lourds suisses plus sûrs

Le Conseil des Etats ayant approuvé un postulat en faveur d'une modification des intervalles de contrôle pour les poids lourds, le Conseil fédéral doit à présent évaluer les changements possibles. L'UPSA, qui défend une sécurité routière optimale et, en même temps, la situation économique de ses membres, souhaite participer à l'élaboration d'une solution. **Mario Borri**, rédaction

■ A l'heure actuelle, les poids lourds doivent passer le CVM tous les ans. Or le Conseil des Etats a mandaté le Conseil fédéral pour examiner dans quelle mesure il est possible de modifier l'intervalle entre ces contrôles. Aussitôt le mandat officialisé, les transporteurs ont fait entendre leur voix. Ils souhaitent que les véhicules ne circulant qu'en Suisse ne passent le premier contrôle qu'après quatre ans, le deuxième après trois ans et les suivants tous les deux ans. Cela a poussé l'UPSA à prendre elle aussi position. Dans l'intérêt de tous les usagers de la route et de ses membres, l'UPSA entend privilégier une solution qui assure la plus grande sécurité routière possible et tienne compte également des investissements réalisés dans l'infrastructure de contrôle. Pour soutenir le Conseil fédéral dans sa prise de décision, un sondage a été mené auprès des garagistes UPSA spécialisés dans les véhicules utilitaires. Ceux-ci sont quotidiennement témoins de l'état dans lequel les poids lourds circulent et sont les mieux à même d'évaluer à quelle fréquence leur contrôle devrait avoir lieu pour garantir leur sécurité de fonctionnement et la sécurité routière. Markus Peter, responsable Technique automo-

bile et Environnement au sein de l'UPSA, a épiluché les résultats du sondage.

Travaux préparatoires au CVM

D'après Markus Peter, une des conclusions centrales du sondage est qu'un CVM annuel est indispensable, tout comme le sont les travaux préparatoires au contrôle. « En moyenne, nos entreprises membres ont besoin de 4,5 heures de préparation pour un CVM: cela prouve que ces travaux sont nécessaires; si tout était en ordre, cette préparation serait beaucoup plus rapide », explique l'expert.

En outre, le sondage révèle que 67% des travaux préparatoires au CVM sont effectués en même temps que d'autres travaux. Commentaire de Markus Peter: « Cet élément montre que la plupart des transporteurs ne se rendent pas « exprès » au garage pour la préparation au CVM. Une préparation régulière permet d'assurer que même les transporteurs les moins enclins à donner leur poids lourd en maintenance possèdent un véhicule en bon état. Evidemment, cela a des répercussions positives sur la sécurité et renforce l'image d'une branche des transporteurs sou-

cieuse de la sécurité et de l'environnement. »

Autres résultats du sondage: dans près d'un cinquième des entreprises (18%), le CVM est directement réalisé par des experts contrôleurs externes. 83% des entreprises dédiées aux poids lourds se sont dotées d'une piste de contrôle. Markus Peter: « Des investissements considérables ont été effectués dans une infrastructure complète sur la base du nombre de contrôles devant être réalisés chaque année. » Si ce nombre venait à baisser, la piste de contrôle serait exploitée en deçà de ses capacités et ne pourrait plus être amortie.

Contribution décisive à la sécurité

La conclusion de Markus Peter est la suivante: « Après deux ans d'utilisation déjà, certains véhicules utilitaires affichent plus de 100 000 km au compteur. C'est la limite maximale à partir de laquelle les véhicules devraient être contrôlés chaque année dans le cadre du CVM. Ce mode de contrôle tient compte des charges importantes auxquelles sont soumis les bus, les poids lourds, les camions à benne, etc., et contribue ainsi de manière décisive à la sécurité routière. » <

Quatre questions au président central de l'UPSA, Urs Wernli, et à Dominique Kolly, membre du comité central de l'UPSA

■ **Quelle est l'arrière-pensée politique du conseiller aux Etats Konrad Graber quand il souhaite modifier les intervalles de contrôle pour les véhicules utilitaires lourds ?**



Urs Wernli: Je ne peux pas deviner les arrière-pensées de Konrad Graber. Nous savons que la branche des transports milite pour allonger les intervalles de contrôle

depuis de nombreuses années, arguant que l'on pourrait ainsi économiser des coûts. Aujourd'hui, la conseillère fédérale Doris Leuthard s'est coincée dans cet argument et paraît décidée à modifier les intervalles de contrôle.

A quelles conséquences peut-on s'attendre sur la sécurité routière en cas d'allongement des intervalles ?

Si les véhicules n'étaient contrôlés plus que tous les deux ans, par exemple, cela aurait un impact énorme sur la sécurité rou-

tière. Contrairement aux voitures particulières, les poids lourds sont souvent utilisés au maximum de leurs possibilités, ils sont donc soumis à des exigences plus importantes. Si un défaut n'est pas identifié, ou l'est trop tard, les suites pour les autres usagers de la route sont bien plus graves que lors d'un accident impliquant une voiture particulière.

Quelle est la situation par rapport à l'Europe ? Les mêmes intervalles de contrôle s'appliquent-ils qu'en Suisse ?

Les mêmes intervalles de contrôle, et

même parfois plus courts, s'appliquent dans l'UE. En France, par exemple, les bus doivent passer un contrôle tous les six mois.

Dans quelle mesure l'accord sur les transports terrestres entre la Suisse et l'Europe influence-t-il l'aménagement des intervalles de contrôle pour les véhicules utilitaires lourds ?

C'est une décision politique. La Suisse souhaite-t-elle dénoncer cet accord et s'attirer beaucoup d'ennuis avec l'UE? Car il y aurait une inégalité de traitement par rapport aux véhicules étrangers.

Dans quelle mesure un garage spécialisé dans les véhicules utilitaires comme le



vôtre s'implique-t-il dans le contrôle d'un poids lourd ?

Dominique Kolly :

Notre garage s'occupe de prévoir les contrôles subséquents pour les véhicules concernés et de les faire coïncider avec le service annuel. Nous nous efforçons

de limiter autant que possible le temps d'immobilisation des véhicules de nos clients. Chaque canton décide qui peut effectuer les contrôles subséquents.

Quels effets aurait un allongement des intervalles de contrôle pour votre entreprise ?

La plus grande difficulté que je vois est qu'il ne sera plus possible, dans ce cas, d'effectuer en même temps le service annuel et le CVM. Nos processus en souffriraient et nous devrions donc obligatoirement essayer des pertes qu'il ne faut pas sous-estimer. Un autre aspect fâcheux est que les garages, ces dernières années, ont massivement investi pour répondre aux exigences des contrôles annuels. Un allongement des intervalles aurait donc des répercussions négatives sur nos investissements.

Et quelles conséquences aurait cette mesure sur vos clients et sur la sécurité de fonctionnement de leurs véhicules ?

A long terme, un manque d'entretien coûte bien plus cher, c'est tout à fait clair. Nous savons tous que les véhicules

sont devenus beaucoup plus fiables et plus sûrs. Leur rendement kilométrique et leur capacité de charge ont aussi énormément augmenté. Nous ne pouvons donc pas exclure des pannes qui entraîneraient des temps d'immobilisation indésirables des véhicules. Personnellement, cela me contrarie quand je vois qu'un poids lourd est arrêté, en panne, sur une autoroute ou une route cantonale, car je sais ce que cela entraîne : encore plus de difficultés de circulation et de bouchons et une dégradation de l'image de notre branche.

Peut-on dire quel serait l'intervalle idéal pour le CVM des véhicules utilitaires lourds ?

Si l'on considère tous ces éléments et que l'on tient compte du fait que le contrôle, dans les pays voisins, est réalisé tous les ans ou même tous les six mois, je pense qu'il est préférable de maintenir le contrôle subséquent annuel. Je ne suis pas persuadé que nos clients tireraient beaucoup d'avantages d'un allongement des intervalles de contrôle. <



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

L'offre de formations continues de l'UPSA est certifiée et de haute qualité. Profitez-en !
www.agvs-upsa.ch, Rubrique: Formation/UPSA Business Academy



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 de Wankdorf.

Contact: téléphone 031 307 15 70,
info@mobilcity.ch, www.mobilcity.ch

mobilcity.ch

Plus forts ensemble.



Le réseau de vente de véhicules le plus étendu de Suisse.

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

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

CAR4YOU

 **autorricardo.ch**

Les retombées du concours Top Team de Scania pour le centre de service d'Uetendorf

Plus de travail et plus de confiance

Pour la deuxième fois consécutive, une équipe de mécaniciens suisse se qualifie pour la finale du concours Top Team de Scania en Suède. Une preuve de plus de la qualité de la formation de base dans le domaine des véhicules utilitaires lourds en Suisse. Sascha Rhyner, rédaction

■ Scania organise le concours Top Team pour ses entreprises depuis les années 90. Au début, c'était seulement dans les pays nordiques et dans un plus petit cadre. « Ces manifestations se sont perfectionnées sans cesse, explique Theo Tobler, responsable de la formation technique au sein de Scania Suisse. L'idée de base est qu'un seul mécanicien ne peut pas relever tous les défis techniques qu'il rencontre au quotidien, mais qu'il faut une équipe pour cela ». C'est cette philosophie que le concours souhaite promouvoir. « Seule une équipe bien organisée a des chances de gagner. »

Et celle du centre de service Scania d'Uetendorf l'est sans conteste. Le chef d'atelier Bruno Stoller et les cinq membres de l'équipe se sont qualifiés lors de deux épreuves éliminatoires, une régionale et une nationale, pour la grande finale qui aura lieu début décembre à Södertälje. « Nous nous réjouissons beaucoup et la nervosité commence lentement à monter, explique Bruno Stoller. On se pose des questions sur la température qu'il fera et on se demande s'il y aura un poste, à l'extérieur, sur lequel il faudra travailler avec une lampe frontale », plaisante-t-il. Le chef d'atelier et son équipe utiliseront le mois qui reste avant la finale pour se préparer intensément. « Une fois par semaine, nous simulerons la situation de concours et résoudrons un problème avec toute l'équipe, et ce en un temps limité. » A savoir vingt minutes par poste.

La formation de base, un des piliers du succès

Les Bernois de l'Oberland consacrent beaucoup de leur temps libre à cette préparation, mais ils s'y attendaient. « Scania parvient à nous motiver davantage en nous amusant », confirme Bruno Stoller. Ce qui n'est pas si facile en Suisse dans le domaine des véhicules utilitaires lourds, où l'on travaille de 7 à 19 heures et parfois même le samedi, souligne Theo Tobler. Mais en fin de compte, tous ont profité de ce gros investissement : Scania, les ateliers, les clients et la relève. C'est la raison pour laquelle toutes les équipes doivent comporter un apprenti, en Suisse. « Les apprentis sont notre avenir », explique le responsable de la formation technique.

Ce que confirme également Bruno Stoller. La qualification régionale réussie à Bratislava, où l'équipe d'Uetendorf a gagné sa place pour la grande finale juste devant l'équipe irlandaise, a apporté davantage de travail à cette entreprise de douze employés. « Notre image s'est très nettement améliorée. Nous avons de nouveaux clients de régions plus éloignées. Et nous avons reçu de nombreuses réactions positives et des félicitations. Nos clients sont fiers que nous nous occupions de leur véhicule », souligne le chef d'atelier.

Il a constaté également un changement du côté des employés : « Nos mécaniciens ont davantage confiance en eux. Une semaine après son retour, un collaborateur qui n'aimait pas beaucoup travailler au service de dépannage mobile s'est rendu à Grindelwald pour une panne, heureux et confiant, et il a résolu le problème en une demi-heure. »

Un des piliers du succès suisse, dont cette qualification est une des preuves, est la formation locale. « Le système dual, qui marie



De g. à dr. : Theo Tobler (coordinateur Scania Suisse SA), Bruno Stoller (chef d'atelier), Marco Boschung (chef d'équipe), Marco Gurtner, Matthias Köhn, Joel Wenger et Urs Wüthrich.

école et pratique, est excellent », Theo Tobler en est convaincu. Les exemples de Lukas Hediger et de Jean Trotti, lauréats de concours internationaux en tant que mécaniciens de véhicules utilitaires, montrent que la formation pousse dans un terrain fertile. « Les mécaniciens sont capables de mobiliser l'immense matière scolaire en situation d'examen et de maîtriser la complexité et les grands défis dans le domaine des véhicules utilitaires lourds », explique Bruno Stoller. Pour Theo Tobler, il existe encore une marge de progression dans le domaine linguistique : « Lors de notre Welcome Day, nous avons encouragé nos apprentis à investir du temps pour apprendre les langues pendant leur formation. Certains descriptifs, par exemple, n'existent qu'en anglais. »

L'équipe d'Uetendorf est récompensée : du 2 au 5 décembre 2015, elle sera à la finale du concours Top Team, qui se tiendra à la centrale d'exploitation de Scania à Södertälje, à 30 km au sud-est de Stockholm. « Ce qui est particulier, c'est que nous pourrions discuter avec les ingénieurs des problèmes que nous rencontrons au quotidien », se réjouit Bruno Stoller. <

Rafraîchissement du service de climatisation AVL ADS 130



Conçu pour les exigences extrêmes, l'appareil d'entretien de climatisation entièrement automatisé est rapide et fiable, et convient aux installations utilisant du R 134a ou HFO-1234yf. Un design intelligent permet une commande intuitive, très simple et sûre via un **grand écran tactile 15 pouces**. Les étapes de travail sont assistées par imagerie. L'AVL ADS 130 offre des performances optimales et génère des économies de maintenance grâce à ses composants de qualité. Actuellement proposé à **prix réduit !**

Par votre partenaire en mesure des gaz d'échappement et diagnostic :

SCHENK INDUSTRIE AG, 6403 Küssnacht a.R.
Tél. 041 854 88 88, www.schenk-industrie.ch

SCHENK
Systems for a mobile world

transport-CH : la « relève », un thème central

La fascination pour les véhicules lourds

transport-CH vise à refléter un secteur très professionnel, écologique et prometteur. Aussi la « relève » est-elle un thème central des quatre jours de salon. AUTOINSIDE s'est entretenu avec Olivier Maeder, chef du service Formation et formation continue de l'UPSA, concernant les exigences spécifiques aux métiers du domaine des véhicules utilitaires (VU). Mario Borri, rédaction

■ En quoi les exigences d'un mécanicien VU diffèrent-elles de celles d'un mécanicien d'automobiles ?

Olivier Maeder : Il est clair que les apprentis doivent être fascinés et motivés par les « véhicules lourds ». En matière d'électronique et de systèmes d'assistance, un VU est comparable à une



voiture de tourisme.

Les exigences sont élevées pour les mécaniciens d'automobiles orientation « véhicules utilitaires », notamment en matière de mécanique et d'hydraulique. Et concernant les motorisations, c'est le moteur diesel qui est au premier plan. Généralement, le champ d'activités du mécanicien VU est encore un peu plus large.

Les deux gagnants des championnats du monde des métiers Lukas Hediger (2013, 3^e place) et Jean Trotti (2015, 9^e place) sont des mécaniciens VU. Ces derniers sont-ils

meilleurs que leurs homologues dans le domaine des voitures de tourisme ?

On ne peut pas vraiment dire ça. Comme indiqué, le domaine des véhicules utilitaires est encore plus large que celui des voitures de tourisme, notamment pour les travaux mécaniques tels que le démontage de la transmission et du moteur, où les avantages sont plus nombreux que les inconvénients. L'important, c'est la personnalité et la volonté de réaliser la meilleure performance.

En matière de relève, y a-t-il des différences entre le domaine des VU et celui des voitures de tourisme ?

Le stage est également un élément central dans le domaine des VU. Cela permet à l'entreprise et à l'élève de savoir si ce dernier aime les véhicules utilitaires et s'il est fait pour ce travail. Le test d'aptitudes électronique de l'UPSA est le même que pour les voitures de tourisme. Sur les salons, les importants véhicules utilitaires ont fait leurs preuves en tant qu'objets d'exposition, quelle que soit l'orientation. Les modèles de moteurs et les transmissions automatiques com-

mandables avec l'ordinateur de diagnostic sont également appropriés. En raison de la dimension des composants cités, l'impact sur les élèves est grand.

Quelles sont les possibilités de formation continue ? Y a-t-il des points communs



avec les professionnels des voitures de tourisme ?

Les formations continues connues de l'UPSA (diagnosticien d'automobiles, coordinateur d'atelier automobile, conseiller de vente automobile et conseiller de service à la clientèle) sanctionnées par un brevet fédéral (CFC) concernent aussi les spécialistes en véhicules utilitaires. La formation de diagnosticien est donnée séparément pendant la deuxième année de formation. La formation de diagnosticien orientation véhicules utilitaires est réalisée en collaboration avec l'ETS Winterthour dans l'école maintenance 50 de l'armée suisse à Thoune. Cela concerne les domaines de compétences Châssis, Moteur et Transmission.

Le règlement de la formation dans le domaine des VU sera revu en 2018. Pourquoi ?

Il n'y a pas que dans le domaine des VU en général que les profils de mécanicien d'automobiles, mécanicien en maintenance d'automobiles des deux orientations et assistant en maintenance d'automobiles sont revus. C'est ce qui ressort de l'examen quinquennal des professions demandé par le SEFRI. L'analyse du champ professionnel réalisée majoritairement en 2014 a permis de revoir les contenus des compétences opérationnelles des professions pour tenir compte des exigences des véhicules actuels et futurs. Pour les apprentis en véhicules utilitaires CFC, nous avons en outre introduit auprès de l'OFROU la demande d'un permis d'élève conducteur à partir de 17 ans. Cela permettrait de garantir que les examens de conduite puissent être réalisés avant la fin de la formation. <

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

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



transport-CH

« The place to be » en novembre

transport-CH a déjà battu un record avant son ouverture le 12 novembre : 222 exposants se sont inscrits pour le plus grand salon du secteur du véhicule utilitaire. AUTOINSIDE a rencontré quatre d'entre eux avant l'ouverture pour leur poser des questions sur l'importance de la manifestation et leur activité. Mais avant cela, le président du comité d'organisation, Dominique Kolly, nous parle, dans cette deuxième partie d'entretien, de l'histoire et des points forts du salon transport-CH. Mario Borri, rédaction

■ Pouvez-vous nous parler un peu de l'histoire et de l'évolution du salon ?

Dominique Kolly : L'idée m'est venue en 1999 ; d'une part, je savais que le salon du véhicule utilitaire ne tiendrait pas longtemps à Genève. D'autre part, à Fribourg, nous étions à la veille d'ouvrir le site d'exposition au Forum Fribourg. J'ai téléphoné sans plus attendre à tous les concurrents et leur ai demandé s'ils pouvaient s'imaginer organiser ensemble une exposition. La première édition a eu lieu en novembre 2001. Nous avons très rapidement mis sur pied une organisation bien structurée et professionnelle, et cinq éditions du salon se sont tenues à Fribourg. Depuis 2011, nous organisons transport-CH sur le site de Bernexpo, Forum Fribourg étant devenu trop petit. Entre 2001 et 2015, nous sommes passés de 37 à 222 exposants, et la surface d'exposition est passée de 8000 à 45000 m².

Quels avantages le déménagement à Berne a-t-il apportés ?

Cela nous a apporté une connaissance et une reconnaissance à l'échelle suisse, qui ont trouvé leur écho aussi dans l'intérêt croissant que nous a témoigné le monde politique. Ce succès ne doit pas nous empêcher de continuer à veiller sur deux aspects : d'une part, conserver l'ambiance chaleureuse qui distinguait le salon à Fribourg et d'autre part, en tant que salon d'envergure nationale, ne pas négliger les minorités linguistiques de Suisse romande et du Tessin.

Pour qui la visite du salon s'avère-t-elle incontournable ?

transport-CH est plus qu'un salon pour les professionnels. Ce sera « the place to be » en novembre. Mais c'est également un véritable rendez-vous pour la branche cette année. Dans notre concept, nous avons clairement fixé des priorités : le jeudi et le vendredi sont dédiés au commerce B2B, c'est-à-dire au client. Le samedi et le dimanche sont des jours familiaux pendant lesquels transport-CH se transforme en salon grand public.

A votre avis, qu'est-ce que les visiteurs ne doivent pas rater ?

À côté de la partie plutôt conviviale, formidablement complétée par l'engagement des organisateurs du festival Trucker d'Interlaken sous le slogan « Country Trucker-Festival goes transport-CH », le salon présentera les nouveautés du marché et des premières inédites en Suisse sur le site de Bernexpo. Thématiquement aussi, nous essayons d'offrir aux visiteurs une plus-value en termes d'attractions grâce à des manifestations spécialisées. Des nouveautés sont à découvrir dans le domaine des nouvelles technologies et des technologies éprouvées, notamment en matière d'environnement et d'économie. Tout cela est à voir à transport-CH. Parmi les 222 exposants, il y a tous les importateurs d'utilitaires lourds et légers, ainsi que les principaux acteurs du marché tels que constructeurs de remorques, de châssis et d'engins de levage, fournisseurs d'équipements et d'accessoires, et prestataires de formation initiale et continue. Et les associations présentent elles aussi leurs offres. Le salon est donc une véritable plate-forme de rencontre pour la branche.

Peut-on déjà prévoir les tendances techniques de demain ?

La branche des véhicules utilitaires est en route pour l'avenir avec transport-CH. Notamment avec les systèmes de propulsion alternatifs et la mobilité électrique. Nous sommes donc particulièrement fiers de pouvoir accueillir, pour la première fois au salon, deux fournisseurs de ce domaine. Cela nous permet d'offrir au public une image complète de la branche. Le salon transport-CH se tient du 12 au 15 novembre 2015 sur le site de Bernexpo : il est entièrement consacré à la branche des véhicules utilitaires dans son ensemble et avec toutes ses innovations. <

Paroles d'exposants : prière de tourner la page !



transportCH: le point de vue de 4 exposants

Entretenir un contact personnel,

Importateurs de véhicules utilitaires, constructeurs de remorques, de véhicules, d'engins de levage et carrossiers ou encore fournisseurs d'équipements et d'accessoires: tous viennent exposer au salon transport-CH. AUTOINSIDE a sélectionné au hasard 4 exposants: KSU A-Technik AG, SAFIA AG, Luginbühl Fahrzeugtechnik AG et Matik AG (Swiss Automotive Group).

Mario Borri, rédaction

■ Qu'attendez-vous de votre présence au salon transport-CH ?

Roland Schindelholz, Product Manager Equipements de garages KSU/A-Technik AG: Nous voulons d'abord entretenir un contact personnel avec nos clients actuels et en nouer de nouveaux. D'autre part, nous souhaitons augmenter notre degré de notoriété et présenter notre gamme de produits ainsi que nos nouveautés.

Louis Huwyler, directeur de SAFIA AG: Au cours des dernières éditions, transport-CH est devenu pour nous une plateforme importante. De nombreux projets de construction ou de transformation nous ont été soumis et ont même pu être concrétisés à moyen terme. Nous voulons également nouer de nouveaux contacts et avoir l'occasion de présenter quelques nouveautés intéressantes à nos clients.

Erhard Luginbühl, directeur de Luginbühl Fahrzeugtechnik AG, vice-président du SAA, chef du groupe Véhicules Utilitaires: En tant que salon national, transport-CH est la seule plate-forme dans ce domaine qui nous permet également d'attirer la clientèle francophone. Nous profitons ainsi de ce salon car cette partie du marché est importante pour notre entreprise.

René Wasem, responsable Marketing et Product Management, Matik AG: Par notre présence au salon, notre volonté est de renforcer notre degré de notoriété, de mieux faire comprendre notre gamme de produits ainsi que de présenter les nouveautés. Mais avant tout, nous voulons saisir cette opportunité d'entretenir un contact personnel avec nos clients.

Quelles sont les clés du succès dans la branche des véhicules utilitaires ?

KSU/A-Technik AG: Connaître le marché, entretenir un contact personnel et investir dans du matériel informatique et des logiciels de grande qualité. Offrir un bon rapport qualité/prestation/prix est également important.

Safia: En Suisse, il est important de comprendre les besoins ainsi que les souhaits des clients et d'y répondre.

Luginbühl Fahrzeugtechnik AG: Tous les éléments que nous incluons aux véhicules utilitaires sont repris par les constructeurs au bout de quelques années, ce qui tend à nous écarter du marché. Ainsi, nous avons appris à rester innovants et à toujours chercher les nouveautés, à les adapter à la branche suisse et à les distribuer, forts de nos nombreuses années d'expérience.

Matik AG: Une profonde compréhension et un grand savoir-faire sont nécessaires pour avoir du succès à long terme. Par ailleurs, le rythme reste un thème central. Le véhicule utilitaire est un outil permettant de fournir une prestation, et un outil qui n'est pas opérationnel n'apporte aucune valeur ajoutée aux entreprises de transport.

Quelles sont les répercussions de la crise euro/franc ?

KSU/A-Technik AG: Evidemment, cette crise n'épargne pas la branche des véhicules utilitaires. Les clients suisses profitent toutefois d'un rabais euro supplémentaire, ce qui est très positif.

Safia: La crise monétaire a mis notre entreprise à rude épreuve. Au moment de la chute de l'euro, nos stocks étaient bien remplis, car nous devons garantir une capacité de livraison optimale. Nous avons été contraints de déprécier la valeur de nos stocks en conséquence. Actuellement, nous constatons que la branche du transport souffre particulièrement de la crise économique. La volonté d'effectuer des investissements s'en est ressentie au cours des derniers mois.



Louis Huwyler, SAFIA AG.



Roland Schindelholz, KSU A-Technik AG.

FALKEN TYRES

MOBIL 1

CONTINENTAL

FORD

BRIDGESTONE

WYNN'S

GOODYEAR

CASTROL

DUNLOP

Mobil 1



T: 062 285 61 30



F: 062 285 61 01



E: info@fibag.ch

gagner de nouveaux clients

Luginbühl Fahrzeugtechnik AG : Nous nous battons avec ardeur et avons dû baisser nos prix brusquement. A ce jour, il n'a encore jamais été question de baisser les salaires de nos collaborateurs. Par contre, à l'avenir, les jeunes professionnels devront débiter avec des salaires plus bas. Toujours comparés à l'Allemagne, où le niveau des salaires est plus bas, nous sommes soumis à une pression immense pour assurer notre avenir en tant que PME.

Matik AG : Comme dans de nombreuses autres branches, la baisse du cours euro/franc a eu des répercussions sur nos prix. L'aspect temporel s'est avéré un problème plus important que la correction en soi, car il est impossible de répercuter une telle fluctuation de cours sur les prix en quelques jours seulement. De plus, les biens en stock ont été achetés à un tout autre cours de change afin de tenir compte de la rapidité de livraison requise dans la branche. Malgré ces circonstances, Matik AG est parvenue à développer ses activités.

Ressentez-vous la pression due aux importations ?

KSU/A-Technik AG : Oui. Les accords internationaux ajoutent une pression supplémentaire sur les marges. Les importations directes sont à l'ordre du jour mais les clients suisses souhaitent avoir des interlocuteurs suisses et ce, tant pour la vente que pour l'entretien et les réparations. Nos pays voisins ne connaissent que partiellement les lois suisses.

Safia : Nous ne souffrons pas, mais nous constatons que parmi nos clients, certains tirent profit de la situation. Dans certains cas, des biens qui font partie de notre portefeuille de produits sont directement importés. Lorsqu'on examine de plus près les prix à l'étranger, on se rend compte que les fournisseurs suisses ne sont pas beaucoup plus chers que ceux des pays voisins. On peut toujours trouver « meilleur marché », mais je doute que cette différence soit vraiment rentable.



Erhard Luginbühl, Luginbühl Fahrzeugtechnik AG. René Wasem, Matik AG.

Luginbühl Fahrzeugtechnik AG : Le monde est devenu beaucoup plus petit étant donné la globalisation et la diffusion d'informations par Internet. Grâce à notre stratégie consistant à avoir notre propre collaborateur au service externe, qui continue à se rendre chez nos clients et à les conseiller et, d'autre part, le développement de notre magasin en ligne, nous sommes présents sur les deux fronts. Bien que la comparaison directe des prix sur Internet joue en notre défaveur, le client qui fait le calcul complet des coûts tels que l'importation, le dédouanement, le transport etc., se rend compte que, d'un point de vue économique, il s'en tire à meilleur compte en travaillant avec nous.

Matik AG : Que signifie ressentir la pression ? Dans notre branche, la pression des pays limitrophes constitue, depuis des années déjà, un défi que nous relevons avec succès. L'internationalisation actuelle (une grande partie de nos clients opère sur le plan international) est un facteur tout à fait habituel pour Matik. Un facteur qui nous permet de progresser et de nous développer.

Comment voyez-vous l'avenir ?

KSU/A-Technik AG : De façon très positive, puisque, entre autres, nous sommes leader dans le secteur des services des automobiles avec une part de marché de près de 80%.

Safia : Comme je l'ai dit, j'ai totalement confiance dans l'économie suisse et je suis persuadé que les secteurs de l'industrie et de l'artisanat se reprendront. L'effort d'innovation important de nos fournisseurs est manifeste. Nos équipements d'ateliers feront partie, à l'avenir encore, des meilleurs de la branche.

Luginbühl Fahrzeugtechnik AG : Je pense que l'activité artisanale effectuée dans les règles de l'art a encore un bel avenir. La question sera de savoir si nous serons en mesure de nous positionner au sein de ce marché rigoureux de façon à pouvoir proposer des produits que le client accepte et qui nous permettent de rester concurrentiels avec nos structures de coûts.

Matik AG : Nous ne sommes pas des prophètes. Nous croyons en un avenir à l'enseigne du changement, du développement et de l'augmentation de l'efficacité constants, autrement dit du progrès continu, dont la vitesse actuelle constitue certainement un défi important. Notamment en termes de développement technique qui, en tant que fournisseur de pièces détachées et appui pour nos clients, représente pour nous un défi important. Nos clients doivent eux aussi faire face à cette vitesse, ce qui n'est pas toujours facile. <

FIAT/ALFA/LANCIA

YOKOHAMA

MG ROVER

MICHELIN

OSRAM

PIRELLI

BANNER

VREDESTEIN

GENERAL TIRE

Enduiser correctement.

Lubrifiants de haute performance de Mobil.

FIBAG

Fibag SA
Lischmatt 17
4624 Härkingen

www.fibag.ch
<http://shop.fibag.ch>

Livraisons jusqu'à 3 fois par jour



CONTINENTAL SUISSE SA

www.continental-reifen.ch
Halle 1.2, stand A009

> Conti Hybrid HD3 et Conti Hybrid HT3

pd. Le pneu pour essieu Conti Hybrid HD3 impressionne par un kilométrage plus de 20 % supérieur à celui de son prédécesseur. Cette très nette augmentation de performance s'explique avant tout par le nouveau design en bloc aux nombreuses lamelles intégrées en géométrie

3D. Les lamelles qui atteignent jusqu'aux deux tiers de la profondeur de profil garantissent d'une part une résistance à l'abrasion (essentielle pour l'amélioration du kilométrage) nettement optimisée grâce à une stabilité de bloc accrue. Elles offrent d'autre part, dans

leur fonction d'arêtes d'accroche, une traction de qualité pendant toute la durée de vie du pneu, même en cas de freinage et d'accélération sur route mouillée. Les nouveaux mélanges de gomme se trouvent sur la bande de roulement comme sur le flanc du Conti Hybrid HD3. Le mélange de gomme-polymère retravaillé de la bande de roulement est spécialement pensé pour augmenter le kilométrage, tandis que le mélange optimisé des flancs améliore l'efficacité énergétique du pneu essieu moteur.

Les mélanges de gomme spécialement conçus pour les pneus pour remorques ont permis d'atteindre des objectifs d'économie ambitieux par rapport au pneu précédent éprouvé. Le composé de gomme retravaillé a permis d'augmenter de 8 % le kilométrage du Conti Hybrid HT3. Le nouveau mélange améliore par ailleurs l'adhérence du pneu, qui affiche une étiquette européenne « B » sur sol mouillé. Ce pneu a obtenu la même étiquette dans la catégorie efficacité énergétique. Des économies de 6 % de carburant sont réalisées grâce à la parfaite association de mélange de gomme dans la bande de roulement et le flanc, ainsi qu'à une géométrie de rainures optimisée. <

Bien sûr que votre produit est aussi convaincant en ligne...



MAAGTECHNIC SA

www.maagtechnic.ch
Halle 1.2. stand A037

> Nouvelle formule pour Rimula

pd. Qu'il fasse chaud ou froid, que les routes soient boueuses, poussiéreuses, escarpées ou sinueuses: l'huile utilisée doit protéger un moteur même en cas de conditions extrêmes et d'utilisations prolongées. Les huiles moteur Shell Rimula pour les moteurs diesel haut de gamme répondent également aux exigences les plus élevées requises pour un fonctionnement professionnel.

L'innovant concept de protection de Shell Rimula R6 LME inclut les huiles de base de la technologie de synthèse Shell, un système d'additifs encore amélioré, et une technique unique de protection contre l'usure. Cette triple combinaison garantit une puissance de moteur maximale et une rentabilité optimale, notamment grâce à des intervalles de vidange prolongés et à une meilleure protection des catalyseurs et des filtres à particules diesel.

Shell Rimula offre aux moteurs diesel haute performance une protection complète contre la corrosion due aux acides, en cas de combustion incomplète du carburant. Ces huiles technologiquement supérieures préservent par ailleurs la propreté du moteur et garantissent ainsi une puissance et une longévité optimisées. Cela vaut également pour l'usure: un film lubrifiant stable protège les surfaces métalliques du frottement et augmente la durée de vie du moteur. Baisse des émissions pour plus d'efficacité opérationnelle, coûts de maintenance réduits pour une longévité renforcée, et jusqu'à 2% de réduction de la consommation d'énergie: autant d'arguments qui plaident clairement en faveur de Shell Rimula R6 LME.

**Augmentation de 50 %**

La flotte de la Stuttgarter Strassenbahnen AG compte plus de 250 bus. L'utilisation de Shell Rimula R6 LME a permis d'allonger les intervalles de vidange de 60 000 à 90 000 km. La baisse des coûts (maintenance et consommation d'huile) associée à une productivité accrue génère des économies annuelles de l'ordre de CHF 40 000. <



... mais des échantillons le sont encore plus.

**Marketing direct. La Poste, c'est aussi cela.**

C'est l'impact qui fait la différence: les messages sont plus convaincants lorsque vous éveillez les sens de leurs destinataires avec un échantillon. Mettez aussi sur la lettre et profitez de ses possibilités uniques.

Plus d'information sur poste.ch/promopost

LA POSTE 

Dynamique jaune.

Eveillez les sens.

ESA

www.esa.ch
Halle 1.1, stand B010

> **L'ESA au salon transport-CH**

pd. L'ESA participera pour la première fois avec son propre stand à transport-CH, le plus grand salon du véhicule utilitaire. De nombreux produits phares de l'ESA proposés pour les véhicules utilitaires seront présentés aux visiteurs sur le stand de la

halle 1.1 du site de Bernexpo.

La machine de montage de pneus Johnbean T8058 WL de votre ESA permet d'installer facilement des jantes jusqu'à une plage de serrage de 58", sans extension. Le fonctionnement de la machine et d'autres subtilités

techniques seront expliqués aux visiteurs du salon. Informations et renseignements sur les tarifs disponibles à tout moment sur esashop.ch et auprès du commercial ESA. <



HIRSCHI AG

www.hirschi.com
Halle 3.2, stand D014

> **Numéro 1 du remorquage et de l'attelage**

pd. Hirschi AG est le principal fournisseur suisse d'attelages de remorque destinés aux voitures de tourisme et aux camions. Quelque 3500 attelages et pièces de rechange sont stockés au siège de la société à Brügg, près de Bienne. L'entreprise est l'importateur général des produits Jost et Rockinger, parmi lesquels figurent les attelages de remorque Rockinger et les sellettes d'attelage Jost pour véhicules utilitaires légers et lourds, les béquilles pour semi-remorque, les

couronnes pivotantes et les timons pour remorque ainsi que des composants pour porte-conteneurs. Outre un stock important d'attelages de série, Hirschi fabrique également des modèles sur mesure. Les clients profitent de produits de qualité supérieure, de délais de livraison rapides, et de l'assistance des collaborateurs compétents des services de vente interne et externe, toujours disponibles pour les conseiller ou leur présenter les dernières tendances. <



KSU / A-TECHNIK AG

www.ksu.ch
Halle 4.1, stand B001

> **Nouveautés**



pd. Rendez-nous visite à l'occasion du 8^e salon du véhicule utilitaire, halle 4.1, stand B001 à Berne. Vous y trouverez tout ce qui concerne l'atelier du véhicule utilitaire, de la clé plate à la fosse d'essai. L'entreprise KSU/A-Technik commercialise entre autres les équipements d'atelier de fabricants renommés tels que les systèmes de contrôle et de levage Maha, les fosses de vérification et de réparation Rolltec ou encore les outils Snap-On. Assistez à une présentation de l'ordinateur de contrôle des essieux Axis 4000 pour camion, ou laissez-vous convaincre par le

cric de fosse et le cric hydraulique Fuchs.

KSU/A-Technik AG a organisé un concours à l'occasion du Salon de l'Auto 2015 de Genève. Les participants devaient répondre à des questions concernant la nouvelle machine de montage de pneus Hunter Revolution. Une station de lavage de roues modulaire de Performtec était à gagner. Les heureux gagnants sont Marianne et Hanspeter Grand du garage Enzian AG à Turtmann. Avec la nouvelle station de lavage de roues, Performtec élargit son offre de service avec des roues propres et stockées! <

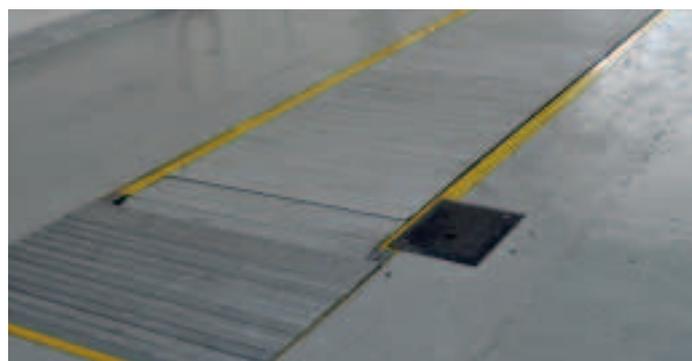
LUGINBÜHL FAHRZEUGTECHNIK AG

www.luginbuehl-ag.ch/
Halle 3.0, stand A001

> **Systèmes de couverture de fosse**

pd. Le risque que présente un trébuchement, une glissade ou une chute est souvent sous-estimé. Afin de garantir la sécurité au niveau de la fosse de travail lorsqu'aucun véhicule ne s'y trouve, nous proposons des systèmes de couverture manuels ou à entraînement pneumatique. L'installation est possible sur tous les profilés de fosse et l'ajustement s'effectue de façon individuelle sans mesures de

construction. Les poutres porteuses composées d'un profilé vissé en aluminium sont coupées sur mesure et logées à une extrémité de la fosse, où elles n'occupent que 60 cm de profondeur. La charge admissible de la couverture s'élève à 1500 kg/m² et la couverture est disponible en version simple ou tandem. Nous serons ravis de vous présenter la couverture sur notre stand A001, dans la halle 3.0. <



MATIK AG

www.matik.ch
Halle 2.0, stand B002

> Accessoires et pièces de rechange

pd. Matik joue un rôle de poids en Suisse depuis le 1^{er} juillet 2013. Le salon transport-CH lui offre pour la deuxième fois la possibilité de se présenter à la plus importante rencontre de la branche. Une offre variée à découvrir! Le stand Matik expose donc des pièces de réparation et d'entretien ainsi que des accessoires présentés par l'équipe de vente au complet. Des nouveautés dans les secteurs des plaquettes de frein à disque, des pneus de camions Hankook, de l'arrimage du charge-

ment, du diagnostic Bosch et un nouvel outil pour les données techniques sont les points forts du stand. Mais Matik présente également de nombreux produits intéressants de sa gamme traditionnelle autour de l'éclairage, des équipements d'atelier et des outils, et met en évidence ses compétences élevées avec des marques fortes. Venez découvrir une offre variée, participez au concours et profitez du service de restauration proposé. Matik sera à la halle 2, stand B002! <

MOTOREX, BUCHER AG LANGENTHAL

www.motorex.com
Halle 2.2, stand A005

> Le succès passe par une amélioration permanente

pd. Nous sommes à nouveau présents au plus grand salon du véhicule utilitaire de Suisse. Profitez-en pour nous rendre visite sur notre stand lors du salon transport-CH à Berne. Découvrez les dernières connaissances sur les lubrifiants et optimisez votre ravitaillement :

1. Nous vous présentons les plus importantes fonctions des huiles moteur Fuel Economy et les économies réalisables en optant pour la bonne huile de moteur pour toute votre flotte. Saviez-vous que l'huile moteur a une forte incidence sur la durée de vie de vos systèmes de traitement des gaz d'échappement? Nous nous ferons un plaisir de vous informer en détails.
2. Participez à l'atelier Spray et testez vous-même la qualité de nos sprays. Venez découvrir

notre gamme et collecter les connaissances de base nécessaires.

3. Nous proposons des approvisionnements en huile et vous informons sur le stockage conforme à la loi des carburants.
4. AdBlue réduit les oxydes d'azote nocifs dans le système de gaz d'échappement. Commandez-nous dès maintenant AdBlue et le système de remplissage et de stockage adapté à vos besoins. <



Pour un lavage haute brillance

Finition spectaculaire avec nos produits Premium



www.facebook.com/
ChristCarWashShop

Christ
CAR CARE

Hotline: +41 56 648 70 80
chemie@christ-ag.com

Otto Christ AG • Wash Systems
Oberebenstrasse 1 • 5620 Bremgarten
Tel. +41 56 648 70 80 • Fax +41 56 648 70 81
www.christ-ag.com • verkauf-ch@christ-ag.com

Mousse
hybride

Polish avec
Nanotech

Finition au rin-
çage optimum

Cire de conser-
vation 2- en -1

ÖL BRACK AG

www.midland.ch
Halle 1.2, stand A033

> **Nouvelle installation de production à Hunzenschwil**

pd. Cette année, « Midland – Swiss Quality Oil » sera largement représentée au transport-CH à Berne. Sur le stand A033 de la halle 1.2, la marque présentera la gamme qu'elle propose dans la branche du transport. Sur le site de l'entreprise, les travaux battent leur plein en vue de la construction d'une nouvelle installation de production de lubrifiants entièrement automatique.

Les premiers réservoirs ont été livrés récemment: 20 réservoirs de 100 000 litres chacun pour les huiles de base, et 14 réservoirs accueillant jusqu'à 50 000 litres pour les additifs. Avec les récipients destinés aux mélanges, l'installation comprendra au total plus de 40 réservoirs. Dès 2016, des lubrifiants doivent être fabriqués, conditionnés et stockés de fa-



Aperçu des travaux depuis l'A1.

çon entièrement automatique dans la nouvelle installation: un engagement clair pour le site suisse.

Cette nouvelle installation est nécessaire car la diversité croissante des lubrifiants exige des huiles de base et des additifs de plus en plus variés. L'infrastructure de production et de stockage permet à Midland de répondre aux besoins en matière de lubrifiants variés adaptés à diverses applications. <

PIRELLI TYRE (SUISSE) SA

www.pirelli.ch
Halle 3.0, Stand C022

> **Pirelli au salon transport-CH 2015**

pd. Pirelli sera du 12 au 15 novembre 2015 au salon transport-CH. Ce salon organisé tous les deux ans se déroule pour la 8^e fois dans les locaux de Bernexpo. Pirelli exposera une sélection de ses produits haut de gamme dans une ambiance moderne et élégante (halle 3, stand C022). Le nouveau produit star, le MC:01, sera au centre de l'attention.

Il avale notamment davantage de kilomètres et une affiche une moindre résistance au roulement. Afin de le rendre plus résistant et plus solide que son prédécesseur, les ingénieurs de Pirelli ont optimisé la structure sur la base de la technologie brevetée pour la « Série 01 ».

Le MC:01 présente également des avantages par rapport

aux précédents produits en matière de confort et de sécurité. Les émissions sonores ont ainsi été réduites de 3 décibels. Le nouveau pneu offre par ailleurs une adhérence et une stabilité renforcée sur chaussée mouillée et en cas de faibles températures. <



T & W TECHNIK GMBH

www.tw-technik.ch
Halle 2.0, Stand A006

> **Nouvelle présentation de FGS au salon transport-CH**

pd. L'entreprise FGS GmbH d'Hohenfels exposera pour la 3^e fois à Berne.

En plus d'un semi-remorque destiné au transport de voitures et d'une remorque abaissée Tow-Liner (TTL), FGS présentera un châssis pour la distribution. Le fabricant souligne ainsi ses compétences en la matière. Le châssis de semi-remorque est équipé d'un

frein à disque et d'un système de freinage Wabco. Pour la technique de châssis, FGS dispose bien entendu de ses propres profilés porteurs. Les châssis FGS sont uniformisés et homologués pour le marché suisse.

Il existe aussi une validation d'usine pour la transformation du remorqueur Mercedes Sprinter. <

THOMMEN-FURLER AG

www.thommen-furler.ch
Halle 1.2, stand B045

> **Le parfait service AdBlue**

pd. L'utilisation professionnelle d'AdBlue de BASF dans les entreprises ayant une flotte de plus de 15 camions nécessite l'acquisition d'une station-service AdBlue. L'entreprise Thommen-Furler AG propose à ses clients une station-service Horn Tecalemit pouvant être installée

à côté de la pompe à essence. Cette station-service homologuée pour la Suisse peut être financée par l'achat de matériel neuf et vous appartient dès sa livraison. Ce mode de financement peut aussi être utilisé pour votre installation de traitement des eaux usées ou de vos dispositifs de sécurité pour mar-

chandises dangereuses. Thommen-Furler est votre partenaire dans le domaine des produits et spécialités chimiques, des lubrifiants, du recyclage de déchets spéciaux et de la technique de l'environnement. Venez nous rencontrer à la halle 1.2, stand B045. <



WECKERLE AG

www.weckerleag.ch
Halle 1.1, stand C014

> La protection anti-corrosion Dinitrol 3x justifiée

pd. « Toute voiture rouille, même la vôtre » : ce ne sont pas des paroles en l'air. Une entreprise professionnelle souhaite offrir au propriétaire du véhicule un service optimal tout en étant, en tant que prestataire innovant, soumise à une grosse pression sur le prix.

Cette contradiction, souvent négligée notamment pour les véhicules de leasing, nécessite de la clairvoyance dans la vente : des exemples concrets d'approches à long terme montrent que A, rien n'est plus simple que de protéger un véhicule à l'état neuf et que B, lors de la reprise ou la revente du véhicule de leasing, aucune perte de valeur n'est due à la rouille. C'est donc rentable à 3 niveaux : charge de travail réduite, bénéfice accru et différenciation sur le marché.

Pour que la théorie reste simple dans la pratique, Weckerle AG ap-



porte son soutien dans le choix optimal des produits. Les stations Dinitrol W) constituent une autre variante très appréciée. Ces entreprises professionnelles connaissent parfaitement les techniques de procédés et prennent en charge l'exécution des applications pour différentes sociétés partenaires dans toute la Suisse alémanique.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur le stand de Weckerle (halle 1.1, C014) au salon professionnel transport-CH. « En plus de Dinitrol, nous présenterons également la nouvelle marque d'outillage de qualité suédoise Kamasa Tools », dévoile Daniel Bielser, responsable marketing/vente de l'entreprise Weckerle AG. <

ZF SERVICES SCHWEIZ AG

www.zf.com/services/ch
Halle 3.0, stand A022

> Premières suisses

pd. Nous présentons la solution Openmatics pour la première fois en Suisse. Elle propose une plateforme télématique ouverte, fiable et indépendante des constructeurs de véhicules et des fabricants de composants pour les flottes de camions et de bus.

La nouvelle boîte de vitesses modulaire TraXon, l'intégration de TRW dans le groupe ZF comme nouvelle division ZF « Technique de sécurité active et passive » et la boîte automatique à huit vitesses conçue pour le nouvel Iveco Daily seront également présentées sur le stand.

Nos collaborateurs profession-

nels vous y offriront leurs conseils sur les composants et solutions produits destinés à votre parc automobile, mais aussi sur les prestations de service clientèle et les services de réparation, de remplacement et de pièces de rechange. Sur demande, nos prestations de conseil peuvent également être délivrées dans vos locaux. Venez nous rencontrer sur notre stand et nous répondrons immédiatement à vos attentes.

Pour obtenir des bons d'entrée gratuits et pour toute question, merci de contacter: Hans-Peter Löttscher, Téléphone: 044 908 16 50, e-mail: hans-peter.loetscher@zf.com. <



Votre fournisseur intégral

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

Nouveauté
Livraison
24 H



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



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

Votre grossiste en pneus, jantes et roues complètes
www.interpneu.de

Interpneu

Notes du marché Eurotax

La baisse des prix stimule la

Alors que les nouvelles immatriculations ont augmenté de près de 10 % au cours des 3 premiers trimestres 2015, le nombre de changements de propriétaire des occasions n'a baissé que d'à peine 2 %. Eurotax résume les neuf premiers mois de l'exercice en cours. Eurotax

■ Même si l'état de choc qui a suivi la suppression du taux plancher entre l'euro et le franc suisse à la mi-janvier 2015 ne s'est pas encore totalement estompé, l'économie suisse s'en sort mieux qu'escompté. Le PIB augmente entre autres grâce aux solides investissements dans la consommation et l'équipement dont dépendent aussi les achats de véhicules privés et professionnels. En Suisse et dans la Principauté du Liechtenstein, on a vendu au total 239 594 voitures neuves au cours des neuf premiers mois de 2015 ce qui correspond à une forte hausse de 9,3 % (+20 458 voitures de tourisme) par rapport à l'année précédente ! C'est seulement la deuxième fois depuis l'année 2000 que plus de 24 000 véhicules (+10,3 %) ont été immatriculés rien que pour le mois de septembre. Le marché de l'occasion l'a senti puisqu'il n'a enregistré qu'une hausse de 1,8 % (+11 395 voitures de tourisme) pendant la même période pour un total de 638 156 changements de mains.

Au premier coup d'œil, les bons chiffres de vente de la branche suisse de l'automobile pourraient réjouir. Or, les baisses de prix réalisées à court terme suite à la suspension du taux de change plancher entre le franc suisse et l'euro ainsi que l'érosion des marges qui en a résulté soumettent à de fortes pressions une grande partie des garagistes. Dans la situation

actuelle du marché, et notamment pour l'image de marque de toute la branche, l'interdiction de vente prononcée par l'OFROU pour les voitures neuves concernées par l'affaire des gaz d'échappement des véhicules diesel du groupe Volkswagen n'aide pas à remonter durablement le moral.

Le président central de l'Union professionnelle suisse de l'automobile (UPSA) Urs Wernli en est convaincu : les incertitudes liées à l'affaire des gaz d'échappement et les mesures d'amélioration à venir sur les véhicules vont solliciter les garagistes concernés. « Au cours de ces prochains mois, il faudra améliorer le comportement des véhicules en termes d'émissions, effectuer des modifications logicielles et le cas échéant procéder aussi à des interventions sur le dispositif antipollution. Dans un même temps, il va être nécessaire de rétablir la confiance des clients dans la technologie diesel et les marques du groupe Volkswagen. »

Demande supérieure à la moyenne pour les voitures neuves des grandes marques

Au vu du contexte économique tendu pour la plupart des branches et des entreprises, des taux de croissance faibles à un chiffre sont un succès. C'est la raison pour laquelle, l'augmentation de 9,3 % des voitures neuves vendues en

Suisse et dans la Principauté du Liechtenstein depuis le début de l'année est plus que respectable même si le chiffre d'affaires réalisé avec ces ventes est nettement moins intéressant suite aux réductions de prix significatives consenties.

Au cours des neuf premiers mois de 2015, les ventes des dix constructeurs de marque les plus prisés ont enregistré une croissance encore plus importante que celle du marché total avec une moyenne de 14,4 % ! En termes de parts de marché, Volkswagen (+12,5 %) est certes toujours en tête de classement avec une avance importante, mais le groupe de Wolfsburg connaît cependant une croissance nettement plus lente (+7,9 %) que les marques qui le suivent au classement à savoir BMW (+16,8 %) et Mercedes-Benz (+27,3 %). Même les marques du groupe affichent en partie des taux de croissance nettement plus importants : Porsche (+50,9 %), Seat (+18,7 %), Skoda (+13,7 %) et Audi (+11,2 %). La demande en voitures neuves de production française était à nouveau élevée : Renault (+30,7 %) enregistre même une croissance record chez les constructeurs à gros volumes suivie par Peugeot (+16,7 %) et Citroën (+9,8 %). Par contre, les ventes de Ford (+7,2 %) et d'Opel (+2,9 %) sont plus faibles que le marché total.

VENDEZ VOS VÉHICULES NEUFS.

Publiez dès maintenant vos voitures neuves
sur autoscout24.ch

AUTO
SCOUT 24

vente de voitures neuves

Pas encore touchées par l'affaire des gaz d'échappement des véhicules diesel, les immatriculations des véhicules à combustion spontanée ont augmenté de 13,3 % entre janvier et septembre 2015. Par rapport à l'année précédente, les voitures de tourisme à propulsion alternative avec des moteurs hybrides, électriques, au gaz ou E85 progressent de 43,2 % ! Les parts de marché sont désormais de 38,0 % e et de 4,1 %. Le segment des véhicules tout-terrain a à nouveau progressé : avec 39,3 % de part de marché, deux voitures neuves sur cinq sont désormais tout-terrain.

Le marché de l'occasion souffre

L'érosion des prix sur le marché des voitures neuves permet d'acheter des véhicules de catégorie supérieure pour un même budget ou d'économiser beaucoup d'argent en restant dans la même gamme. Cela se répercute bien évidemment sur la demande en vé-

hicules d'occasion même si, avec 638 156 voitures de tourisme vendues, on vend toujours environ 2,7 fois plus d'occasions que de voitures neuves. La croissance reste cependant relativement modeste : entre janvier et septembre, on a enregistré seulement 1,8 % de changements de propriétaires en plus pour les véhicules d'occasion (+11 395 voitures de tourisme) que l'année précédente.

Dans le commerce d'occasion, le positif et le négatif se côtoient de près : tandis que les véhicules allemands de classe moyenne et haut de gamme se vendent à nouveau mieux que la moyenne comme Mercedes-Benz (+8,1 %), BMW (+6,2 %), Audi (+6,1 %) et Volkswagen (+5,2 %), les revendeurs d'occasion des autres marques du top 10 ont été confrontés à un recul de la demande. Opel (-4,6 %) était encore en queue de peloton suivie par Renault (-3,7 %), Fiat (-3,4 %), Ford (-3,3 %), Peugeot (-2,9 %) et Toyota (-1,8 %).

Légère hausse des durées d'immobilisation

La hausse relativement faible des changements de propriétaires a induit une augmentation d'un jour des durées d'immobilisation au cours des neuf premiers mois de l'année 2015 pour une nouvelle moyenne de 95 jours (+1,1 %). Les voitures de luxe (127 jours, +6,7 %), les SUV et les tout-terrain (87 jours, +4,8 %) ainsi que les occasions de la classe moyenne inférieure (93 jours, +3,3 %) ont à nouveau enregistré la plus forte hausse. Les cabriolets/roadsters (121 jours, +1,7 %), coupés (116 jours, +0,9 %) et occasions de la classe moyenne supérieure (103 jours, +0,0 %) étaient un peu moins demandés. Par contre, les monospaces et minivans (94 jours, -3,1 %) et les occasions des segments classe moyenne (94 jours, -2,1 %), petites voitures (89 jours, -1,1 %) et micro-voitures (98 j, -1,0 %) ont passé moins de temps dans la cour des garages. <

Il est temps pour la souris de retrouver force et vigueur.



L'alarme se met-elle à sonner lorsque vous rêvez de posséder un système informatique parfaitement sûr? Pour Stieger Software il est temps d'intervenir car nos solutions globales savent convaincre par leur niveau de fiabilité. Jour et nuit nos programmes informatiques pour des processus de la plus haute efficacité se distinguent par leur facilité d'utilisation. Et de surcroît vous profitez d'une sécurité d'investissement durable qui vous garantit un sommeil réparateur. De quoi se lever de bonne humeur chaque jour.

**STIEGER
SOFTWARE**

we drive your business



Perspectives 2016 pour la branche automobile

Les prix remontent

La suppression du taux plancher par la Banque nationale suisse laisse des traces profondes dans la branche automobile et entraîne, pour cause d'adaptation des prix, un boom temporaire de la demande sur le marché des voitures neuves.

Pour 2016, BAKBASEL prévoit cependant un recul notable des nouvelles immatriculations. Motif : des prix qui reprennent l'ascenseur, des tendances à la saturation ainsi que la légère appréciation prévue de l'euro. BAKBASEL



■ Après une brève période de baisse des ventes des voitures particulières neuves en janvier 2015, la prompte adaptation des prix ayant suivi l'abandon du taux plancher a entraîné une flambée de la demande. Ce nouveau recul conséquent des prix après 2011 a poussé les consommateurs à acheter davantage de voitures. Couplé à des conditions de financement avantageuses, le phénomène a débouché sur une demande accrue en voitures particulières. Entre janvier et septembre 2015, les nouvelles immatriculations ont enregistré une augmentation cumulée de 9,3 % par rapport à l'année précédente. Cette dynamique pourrait subir un léger coup de frein au dernier trimestre. Le très bon quatrième trimestre 2014 aura notamment une influence décisive (effet de base). En 2015, le nombre des immatriculations de voitures neuves devrait être de l'ordre de 323 000 (+ 6,9 %).

Urs Wernli, président central de l'UPSA, modère l'euphorie : « En raison des baisses de prix massives, les garages font face à une pression encore plus importante sur les marges et la rentabilité. C'est la raison pour laquelle nous ne devons pas nous laisser abuser par les chiffres inopinément hauts des nouvelles immatriculations. »

Face aux offres attractives sur le marché des voitures neuves, la réaction volontairement tardive de réviser à la baisse les prix des véhicules d'occasion permet d'éviter un recul du nombre de changements de mains. Après un fléchissement du nombre de changements de propriétaire au premier trimestre 2015, la dynamique est redevenue positive dès le deuxième trimestre. Pour l'année complète, BAKBASEL prévoit une augmentation de 2,3 % par rapport à l'année précédente, avec quelque 854 000 changements de propriétaire.

Apparition de tendances cycliques à la saturation dans le courant de 2016

Les « Perspectives conjoncturelles de la branche suisse de l'automobile », mandatées par l'UPSA, le montrent clairement : le lent renforcement de l'euro vis-à-vis du franc suisse, survenant dans le sillage de la reprise économique observée dans la zone euro, marquera la fin des baisses des prix dans la branche automobile suisse. En raison de tendances à la saturation, le nombre de véhicules immatriculés l'an prochain pourrait reculer. Pour 2016, BAKBASEL prévoit un repli marqué des nouvelles immatriculations pour les voitures particulières, dont le nombre pourrait s'établir à 297 000 (-8,1 %). Sur le marché des voitures d'occasion, BAKBASEL s'attend à une stagnation l'an prochain.

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

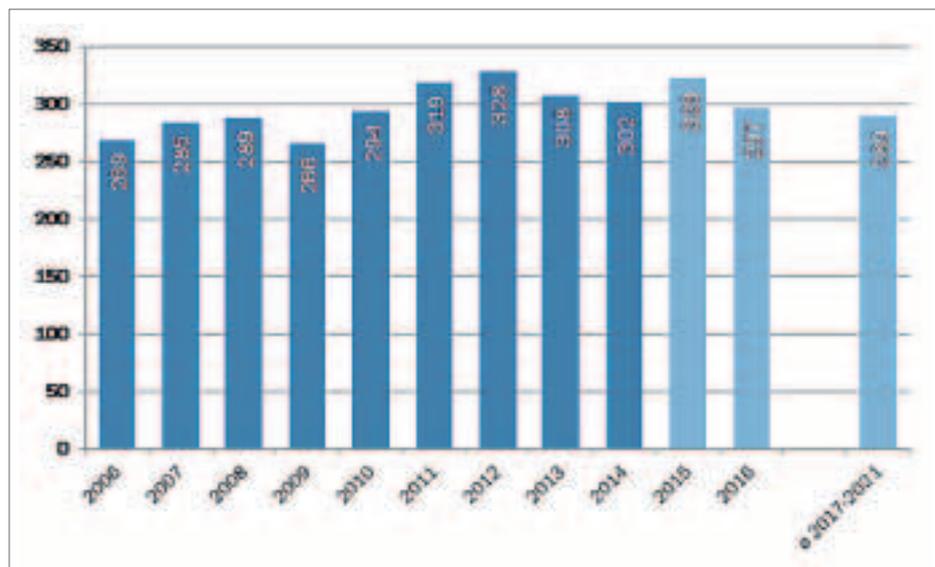
Au plus près de la branche ? Pas nous : nous sommes en plein cœur de la branche.

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

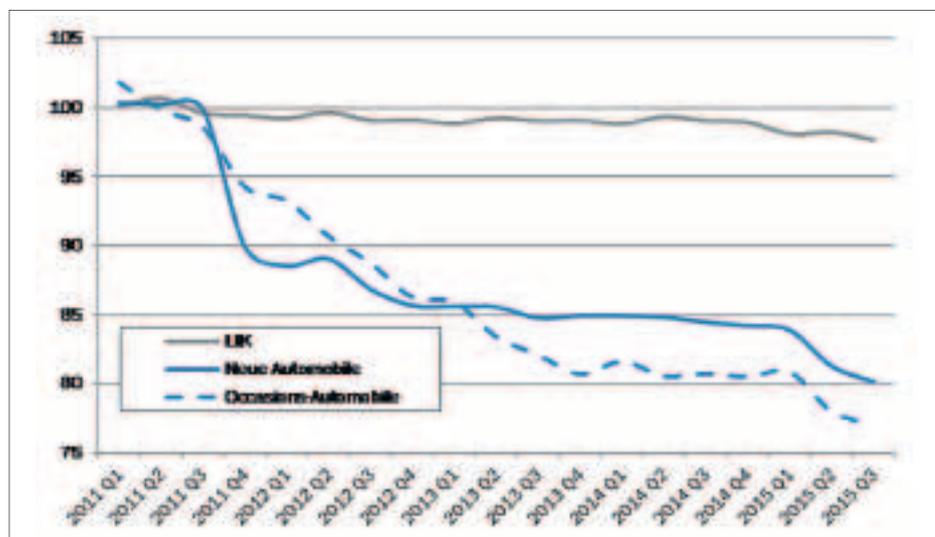
En route vers un avenir sûr

PK MOBIL
CP

Immatriculations de voitures neuves, 2006 – 2021



Source : auto-suisse, BAKBASEL, par milliers d'unités



Source : Indice des prix à la consommation ; indice, 2010 déc. = 100

Risques et défis pour la branche automobile

La conjoncture mondiale pourrait encore subir des revers susceptibles d'avoir un impact, le plus souvent indirect, sur l'évolution de la branche automobile suisse. Outre le ralentissement observé en Chine et les conséquences du relèvement des taux directeurs prévu aux Etats-Unis, le maintien de la Grèce dans la zone euro n'est, lui non plus, pas encore assuré.

La branche automobile suisse se trouve face à des défis accrus venant de l'intérieur. La mise en œuvre de l'initiative sur l'immigration de masse, la situation difficile en termes de main-d'œuvre et les interventions de politique environnementale de milieu gouvernementaux représentent des facteurs d'incertitude du côté politique. La branche sera également marquée ces prochaines années par une lutte concurrentielle persistante. <

BAKBASEL

Vous pouvez télécharger l'intégralité des Perspectives sur www.agvs-upsa.ch, rubrique Branche auto, Pronostics pour la branche. Elles ont été réalisées sur mandat de l'UPSA par l'institut de recherche indépendant BAK BASEL Economics AG.

www.bakbasel.com



INFO



Toujours en avant.

Huile moteur suisse AVIA pour véhicules particuliers

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

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

Huiles moteur AVIA.
Une qualité confirmée.

AVIA  OEL
HUILE
OLIO

La Journée des garagistes suisses 2016 : interview de Hannes Brachat, éditeur de la revue spécialisée allemande AUTOHAUS

« L'automobile a un très bel avenir devant elle »

L'affaire Volkswagen reste « difficile à estimer » pour lui, qui plaide pour l'optimisation des processus des garages et assure que l'automobile a un avenir radieux devant elle : Hannes Brachat, éditeur d'AUTOHAUS, se montre une fois de plus à la hauteur de sa réputation. Il participera d'ailleurs à la « Journée des garagistes suisses » le 19 janvier 2016. Reinhard Kronenberg, rédaction

■ **AUTOINSIDE** : en tant que journaliste spécialisé dans l'économie automobile, vous êtes surtout préoccupé par « l'affaire Volkswagen » en ce moment. Comment estimez-vous la gravité de la situation ?

Hannes Brachat : Toyota dirait « Rien n'est impossible ! » Audi appelle cela : « L'avance par la technologie ! » Il s'agit d'une immense fraude dont les conséquences sont difficiles à estimer. Elle devrait en principe annoncer la fin des bénéfices seigneuriaux de MM. Piech et Winterkorn. Mais il est encore difficile de faire des prévisions en fonction de leurs occupations personnelles actuelles. Je m'étonne qu'aucun distributeur Volkswagen allemand, ni même l'association des concessionnaires VW, ne se manifestent et disent clairement : vous nous avez fait beaucoup de tort, nous exigeons un dédommagement. En suisse-allemand, on parlerait bienveillamment de « Lumpenpack », de « crapules ». Mais il me faudrait prononcer le serment du Grütli pour continuer dans cette langue. La branche manque de solidarité et de courage. Nous verrons comment seront pris en charge les retours de ces véhicules diesel et dans quelle mesure la modulation de leur valeur résiduelle impactera les véhicules de leasing. Je ne parle même pas de la détérioration de l'image de la branche et des innombrables explications avec les clients. Je ne serais pas surpris que Volkswagen exige une contribution de solidarité !

Vous venez de la branche automobile (votre père possédait une entreprise d'automobiles et de machines agricoles). Vous l'observez plus attentivement que n'importe qui : quelles sont les choses que les concessionnaires font vraiment bien aujourd'hui et lesquelles vraiment mal ?

Le plus difficile pour les concessionnaires est d'organiser le quotidien. Je leur tire mon chapeau pour cela ! Car aucun jour ne se déroule comme prévu. Ils font preuve de cette intelligence créative : la débrouillardise. Le

Hannes Brachat, 67 ans, édite la célèbre publication AUTOHAUS, un portail en ligne B2B pour l'économie automobile. Ce site Internet vient d'être élu « Média spécialisé 2015 » par la presse spécialisée allemande. Hannes Brachat y écrit chaque semaine sa colonne « HB ohne Filter », autant appréciée que crainte, et ce depuis 17 ans.



soir, d'une manière ou d'une autre, tous les véhicules sont de nouveau prêts pour le lendemain. Cette performance est motivée par la passion pour le client. Chaque centime vient de celui-ci. On le vit et on le sait, même sans réaliser d'enquêtes excessives auprès des clients. Pour moi, ce qui compte c'est de savoir que le client revient me voir, me fait gagner de l'argent et me recommande, et non que l'on puisse lire sur son visage qu'il est satisfait à 75 ou 80 %. Qu'est-ce qui fonctionne mal ? Cela est fortement lié aux exigences du quotidien. Quand est-ce qu'un concessionnaire a le temps d'aborder l'évolution du marché ? Pour ma part, je n'emploie quasiment jamais le mot « calme ». La vie est un changement perpétuel. Comment est-ce que j'adapte mon entreprise à ce changement ? Les stations-service par exemple modifient leurs tarifs jusqu'à six fois par jour par voie électronique. Tandis que nous, nous continuons de modifier les prix de nos occasions manuellement et d'envoyer les factures de nos clients par la poste, malgré le coût de 15 francs de chacune d'elle. Dans de nombreux cas, cet envoi se ferait aujourd'hui par voie électronique. Il s'agit donc d'optimiser les processus, d'innover, de mettre en place les adaptations nécessaires comme l'acceptation d'un service par chèque électronique, etc.

Le 19 janvier, vous êtes invité à faire part de votre point de vue sur l'avenir de l'économie automobile à l'occasion de la réunion de l'UPSA. Sans dévoiler votre exposé, quels sujets allez-vous aborder ?

Je souhaite présenter les défis qui attendent le commerce des automobiles et les ateliers. Au premier rang desquels, les mesures à prendre afin d'améliorer les rendements des garages. Mais aussi, la façon de regrouper les boutiques physiques et les boutiques en ligne sous un même toit. Le service constitue en effet la colonne vertébrale de l'activité. Que peut faire une entreprise pour améliorer le taux d'occupation de son atelier ? La solution est d'exploiter le potentiel du marché.

HALLE 1.2
STAND A033.

MIDLAND
SUR LE SALON



MIDLAND.CH



Lorsque vous regardez l'avenir de l'automobile, qu'est-ce qui vous réjouit ou vous désole ?

Nous avons deux grands développements devant nous : l'introduction du système d'assistance et la voiture autonome. Avec Google ou Apple ? Les automobilistes ont besoin de confiance pour agir. Celle-ci est maintenant notre plus grande ressource à nous, les humains. Et je peux dire avec certitude que l'automobile a un très bel avenir devant elle. Aucun autre mode de transport ne peut offrir un tel degré de liberté, un individualisme de cette qualité. Ce qui me désole ? Je suis arrivé à un âge où l'on se préoccupe des avant-dernières, voire des dernières années de sa vie. Les jeunes achèteront un jour des billets de voitures volantes. Elles seront en effet capables de voler. Et bientôt, nous accueillerons nos clients sur les toits de nos concessions. Malheureusement, je ne serai plus là pour le voir !

Votre colonne « HB ohne Filter » existe depuis 1998 et vous en écrivez tous les articles. Comment fait-on pour créer une telle constance ?

Mes collègues de la rédaction m'ont refilé cette colonne lorsque nous avons créé la version électronique d'AUTOHAUS en 1998. « Hannes Brachat ohne Filter » : dire les choses sans détours, c'est ta marque de fabrique, ça ! C'est ainsi que l'on se retrouve parfois embringué dans son coup de chance. Je peux vraiment dire que j'ai écrit chaque colonne et tapé chaque lettre à la machine jusqu'à aujourd'hui. Vous pouvez également voir dans les commentaires des lecteurs que je me fais sonner les cloches comme il faut. Mais contrairement à moi, ils ne laissent quasiment jamais leur vrai nom. Il leur manque le courage de la franchise. C'est certainement ma longue expérience qui me permet d'appeler les choses par leur nom et de les expliquer de manière ouverte, décente, claire et en assumant la responsabilité de mes propos. <

« Journée des garagistes suisses 2016 » :

La désormais traditionnelle « Journée des garagistes suisses » marque le lancement du nouvel exercice. Les membres de l'UPSA et les invités sont préparés aux douze prochains mois et informés dans une ambiance empreinte d'émotion et de collégialité. Elle se déroulera le 19 janvier prochain au centre d'événements d'Emil Frey Classics SA à Safenwil.



Inscrivez-vous dès maintenant !

Vous trouverez de plus amples informations sur la « Journée des garagistes suisses 2016 » et la possibilité de vous y inscrire sur www.agvs-upsa.ch/fr/colloque2016



INFO



ferrum
efficace, économique – propre

**Les stations de lavage Ferrum:
parfaitement adaptées à vos besoins avec
un service clientèle 24/24 heures fiable**

Ferrum SA | Technique de Lavage | 5102 Rapperswil
T +41 62 889 12 22 | waschtechnik@ferrum.net | www.ferrum.net

Les caméras d'imagerie thermique

Rayonnement infrarouge

Le relevé de la température est la plus fréquente de toutes les propriétés physiques mesurées dans le monde entier. Ceci inclut également la mesure infrarouge avec une caméra d'imagerie thermique qui permet des perspectives très intéressantes et en partie spectaculaires. Harry Pfister, auto&savoir

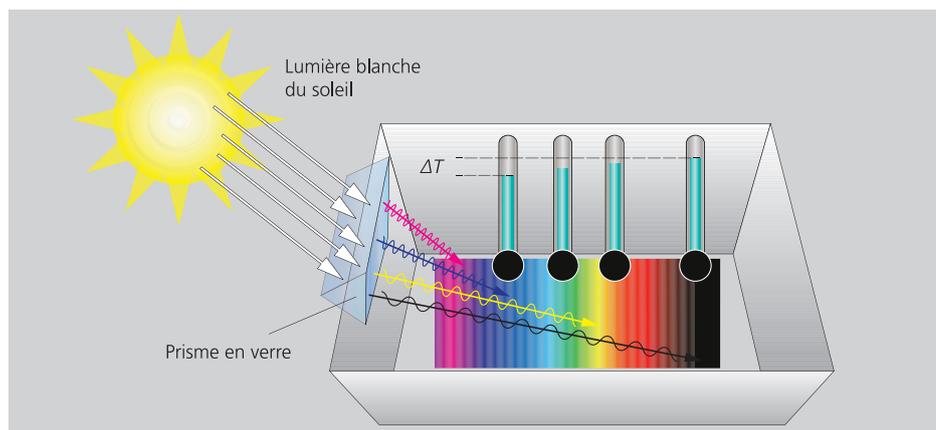


Fig. 1. L'expérience réalisée par Herschel démontre que la température augmente dans la plage des rayons infrarouges.

■ Sir Friedrich Wilhelm Herschel (1738 – 1822) découvre en 1800 le rapport physique entre le rayonnement infrarouge et la température. Durant son expérience, il fait diffracter la lumière du soleil au travers d'un prisme de verre pour obtenir un spectre de différentes couleurs (fig. 1). Il place trois thermomètres dans la zone de couleurs spectrale de manière à ce que la lumière reflète sur des réservoirs de mercure noircis. Ainsi, il constate que la température a augmenté de la partie violette à la partie rouge du spectre. En déplaçant un thermomètre de la zone rouge à la zone plus sombre en dehors de la lumière du soleil, il découvre le point d'échauffement maximal qui se situe bien au-delà de la zone rouge. Sa découverte était une forme de rayonnement. Au début, ces rayonnements ont été appelés « rayonnements thermiques », puis beaucoup plus tard rayonnement infrarouge. Le mot « infra » est d'origine latine et signifie au-dessous.

Le rayonnement infrarouge

Le rayonnement infrarouge représente une petite partie du spectre électromagnétique de la lumière avec ses différentes plages de longueurs d'ondes appelées bandes (fig. 2). La bande infrarouge elle-même est subdivisée en trois bandes plus petites selon la norme allemande DIN 5031 :

- le proche infrarouge (PIR) de 0,78 à 3 µm ;
- le moyen infrarouge (MIR) de 3 à 50 µm et
- l'infrarouge lointain (IRL) de 50 à 1000 µm.

Une caméra infrarouge « voit » dans la plage comprise entre 3 et 5 µm ou 8 et 14 µm et convertit l'intensité du rayonnement infrarouge en une image. Dans le cas des genres courants de 8 à 14 µm, l'atmosphère a une faible influence et fausse peu le résultat de la mesure – les aérosols, les gaz ainsi que la vapeur d'eau produisant une atténuation. Notre œil, par contre, ne peut percevoir que les couleurs et les réflexions dans la plage visible de 0,4 à 0,75 µm.

Le rayonnement infrarouge est de l'énergie perçue sous forme de chaleur. A ce sujet, on connaît en particulier les chauffages à rayons

infrarouges utilisés, par exemple, dans les chenils ou dans la technique médicale comme source de chaleur. En principe, tous les corps dégagent de la chaleur au-delà du zéro absolu (0 Kelvin ; -273,15 °C). Exprimé simplement, la chaleur est une transmission d'énergie thermique. La chaleur se propage toujours de l'endroit présentant la température la plus élevée à l'endroit présentant la température la plus basse. On entend ici par température, l'intensité de la vibration moléculaire qui est perceptible et mesurable.

Le degré d'émission

Le degré d'émission d'un corps doit également être pris en considération lors de la mesure. A titre de comparaison, on utilise un « émetteur de rayonnement noir » qui possède la valeur d'émission 1. Un tel corps ne laisse passer aucune plage d'ondes de la lumière et renvoie l'énergie absorbée (absorption) comme rayonnement électromagnétique (émission). Tous les autres corps se situent au-dessous, jusqu'à 0. Le degré d'émission dépend du matériau et de son état de surface.

Les exemples suivants présentent des valeurs d'émission élevées :

- toile isolante ;
- bois (papier) ;
- caoutchouc ;
- peintures non métallisées.

Les exemples suivants présentent des va-

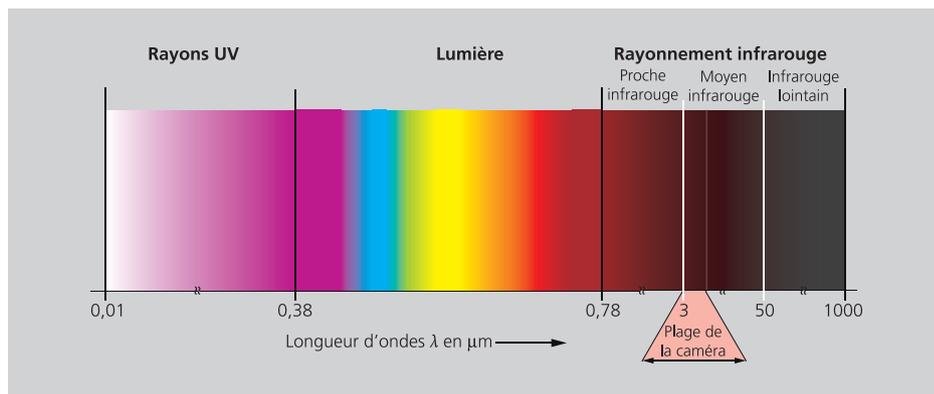


Fig. 2. Le rayonnement infrarouge utilise une partie du spectre électromagnétique.

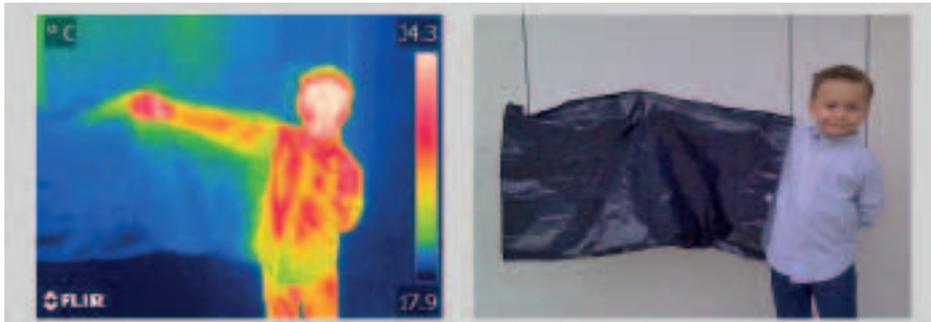


Fig. 3. Le rayonnement thermique est visible avec la caméra infrarouge, également au travers d'un sac en plastique noir.

leurs d'émission faibles :

- métaux polis ;
- surfaces métalliques propres ;
- aluminium ;
- granite.

Des caméras performantes permettent la prise en compte du matériau à mesurer afin d'évaluer sa valeur d'émission. En principe, les corps présentant des valeurs d'émission élevées (>0,5) fournissent des résultats plus précis. Pour cette raison, la toile isolante collée (environ 0,96) est la référence d'aide la plus appropriée lorsque le corps à mesurer présente une valeur d'émission faible.

Microbolomètre

Les caméras d'imagerie thermique mesurent le rayonnement infrarouge la plupart du temps au moyen d'un microbolomètre (en grec, bole signifie rayon). Elles présentent une stabilisation thermoélectrique en température et se passent le plus souvent d'un système de refroidissement, d'où des dimensions compactes (fig. 4).

Le tout nouveau microbolomètre conçu par FLIR s'appelle Muon. Le module compact possède une sortie vidéo CMOS pourvue d'interfaces industrielles, il est très léger et mesure 22 x 22 x 6 mm. La puissance s'élève à 300 mW et la fréquence d'affichage est comprise entre 9 et 60 Hz.

Le microbolomètre est la pièce maîtresse de toutes les caméras et se compose d'une vitre sur laquelle sont posées des thermistances. Les matériaux utilisés sont des métaux ou des semi-conducteurs qui présentent une résistance électrique fortement dépendante de la température (par exemple, oxyde de vanadium ou silicium amorphe). L'écart entre une résistance et une autre a une influence directe sur la résolution. Plus la disposition est dense, plus la résolution est bonne. Une matrice appelée Array peut accueillir par exemple 160 x 120 éléments (anciennement) ou 320 x 240 (actuellement). Lorsqu'un rayonnement infrarouge est projeté sur un tel élément, sa résistance change. Dans le circuit électrique de mesure, ceci entraîne une chute de tension que l'électronique saisit, convertit et reproduit en « image thermique ». Les valeurs électriques sont représentées par 256 niveaux de couleur ou de gris (8 bits). Un logiciel permet de convertir les valeurs en couleurs de l'arc-en-ciel bien connues et souvent spectaculaires.

En ce qui concerne les caméras bon marché, il peut arriver que certains éléments résistifs (5%) soient défectueux à l'état neuf. Un exemple : la classe 3 signifie que 0,3% de tous les composants sont en panne, sachant qu'il existe au total 5 classes.

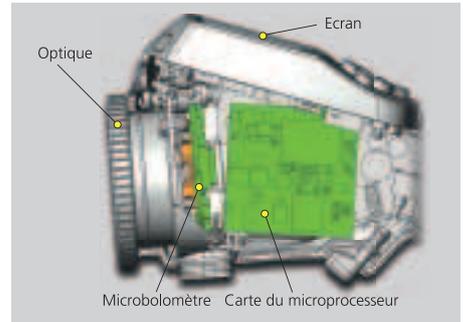


Fig. 5. Structure d'une caméra FLIR.

Des verres spécifiques

Concernant l'optique, les fabricants n'ont pas recours à du verre ordinaire étant donné que la proportion élevée d'oxyde de silicium est pratiquement opaque au rayonnement thermique. Pour l'optique infrarouge, on utilise des verres spécifiques en matériaux semi-conducteurs monocristallins tels que le germanium ou le sélénure de zinc.

Le champ de vision de mesure (MFOV) décrit la résolution géométrique et représente la dimension de pixel la plus petite qu'une caméra puisse mesurer à une distance donnée. Cela signifie que plus la caméra est éloignée de l'objet à mesurer, moins il est possible de représenter des détails (fig. 6). <

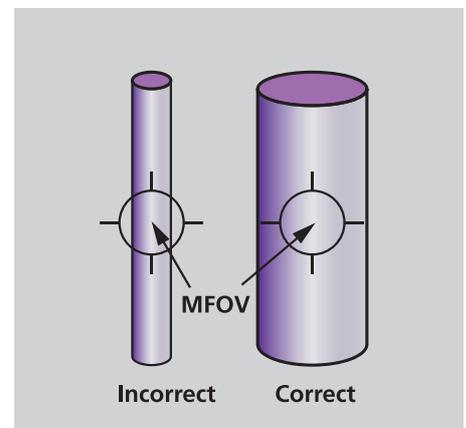


Fig. 6. Le MFOV doit être sélectionné correctement.

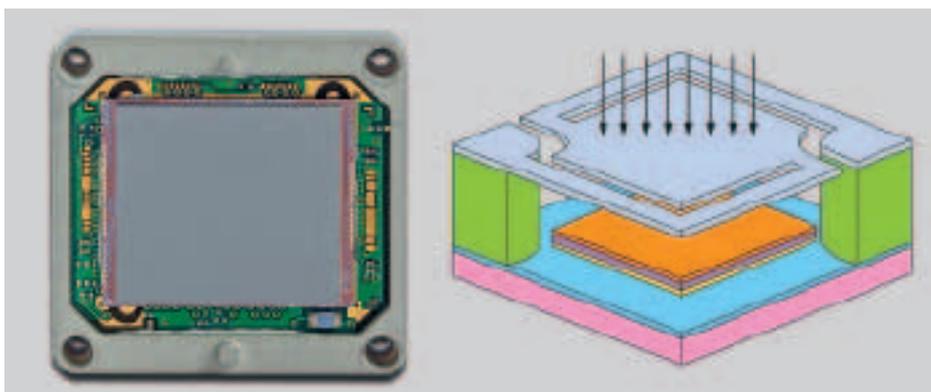


Fig. 4. A gauche, le tout nouveau microbolomètre «Muon» de FLIR. A droite, un élément résistif individuel responsable d'un point d'image.



www.auto-savoir.ch

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



www.auto-savoir.ch

UPSA Business

Workshop Mitarbeitergespräche, 1 Tag

Bald stehen die Mitarbeitergespräche wieder vor der Tür. 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! (Siehe Bericht auf gegenüberliegender Seite)

- > 18. November 2015, Bern
- > 8. Dezember 2015, Bern

NOVEMBER

Eurotax AutocalcPro-Kurs mit EurotaxRepairEstimate, 1 Tag

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

- > 5. November 2015, Winterthur

DEZEMBER

Eurotax AutowertPro-Kurs, 1 Tag

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

- > 2. Dezember 2015, Bern

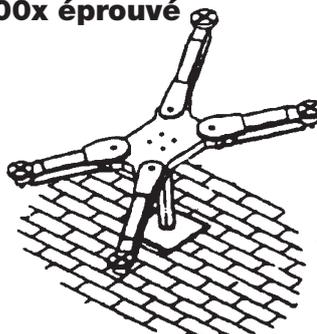
Cool bleiben, wenn es heiss wird, 1 Tag

Wie Sie in anspruchsvollen Situationen souverän kommunizieren. Für alle, die das Optimum aus ihrem Kontakt mit Kunden, Mitarbeitern, Lieferanten und Menschen herausholen wollen. Möchten Sie auch für eher schwierige oder anspruchsvolle Situationen gut gewappnet sein und bei Reklamationen clever kommunizieren? Dann sind Sie hier genau richtig.

- > 10. Dezember 2015, Bern

Assainissement de votre élévateur à une colonne

500x éprouvé



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

Nous vous proposons la solution idéale et économique

gesag

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

Academy 2015/2016

JANUAR

Basisseminar 2016 für Automobilverkäufer/innen, 12 Tage

In 12 Tagen werden die jungen oder angehenden Automobilverkäufer/innen im Detail mit den eigentlichen Verkaufsbelangen (Verkaufpsychologie, Kommunikation, Verkaufsmethodik) auf ihre tägliche Arbeit vorbereitet. Nebst den direkten Verkaufsfächern erhalten die Kursteilnehmer/innen zudem wichtige Informationen und Unterlagen zu Teilgebieten, welche sie ebenfalls kennen müssen: Versicherungsfragen, Teilzahlung/Leasing, Mehrwertsteuer, Occasionswagenbewertung, Rechtskenntnisse.

> 18. Januar bis 2. Februar 2016

« Formation Turbo pour vendeur auto »

Une occasion de dynamiser votre service commercial vous est offerte dès le 25 janvier 2016.

Un accélérateur pour vos ventes ! Cette formation, qui s'adresse également aux femmes, est utile à toutes les personnes de votre entreprise qui sont en contact avec la clientèle.

> Du 25 janvier au 5 février 2016 à Paudex

« Formation Turbo de Conseiller de service à la clientèle (Réceptionniste) »

Il en va de même pour la « Formation Turbo de Conseiller/ère de service à la clientèle » qui permet, en 10 jours seulement, et pour un investissement des plus avantageux d'acquérir de larges connaissances sur ce métier.

Améliorez votre rentabilité et la satisfaction de vos clients en donnant les moyens à votre nouveau/le ou futur/e conseiller/ère de service à la clientèle d'éviter des erreurs et d'optimiser le processus après-vente.

> Du 4 au 15 janvier 2016 à Paudex

FEBRUAR

Occasionsmanagement, 1 Tag

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

> 4. Februar 2016, Bern

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

EDUQUA



www.agvs-upsa.ch,
rubrique : Cours/manifestations



FIGAS – votre Professionnel de la Branche
professionnel – discret – sur mesure



Fiduciaire de la Branche

- La tenue de la comptabilité et les conseils lors de la clôture des comptes
- l'établissement des décomptes de TVA et des déclarations d'impôt
- la réalisation des contrôles de TVA
- l'accompagnement lors des restructuration redressement et liquidation
- la prise en charge de vos encaissements

professionnel – discret – sur mesure

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

FASCINATION POUR L'AUTOMOBILE

Pour une relève forte dans votre entreprise.
www.metiersauto.ch



UPSA | AGVS

Brevet décerné aux conseillers de vente automobile et aux conseillers de service à la clientèle

Cérémonie de fin de formation

Lors d'une soirée majestueuse à Wangen a.A, les heureux lauréats des examens professionnels de conseiller(-ère) de vente automobile et de conseiller(-ère) de service à la clientèle ont reçu leur brevet. **Bruno Sinzig**, rédaction

■ Après Jürg Fluri, directeur du département de la formation professionnelle de l'UPSA, qui a officiellement ouvert la cérémonie, c'est au tour d'Olivier Maeder, responsable de la formation initiale et continue de l'UPSA, de souhaiter la bienvenue aux participants, au nom de l'UPSA et des commissions d'examen. Il a transmis les salutations d'Urs Wernli, président central de l'UPSA.

Olivier Maeder a une nouvelle fois passé en revue les aptitudes exigées indispensables pour réussir la formation de conseiller(-ère) de vente automobile et de conseiller(-ère) de service à la clientèle. Il a insisté sur la nécessité pour la branche automobile d'avoir des collaborateurs motivés et solidement formés.

Le changement, un défi majeur et une chance

En tant que président de la commission chargée de l'assurance qualité des conseillers de service à la clientèle, Peter Lindner a rappelé que rien n'était aussi certain que le changement. Ainsi Carl Friedrich Benz, l'un des inventeurs de l'automobile, avait annon-

cé à la fin du XIXe siècle qu'en raison du nombre limité de chauffeurs, il n'y aurait jamais plus de 5000 automobiles en circulation. « Aujourd'hui, près de 140 années après, nous savons tous à quel point Benz s'est trompé ». L'évolution permanente, comme les nouvelles technologies, a changé les attentes des clients et celles des employés, a rendu le travail quotidien varié et passionnant. Il faut affronter ces défis.

Peter Blumenstein, président de la commission chargée de l'assurance qualité des conseillers de vente automobile, a insisté sur l'extrême instabilité actuelle de la branche automobile, et sur la rareté relative des parfaites réussites. « L'incertitude est renforcée par des événements comme la débâcle des prix et des émissions. D'innombrables plaintes s'amoncellent, et le montant des pénalités sera probablement exorbitant. »

Même si des signes de changements majeurs dans l'industrie automobile apparaissent, on peut estimer, malgré les difficultés actuelles, que la mobilité restera l'un des enjeux les plus importants de notre société. Peter Blumenstein : « Bien entendu, l'évolution nous accompagnera constamment. Avec



Sincères félicitations et un petit cadeau de la part de : (de g. à dr.) Jürg Fluri, Peter Linder, Heinz Freimann, Eugen Meyenberg et Peter Blumenstein.

responsabilité, avec une attitude honnête et conservatrice, vous profiterez des besoins de mobilité de notre société.»

Démission d'experts émérites

L'équipe de spécialistes est également touchée par le changement : les présidents des deux commissions chargées de l'assurance qualité ont honoré comme il se doit le départ de deux de ses experts émérites aux examens, Heinz Freimann et Eugen Meyenberg. <



CONSEILLER(-ÈRE) DE SERVICE À LA CLIENTÈLE 14^e examen professionnel :

Ackermann Silvan, Balzers FL ; Dezini Andreas, Spreitenbach ; Flückiger Andreas, Rüeterswil ; Föllmi Daniel, Besenbüren ; Frommelt Philipp, Vaduz ; Graf Andreas, Amriswil TG ; Hollenstein Ivo, Bischofszell ; Jauch Michael, Wilchingen ; Jenny Thomas, Rüti ZH ; Kaiser Raffael, Rheinfelden ; Laubi Kevin, Thalwil ; Maurer Christian, Winterthur ; Pallotta Sybilla, Balzerswil ; Reichenwallner Milena, Seewis Dorf ; Stocker Larissa, Obermumpf ; Tam Ivan, Bever ; Tesoro Alexandre, Niederhasli ; Weingartner Vincent, Knonau ; Zollinger Stefanie, Regensdorf ; Zotaj Ramona, Möriken.



CONSEILLER(-ÈRE) DE VENTE AUTOMOBILE 43^e examen professionnel :

Borer Marc, Allschwil ; Bruno Luciano, Aesch BL ; Da Silva Vaz José Armando, Amriswil TG ; Di Giampaolo Ciriaco, Ebikon ; Frey-Saner Melanie, Röschenz ; Heeb Ralph, Oberriet ; Hoerner Christian, Gippingen ; Kaiser Benjamin, Aesch BL ; Künzle David, Steffisburg ; Lovera Coronado Mario Andres, Ostermundigen ; Masullo Gioele, Zurich ; Peverelli Marco, Thoune ; Schiess Cédric, Grandfontaine ; Selmani Burim, Bienne ; Stenz Christian, Dottikon ; Syfrig Roger, Hünenberg ; Testagrossa Dario, Küssnacht a. R. ; Zaugg Beat, Binningen. De Suisse romande : Beetschen Wilbert, Châbles ; Perret Grégory, Villars-Mendraz ; Von Gunten Ludovic, Villeneuve

STFW : inauguration VIP d'une nouvelle aile de formation

Un investissement porteur d'avenir

Le 20 octobre, l'extension du centre de formation pour les métiers de l'automobile et de la carrosserie de la HES technique de Winterthur (STFW) a été inaugurée dans une ambiance festive en présence du conseiller fédéral J. Schneider-Ammann et du président central de l'UPSA, U. Wernli. **Mario Borri**, rédaction

■ De nombreux hôtes de marque ont répondu présents à l'invitation de la STFW pour l'inauguration VIP de son aile de formation L : des CEO, des présidents d'association, des responsables politiques aux niveaux local et cantonal, et bon nombre de journalistes. Bien entendu, l'invité vedette était le conseiller fédéral J. Schneider-Ammann, le premier à prendre la parole. Dans son allocution, le ministre de l'économie a insisté sur l'importance du système de formation duale pour la Suisse, suscitant un vif intérêt dans plusieurs pays, dont les Etats-Unis. Si le chômage des jeunes est aussi faible en Suisse, c'est aussi grâce à des institutions comme la STFW. « Il suffit de regarder ce qui se passe chez nos voisins de l'ouest : là-bas, 40 % des jeunes sont sans emploi ».

L'UPSA et l'USIC ensemble à la STFW

La première pierre du nouveau centre de compétences pour les métiers de l'automobile et de la carrosserie de Winterthur a été posée il y a 4 ans, lorsque la section du nord-est de la Suisse de l'USIC a été admise dans la fondation de la STFW. L'agrandissement a coûté près de 18,5 millions de francs. E. Stocker, président du gouvernement du canton de Zurich, a indiqué que 3,3 millions de francs provenaient du Fonds de loterie cantonal. Il a ajouté qu'un investissement dans un tel centre était un pas dans la bonne direction.

Urs Wernli a souligné qu'il se réjouissait beaucoup de collaborer aussi avec l'Union des Carrossiers USIC de Winterthur, précisant que c'était déjà le cas dans la Mobilcity, où l'UPSA et l'USIC ont développé un partenariat puissant. Le président de l'USIC, H.-P. Schneider, a lui aussi fait l'éloge de la collaboration avec l'UPSA. Il attend des responsables politiques présents qu'ils soutiennent encore mieux les entreprises en matière de formation professionnelle.

Journée portes ouvertes

Avant que le conseiller fédéral J. Schneider-Ammann et son entourage ne visitent les locaux, E. Meier, le directeur de la STFW a remercié l'assistance et rappelé que la journée portes ouvertes aurait lieu le 21 novembre, la visite n'étant pas réservée aux VIP. <



Visite avec le conseiller fédéral : E. Meier, directeur de la STFW, (3^e à droite) explique au ministre de l'économie, J. Schneider-Ammann (3^e à gauche), ce que les apprentis font ici. Urs Wernli, Hans-Peter Schneider, Markus Hutter et Ernst Stocker (de g. à dr.) sont attentifs.



La nouvelle aile de formation située à la Schlosstalstrasse.



J. Schneider-Ammann, H.-P. Schneider et U. Wernli (de g. à dr.).



Le conseiller fédéral Schneider-Ammann pendant son discours.



Ernst Stocker : président du gouvernement du canton de Zurich.



Urs Wernli : président central de l'UPSA.

Section Genève

> Côté visiteurs, le 23^e Salon de la Voiture d'Occasion de Genève

■ Chaque année, la section UPSA Genève organise le Salon de la Voiture d'Occasion avec uniquement les partenaires membres de l'UPSA. Pour la 23^e édition, ce sont plus de 500 véhicules qui ont été proposés aux visiteurs. La fourchette des prix allait de CHF 3000.- à CHF 250 000.-. A la clôture du Salon, et malgré les remous actuels du marché automobile, l'optimisme était de rigueur: 171 véhicules vendus en trois jours pour un prix moyen de CHF 19 240.-. Une édition conforme aux attentes des organisateurs et des partenaires avec une augmentation de 11% par rapport à 2014. Toutefois, qu'en pensent les visiteurs? Pourquoi viennent-ils au Salon de la Voiture d'Occasion et que cherchent-ils? Nous avons rencontré plusieurs acheteurs potentiels et voici leurs points de vue.

Au hasard des rencontres, nous avons constaté que deux critères importants attirent les acheteurs potentiels au Salon de la Voiture d'Occasion. Le premier concerne l'amabilité des vendeurs. Le second est le rapport qualité/prix proposé. Ces deux arguments sont revenus le plus souvent dans nos entretiens avec les visiteurs. Cependant, il y a d'autres éléments qui font que ce Salon demeure incontournable pour les personnes en recherche d'un nouveau véhicule.

Les visiteurs apprécient la vue d'ensemble condensée de véhicules de toutes marques. Et ils peuvent à loisir déambuler dans les allées sans être harcelés par les vendeurs. Lesquels sont, selon les commentaires, affables et répondent volontiers aux questions. De plus, l'offre est basée sur des véhicules pratiquement neufs. Les choix sont variables selon les sondés: tan-



Plus de 500 véhicules sont proposés aux visiteurs du 23^e Salon de la Voiture d'Occasion.

tôt une petite citadine nerveuse, allemande de préférence, ailleurs ce sera plutôt un véhicule pratique, mais pas utilitaire.

Il ressort également que les prix sont souvent en dessous de ce que les acheteurs peuvent trouver sur les sites Internet de particulier à particulier. Les véhicules sont aussi en bien meilleur état que dans certains garages. Le rapport qualité/prix sur les véhicules proposés est bien respecté. Pour certains, comme ils nous l'ont dit: «C'est l'occasion qui fait le larron.» En clair, ils viennent voir les propositions et si un véhicule correspond à une attente, ils sautent le pas et l'acquièrent. Certains en sont à leur troisième, voire quatrième véhi-

cule, acheté au Salon de la Voiture d'Occasion de Genève.

Et comme mentionné précédemment, les vendeurs font preuve de retenue. Les visiteurs apprécient de ne pas être harcelés et d'obtenir facilement les renseignements qu'ils désirent. Pour conclure, les acheteurs potentiels préfèrent venir au Salon que de faire la tournée des garages, qui est longue et fastidieuse. De plus, certains ont constaté qu'ils ne trouvaient pas forcément le véhicule recherché. Ici, nous ont-ils dit, nous avons tout sous la main et cela est vraiment pratique. Un seul déplacement et peut-être la concrétisation d'un rêve. <

Jean-Pierre Pasche

Supporter tout.

THULE NORDRIVE MontBlanc uebler



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

CHEMUWA



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

Section des deux Bâle

> Nouveau concept et nouvelle présentation Auto Basel 2015

■ La 12^e édition du salon Auto Basel organisée du 17 au 20 septembre 2015 a accueilli plus de 26 000 visiteurs. Cette année, la section UPSA des deux Bâle avait réfléchi à un nouveau concept de stand et elle se réjouit de 4 jours de salon particulièrement réussis. Le suivi des membres était au cœur des préoccupations.

Les invitations ce stand visaient à développer le contact personnalisé, les discussions professionnelles passionnantes et l'échange direct d'idées autour de délicieux tapas et de boissons rafraîchissantes.

Le stand réagencé offrait un agréable espace lounge propice à la détente et aux échanges. « Il est important pour nous d'entretenir le contact personnel avec nos membres et d'échanger. Un salon comme l'Auto Basel réunit des spécialistes et est donc également le lieu idéal pour aller au-devant de nos membres », explique René Degen, président de la section AGVS des deux Bâle.

Le comité d'organisation est très satisfait des 4 jours du salon Auto Basel et est heureux que de nombreux membres, formateurs professionnels, enseignants, personnalités po-

litiques et représentants de branches aient passé un moment dans le lounge de l'UPSA. La section UPSA des deux Bâle se réjouit déjà de l'Auto Basel 2016. <



Au salon Auto Basel 2015, le lounge de la section UPSA des deux Bâle invitait à la détente et à la discussion.

Section Vaud

> « Vive notre Centre de Formation », extrait du discours inaugural de Rudy Blatter

■ Il faut remonter au 3 octobre 1985 pour voir l'inauguration du Centre de Formation d'Yverdon. Et c'est en ces termes que Rudy Blatter a conclu son discours inaugural. C'est à M. Alexandre Oulevey, président de la Commission de la Formation Professionnelle 4 roues et président du Comité du Centre de Formation d'Yverdon, qu'est revenu l'hon-

neur d'être le maître de cérémonie de la célébration des trente ans du Centre de Formation d'Yverdon. En 1985 six personnes travaillaient pour le Centre de Formation. Trois agrandissements plus tard, en 1992, 1996 et 2009, le Centre de Formation accueille entre 850 et 900 apprentis. Outre la formation professionnelle, le centre dispense des cours de formation continue, de perfectionnement et inter-entreprises. Depuis 2010, les examens de fin d'apprentissage ont aussi lieu dans ces locaux. Durant son intervention, le président de la section vaudoise de l'UPSA, Nicolas Leuba, a rappelé les valeurs de la formation professionnelle.

Et, actualité oblige, il a rappelé aussi que les instances de la formation professionnelle ne trichent pas. Il faut, comme il est dit, « remettre l'église au milieu du village ». Au vu de tous les commentaires de la presse, qui dit à peu près tout et son contraire, il faut dissocier les personnalités cupides qui détruisent l'image, voire la réputation de toute une profession, du travail formidable de la majorité des acteurs de la branche automobile. Ainsi, depuis son ouverture, le temple

de la formation vaudoise de l'automobile a vu défiler pas moins de 7000 apprentis en trente ans d'existence. Cette formation duale est reconnue et enviée dans le monde entier. Et il ne faut pas oublier les entreprises formatrices qui engagent et forment année après année des jeunes dans les métiers de l'automobile. Il faut de la motivation, de l'énergie, du temps et des compétences.

La formation est-elle le carburant de l'avenir ? Ainsi s'exprime la Conseillère d'Etat, Nuria Gorrite. En effet, la formation duale permet la circulation du savoir-faire entre les écoles et les entreprises. La relève est ainsi assurée par des formations qui collent au terrain et fait aussi le plein d'expérience grâce aux maîtres d'apprentissage et aux formateurs. Chaque apprenti devrait avoir pour objectif de ne pas être parfait mais d'être toujours le meilleur. De plus, le futur diplômé sera confronté à la mobilité professionnelle par des changements d'employeurs et de fonctions. L'évolution du Centre Professionnel est liée à un dialogue constant et réussi entre les différents partenaires. <

Jean-Pierre Pasche



De gauche à droite : Philippe Monnard, directeur du Centre de Formation, Nicolas Leuba, président de la section vaudoise de l'UPSA, et Alexandre Oulevey, président du Comité du Centre de Formation d'Yverdon

Offre de lavage automobile de votre ESA : un grand potentiel de développement

Technique de lavage automobile au top

■ pd. Les installations de lavage automobile sont très populaires en Suisse. Il subsiste toutefois de nombreuses zones dénuées de ce type d'offre: le secteur, en pleine expansion, possède donc encore un grand potentiel de développement. Il est indispensable que l'exploitant d'une installation de lavage puisse compter sur un fournisseur qui lui propose des solutions complètes. Par exemple ESA, qui depuis plus de 35 ans est le partenaire exclusif de WashTec, fabricant allemand leader du marché mondial des installations de lavage de haut standing. Pendant toutes ces années, ESA a acquis un savoir-faire inestimable dont tous les exploitants d'installations de lavage peuvent profiter. En outre, le partenariat avec WashTec attire régulièrement l'attention sur lui, en particulier grâce à ses innovations régulières.

Une des nouveautés actuelles est le portique de lavage « Race », issu de la série si appréciée SoftCare. Outre les excellentes ca-

ractéristiques habituelles de WashTec et les nombreuses options individuelles, ce portique se distingue par son prix d'acquisition, extraordinairement avantageux. Rien qu'avec l'équipement de base, le portique



Race obtient des résultats de lavage et de séchage exceptionnels.

L'offre complète d'ESA comprend également des tunnels de lavage, des stations de lavage en libre-service, des terminaux de commande intuitifs faciles à utiliser, des aspirateurs en libre service, des produits chimiques de SONAX et d'AUWA et bien plus encore. Avec ESA, exploitants et clients profitent non seulement de produits de première qualité, mais également d'une planification et d'un conseil de premier ordre, orientés sur les besoins, ainsi que d'un service technique à la clientèle sur tout le territoire suisse, afin que les installations, même bien après leur mise en service, fonctionnent sans dérangement et au maximum de leur rentabilité. Les spécialistes en technique de lavage automobile d'ESA se tiennent à votre disposition pour un conseil complet. <

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

Nouveauté de votre ESA pour débiter la saison des pneus d'hiver 2015

SafePneu : garantie pneu élargie offerte par le garagiste

■ pd. En ce début de saison des pneus d'hiver 2015, ESA, premier fournisseur suisse, propose la garantie supplémentaire gratuite « SafePneu ». Cette garantie élargie couvre les dommages causés aux pneus par les débris, les clous ou les frottements en bordure de trottoir. Elle est valable deux ans à compter de la date d'achat du produit. Il suffit au garagiste de se connecter à esashop.ch, d'accéder à la page d'inscription et de compléter les données pour souscrire facilement et simplement à la garantie supplémentaire gratuite.

« Ainsi, nous offrons aux garagistes suisses un nouvel outil de taille dans la vente des pneus. Cette prestation est aussi un argument supplémentaire pour acheter ses pneus auprès des garagistes suisses », explique Daniel Steinauer, membre de la direction d'ESA et responsable du département Pneus. « La garantie élargie s'applique aux pneus ESA-Tecar, mais également à tous les autres pneus en vente chez ESA. »

Vous trouverez d'autres informations sur la garantie pneu élargie SafePneu sur :



www.esa.ch/safepneu

La nouvelle Comauto de la Commission de la concurrence (partie II)

Nouveau défi pour les ateliers

Le 29 juin 2015, la Commission de la concurrence (COMCO) a arrêté les nouvelles conditions-cadres (Comauto) pour la branche de l'automobile. Ces nouvelles règles entrent en vigueur le 1^{er} janvier 2016 et s'appliqueront jusqu'en 2022. Dans ses trois numéros d'automne, AUTOINSIDE présente les principales nouveautés. L'article de novembre traite des règles et des changements dans le domaine « Réparation et service ». Olivia Solari, UPSA

■ Le département « After Sales » est moins concerné par la nouvelle Comauto que le commerce des voitures. En introduisant peu de changements, la COMCO a omis d'améliorer la protection des garages de marque.

I. Droits préservés des garages (de marque)

Accès aux informations techniques.

Un atelier (avec ou sans contrat de service) a toujours droit aux informations et aux outils techniques pour effectuer les travaux de réparation et, le cas échéant, de garantie. L'atelier est également habilité à participer aux formations de l'importateur.

Droit au contrat de service pur, sans contrat de concessionnaire. Un garage de marque conserve le droit de n'effectuer que des réparations. En principe, il ne peut pas être imposé au partenaire de service de devoir en même temps vendre des véhicules et/ou des pièces détachées.

Droit à la réparation de plusieurs marques. A l'avenir, un garage aura toujours le droit de procéder à des réparations sur des véhicules de différentes marques concurrentes.

II. Les embûches du droit de contracter

Un principe clair. La COMCO a clairement énoncé qu'une entreprise remplissant les normes qualitatives doit être intégrée, en principe, au réseau de garages de l'importateur. Malheureusement, la COMCO ne s'est pas prononcée à ce jour sur la façon de fixer ces normes.

Des exceptions nombreuses. La COMCO limite considérablement la possi-



bilité pour un garagiste d'être intégré à un réseau de garages. L'importateur peut notamment également appliquer des critères quantitatifs (par ex. pas plus d'un garage dans une région) si la praticabilité et la bonne exécution des travaux de réparation et d'entretien étaient mises en péril par l'admission d'ateliers supplémentaires. Toutefois, on ne voit pas comment un garagiste refusé par l'importateur pourrait apporter la preuve de cela. Nous sommes curieux de savoir comment la COMCO gèrera ce nouveau problème.

III. Recommandations de l'UPSA

Modèle de contrat. L'UPSA a élaboré un modèle de contrat d'atelier conforme au droit des cartels. Vous pouvez le consulter sur le site de l'UPSA.

Consultation. L'UPSA s'engagera auprès de la COMCO afin que les nombreuses PME puissent réellement continuer à limiter leurs activités au garage de marque ou à réparer plusieurs marques. Notre service juridique se tient à votre entière disposition pour toute question. <

REC / Comauto

Le modèle de contrat d'atelier conforme au droit des cartels et de plus amples informations sur la Comauto sont disponibles sur

www.agvs-upsa.ch,
rubrique Politique,
REC / Comauto



INFO

Garage CEA du mois de septembre : Garage Bruno, Coire GR

47 CEA en un mois

Si vous avez déjà effectué un CEA, vous saurez apprécier la prestation de Nino Imbriano, Andrea Ricchiello et Robert Kramer du Garage Bruno à Coire. Cette petite entreprise a fait 47 contrôles en septembre et a été élue garage CEA du mois. Mario Borri, rédaction

■ Pour ceux qui ne le savent pas encore : le CheckEnergieAuto (CEA) consiste à contrôler l'électronique du moteur, la capacité de refroidissement de la climatisation, d'éventuelles fuites d'huile et de liquide de refroidissement, le système de carburant (contrôle visuel), l'étanchéité du système d'échappement, la pression, l'âge et les sculptures des pneus ; le contrôle du filtre à air est en option. Une fois le check effectué, un certificat CEA individuel est établi. Ce contrôle dure 30 minutes en moyenne. Il est d'autant plus surprenant que la petite entreprise (2 postes 1/3), avec ses 47 CEA effectués en septembre, se place deuxième en Suisse par rapport au nombre total de contrôles réalisés et première, si l'on tient compte du ratio employés/CEA.

Les coiriennes et les coiriens apprécient le service

Nino Imbriano, le propriétaire du garage, explique son succès : « Nous effectuons le contrôle automatiquement pour chaque voiture avant de la rendre au client. Cela nous entraîne et nous rend de plus en plus efficaces. A l'instar du véhicule après le CEA. » Les automobilistes coiriennes et coiriens apprécient le service proposé par le garage. « Les clients sont ravis que le CEA fasse gratuitement partie de notre prestation de base. Beaucoup d'entre eux reviennent avec le certificat CEA et nous remercient, ils sont surpris de pouvoir économiser autant de carburant avec la pression optimale des pneus par exemple », raconte l'Italien.

En revanche, Nino Imbriano ne peut pas chiffrer la différence que fait le CEA en matière de bénéfice : « L'essentiel est que les clients soient contents et que nous protégeons l'environnement. » <



Garage CEA du mois

Afin de donner au CheckEnergieAuto (CEA) toute la visibilité qu'il mérite et de stimuler la concurrence entre les garages certifiés CEA, l'UPSA décerne tous les mois le titre de « garage CEA du mois ». Cette distinction est attribuée en fonction du nombre de collaborateurs et de checks effectués. Une formule permet de calculer le quota. Le garagiste qui obtient le quota par mois le plus élevé l'emporte et reçoit la somme en francs correspondant au nombre total de CEA effectués dans le mois par l'ensemble des garages.

RDV sur le nouveau site : autoenergiecheck.ch/fr



Andrea Ricchiello (gauche) et Nino Imbriano. Absent de la photo : Robert Kramer.

Kamasa-TOOLS
YOUR LIFETIME PARTNER

**UN PRIX
RAISONNABLE
QUI LE VAUT BIEN**

www.kamasatools.ch

NOUVEAU

La marque d'outils de qualité suédoise est disponible chez **weckerleag.ch**

Castrol

www.castrol.ch

> Nexcel : Castrol réinvente la vidange

Le fabricant de lubrifiants Castrol veut révolutionner la vidange. Le nouveau système, baptisé Nexcel, est très simple : tout comme les cartouches d'encre d'une imprimante, il suffit de changer une cartouche d'huile, filtre à huile compris, sur le moteur. « Ce système permet de changer d'huile en 90 secondes. Une vidange traditionnelle dure environ 20 minutes », explique Oliver Taylor, chef de projet chez Castrol. Nexcel a été tout d'abord

intégré sur la voiture de sport Vulcan d'Aston Martin, dont le moteur est équipé d'un carter sec. Le système n'a toutefois pas encore été testé sur un carter d'huile conventionnel. <

**nanoFlowcell AG**

www.nanoflowcell.com

> Un constructeur de véhicules électriques vise le Tessin

La société nanoFlowcell AG prévoit pour 2016 la construction d'un centre de R&D à Tenero, baptisé « QUANT City ». Sur une surface de 25 000 m², QUANT City sera dédié à la recherche et au développement des batteries à flux et aux essais de nouvelles applications de nanoFlowcell : très schématiquement, deux liquides ioniques génèrent de l'électricité via un processus chimique.

Sous réserve de la signature du contrat concernant l'acquisition du terrain, l'achèvement est prévu pour 2018. 150 à 200 postes d'ingénieurs, de chercheurs et de juristes pourraient être créés sur le site. Des emplois qui généreront quelque 2500 créations indirectes parmi les sous-traitants et les prestataires de service dans le canton du Tessin. <

Bridgestone

www.bridgestone.ch

> Le guayule : une nouvelle alternative au caoutchouc

Le fournisseur de pneus Bridgestone a lancé avec succès le premier pneu pour véhicule léger dont la part de caoutchouc naturel a pu être entièrement remplacée par du guayule. Depuis des années, l'entreprise travaille d'arrache-pied pour trouver un produit de remplacement au caoutchouc d'hévéa (Hevea brasiliensis), à ce jour indispensable dans la fabrication des pneus, afin de contrer les risques liés à la monoculture en Asie du Sud-Est. <

**Federal-Mogul Motorparts**

www.federalmogulmp.com

> Les nouvelles technologies Coriuseal et Coriusim

Federal-Mogul Motorparts a présenté ses nouvelles technologies d'étanchéité ultra-performantes : Coriuseal et Coriusim. Ces nouvelles solutions améliorent la puissance du moteur et sont particulièrement respectueuses de l'environnement. Coriuseal a été conçu pour garantir une étanchéité adéquate dès l'instant du démarrage. A l'origine de cette réalisation : le revêtement très souple de l'anneau d'étanchéité, empêchant la fuite

des gaz par les trous du système de refroidissement. La nouvelle technologie Coriusim de PAYEN contribue quant à elle à minimiser la déformation des trous de perçage. Ainsi, la consommation d'huile diminue et la performance des segments de piston s'améliore. La composition particulière de Coriusim, exempte de tout solvant organique, offre une alternative à la technologie Astadur des pièces de rechange d'origine. <

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

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

T&W Technik
Dammat: 16, 8112 Châtigny
Tél. 044 844 29 62
www.tgs-fahrzeuge.ch

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

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

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

AUTOINSIDE – Organe officiel de l'Union professionnelle suisse de l'automobile (UPSA)88^e année, 11 numéros en allemand et en français, tirage 14/15 certifié REMP/FRP : 11 743 exemplaires dont 8836 en allemand et 2907 en français**Editeur**Union professionnelle suisse de l'automobile (UPSA)
info@autoinside, www.upsa-agvs.ch**Editions**AUTOINSIDE
Wölflistrasse 5, CH-3006 Berne
Tél. +41 31 307 15 15, Fax +41 31 307 15 16
verlag@autoinside.ch, www.autoinside.ch
Katrin Portmann (responsable de la maison d'édition et de la publicité)**Abonnements**Abonnement annuel Suisse CHF 110.– (TVA incluse),
Numéro à l'unité CHF 11.–, étranger sur demande
Tél. +41 31 307 15 22, Fax +41 31 307 15 16
abo@autoinside.ch, www.autoinside.ch**Rédaction**AUTOINSIDE
Flurstrasse 50, CH-8048 Zurich
Tél. +41 43 499 19 81, Fax : +41 43 499 19 78
redaktion@autoinside.ch
Equipe de rédaction : Mario Borri (mbo), Reinhard Kronenberg (kro), Sascha Rhyner (srh), Jean-Pierre Pasche (jpp), Bruno Sinzig (bs)**Autres articles de :**

Armin Bühlmann, René Degen, Roland Gasche, Harry Pfister, Olivia Solari, 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 52
Fax +41 31 791 11 52
autoinside@bluewin.ch, www.autoinside.ch
Günther Kneisel**Impression / envoi**galledia ag
www.galledia.ch

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



imprimé en suisse

UPSA | AGVS

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



UN SERVICE PREMIUM
DANS LES MEILLEURS DÉLAIS

PROGRAMMES PROFESSIONNELS
POUR FIDÉLISER LA CLIENTÈLE

UN SUIVI PERSONNALISÉ
PAR DES SPÉCIALISTES
DE L'AUTOMOBILE

La
compétence
au service
du client.



De la confiance naît la fidélité. Fidélisez vos clients.

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

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

 **CarGarantie**
takes the risk out 