

06 88^e ANNÉE 2015 **AUTO INSIDE**

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

> **Thème spécial: la carrosserie**

Pages 8 à 15

> **Que faire quand les systèmes d'air de suralimentation ne sont pas tout à fait étanches**

Pages 22 et 23

> **Zoom sur la formation continue de coordinateur d'atelier automobile**

Pages 26 et 27

LA PREMIÈRE HUILE MOTEUR CONÇUE À PARTIR DE GAZ NATUREL

**SHELL HELIX ULTRA
AVEC PUREPLUS TECHNOLOGY**



Mais il ne veut que rincer



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

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

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

Tel.: 041-630 45 60

E-Mail: swiss@hella-gutmann.com

Votre partenaire commercial Hella Gutmann :



GUTMANN

S O L U T I O N S



Juin 2015

> Editorial	
– Tous doivent s'engager pour des conditions-cadres équitables	5
> En bref	6
> Focus	
– Carrosserie plus et carXpert : deux concepts pour les carrossiers	8
– Entretien avec Urs Schudel, directeur de Grogg AG	10
– USIC : donner de la visibilité aux meilleures entreprises formatrices	11
– CLEAR concept : réparer au lieu de remplacer	12
– Carrosserie : les news	13
> Politique	
– Scrutin fédéral du 14 juin	16
> Atelier et service après-vente	
– Garage CEA du mois	17
> Prestations	
– Visana : conditions spéciales attractives pour les membres de l'UPSA	18
– Stieger Software aux petits soins avec sa clientèle	19
– Record et nouveaux moyens publicitaires sur AutoScout24	20
> Auto et savoir	
– Problèmes d'étanchéité dans les systèmes d'air de suralimentation : que faire ?	22
> Profession et carrière	
– Yousty, la plate-forme des places d'apprentissage	24
– Zoom sur la formation continue de coordinateur d'atelier automobile	26
– Business Academy	28
– Inscription à l'examen professionnel supérieur pour les gestionnaires d'entreprise dans le secteur automobile	30
> Sections	
– La section Argovie au cinéma	31
– Section Oberland bernois : investir dans l'avenir	32
– La section Grisons souhaite voir des garagistes au Parlement	33
> Garages	34
> Impressum	35



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

Tout pour la carrosserie



Dans toute la Suisse, Carbesa est le partenaire principale pour la fourniture en carrosserie. Avec plus de 7000 articles de stock nous vous servons sur place et vous conseillons pour vos planifications d'investissement.

Un seul partenaire pour tout!
Vente en direct du véhicule pour les entreprises professionnelles.

CARBESA SA • Route d'Yvonand 13 • CH-1522 Lucens
Tél. + 41 (0)21 905 81 11 • Fax +41 (0)21 905 81 10
Hotline 0800 402 222 • lucens@carbesa.ch • www.carbesa.ch

Online Catalogue:
www.carbesa.ch/katalog

Carbesa



Attention: 2 nouveaux pièges fiscaux



Donc, le 14 juin:

NON

à la modification de la loi fédérale
sur la radio et la télévision

Nouvel impôt Billag

NON

à l'impôt sur
les successions

L'engagement de tous pour des conditions-cadres équitables

Chère lectrice, cher lecteur,



■ Le 10 juin prochain, les délégués des sections UPSA se réuniront pour l'assemblée annuelle qui se tiendra en Valais central, à Conthey, au pied de magnifiques vignes et au

cœur d'une zone d'industries et d'entreprises en pleine effervescence. Nos collègues de la section Valais ont tout mis en œuvre pour proposer aux participants une expérience inoubliable. Je tiens à les en remercier au nom de tous mes collègues du comité central.

Représentant les 4000 membres de l'UPSA, les délégués régleront les affaires régies par les statuts et recevront des informations sur la façon dont l'Union a fait valoir, sur tous les terrains, les intérêts de ses membres et de leurs 39000 collaborateurs au cours de l'année écoulée. On oublie souvent que l'UPSA ne peut accomplir ces nombreuses activités en couvrant un aussi large champ que parce qu'elle peut compter sur l'aide et la participation d'innombrables personnes dans différentes fonctions organisées. Il me tient à cœur de remercier toutes ces personnes, car elles contribuent au fait que l'UPSA continue à pouvoir être aussi utile que possible pour ses membres à l'avenir.

L'UPSA concentre ses activités sur les compétences-clés et les champs d'activités dans le domaine de la formation et de la formation conti-

nue, de la représentation de la branche, de la communication et des prestations.

Il est de plus en plus difficile et exigeant d'obtenir les meilleures conditions-cadres pour le secteur automobile. Par exemple, encourager une mobilité individuelle motorisée sûre dans le respect de l'environnement s'avère de plus en plus complexe. Rappelons ici notamment l'allongement des intervalles de contrôle pour les véhicules à moteur ou encore le financement inéquitable des routes.

Il est prouvé qu'en raison de l'allongement des intervalles de contrôle, les véhicules se présenteront moins souvent au service, pourtant si important pour la sécurité de leur fonctionnement, et que le risque d'accident s'en trouvera augmenté. Dans le combat solitaire que nous avons mené contre l'allongement du premier intervalle de contrôle à sept ans, nous avons obtenu une victoire partielle en réussissant à l'établir à cinq ans.

La bataille pour un financement équitable des routes bat son plein en ce moment. Avec l'initiative « vache à lait », lancée par auto-suisse et que nous avons soutenue, une demande issue du peuple est à présent en discussion, qui trouvera certainement un large écho auprès des votants. Toutefois, le département de Madame la Conseillère fédérale Doris Leuthard planche sur un fonds pour les routes nationales et le trafic d'agglomération (FORTA), qui désavantage la mobilité individuelle au profit des transports publics. La route n'obtiendra en effet qu'à peine un demi-milliard de

francs de plus, alors que les neuf milliards de francs continueront en grande partie d'alimenter la caisse générale de la Confédération et de subventionner les transports publics.

Les commissions des transports du Parlement fédéral s'efforcent de soumettre au vote des Suisses l'initiative « vache à lait » avant que le FORTA ne soit définitivement prêt. Ce faisant, elles espèrent que le peuple rejettera l'initiative afin de pouvoir lui proposer ensuite un FORTA pourtant bien insuffisant.

En coopération avec les organisations économiques, les associations automobiles et routières tenteront de convaincre le peuple qu'il n'y a pas de prospérité économique sans un transport motorisé individuel qui fonctionne bien et que, sans lui, la richesse du pays est vouée à diminuer.

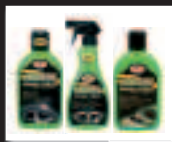
Je sais que les membres de l'UPSA s'engagent pour de meilleures conditions-cadres et je remercie tous ceux qui le font en première ligne. La prochaine épreuve de vérité se tiendra le 14 juin : nous voterons NON au nouvel impôt Billag sur les médias, totalement inepte, et à l'initiative pour l'impôt sur les successions.

Meilleures salutations

Urs Wernli
Président central

Viser la perfection.

Dr.O.K. Weck Chemie BRUNOX TURITE



Réussir simplement le soin comme les aces: produits de nettoyage et de maintien.

CHEMUWA



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

Nouveau CEO chez Quality1

Quality1 change de direction. Depuis le 1^{er} mai 2015, Marc Kessler dirige l'entreprise en tant que CEO.



Marc Kessler

Agé de 33 ans, il prend la suite des fonctions de Michel Rohrer, lequel a quitté l'entreprise de son propre chef. M. Kessler travaille chez Quality1 depuis 2008. D'autre part, il bénéficie de nombreuses années d'expérience professionnelle dans la branche automobile, notamment en gestion d'entreprise. Il dispose d'un excellent réseau au sein des garagistes et possède une connaissance pointue dans ce domaine. <

Centre Audi dans la région de Baden

AMAG Baden se transforme en un concessionnaire Audi exclusif proposant ventes et services. Les dirigeants d'AMAG, tels que le président du conseil d'administration Martin Haefner et le CEO Morten Hannesbo, étaient présents à la cérémonie de pose de la première pierre. Stephan Attiger, le conseiller d'Etat argovien, était également présent et a applaudi ces investissements dans la région qui connaît la plus forte croissance en Suisse. Thomas Huser, qui depuis 2004 a assumé diverses fonctions



Martin Haefner, président du conseil d'administration d'AMAG, Stephan Attiger, conseiller d'Etat de Baden, Morten Hannesbo, CEO d'AMAG et Manfred Hunziker, Hunziker Architekten AG, lors de la cérémonie de pose de la première pierre (de g. à dr.)

au sein d'AMAG, deviendra directeur de la nouvelle entreprise située sur la commune de Fislisbach. L'ouverture est prévue pour le mois d'octobre 2016. <

Début des travaux au centre de véhicules utilitaires

Au numéro 68 de la Hauptstrasse à Worben, dans le canton de Berne, un nouveau centre de compétences pour véhicules utilitaires Ford se construit à la suite de la concession Volvo du Volvo Center AG. A partir du 4 septembre 2015, c'est ici que l'entreprise Auto Center AG Worben proposera ses 40 modèles, soit jusqu'à 64 types d'équipements disponibles dans la palette de véhicules utilitaires Ford. Par ailleurs, l'entreprise a déjà conclu avec de grands constructeurs et carrossiers, ainsi qu'avec



Début des travaux pour le nouveau centre de véhicules utilitaires Ford à Worben

des entreprises de marquage publicitaire, des accords de coopération afin d'offrir au client la meilleure qualité et l'offre la plus complète possible. <

André Koch SA, partenaire de Derendinger

Avec Derendinger comme nouveau partenaire, André Koch SA a conquis l'un des plus grands garagistes et carrossiers suisses. Dans le cadre du nouveau programme « Carrosserie plus », Derendinger recommande à ses entreprises partenaires de collaborer avec l'importateur suisse de peinture automobile. Le CEO Enzo Santarsiero se réjouit de la confiance accordée par Derendinger. <

Nissan électrique au Sonnenberg

Le grand chef Jacky Donatz propose une nouvelle recette des plus modernes: dans l'établissement zurichois « Sonnenberg Restaurant », le restaurateur privilégie la mobilité électrique. Désormais, le parc de véhicules du restaurant Sonnenberg et de son service traiteur comprend un utilitaire léger Nissan e-NV200 à propulsion entièrement électrique. <



Jacky Donatz, célèbre chef cuisinier, et sa nouvelle Nissan e-NV200

Maserati ouvre ses portes dans le canton de Zoug

En avril, Auto1 AG ouvre sa nouvelle représentation Maserati à Cham. Celle-ci a été construite selon l'identité visuelle des marques de luxe italiennes. Le showroom de 300 m² est une illustration claire du style de Maserati, alliant luxe, sportivité et design italien. Les clients seront accueillis par le directeur Roberto Battistini et son équipe de 9 personnes. <



Aperçu du showroom Maserati

Des pneus Pirelli pour le vainqueur du concours de l'UPSA

Lors de l'exposition automobile aarauWest de l'UPSA à Oberentfelden à la fin du mois de mars, la section Argovie de l'UPSA a lancé un concours



Le président de section argovien Martin Sollberger décerne le premier prix à Angelo Chirico, gagnant du concours.

attractif. Les noms des vainqueurs sont désormais connus. Récemment, le président de section Martin Sollberger a remis le premier prix à Angelo Chirico. Le vainqueur a reçu 4 pneus, été ou hiver au choix, sponsorisés par Pirelli. <

Nouveaux ateliers à Dulliken

AMAG Dulliken prévoit un agrandissement des bâtiments pour les travaux de carrosserie et de peinture, entraînant la création de nouveaux postes. L'équipe de Daniel Häfliger, chef d'entreprise, et de Martin Wehrli, chef d'exploitation, passera de 7 à 59 collaborateurs (dont quatorze apprentis). Les travaux d'agrandissement se dérouleront en deux étapes et se termineront au milieu de l'année 2016. Ainsi, AMAG Dulliken intègre l'atelier de carrosserie et de vernis le plus moderne de la région. <



Début des travaux (de g. à dr.) : Marc Thommen, W. Thommen AG, Daniel Häfliger, chef d'entreprise AMAG Dulliken, Martin Wehrli, chef d'exploitation AMAG Dulliken et le maire Walter Rhiner

Vice-président de l'UPSA au Grand Conseil zurichois



Christian Müller

Les élections du Grand Conseil et du Conseil d'Etat ont montré un renforcement du camp bourgeois dans le canton de Zurich, laissant entrevoir une amélioration possible de la situation de la branche automobile. La section Zurich de l'UPSA se réjouit notamment que Christian Müller, vice-président et membre du PLR, ait réussi à entrer au Grand Conseil. <

Bridgestone : Andreas Niensch remplace Gerry Duffy

Depuis le début du mois de mai, Andreas Niensch dirige Bridgestone Central Region (Allemagne, Autriche et Suisse). Il bénéficie de plus de



Andreas Niensch

24 années d'expérience dans le management international de l'industrie automobile et du pneu. Il succède à M. Duffy, qui, après 28 années d'activité chez Bridgestone Europe, prend la place de Chief Executive Officer de Bridgestone Aircraft Tire Company (Asia) Ltd. à Hong Kong. <

La tendance positive se poursuit

Le nombre de véhicules particuliers nouvellement immatriculés a augmenté pour le troisième mois consécutif. En avril, 28982 nouveaux véhicules ont été immatriculés en Suisse, soit 1178 ou 4,2% de plus qu'en avril 2014. La barre des 100000 ventes de véhicules a ainsi déjà été dépassée à la fin du mois d'avril. Cette

croissance, de 5,3% soit 5058 véhicules par rapport à 2014, est due avant tout à la réaction des importateurs et des concessionnaires de marques vis-à-vis de la suppression du cours plancher entre l'euro et le franc suisse. <

Nicolas Leuba succède à Thomas Gut à la CPN

La Commission paritaire nationale du secteur automobile (CPN) a connu deux changements. Nicolas Leuba (UPSA) prend dès à présent la vice-présidence de Thomas Gut (UPSA). Vincenzo Giovannelli (UNIA) reprend la présidence de Rolf Frehner (UNIA). <



Nicolas Leuba (à droite) succède à Thomas Gut.

Michelin : Philip Cordes remplace Charles Aeby



Philip Cordes

A partir du 1^{er} août 2015, M. Cordes (36 ans) endossera la responsabilité de Michelin Suisse. Il succède à Charles Aeby (57 ans) qui quittera l'entreprise. M. Cordes a débuté sa carrière chez Michelin en 2003 en tant que responsable des ventes des pneus de véhicules particuliers. En 2009, il a rejoint le siège à Clermont-Ferrand, où il a exercé les fonctions de manager. Depuis septembre 2012, il travaillait chez Michelin en Pologne en tant que fondé de pouvoir pour la stratégie d'accès aux marchés du nord-est de l'Europe. <

i Vous pouvez consulter les informations les plus récentes sur www.upsa-agvs.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

Lancement réussi pour Carrosserie plus et carXpert

« Nous profitons nous aussi du

Lors du Salon de Genève, Derendinger et Technomag ont présenté leurs nouveaux concepts de carrosserie, qui s'appuient sur les

■ « L'union est le seul moyen pour les petites et moyennes entreprises de se faire entendre face aux monopoles », écrit Technomag dans sa brochure. Les garages y parviennent déjà de bien des façons. Avec chacun plus de 250 adhérents, Garage plus et carXpert, avec un X vert, font partie des concepts réussis de garages en Suisse. Derendinger avec Carrosserie plus et Technomag avec carXpert (avec un X orange) entendent réitérer ce succès.

Excellent accueil

Les deux entreprises ont présenté leur concept d'ateliers de carrosserie libres dans la halle 7 de la 85^e édition du Salon de Genève. Les carrossiers indépendants ont dès lors eux aussi la possibilité de bénéficier des avantages d'une association au sein d'un réseau solide et, partant, de profiter des mesures de publicité et de communication à large diffusion. Derendinger comme Technomag expliquent que l'accueil sur le marché s'est révélé excellent. « De nombreux carrossiers se sont montrés très intéressés par le concept », déclare Sébastien Moix, directeur du marketing au sein de Technomag. « On se



Voici l'inscription qui figurera un jour à l'entrée de Grogg AG, à Dietlikon.

rend compte qu'il n'existait jusqu'à présent pas de concept pour les ateliers de carrosserie », poursuit Sandro Kläui, responsable des concepts pour Derendinger.

La formation continue, un élément essentiel

Les exigences imposées aux entreprises intéressées sont clairement dé-

finies. « Elles doivent être membres de l'USIC ou de la FCR et réaliser régulièrement des formations continues », précise Sébastien Moix. Un matériel technique moderne est également exigé. A l'instar de Technomag, Derendinger accorde elle aussi une grande importance au niveau de formation et à l'équipement de l'atelier dans le profil d'exigences. Carrosserie plus impose ainsi « au moins deux jours par an de formation continue dans le programme Techpool ». La formation initiale et continue proposée constitue un élément essentiel pour les entreprises (voir l'entretien en page 10).

Bien fidéliser la clientèle

En contrepartie, les entreprises bénéficient d'une image professionnelle et harmonisée, de l'enseigne au site Internet en passant par la publicité et le merchandising. « Ce partenariat stratégique permet bien entendu de profiter de conditions avantageuses auprès de partenaires établis tels qu'Audatex, Eurotax ou Autoscout24, ainsi que de possibilités de financement pour le matériel de l'atelier, ajoute Sébastien Moix. Les carrossiers carXpert bénéficient en outre de l'excellente renommée du réseau carXpert et de ses



Une image homogène est le signe distinctif de toutes les entreprises carXpert, que ce soit avec le X orange (carrosserie) ou vert (garage).

succès de nos clients »

concepts éprouvés de garage Garage plus et carXpert et ont été très bien accueillis sur le marché. Sascha Rhyner, rédaction



Pour Carrosserie plus, Derendinger mise également sur une identité visuelle aux célèbres couleurs de son concept Garage plus.

plus de 280 garages. » Technomag peut ainsi étendre le concept carXpert de façon ciblée. Et Sébastien Moix de poursuivre: « Nous parvenons ainsi à bien fidéliser nos clients. Nous pouvons dès lors nous aussi profiter de leur succès. »

Projets d'extension

Le logo de Carrosserie plus s'appuie également sur l'image de Derendinger et de Garage plus. Pour Sandro Kläui, la qualité des échanges spécialisés entre les partenaires constitue un autre point fort pour les entreprises. Le concept Carrosserie plus permet de fidéliser encore davantage les clients. Sandro Kläui en est convaincu « Derendinger obtient ainsi des clients plus fidèles ».

Carrosserie plus regroupe déjà 13 entreprises. « Notre but est d'atteindre cette année les 40 entreprises membres, puis 100 à 120 d'ici quatre ans », explique Sandro Kläui. Chez Technomag, les chiffres sont du même ordre. « Nous disposons pour l'instant de dix carrossiers qui recevront leur label dans les semaines à venir, dit Sébastien Moix. Notre objectif à moyen terme est d'arriver à 50 à 60 partenaires, dont 20 d'ici à la fin de l'année ».

Services aux entreprises

Avec la mise en place du concept carXpert orange, dont le nouveau site Internet sera lancé d'ici quelques semaines, Technomag a également agrandi sa gamme de matériel d'atelier et de pièces détachées. « Nous proposons ainsi une vaste gamme de pièces, pare-brise, phares ou encore radiateurs, en qualité usine », explique Sébastien Moix. Derendinger propose notamment à « ses » ateliers une ligne d'assistance technique par téléphone. <

Nouvel impôt fédéral sur les successions

Risqué pour les familles, les PME et les cantons.

NON à un impôt hostile aux PME

L'impôt sur les successions priverait les entreprises familiales de liquidités lors du changement de génération. Cet argent viendrait alors à manquer pour effectuer des investissements. À ce titre, de nombreuses PME et leurs emplois seraient menacés.

NON à un impôt hostile à la famille

Les enfants ne paient aujourd'hui plus d'impôt sur les successions dans la plupart des cantons. Avec l'initiative, ils seraient désormais imposés au même niveau que des parents éloignés ou des tiers. C'est en contradiction avec le but constitutionnel d'encouragement des familles.

NON à la mise sous tutelle des cantons

La plupart des cantons ont aboli l'impôt successoral pour les descendants directs. Le réintroduire au niveau fédéral viendrait bafouer ces décisions cantonales.

NON à un monstre bureaucratique

Les donations de plus de 20'000 francs par année devraient être enregistrées pour ensuite être ajoutées à la succession. Tout le monde devrait donc tenir une stricte comptabilité, sous l'œil attentif du fisc.

Impôt successions

NON

Votation du 14 juin 2015

www.impot-successions-non.ch

Interview d'Urs Schudel, directeur de Grogg AG

« Un bon réseau procure de nombreux avantages »

La société Grogg AG à Dietlikon compte parmi les entreprises de la première heure du groupe Carrosserie plus et fait figure d'entreprise de référence pour Derendinger. AUTOINSIDE s'est entretenu avec le directeur Urs Schudel. Sascha Rhyner, rédaction

■ Monsieur Schudel, quels sont les avantages apportés par Carrosserie plus à votre société Grogg AG ?

Urs Schudel: Il existe de meilleures solutions marketing au sein d'un groupe. Les petites PME comme la nôtre ont un budget publicitaire limité. L'avantage du réseau réside dans la répartition des coûts publicitaires entre les différents partenaires. La société Grogg AG est reprise sur la page d'accueil du site Internet de Carrosserie plus. Nous avons ainsi l'occasion de nous présenter sur une plate-forme supplémentaire et, de cette manière, un client potentiel pourra se rendre compte de la proximité de Grogg AG et porter son choix sur notre société.

Un réseau est toujours synonyme d'échange d'informations. Comment les entreprises peuvent-elles en profiter à ce niveau ?

Un directeur ou un responsable de service a toujours besoin des dernières informations concernant des modifications administratives ou autre. Dans un réseau, l'avantage réside dans l'acquisition simultanée de ces informations et actualités. Ou alors, elles sont transmises par une tierce personne s'étant elle-même procuré ces informations. Un réseau s'avère ici nécessaire au niveau de la direction



Urs Schudel, directeur de Grogg AG, se réjouit de rejoindre le réseau de Carrosserie plus.

de l'entreprise. Il est essentiel de réaliser des efforts dans ce sens, car les choses ne se font pas d'elles-mêmes. Les rencontres annuelles de Garage plus ou de Carrosserie plus seront certainement l'occasion de nouer de nouveaux contacts qu'il s'agira ensuite d'entretenir. Un bon réseau est actuellement de première importance pour le personnel de direction, tout comme l'est l'échange d'expériences.

nelles ou d'une tout autre manière. C'est la principale motivation pour adopter un tel concept. De nombreux cours sont proposés par les écoles de formation à Zurich ou à Winterthour, mais ils ne durent souvent que deux jours. Avec les « TechNights », Derendinger offre la possibilité de se consacrer à un thème spécifique après la journée de travail. Les entreprises pourront donner des suggestions au préalable concernant les domaines les plus intéressants de notre point de vue.

L'échange d'expériences est un aspect, la formation initiale et continue en est généralement un autre...

Il existe des formations initiales et continues au sein d'un réseau, ce qui constitue un énorme avantage. Les entreprises doivent organiser ces formations par le biais d'associations profession-

A quel point la société Grogg AG peut-elle tirer parti de la marque Garage plus, respectivement de Carrosserie plus ?

Grogg AG est un grand nom dans la région qui, même s'il vient tout juste d'être complété, ne disparaîtra pas. Nous restons les seuls responsables pour l'exploitation de l'entreprise et devons satisfaire aux exigences de notre clientèle. Le réseau formé avec Garage plus ou Carrosserie plus apporte des avantages en termes de marketing, d'acquisition d'informations et dans le domaine de la formation continue, mis sur rails par Derendinger. <

VOTRE SPÉCIALISTE
POUR BOÎTES DE
VITESSES, DIRECTIONS
ET ESSIEUX.

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



Formation à l'USIC

Rendre visibles les meilleures entreprises formatrices

L'Union suisse des carrossiers (USIC) attache beaucoup d'importance à la formation initiale et continue. Diverses mesures vont renforcer cette démarche. Sascha Rhyner, rédaction

■ Le projet de la meilleure entreprise formatrice soutient les entreprises dans le recrutement et la formation d'apprentis en fournissant des aides et en proposant des cours axés sur la pratique. Grâce à des publications ciblées et au logo protégé du label, il rend visibles les entreprises formatrices aux personnes recherchant un apprentissage. Avec 32 entreprises qualifiées pour le niveau 1, le projet connaît un début prometteur et de nouvelles entreprises atteignent constamment le niveau 2 (24 entreprises actuellement).

Depuis 2014, toutes les carrosseries formatrices peuvent solliciter cette distinction. Ce processus exige une formation professionnelle et compétente de la part des entreprises. Plus particulièrement, il veille au bon encadrement des jeunes et à ce que les entreprises leur apportent quelque chose sur le long terme. On examine également si les entreprises s'imposent elles-mêmes des directives strictes dans la formation, autrement dit, si elles veillent elles-mêmes à la qualité de leur formation.

Grâce à ce programme de soutien et de distinction, l'entreprise ne manque jamais de main-d'œuvre. L'effet est bénéfique sur les apprentis, les formateurs professionnels, la rentabilité, l'image, l'équipe et la fidélisation des clients.

Soutien à la formation professionnelle et continue pour les métiers de la carrosserie

Le 27 mars 2015, l'USIC a fait un grand pas en avant dans le financement de la formation professionnelle et continue: l'Association pour la promotion des carrosseries a été fondée avec la collaboration de neuf membres.

Cette association a pour objectif la promotion et la défense des intérêts professionnels dans le secteur de la carrosserie. Elle soutient la formation professionnelle et continue de l'organisation du monde du travail (OrTra) pour les métiers de la carrosserie. <

Carrosserie
Top
Ausbildungsbetrieb

Un gain pour tous

- Les apprentis y gagnent de nouveaux horizons
- Le formateur professionnel est satisfait d'accomplir un travail utile
- L'entrepreneur se réjouit de la rentabilité des apprentis
- Publicité pour l'entreprise dans la région

- Les collaborateurs pensent de façon proactive et apprécient les bons apprentis
- Les clients sont servis avec le sourire
- La promotion de la relève réjouit les clients

www.topausbildungsbetrieb.ch



Association pour la promotion des carrosseries

VFCB

Partenaires Or :

BASF Coatings Services AG -
Glasurit
ESA+
Glas Trösch AG Autoglas

Partenaires Argent :

Carbesa AG
XPertCenter AG

Partenaires bronze :

GCS Garage & Carrosserie System
GmbH
Sika Schweiz AG
Weckerle SA

Simple adhésion :

Selçuk Oezgül
Daniel Zollinger
USIC

Marque partenaire supplémentaire :

BASF Coatings Services AG

USIC

Formation continue apprenti(e) en carrosserie

Concernant l'aspect technique, le calcul ainsi que la théorie et la pratique spécifiques à chaque métier sont abordés. Les apprentis réussissant l'examen principal obtiennent le certificat de l'association. Ils reçoivent une attestation supplémentaire pour le module de calcul. Une attestation est délivrée pour les cours de 40 à 99 leçons et l'examen des performances. Pour les carrossiers/ères peintres et carrossiers/plombiers-zingueurs, quatre matières sont proposées au choix, permettant d'approfondir individuellement les connaissances de base. Il est nécessaire de participer au minimum à deux de ces cours pour se présenter à l'examen.

www.vsci.ch



Avec les formations professionnelles en carrosserie de votre ESA

Réparer au lieu de remplacer

Des réparations professionnelles et rentables nécessitent des processus de travail efficaces en entreprise. Accélérer ses méthodes de réparation permet en outre de réduire les temps d'immobilisation. L'utilisation des outils adéquats et leur maniement permet d'assurer la haute qualité de la réparation, une qualité qui se doit d'être la norme. En formant ses collaborateurs et en leur permettant de s'entraîner, on augmente la productivité. ESA

■ En mars 2014, ESA lançait avec succès son nouveau concept pour des réparations rapides et de haute qualité dans le domaine de la remise en état des carrosseries. Sous le nom de CLEAR concept, des formations professionnelles ont été données. A ce jour, plus de 150 participants ont déjà suivi les différents cours. Les dates de cours pour 2015 sont indiquées sur clearconcept.ch. Il est possible de s'inscrire en ligne. Attention de le faire rapidement, car certains cours sont déjà complets.

Le nom de « CLEAR concept » désigne une formule innovante et moderne, qui place l'écologie au premier plan du processus de réparation, lequel doit être efficace pour assurer le succès des entreprises.

Par ce concept unique en son genre, ESA transmet aux carrossiers le savoir-faire permettant de structurer de manière encore plus professionnelle et rentable le processus de réparation.

Des formations ciblées des collaborateurs aux nouvelles méthodes de réparation et l'utilisation des outils adéquats permettent aussi



Formations professionnelles en carrosserie avec CLEAR concept.

d'améliorer encore l'efficacité de la réparation des carrosseries, et d'atteindre des standards de qualité plus élevés. Les collaborateurs formés sont plus motivés, et la productivité augmente. Sous le slogan « Réparer au lieu de remplacer », une plus-value supplémentaire est créée en entreprise, et les recettes de réparation profitent directement à celle-ci. <

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



L'Auditeur d'entreprise

évalue

l'équipement mobilier et les biens immobiliers de la branche automobile

établit

des évaluations d'entreprise

accompagne

les discussions lors de processus de succession

sert

d'intermédiaire entre les exploitations de la branche automobile au niveau national

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

Les avantages de CLEAR concept

- Standards de qualité homogènes
- Durées d'immobilisation plus courtes
- Réparations rentables
- Modèle d'avenir pour les flottes
- Attractivité pour les privés
- Haute qualité



Les formations suivantes sont proposées dans le domaine de la remise en état des carrosseries :

- Débosselage sans peinture, 2 jours
- Réparation des matières synthétiques, 1 jour
- Réparation de carrosserie de base, 1 jour
- Réparation de l'aluminium, 1 jour

Les cours sont divisés en modules et peuvent être suivis indépendamment les uns des autres.

Vous trouverez de plus amples informations et la plate-forme d'inscription aux cours sur :

clearconcept.ch



INFO

Carbesa AG

www.carbesa.ch

> Système de mesure 3D CELETTE Naja 3D

Le nouveau logiciel 3D pour le système de mesure Naja est désormais disponible auprès de Carbesa AG :

- plus de 14 200 véhicules
- résultats de diagnostic précis avec points de contrôle
- tolérances dimensionnelles par rapport à la longueur/largeur/hauteur
- l'écran 3D pour visualiser les dommages sous chaque angle
- accès direct aux mises à jour et aux données enregistrées
- analyses avec impression avant/après possibles
- lignes directives duales pour des réparations en position originale

Si vous êtes intéressé(e), nos spécialistes se feront un plaisir de vous présenter une méthode de mesure simple et de vous expliquer les avantages de cette innovation.

Contactez votre interlocuteur pour des conseils personnalisés ou appelez l'assistance téléphonique au 0800 402 222. <

CH Coatings AG

www.ch-coatings.ag

> Prêts pour l'avenir

Le Campus 105 offre des possibilités infinies. Outre de nouveaux systèmes de produits et techniques de laquage, vous y apprendrez également comment ajuster et optimiser des processus entiers au sein d'un atelier de peinture. De la réception des véhicules en passant par la préparation et le travail dans la cabine de peinture avec séchage et jusqu'à la finition, tous les processus d'exploitation typiques sont fidèlement restitués. Grâce à une solution de gestion des commandes et des dommages intégrée avec logiciel de saisie des heures de travail, le Campus 105 s'appuie sur des scénarios réalistes pour montrer au client la méthode la plus efficace, la plus simple et la plus rapide.

Le client peut vérifier les propositions d'optimisation avec ses collaborateurs dans le Campus 105 avant de les mettre en œuvre dans son atelier. Cette procédure n'a pas d'impact sur l'exploitation actuelle de l'atelier. Les potentiels d'économie et de développement peuvent être intégrés directement dans le déroulement des activités. <

Glas Trösch Holding AG

www.glastroesch.ch

> Augmentation des compétences en matière de pare-brise

Connaissez-vous les dernières astuces, technologies et colles ? Quel est votre degré de professionnalisme et d'efficacité lorsque vous remplacez des pare-brise dans votre atelier ?

Connaissez-vous également les points sensibles auxquels il faut porter une attention particulière lors du remplacement de pare-brise équipés de divers capteurs et systèmes d'aide ?

Nos formations Trösch Autoglas s'adressent à tous ceux qui souhaitent actualiser leurs connaissances. Nos thèmes d'enseignement :

- démontage et montage de pare-brise avec différents appareils de découpage inédits
- application correcte des colles et agents de pré-traitement
- repolissage de vitres de phares en polycarbonate
- réparation de pare-brise
- utilisation de l'e-shop/de l'application mobile remplacement de capteurs de pluie et de lumière avec un gel et des pads de détection

Les formations se déroulent en soirée. A la fin, une petite collation vous est offerte. <

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



Réparations avec technologie de remise en état innovante

Le concept de réparation MIRACLE

Vous remplacez encore, ou vous réparez ? Les professionnels le savent : souvent imité, jamais égalé. Des réparations plus efficaces, plus rapides et de grande qualité avec le système de débosselage MIRACLE. Carbesa AG

■ Des réparations plus efficaces, plus rapides et meilleur marché avec une technologie de remise en état innovante, approuvées par les grandes marques automobiles et recommandées par les assureurs.

Le concept de réparation Miracle est l'outil de choix pour des réparations modernes, rentables et pertinentes sur le plan écologique après un accident ou des dégâts de carrosserie. Pour les décideurs des entreprises, son achat éveille dans un premier temps des doutes compréhensibles ; il doit cependant être envisagé comme un investissement stratégique de long terme pour des travaux de carrosserie de qualité. Ces craintes sont rapidement dissipées par les économies possibles dès la première utilisation, la grande longévité de l'équipement et son amortissement rapide. Les retours des quelque 1450 carrossiers qui utilisent déjà Miracle en Allemagne sont tous positifs à ce sujet. Tous font face au même impératif : pour effectuer des réparations de qualité et rentables, il est impossible de se passer sur la durée de l'outil professionnel et du savoir-faire offerts par le concept Miracle. Dès qu'on y regarde de plus près, le système Miracle original se montre largement supérieur aux équipements de débos-

selage « soi-disant équivalents ». C'est pourquoi Miracle constitue le premier choix pour tous les carrossiers professionnels.

Les avantages du poste de travail multifonctions pour l'acier et l'aluminium en bref :

- préparation rapide avec la technique de collage Miracle ;
- AiroPower et Miracle parfaitement combinés ;
- gestion adéquate des dommages complexes ;
- faible usure et utilisation réduite des

consommables par un meilleur entretien ;

- obtention d'une finition parfaite plus rapidement.

Avec le système MIRACLE, Carbesa AG permet des réparations de meilleure qualité, plus rapides et moins coûteuses.

Nos collaborateurs dûment formés vous expliqueront comment réparer selon les règles avec le système MIRACLE. Contactez notre hotline au 0800 402 222 pour convenir d'un rendez-vous ou obtenir des informations sur notre offre de formation. <

Travaux de carrosserie innovants

AluRepair/AluRepair plus

Le système AluRepair Miracle est une exclusivité mondiale brevetée pour la réparation fiable et de grande qualité de l'enveloppe extérieure aluminium et des pièces de montage. L'innovation AluRepair de 1000 A permet de souder des filetages et des écrous de masse jusqu'à 10 mm, et de retirer proprement des rivets auto-poinçonneurs.

Technique de collage Miracle

La technique de collage permet généralement de

corriger 70 à 80 % de la déformation rapidement, dès la première passe de débosselage. Idéale pour les surfaces arrondies et bombées, elle est aujourd'hui incontournable pour tout carrossier.

AiroPower

Complément idéal au système Miracle et AluRepair, la presse à air comprimé polyvalente fournit une force de traction et de compression de plus de 5 tonnes, pour un poids de seulement 3,7 kg. Cet accessoire complet peut évoluer en un système de presse complet.





Une nouveauté ESA

Vernis transparent LECHLER MC405 Macrofan Power UHS

■ Economisez jusqu'à 30 % de coûts énergétiques grâce à la technologie « Power » !

Le LECHLER MC405 est un vernis transparent à séchage ultra-rapide permettant de réduire la consommation d'énergie. Les résultats présentent une excellente garantie de qualité et de résistance. Pour compléter la technologie AIRTECH pour les travaux de réparation sans consommation d'énergie, LECHLER a développé la technologie Power, qui permet des processus d'application rapides et un séchage même à basse température. Ainsi, le temps d'utilisation des cabines se réduit de manière significative.

Dans le processus Power, le vernis transparent, combiné à un additif, s'avère sec au toucher en une heure de séchage à l'air libre à 20 °C, et en cinq minutes de séchage au four à 60 °C.

Grâce à la technologie Power, le vernis MC405 peut être utilisé dans toutes les conditions de séchage, y compris dans certains processus partiels ou dans des cabines de séchage moins efficaces.

Pour d'autres renseignements ou pour des démonstrations, veuillez vous adresser à vos spécialistes en carrosserie ESA.

Vous trouverez tous les produits de carrosserie sur carroshop.ch, le magasin en ligne exclusif pour les carrossiers ! <



Scrutin fédéral du 14 juin

« Si le projet passe, le piège fiscal se refermera »

Le 14 juin, des projets nationaux d'importance pour les garagistes seront soumis au vote des Suisses. L'UPSA recommande à ses membres de rejeter l'« impôt Billag sur les médias », tout comme l'initiative pour l'impôt sur les successions. **Sascha Rhyner**, rédaction

■ La redevance de réception non liée à la possession d'un appareil constitue un « impôt Billag sur les médias » : bien loin de baisser, elle grimpera au contraire très rapidement. Le peuple et le Parlement se trouveraient par ailleurs évincés, le Conseil fédéral pouvant décider seul d'une

augmentation. C'est avec ces arguments que le comité interpartis « Non au nouvel impôt Billag sur les médias », lancé par l'Union suisse des arts et métiers, part en croisade contre la révision de la loi sur la radio et la télévision (LRTV).

Jean-François Rime, président de l'Union



Nicolas Leuba, membre du comité directeur de l'UPSA, s'engage contre l'« impôt Billag sur les médias ».

suisse des arts et métiers, parle d'un « odieux piège fiscal » et rappelle l'augmentation des redevances et la hausse du budget de la SSR. « Si cette évolution se poursuit, le montant des redevances Billag sera bientôt de 700 à 800 francs », met en garde le conseiller national UDC.

« La SSR est devenue trop importante et trop chère, déplore Nicolas Leuba, membre du comité directeur de l'UPSA et du PLR du canton de Vaud. Depuis 1990, les redevances Billag appliquées aux particuliers sont passées de 279 à 462 francs par an, soit une augmentation de 65 % », calcule-t-il. Selon Nicolas Leuba, il ne fait aucun doute que des informations de grande qualité sont nécessaires dans chacune des langues nationales. La SSR est cependant aujourd'hui seule à décider de tout ce qui doit être payé au nom du service public. En cas de victoire du « oui » le 14 juin prochain, « ni le Parlement ni le peuple n'auront plus leur mot à dire. Si le projet passe, le piège fiscal se refermera. »

Bien sûr que la publicité par e-mail arrive à destination...



12 000 emplois menacés

L'initiative « Imposer les successions de plusieurs millions pour financer notre AVS (Réforme de la fiscalité successorale) » souhaite que la Confédération taxe les successions et les donations à un taux d'imposition de 20 %. Les successions de moins de 2 millions de francs et les donations jusqu'à 20 000 francs seraient exonérées de l'impôt. Un « oui » à cette initiative aurait de lourdes conséquences pour le règlement de la succession des entreprises familiales, dont font souvent partie les garages.

L'introduction d'un impôt national sur les successions ferait fondre les réserves des PME. Or, moins de réserves égalent moins d'investissements, avec une perte d'emplois à la clé. Une étude de l'Université de Saint-Gall, réalisée par le professeur émérite de politique économique et ancien conseiller national AdI Franz Jaeger, montre que l'impôt sur les successions ferait disparaître près de 12 000 emplois par an. <

Le garage CEA du mois

« Nous pouvons confirmer que cela fonctionne »

En matière de CheckEnergieAuto (CEA), tous les garagistes développent leur propre stratégie. Certains facturent la prestation quand d'autres l'offrent, considérant qu'il s'agit d'un geste pour fidéliser la clientèle. C'est le cas par exemple de l'entreprise Autohaus Wederich, Donà, à Muttenz. Reinhard Kronenberg, rédaction



Claudio Bacchetta, directeur d'Autohaus WEDERICH, DONÀ AG, à Muttenz

■ A la question de savoir ce qui avait changé ce mois par rapport aux précédents en matière de CEA, Claudio Bacchetta, directeur d'Autohaus Wederich, Donà AG à Muttenz, répond : « Nous avons tout simplement tenté l'expérience, et pouvons confirmer que cela fonctionne. »

Résultat : l'entreprise de Claudio Bacchetta a réalisé le plus grand nombre de checks pour le mois de mai, loin devant ses confrères. Réalisé, mais pas facturé : il faut le préciser, car l'entrepreneur et son équipe ont vite appris de leurs premières expériences. « Au début, nous avons tenté de facturer la prestation, mais c'était difficile, car nos clients ne la demandaient pas eux-mêmes et n'étaient donc pas prêts à la payer. »

Avec le CEA, l'équipe d'Autohaus mise sur une autre stratégie pour générer du chiffre d'affaires : fidéliser les clients en élevant leur niveau de satisfaction. « Nous réalisons systématiquement le CEA sur chaque voiture, qu'elle soit neuve, d'occasion ou appartienne à un client, explique Claudio Bacchetta. En précisant ensuite aux acheteurs et aux clients que nous l'avons fait, bien entendu. » Vu comme cela, le CEA peut être considéré comme une extension de la palette des prestations de l'entreprise, « ce qui nous sert, en particulier du fait que nous sommes situés dans une zone frontalière : dans ce contexte de concurrence acharnée avec les entreprises situées de l'autre côté la frontière, chaque argument compte ».

D'après l'entrepreneur, les clients sont en tous les cas heureux d'être bénéficiaires d'une prestation sympathique, grâce à laquelle ils économisent en outre de l'argent et protègent l'environnement.

« C'est déjà une excellente raison pour proposer le CEA », conclut Claudio Bacchetta. <

Garagiste CEA du mois

Afin de donner au CheckEnergieAuto (CEA) toute la visibilité qu'il mérite et de stimuler la concurrence entre les garages CEA, l'UPSA a décidé d'élire dès à présent tous les mois le « garage CEA du mois ». Cette distinction est attribuée en fonction du

nombre de collaborateurs et de checks effectués. Une formule permet de calculer un quota. Le garagiste qui obtient le plus haut quota par mois est désigné « garage CEA du mois » et reçoit la somme en francs correspondant au nombre total de CEA effectués dans le mois par l'ensemble des garages.

INFO



...mais le taux d'ouverture des lettres publicitaires est 25% plus élevé.

Capter l'attention à coup sûr. La Poste, c'est aussi cela.

C'est l'impact qui fait la différence: vous bénéficierez d'un taux d'ouverture supérieur à la moyenne en envoyant votre publicité aussi par courrier.

Plus d'informations sur poste.ch/impact-etudes

LA POSTE

Dynamique jaune.



Visana offre aux membres de l'UPSA des conditions intéressantes.

Une couverture optimale en cas d'accident ou de maladie

Offrez à vos collaborateurs et collaboratrices une protection d'assurance optimale en cas de maladie et d'accident, par exemple avec des assurances d'indemnités journalières en cas de maladie ou des assurances complémentaires LAA offrant des prestations intéressantes. En tant que partenaire d'assurance compétent, Visana offre à tous les membres de l'UPSA des conditions préférentielles attrayantes.

Antonio D'Agostino, Visana

■ Grâce à un contrat-cadre, vous concluez vos assurances d'indemnités journalières en cas de maladie et vos assurances-accident complémentaires chez Visana à des conditions privilégiées, en votre qualité de membre de l'UPSA. Vous pouvez adapter la couverture d'assurance (hauteur du salaire assuré, délai d'attente, etc.) à vos besoins individuels.

Des collaboratrices et des collaborateurs bien couverts

Avec une assurance-maladie d'indemnités journalières, les employeurs maîtrisent les pertes de salaire en cas de maladie ou d'accident. Parallèlement, les collaborateurs/collaboratrices savent que leur perte de revenu est également couverte en cas d'absences prolongées. Une assurance-accidents complémentaire leur offre les avantages suivants : prise en charge des coûts pour le traitement à l'hôpital en division mi-privée ou privée, couverture illimitée en cas de séjours hospitaliers à l'étranger ainsi que prestations sous forme de capital en cas de décès ou d'invalidité.

Garantie de primes pendant trois ans

En tant que membre de l'UPSA, vous bénéficiez de primes attrayantes, d'un conseil global, d'un traitement de prestations rapide et simple ainsi que d'une garantie de primes de trois ans. Nous vous soumettons volontiers une offre. <



Thomas Bauder est gérant du garage Bauder AG à Oberburg.

« Un rapport prix-prestations convaincant »

Le gérant du garage Bauder SA à Oberburg, Thomas Bauder, raconte en entretien ce qu'il apprécie chez un bon assureur et quels avantages il tire du contrat-cadre.

Antonio D'Agostino, Visana

■ Monsieur Bauder, qu'est-ce qui distingue un bon assureur, selon vous ?

Thomas Bauder : J'attends de lui un traitement simple en cas de sinistre, de la transparence et un interlocuteur compétent, facile à joindre.

Comment avez-vous entendu parler de Visana comme partenaire d'assurance ?

Nous avons demandé à notre courtier de faire un appel d'offres pour les indemnités journalières en cas de maladie, et c'est ainsi que nous avons eu le nom de Visana.

Qu'est-ce qui a fait pencher la balance en faveur de Visana ?

D'une part, le rapport prix-prestations avantageux et, d'autre part, les bonnes références livrées par notre courtier, qui assurent que les cas de prestations sont décomptés rapidement chez Visana.

Quels sont les avantages du contrat-cadre établi entre l'UPSA et Visana ?

Il nous offre des conditions d'assurance attrayantes. Grâce à des contrats collectifs, nous obtenons des rabais sur les primes de caisse-maladie pour les indemnités journalières et les soins. <

Visana Services SA
Clientèle entreprises
Antonio D'Agostino
Weltpoststrasse 19
3000 Berne 15
Numéro de tél. 031 357 93 59
E-mail : business@visana.ch

www.visana-business.ch,
rubrique offre



INFO

Stieger Software aux petits soins avec sa clientèle

Satisfaire la demande de manière fiable

Les garagistes ont des attentes élevées envers leurs logiciels de travail, qu'il s'agisse de la capacité de vente multimarque et de l'adaptabilité aux filiales, de l'optimisation des processus, de l'indépendance par rapport aux marques, des possibilités d'adaptation dynamique à la taille de l'entreprise, de solutions globales tout-en-un ou encore de viabilité et de sécurité des investissements. Dans le cadre de l'activité quotidienne, il faut être en mesure de répondre à tout moment et à 100 % à ces besoins. Stieger considère la fiabilité de ses solutions informatiques globales comme un élément central visant à satisfaire pleinement ses clients. Stieger Software AG

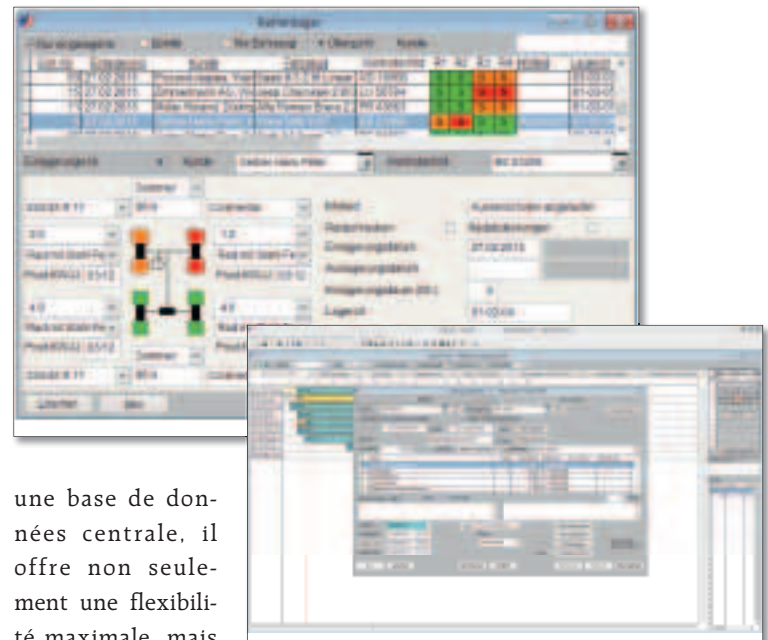
■ Lors du développement de ses solutions informatiques, Stieger, leader du marché suisse dans le domaine des applications logicielles destinées aux garagistes, accorde depuis plus de 30 ans déjà une grande importance au fait de cerner tôt les besoins des garagistes. Grâce à son expérience, l'entreprise sait que ses clients aiment disposer d'une solution de branche au sein de leur entreprise qui soit flexible et capable de s'adapter à des modifications ultérieures, sans rien céder sur le plan de la fiabilité.

Paré pour toute éventualité

Le concept des solutions Stieger centré sur une structure et une extension modulaire garantit d'emblée une interaction efficace et fiable entre les divers composants. Le logiciel propose des modules totalement intégrés tels que la saisie des heures, le gestionnaire d'atelier, le service pneus, le poste de travail pour vendeurs, la comptabilité des salaires ou la réception mobile des véhicules, grâce auxquels le garagiste peut configurer le logiciel selon ses besoins et le développement de son entreprise.

Intégration aisée de la vente multimarque et des filiales

La solution Stieger, conçue indépendamment de toute marque, permet l'ajout ou l'échange d'une marque automobile de manière simple. Le système réagit de manière dynamique aux changements dans le réseau de filiales et est facile à adapter. Grâce à l'accès à



une base de données centrale, il offre non seulement une flexibilité maximale, mais aussi la sécurité nécessaire dans la planification afin de pouvoir réagir facilement et simplement aux changements. Et ce, sans avoir à craindre des frais informatiques supplémentaires. Un autre point auquel le garagiste peut se fier. <

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



Des records et de nouvelles possibilités de publicité sur AutoScout24

Faire de la publicité là où sont les clients

Les personnes qui veulent acheter ou vendre une voiture se rendent sur AutoScout24. La valeur record de 12,5 millions de visites (Visits) au mois de mars montre que le plus grand marché automobile de Suisse connaît les besoins de ses utilisateurs. Avec une publicité en ligne adaptée, les concessionnaires et importateurs ont accès à un public cible unique en Suisse, désormais également dans le domaine mobile. AutoScout24



■ L'évolution d'AutoScout24 porte d'ores et déjà ses fruits : en mars 2015, la plate-forme a atteint un nouveau record en termes d'utilisateurs avec 12,5 millions de visiteurs, ce qui représente une hausse de près de 20 % par rapport au mois de mars 2014. Les clients professionnels en profitent à bien des égards : leurs annonces sont vues par davantage d'acheteurs potentiels et une publicité en ligne sur AutoScout24 leur permet de soumettre leurs offres à un public d'amateurs de voitures encore plus large.

Les clients sont en ligne, les annonces aussi. Qu'en est-il de la pub ?

Aujourd'hui, les automobilistes suisses surfent sur Internet tous les jours. Il est donc judicieux d'investir dans de nouvelles formes de publicité... précisément là où elles sont vues. En tant que place de marché en ligne la plus visitée de Suisse, AutoScout24 constitue l'endroit idéal. Avec des offres attrayantes comme Online-to-Ad, les concessionnaires et les importateurs y trouvent le public cible parfait : des personnes à la recherche d'une nouvelle voiture.

D'ailleurs, les acheteurs potentiels n'utilisent pas uniquement leur ordinateur de bureau, mais également leur smartphone ou ta-



Le pack publicitaire pour tous les budgets grâce à Online-to-Ad



lette, et ce de plus en plus fréquemment. Aujourd'hui, 50 % des visiteurs du site utilisent les offres mobiles d'AutoScout24 et la tendance est à la hausse. AutoScout24 propose donc également des possibilités de publicité dans ce domaine : l'offre comprend l'application pour les appareils iOS (iPhone/

iPad) et les smartphones/tablettes Android ainsi qu'un site Internet adapté aux mobiles, compatible avec tous les appareils et les systèmes d'exploitation.

Une publicité ciblée, même sur smartphone et tablette

Désormais, les clients d'AutoScout24 peuvent également atteindre les utilisateurs de smartphones par le biais de bannières publicitaires. Les annonces apparaissent dans la liste des résultats de recherche et dans l'aperçu détaillé d'un véhicule. A l'instar des formes publicitaires affichées sur les ordinateurs de bureau, la publicité peut être définie selon des critères comme la marque ou le modèle de véhicule. Les pertes de diffusion sont ainsi

très faibles : la publicité est montrée uniquement aux personnes qui s'intéressent à la marque définie. Des solutions de targeting supplémentaires suivront dans l'année afin de définir les groupes cibles encore plus précisément.

Pour les tablettes, AutoScout24 propose des offres publicitaires attrayantes dans son magazine wheels!, où les annonceurs atteignent un groupe cible croissant : chaque jour, plus d'1 Suisse sur 3 surfe sur Internet via une tablette. Avec les solutions publicitaires adaptées aux ordinateurs de bureau et aux appareils mobiles, AutoScout24 propose le package idéal pour atteindre les clients potentiels là où ils effectuent leurs recherches : sur le plus grand marché automobile de Suisse. <



INFO



Réserver la page d'accueil d'AutoScout24

La publicité en ligne profite également aux importateurs de marques de voitures, notamment pour des lancements de produits, des actions et des expositions. Marco Fabbri, Key Account Manager chez AutoScout24, dresse un aperçu des différentes possibilités.

Pourquoi faire de la publicité en ligne sur AutoScout24 ?

« Les personnes qui recherchent une voiture en Suisse le font sur Internet. Et lorsqu'elles cherchent sur Internet, elles se rendent sur AutoScout24. En tant que première adresse et grâce à la plus grande offre de voitures neuves et d'occasion de Suisse, nous proposons le cadre idéal pour faire de la publicité, que ce soit sur les ordinateurs de bureau ou les appareils mobiles. »

Quelles offres spéciales AutoScout24 propose-t-elle aux importateurs ?

« En plus des campagnes Online-to-Ad pour le réseau de concessionnaires, il est par exemple possible de réserver un High Impact Branding (voir image ci-dessus). Durant sept jours, le Search Background affiche alors un sujet au choix. En outre, un arrière-plan est affiché pendant une journée sur la page d'accueil d'AutoScout24. Grâce à cette mise en valeur, cette offre comprenant environ 1,2 million d'affichages par semaine est au centre de l'attention des quelque 13 000 visiteurs quotidiens. »

Suralimentation

Problèmes d'étanchéité ?

Les systèmes d'admission d'air de suralimentation des moteurs à combustion interne modernes sont en partie structurés de manière peu claire étant donné que les constructeurs tentent de concevoir une construction peu encombrante. En cas de suspicion d'une perte de puissance due au système d'admission, il est difficile pour les mécaniciens de contrôler l'étanchéité de ce système. Nous vous présentons un kit d'outils spéciaux permettant de simplifier sensiblement le diagnostic. **Bruno Sinzig**, auto&savoir

■ Trouver des fuites dans le système d'admission de moteurs suralimentés n'est pas un jeu d'enfant, même pour des mécaniciens expérimentés. La tâche est d'autant plus ardue dans les moteurs difficiles d'accès ou qui sont équipés de plus d'un compresseur (compresseur de suralimentation ou turbocompresseur à gaz d'échappement). A titre d'exemple de cette complexité, on pourrait citer le système BMW pourvu de trois turbocompresseurs.

Compresseur de suralimentation

Dans les moteurs bénéficiant d'un compresseur de suralimentation, la pression de suralimentation nécessaire au contrôle d'étanchéité peut être générée avec plus ou moins de facilité. Le moteur doit fonctionner à l'arrêt à un régime accéléré. Il est ensuite possible de pulvériser le spray détecteur de fuites ou d'appliquer un autre moyen moussant (par exemple des solutions savonneuses) sur les endroits supposés non étanches. La production de mousse permet de localiser aisément les fuites.



Fig. 2. Le kit d'extension d'outils LE-UNLLO6 de la société Lehnert Tools GmbH



Fig. 1. Il est possible de rendre visibles les fuites au moyen d'un spray détecteur de fuites ou d'une solution savonneuse.

Turbocompresseur

Dans les moteurs avec turbocompresseur(s), la production de la pression de suralimentation à l'arrêt n'est pas satisfaisante étant donné que la quantité de gaz d'échappement n'est proportionnellement pas assez importante en raison de la faible demande de charge. Le faible flux de gaz d'échappement ne suffit donc pas et ne permet pas à l'axe de la turbine du turbocompresseur d'atteindre le régime nécessaire à la production de la pression de suralimentation. Un contrôle probant à l'arrêt n'est alors possible que sur un banc d'essai de puissance.

Malheureusement, le contrôle sur le banc d'essai se traduit par des bruits élevés de moteur et de rouleaux (ainsi que d'échappement), d'où l'unique possibilité visuelle de détecter les fuites, tandis qu'une méthode de détection acoustique est exclue.

Il existe toutefois la possibilité avec un kit d'outils spéciaux de contrôler facilement l'étanchéité du système d'air de suralimentation.

« Bouchons pour turbo »

Plusieurs fabricants proposent de tels kits d'outils. Nous vous expliquons cette méthode à l'aide des « bouchons pour turbo » de la so-

ciété Lehnert Tools GmbH. Le kit de base se compose de six bouchons fournis avec leur bouchon adaptateur correspondant pour permettre le raccordement à une source d'air comprimé.

Le diamètre des différents bouchons a été choisi de sorte à pouvoir obturer les flexibles de raccordement des marques les plus courantes de manière étanche. Le kit contient également une soupape de sécurité qui limite la pression à environ 1,3 bar, ceci pour des raisons de sécurité même si la pression de suralimentation en service devrait être supérieure à cette pression de décharge.

En raison de la multitude de diamètres de flexible, l'entreprise Lehnert Tools a composé un kit d'extension qui comprend 13 bouchons différents. Étant donné que des fermetures dites emboîtables sont souvent utilisées pour raccorder les différentes pièces du système de suralimentation, le fabricant allemand propose également un kit avec les bouchons qui conviennent (Fig. 3 / B).

Les bouchons sont fabriqués en polyoxy-méthylène (POM) très résistant, une matière thermoplastique qui se prête en particulier à cette application en raison de son insensibilité



Fig. 3. Les deux versions de bouchons: A pour la fixation (classique) au moyen de colliers de serrage de flexible, B pour la fixation au moyen d'une fermeture emboîtable.

aux combustibles courants et aux particules d'huile de lubrification (brouillard d'huile).

Contrôle de pression

L'utilisation du kit de bouchons pour turbo-compresseur est extrêmement simple. Il convient tout d'abord de desserrer et débrancher le flexible d'arrivée d'air à la sortie du compresseur vers le refroidisseur d'air de suralimentation et, d'autre part, le flexible sur le boîtier de papillon. Afin que les bouchons ne « sautent » pas de manière non intentionnelle lors de la production de la pression d'essai, il est indispensable de dégraisser soigneusement l'intérieur des extrémités des flexibles. Ensuite, monter le bouchon à l'extrémité côté papillon et le bouchon adaptateur sur le flexible d'arrivée d'air vers le refroidisseur d'air de suralimentation. Les bouchons présentent une surface agrippante ainsi qu'un talon de sécurité qui empêchent efficacement que les bouchons ne glissent lors du contrôle de pression et sautent de manière incontrôlée. Il faut tout de même indiquer qu'à une pression d'essai de

0,5 bar, la force sur le bouchon d'un diamètre de 90 mm s'élève à 318 N, tandis qu'elle culmine à 827 N à 1,3 bar (Fig. 4).

Une fois les bouchons fixés correctement, monter la valve de surpression sur le raccord d'air comprimé du bouchon adaptateur. Il est alors possible de mettre le système sous pression au moyen du raccord d'un manomètre de pression de gonflage des pneus classique (Fig. 5).

Dès que le système est alimenté en pression, les fuites au niveau des flexibles, raccords de flexible, turbocompresseurs et refroidisseurs d'air de suralimentation deviennent audibles ou visibles. Comme nous l'avons mentionné précédemment, l'emploi d'un spray détecteur de fuites ou d'une solution savonneuse facilite à cette occasion la détection des fuites (Fig. 1).



Fig. 5. Le système de suralimentation est mis sous pression au moyen du manomètre de pression de gonflage des pneus, la pression ne doit cependant pas dépasser 1,3 bar.

Du fait qu'il est possible de mettre sous pression uniquement certaines parties du système de suralimentation – par exemple si les bouchons sont montés à l'entrée et à la sortie de l'échangeur thermique de suralimentation –, chacune des parties peut être contrôlée de manière individuelle quant à son étanchéité ou inétanchéité. Cette procédure est optimale, par exemple, en raison de l'espace la plupart du temps restreint dans le compartiment moteur. <

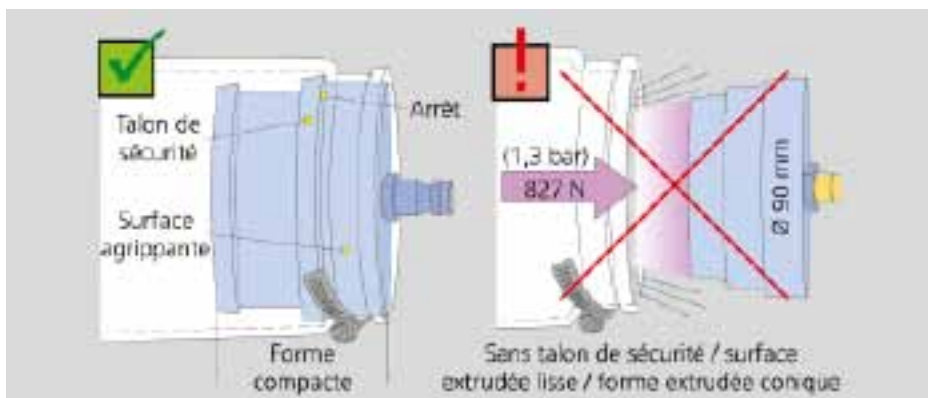


Fig. 4. Un talon de sécurité veille à ce que le bouchon ne soit pas éjecté du flexible sous l'effet de la pression d'essai.



INFO

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



www.auto-savoir.ch

Le premier salon des métiers en ligne

Yousty, la plate-forme des

Une coopération entre l'UPSA et Yousty existe depuis ce printemps. En publiant son profil sur le site de places d'apprentissage en Suisse. Jennifer Isenschmid, UPSA

■ Yousty.ch est considérée comme LA plate-forme pour les places d'apprentissage en Suisse. D'une part, le site soutient activement les écoliers dans le choix d'une profession et le processus de postulation ; d'autre part, il aide les entreprises à recruter les bons apprentis. Yousty est la première plate-forme à proposer le « stage en ligne ». Bon nombre d'entreprises publient des photos pour présenter leurs coulisses et des apprentis donnent des informations sur leur métier et sur les entreprises. Ainsi, les écoliers reçoivent des renseignements de première main sur les bons et les mauvais côtés de chaque métier ainsi que des conseils directs. Le concept est unique et nouveau, non seulement en Suisse, mais aussi en Europe. En outre, Yousty s'engage pour le système de formation dual en Suisse et soutient les partenaires en leur proposant des connaissances et des solutions pour recruter leur futur personnel qualifié.



Yousty.ch est considérée comme LA plate-forme pour les places d'apprentissage en Suisse. En publiant son profil, l'UPSA se présente avec ses six formations professionnelles initiales sur la plus grande plate-forme de places d'apprentissage en ligne.

www.yousty.ch/fr-CH/associations/779273-Auto-Gewerbe-Verband-Schweiz-AGVS



Avantages pour l'UPSA

En publiant son profil sur le site de places d'apprentissage, l'UPSA donne un premier aperçu des métiers automobiles et de leurs perspectives d'avenir. Les six formations de base sont présentées et illustrées au moyen de films professionnels. En outre, les élèves intéressés ont la possibilité de se mettre directement en lien avec des interlocuteurs de l'Union. Le profil propose également un affichage de toutes les places d'apprentissage publiées sur Internet et qui se libéreront ces prochaines années. Ainsi, grâce à la technologie de Yousty, les futurs apprentis ont accès à toutes les futures places d'apprentissage proposées en ligne.

Yousty possède en outre un profil Facebook (www.facebook.com/LehrstellenSchweiz) qui a déjà enregistré plus de 18 000 « J'aime ». Grâce à une coopération médiatique, l'UPSA peut également, en plus de son blog et de sa newsletter, effectuer des posts sur Facebook et atteindre ainsi un grand nombre d'utilisateurs. L'objectif premier étant, là aussi, de recruter les bons candidats pour les places d'apprentissage vacantes.

places d'apprentissage

d'apprentissage, l'UPSA est désormais présente sur l'une des plus grandes plates-formes en ligne de places

Avantages pour les membres de l'UPSA

La prochaine étape prévue par l'UPSA est de fournir à ses membres la possibilité de créer leur propre profil sur le site, ce qui leur permettra de présenter leur entreprise et les places d'apprentissage encore à pourvoir. Une offre sera faite aux membres dans ce sens l'été prochain. <



N'oubliez pas:

de compléter continuellement et d'en discuter à la fin de chaque semestre les contrôles et rapports de formation



Informations et téléchargements: www.agvs.ch, rubrique Formation et formation continue, Formation professionnelle initiale, choisir la profession, puis le document

 **UPSA | AGVS**

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

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

S'intéresser à la formation continue de coordinateur d'atelier automobile peut s'avérer utile

A la tête de l'atelier

Martin Merk et Lukas Rösti, participants au cursus de coordinateur d'atelier automobile à la TBZ de Zurich, se sont entretenus avec Olivier Maeder, chef du secteur Formation et formation continue de l'UPSA : ils ont expliqué l'utilité de la formation continue pour les responsables d'ateliers et les entreprises. Olivier Maeder, UPSA

■ Dans quelle entreprise travaillez-vous et à quel poste ?

Martin Merk : Je travaille au Garage Kunz AG à Saland, concessionnaire des marques Toyota et Suzuki. En tant que mécanicien d'automobiles diplômé, j'ai toujours continué à me former dans des cours dédiés à certaines marques ; grâce à cela, j'ai pu prendre la tête de l'atelier il y a deux ans.

Lukas Rösti : Je travaille pour la société Sportec à Höri, surtout spécialisée dans la modification et le tuning ; je dirige l'atelier. L'entreprise compte seize collaborateurs, dont six travaillent à l'atelier. Après avoir obtenu mon diplôme de mécanicien en machines agricoles, j'ai directement rejoint Sportec, où je suis passé par tous les départements.

Qu'avez-vous fait en vue de vous perfectionner ?

Lukas Rösti : Il y a trois ans, j'ai obtenu mon brevet fédéral de diagnosticien d'automobiles.

Ainsi, avec un an de formation supplémentaire et l'examen professionnel, vous pouvez passer le brevet fédéral de coordinateur d'atelier automobile.

Lukas Rösti : Exactement, c'est mon objectif !

Monsieur Merk, vous n'êtes pas diagnosticien et vous avez l'intention de terminer le cursus avec le certificat UPSA ?

Martin Merk : Oui. Nous avons un diagnosticien dans l'entreprise qui se charge des travaux techniques complexes ; moi, je di-



A gauche Martin Merk et à droite Lukas Rösti.

rige et je coordonne l'atelier. Il est donc d'autant plus important que je perfectionne mes compétences de direction.

Qu'est-ce qui vous a motivé à suivre le cursus de coordinateur d'atelier automobile ?

Martin Merk : L'envie d'en apprendre davantage sur la façon de gérer les clients et les collaborateurs. De comprendre comment former, diriger et motiver une équipe ainsi que la structure économique de l'entreprise.



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

Lukas Rösti : En tant que diagnosticien, je possède des compétences très spécialisées, mais j'avais des lacunes dans le domaine de l'encadrement des collaborateurs et des processus d'ateliers. Le cursus me permet d'acquérir les connaissances approfondies nécessaires.

La formation est-elle à la hauteur de vos attentes ?

Martin Merk : Oui, absolument. Je peux mettre énormément de choses que j'apprends en cours directement en pratique.

Lukas Rösti : Mes attentes ont même été dépassées. Aborder



des thèmes comme la façon d'exiger des choses de ses collaborateurs, mais aussi de les encourager et de les motiver m'a personnellement beaucoup appris, tout comme le domaine de compétence des processus d'ateliers.

Vous avez déjà passé quelques examens dans des domaines de compétence. Quel est le niveau des examens ?

Martin Merk : Au début du cursus, j'ai dû trouver mes marques entre la charge supplémentaire que représentait cette formation continue, le travail et la famille. Les examens sont exigeants, mais on peut tout à fait les réussir si on s'y prépare sérieusement.

Lukas Rösti : Moi aussi, j'ai dû travailler pour passer mes examens. Il ne faut pas négliger le temps que cela requiert à côté des tâches à responsabilité que nous avons en entreprise. Avec le travail de projet qu'il faut réaliser pour obtenir le brevet fédéral, je n'ai plus beaucoup de temps libre en ce moment.

Recommanderiez-vous cette formation continue ?

Martin Merk : Je recommande ce cursus à tous les responsables d'équipe qui dirigent deux à trois collaborateurs et à tout chef d'atelier.

Lukas Rösti : Je suis tout à fait d'accord. Il peut également être utile pour un directeur du service client ou un conseiller de service à la clientèle, qui doivent accomplir des tâches de direction et de coordination.

Nous vous remercions d'avoir accepté de nous donner des renseignements sur la formation continue de coordinateur d'atelier automobile. Je vous souhaite beaucoup de succès pour la fin de votre formation et me réjouis de revoir Lukas Rösti à Mobilcity, à Berne, pour l'examen professionnel ! <

Trois questions à Jürg Dähler, responsable du cursus de coordinateur d'atelier automobile à la TBZ :

Pourquoi la TBZ propose-t-elle le cursus UPSA de coordinateur d'atelier automobile ?

Jürg Dähler : D'anciens élèves ayant terminé la formation de diagnosticien m'ont raconté qu'en tant que responsables d'atelier, ils consacraient 50% de leur temps à des tâches de direction, de coordination et d'administration, tâches pour lesquelles ils n'étaient pas formés. Le but du cursus de coordinateur d'atelier automobile était donc de leur transmettre les compétences qui leur manquaient.

Le coordinateur d'atelier automobile travaille-t-il d'ordinaire au sein de grandes entreprises ?

Nous avons des participants de petites, moyennes et grandes entreprises. Toutes les personnes qui, dans leur activité, doivent planifier l'emploi de ressources et sont en contact avec des collaborateurs et des clients tireront avantage de ce cursus.

Certains participants ont plusieurs années d'expérience en tant que responsables d'équipe ou d'atelier. Pourquoi suivent-ils le cursus ?

Ces participants ont de l'expérience, mais également des incertitudes. En outre, bon nombre d'entre eux n'ont aucune expérience sur la façon de mener un entretien, que ce soit avec les clients ou avec les collaborateurs. Nous tâchons de leur transmettre une structure pour les différentes tâches et les entraînons à conduire des entretiens délicats. Les feedbacks tout à fait positifs issus des cursus qui se sont déjà déroulés confirment la nécessité de la formation continue de coordinateur d'atelier automobile !

Début prévu des cursus de coordinateur d'atelier automobile

Août 2015

- Zurich, Ecole professionnelle technique de Zurich TBZ
- Winterthur, Ecole technique suisse de Winterthur STFW
- Lenzburg, Centre de formation continue de Lenzburg wbz
- Berne, Gewerblich Industrielle Berufsschule Bern
-

Septembre 2015

- Paudex, Centre Patronal Romandie Formation

Cursus en cours

- Sion, Ecole professionnelle technique EPTs

Séminaires d'information

- | | |
|--------------|------------------|
| 2 juin 2015 | Zurich, TBZ |
| 10 juin 2015 | Lenzburg, wbz |
| 18 juin 2015 | Winterthur, STFW |

INFO

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

Poids utile à 2,9t

Remorques pour le transport de valeurs, carrosseries

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

T&W Technik

Dammstr. 16, 8112 Dettligen
tél. 044 844 29 62
www.tgs-fahrzeuge.ch



AGVS Business Academy 2015

JUIN

Fit fürs Telefon: Heisser Draht statt lange Leitung, 1 Tag

Professionelles Telefonieren ist anspruchsvoller, als man denkt. In vielen Firmen findet ein grosser Teil des Kundenkontaktes am Telefon statt. Deshalb ist es besonders wichtig, dass Sie wissen, worauf es ankommt. Sie lernen, was Sie beim Telefonieren erfolgreich macht und wie Sie durch Ihr kundenorientiertes Verhalten wesentlich zu einer soliden Kundenbeziehung beitragen.

> 9. Juni 2015, Bern

AOÛT

MWST Grundkurs, 1 Tag

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

> 19. August 2015, Bern

AOÛT

Automobil-Verkaufsberater/in mit eidg. Fachausweis

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

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

> Lehrgangstart 20. August 2015

> Es sind noch Plätze frei!

SEPTEMBRE

Au téléphone avec assurance, 1 journée

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

> 3 septembre 2015 à Paudex

Cours d'introduction « Orfo 2012 », 1 journée

Cette formation a pour objectif d'informer les personnes responsables de la formation sur la nouvelle ordonnance sur la formation professionnelle initiale (Orfo 2012).

> 4 ou 8 septembre 2015 à Yverdon

SwissGarage Betriebswirtschafts-simulation, 1 Tag

Swiss Garage simuliert einen Schweizer

FALKEN TYRES

MOBIL 1

CONTINENTAL

FORD

BRIDGESTONE

WYNN'S

GOODYEAR

CASTROL

DUNLOP



T: 062 285 61 30

F: 062 285 61 01

E: info@fibag.ch

Garagenbetrieb und zeigt die Stellhebel auf, die zur Verfügung stehen, um die Profitabilität zu verbessern.

> **15. September 2015, Bern**

Occasionsmanagement, 1 Tag

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

> **17. September 2015, Bern**

MWST Fortsetzungs- und Vertiefungskurs, 1 Tag

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

> **23. September 2015, Bern**

Eurotax AutowertPro-Kurs, 1 Tag

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

> **23. September 2015, Winterthur**

Berufs- und Praxisbildnerschulung BiVo 2012, 1 Tag

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

> **24. September 2015 Winterthur**

OCTOBRE

Professionelle E-Mails und Briefe, 1 Tag

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

> **15. Oktober 2015, Bern**

NOVEMBRE

Eurotax AutocalcPro-Kurs mit EurotaxRepairEstimate, 1 Tag

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

> **5. November 2015, Winterthur**

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

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

Dank dem 2-tägigen Kurs «Elektro-Instruktion für Hochvolt-Systeme in Elektro- und Hybridfahrzeugen» werden Sie bereits heute darauf vorbereitet, um sichere Voraussetzungen für Arbeiten an der elektrischen Anlage dieser Fahrzeuge zu schaffen.

Facebook, Xing und Twitter für Autoverkäufer, nachmittags

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

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

EDUQUA



www.upsa-agvs.ch,

rubrique : Cours/manifestations



STOP!

ASSUREZ VOTRE PROTECTION ET CELLE DE VOS APPRENTIS GRÂCE AU SAFETY BAG

BAZ  SAD
be safe!

FIAT/ALFA/LANCIA

YOKOHAMA

MG ROVER

MICHELIN

OSRAM

PIRELLI

BANNER

VREDESTEIN

GENERAL TIRE

Rester original.

Pièces détachées & accessoires d'origine Ford.

FIBAG

Fibag SA
Lischmatt 17
4624 Härkingen

www.fibag.ch

<http://shop.fibag.ch>

Livraisons jusqu'à 3 fois par jour

Annonce

Examen professionnel supérieur pour les gestionnaires d'entreprise dans le secteur automobile

En septembre 2015, l'UPSA procédera à un examen professionnel supérieur en langue allemande, dédié aux gestionnaires d'entreprise dans le secteur automobile, selon le règlement d'examen du 5 février 2014.



■ Sous condition d'un nombre suffisant de candidats, l'examen se déroulera à Mobilcity (UPSA), CH-3006 Berne, du:

lundi 7 au vendredi 11 septembre 2015

Frais d'examen et de matériel:

- Emolument d'examen CHF 900.- hors TVA
- Prestations d'organisation CHF 300.- TVA en sus

Ces montants seront à verser sur notification expresse de notre part.

L'inscription à l'examen doit être remise au moyen du formulaire d'inscription officiel accompagné des documents mentionnés à l'art. 3.2 du règlement du 5 février 2014, au

plus tard le **26 juin 2015** à l'UPSA, Formation initiale et continue, Case postale 64, CH-3000 Berne 22.

Les inscriptions incomplètes ou ne correspondant pas aux exigences du règlement d'examen ne seront pas retenues.

En cas d'inscriptions trop nombreuses remplissant toutes les conditions prescrites par le règlement d'examen, les inscriptions sont retenues dans l'ordre de réception (le cachet postal fait foi).

Les formulaires d'inscription et le règlement concernant le déroulement de l'examen professionnel supérieur pour gestionnaires d'entreprise du secteur automobile peuvent être retirés auprès de l'Union professionnelle suisse de l'automobile (UPSA), Formation initiale et continue, Case postale 64, CH-3000 Berne 22, www.upsa-agvs.ch. <

Berne, mai 2015

Union professionnelle suisse de l'automobile (UPSA)

Pour la commission de l'examen professionnel supérieur:

Le président: P. Baschnagel

Le secrétaire: J. Fluri



Pneus d'été qui répondent aux plus hautes exigences



www.profipneu.ch

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

petlas

MAXXIS

NOVEX



Section Argovie

> Très bon film en Argovie



Le comité directeur de la section d'Argovie (de g. à dr.) : Toni Mancino, André Tinner, Heinz Frei, André Hoffmann, Martin Sollberger, Jörg Geissmann, Marco Emmenegger. Absent sur la photo : Hansueli Bächli.

■ **pd.** Pour la première fois de son histoire, la section Argovie de l'Union professionnelle suisse de l'automobile a organisé son assemblée générale dans un cinéma. Le jeudi 7 mai 2015, une centaine de personnes se sont réunies dans la salle obscure et se sont déclarées convaincues par le travail engagé du comité directeur, qu'elles sont réélus à l'identique.

Dans son rapport annuel, le président a parlé de la situation d'aujourd'hui dans la branche automobile : « Les changements technologiques se succèdent toujours plus rapidement, et Internet joue un rôle central, à l'heure actuelle, dans la vente. Les clients se renseignent sur tous les détails sur Internet avant de pénétrer dans un véritable showroom. » En ce qui concerne les dernières technologies automobiles, là aussi les nouveautés s'enchaînent : « Les systèmes d'assistance modernes nous offrent des possibilités toutes nouvelles pour l'avenir, et les systèmes d'assistance au conducteur nous déchargeront encore un peu plus. » Le président a passé brièvement en revue les chiffres de vente de 2014 : « Plus de 300 000 véhicules ont à nouveau été

vendus en Suisse, ce qui constitue un très bon résultat. » Le bilan annuel 2014 et le budget ont été présentés par Thomas Kaiser, secrétaire de l'Union, et approuvés par l'assemblée à l'unanimité.

Relève professionnelle requise

Les sept formateurs professionnels de l'atelier CI de Lenzburg ont dispensé 8225 journées de cours à plus de 670 apprentis l'an dernier. Actuellement, les responsables CI font passer le processus de qualification pour l'année 2015. Le président de la formation professionnelle, André Hoffmann, indique que l'UPSA propose des instruments pour faire passer le test d'aptitude : « C'est très important, afin que les garages puissent faire le bon choix d'apprentis. »

Elections

Walter Hasler, président de séance, a dirigé les élections. L'assemblée a confirmé à leur poste tous les membres du comité directeur : Martin Sollberger (président), Hansueli Bächli (vice-président), André Hoffmann (président de la formation pro-

fessionnelle), Jörg Geissmann (membre), Marco Emmenegger (membre), André Tinner (membre), Heinz Frei (membre) et Toni Mancino (membre).

Dans son exposé, la conseillère nationale Corina Eichenberger a présenté les dangers qui menacent en ce moment la Suisse en matière de politique de sécurité, et comment les concepts de sécurité et de liberté dépendent l'un de l'autre : « La stabilité d'un pays est nécessaire au succès de son économie. Plus un pays est sûr, plus il attire les entreprises. »

Visionnement du film

A l'issue de l'AG officielle, la projection du film a commencé. Les invités, bien calés dans leurs fauteuils rouges, ont pu visionner la « bobine Cannes 2014 ». Ils ont également été emmenés dans le monde scintillant de la publicité. La deuxième partie était placée sous le signe de la gastronomie et d'entretiens intéressants. En guise de conclusion, quatre pneus d'été ou d'hiver sponsorisés par Pirelli ont été tirés au sort. Ils ont été remportés par Marlies Schweizer. <

Section Oberland bernois

> Investir dans l'avenir

■ **pd.** Malgré les pertes enregistrées dans le commerce automobile – les voitures neuves ont perdu 25% de leur valeur ces dernières années –, le secteur investit dans l'avenir et la relève, comme cela a été souligné lors de l'assemblée générale de l'association de branche.

Après la suppression du taux plancher face à l'euro, les voitures neuves, les occasions et les véhicules en leasing ont perdu d'un seul coup de la valeur. C'est la raison pour laquelle, lors de l'assemblée générale qui s'est tenue au centre de formation de Mülenen, le président de la section UPSA Oberland bernois, Kurt Aeschlimann, a exprimé son souhait de recevoir plus de soutien de la part du politique afin de contrer les effets de la décision de la BNS sur le commerce automobile. Il a rappelé que la branche automobile en Suisse emploie non moins de 220 000 collaborateurs dans 21 000 entreprises, pour un chiffre d'affaires global de près de 90 milliards de francs.

Afin que le secteur puisse compter sur une main-d'œuvre spécialisée suffisante à l'avenir, la promotion des métiers doit cibler résolument la relève; Barbara Germann encourage les membres à s'engager activement dans cette voie et souligne l'importance des stages en entreprise: « C'est là que nous pouvons influencer directement le futur choix d'un métier par les jeunes. » Les garagistes ont pour cela de nombreux outils de soutien à leur disposition. L'an dernier, le centre de formation de Mülenen a dispensé 81 semaines de cours à 1000 apprentis. Les gara-



Nouveaux diplômés (de g. à dr.): Andreas Hadorn, diagnosticien d'automobiles avec brevet fédéral, et les nouveaux gestionnaires d'entreprise secteur automobile Roger Hauswirth, Martin Lüthi, Martin Josi, Benjamin Jölly et Adrian Ryf.

gistes UPSA de l'Oberland comptent quelque 860 employés et forment 230 apprentis. Pour pouvoir répondre aux nouvelles exigences posées par les nouvelles technologies, l'accent est mis sur une formation et des cours de perfectionnement adaptés. « La branche de l'automobile est un employeur attractif, offrant des perspectives d'avenir et de nombreuses possibilités d'évolution et de carrière, y compris pour les femmes », a noté Kurt Aeschlimann. Le bilan de la section UPSA Oberland bernois, forte de 145 membres, affiche un résultat positif. Par un versement au fonds de rénovation et une provi-

sion pour la nouvelle orientation de la formation, on investit dans l'avenir.

La section UPSA Oberland bernois a fait part de sa tristesse en annonçant le décès de Fritz Stettler, initié émérite et mécène du centre de formation.

Les prévisions en matière de ventes de voitures neuves en Suisse ont été dépassées en 2014, avec 301 942 véhicules vendus. Ce qui représente tout de même un recul de 1,9% par rapport à 2013. Notons encore que les constructeurs allemands comptabilisent 45% de parts de marché. 4 384 500 automobiles sont actuellement en circulation en Suisse. <



Nouveauté
Livraison
24 H

Votre fournisseur intégral

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

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



Demandez gratuitement vos données d'accès à notre shop en ligne sous: [+49 721 6188-111](tel:+497216188111) ip-schweiz@pneu.com

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

Interpneu

Section Grisons

> Christian Rathgeb souhaite voir des garagistes au Parlement

■ **pd.** La 85^e assemblée générale de la section Grisons de l'UPSA s'est tenue le 22 avril 2015 à Alvaneu. Les garagistes, issus de tout le canton, y sont venus plus nombreux que jamais, à côté de divers invités et sponsors. Le conseiller d'Etat Christian Rathgeb a également répondu présent à l'invitation du président de la section, Andri Zisler. Dans son allocution, Christian Rathgeb a indiqué que la meilleure façon de défendre ses intérêts, pour tous les corps de métiers, était de s'engager en politique. Il a souligné que le Parlement avait également besoin de garagistes.

Au début de son exposé, le président de la section a expliqué que la branche automobile est confrontée à des transformations permanentes depuis des années : « Il existe peu de secteurs où les exigences vis-à-vis des professionnels changent aussi rapidement ». Andri Zisler est également revenu brièvement sur la nouvelle situation engendrée par la force du franc face à l'euro depuis le mois de janvier.

Dans le cadre d'un débat captivant animé par le présentateur Jürg Feuerstein, Gian-Franco Donati, directeur du service des automobiles des Grisons, et Andrea Parli, responsable du département technique, ont abordé la question du défi et de la surcharge représentés par la modification des intervalles de contrôle des véhicules pour le service cantonal des automobiles.

Markus Riedhauser, membre du comité directeur depuis 2001 et



Andri Zisler, président de la section, Gian-Franco Donati, directeur du service des automobiles, et Christian Rathgeb, conseiller d'Etat

président de la section UPSA des Grisons de 2006 à 2013, a été nommé membre d'honneur.

Pour clôturer l'assemblée, Norbert Joos a emmené le public dans le monde de l'alpinisme, en relatant les expériences et impressions passionnantes ayant émaillé sa longue carrière d'alpiniste : ascensions de parois nord dans les Alpes, « Graubünden Grenztour » et excursions dans l'Himalaya. <

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
Oberebenenstrasse 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 conserva-
tion 2-en-1

Baumgartner SA

www.baumgartnerag.ch

> Appareil de chauffage à induction « Easy Ductor »

« Easy Ductor » est utilisé pour le chauffage rapide et ciblé de vis et écrous grippés par la rouille ou d'assemblages difficilement amovibles et microencapsulés, en évitant de surchauffer les composants environnants ou de les détruire. Grâce à la bobine sans forme (longueur 1100 mm, accessoire spécial), l'appareil convient idéalement pour le chauffage de composants comme par ex. des paliers.

Un champ électromagnétique alternatif est créé à l'intérieur de la bobine à induction. L'objet métallique (par ex. écrou) dans la bobine à induction agit sur les courants de Foucault induits, ce qui a pour conséquence de le réchauffer.

Cette installation astucieuse avec commande par microprocesseur permet de travailler en continu avec les bobines résistantes à la chaleur (jusqu'à 1050 °C) et pos-



ède un « système de refroidissement » très fonctionnel dans le générateur externe. Un bip avertit l'utilisateur lorsque l'appareil est activé. Fabriqué en Europe, il est conforme aux normes CE relatives à la protection contre les ondes électromagnétiques: CEI EN 55011 et CEI EN 61000 et CEI EN 61010. <

Maagtechnic SA

www.maagtechnic.ch

> Tout est sous « Spill Control »

Qu'il s'agisse d'une fuite d'huile ou de batteries, d'un tuyau d'eau percé ou de sols glissants: le nouveau système RX Spill Control de Maagtechnic couvre une grande variété d'applications et se distingue par un programme complet. Les applications concernent ainsi l'huile, l'huile et l'eau et les substances chimiques. Le nouveau produit de nettoyage bio-bactérien nettoie en profondeur et élimine même les taches

d'huile asséchées: un mélange de bactéries et d'enzymes qui délogent littéralement les tâches et garantissent une surface propre.

Par exemple, RX Spill Control comprend également des kits de nettoyage pour camions, selon les directives. En application mobile, le système offre des bacs de rétention et des bouches de canalisations, des systèmes de rétention et des bacs de rétentions mobiles pour camions. <

**AutoJobs Suisse**

www.autojobs.ch

> Trouver un emploi au sein de la branche

Trouver un emploi dans la branche automobile via Internet relève du parcours du combattant. Les principaux portails de l'emploi ne sont pas spécialisés dans un domaine professionnel. Il a longtemps été difficile d'avoir une vue d'ensemble des emplois à pourvoir dans le secteur automobile. Et les employeurs n'étaient pas sûrs que leur annonce d'emploi soit consultée par les bonnes personnes.

Depuis mars, la société AutoJobs Suisse remédie à cette situation avec son site Internet. « C'est une base de données d'emplois centrale facilitant la recherche », explique son directeur, Inan Isik. Ce portail d'offres d'emploi dédié à la branche automobile doit permettre d'une part, aux candidats de trouver plus rapidement les annonces adéquates, et d'autre part, aux entreprises d'attirer de nombreux collaborateurs potentiels de manière

plus ciblée, facile et efficace.

« Les postes peuvent ainsi être pourvus de façon plus spécifique et être trouvés par catégories », précise Isik. Il est clairement possible de viser les représentants de certaines marques ou certains domaines.

Isik et son équipe se démarquent en termes de prix: alors que les journaux demandent au moins CHF 600.- pour une annonce à parution unique dans le quotidien, celle-ci reste visible pendant un mois sur www.autojobs.ch au prix de CHF 500.- seulement. L'annonce paraît également dans les médias imprimés partenaires tels que « Automobil Revue », moyennant un petit supplément de prix.

La Suisse alémanique est concernée par la première phase; le Tessin et la Suisse romande devraient emboîter le pas en tant que marchés, selon la planification adoptée. <

Sika

www.sika.com

> Reconnu comme meilleur fournisseur automobile

Sika a récolté 2 prix lors de la cérémonie des Automotive News PACE (Premier Automotive Suppliers' Contribution to Excellence) Awards 2015. Le prestigieux concours qui réunit les fournisseurs automobiles récompense les innovations d'exception en matière de



David Jones (à gauche), Head Global Automotive de Sika, lors de la remise des prix à Detroit

produits, de procédés de fabrication et de technologies d'information. Avec sa colle Sikaflex Ultra-High Modulus (UHM), Sika a remporté le prix dans la catégorie Innovation produit ainsi que le « Innovation Partnership Award » pour sa collaboration avec BMW.

Sika est spécialisée dans la fabrication de produits chimiques et occupe une place de leader sur le marché du développement et de la fabrication de systèmes

et de produits pour les domaines du collage, de l'étanchéité, de l'insonorisation, ainsi que sur le marché du renforcement et de la protection des structures dans les secteurs de la construction et de l'automobile.

Les PACE Awards 2015 ont été présentés par Ernst & Young et la revue spécialisée Automotive News. Les gagnants des différentes catégories ont été désignés par un jury indépendant. <

Clerep AG

www.clerep.ch

> Fix-a-ding : nouvelle marque de CLEREP AG

La nouvelle a fait l'effet d'une bombe : en sa qualité de copropriétaire de FIX-A-DING AG, Matthias Eidner a annoncé la liquidation de la société. Avec son partenaire commercial Reto Frei, ils sont bien connus comme anciens copropriétaires du « Hagelschaden-Zentrum » (centre dédié aux dommages dus à la grêle) à Ulm dans le secteur du débosselage. Ils ont ensuite créé la société HZ Swiss AG en 2004, avec pour objectif de s'établir sur le marché suisse. En 2014, ils ont fait l'acquisition de FIX-A-DING AG dont le siège se trouve à Olten. Son fondateur Markus Erzinger recherchait un successeur en raison de son âge.

Les intentions de M. Eidner et de

R. Frei ne sont pas tout à fait claires. Ils ne manifestent plus aucun intérêt à poursuivre les activités de FIX-A-DING AG. Le directeur actuel Stefan Berner a réagi en prenant une initiative. Il a trouvé des partenaires œuvrant dans la branche et qui ont créé une société supplétive sous le nom de CLEREP AG. Fin avril, celle-ci a repris les employés, les activités opérationnelles et les droits des marques de fix-a-ding, et a assuré le paiement des salaires à échoir. Stefan Berner assume l'entière responsabilité de CLEREP AG. Entouré de la même équipe, il fournira désormais des prestations de débosselage sous la marque fix-a-ding tout en maintenant les relations avec les clients. <

Bosch

www.bosch.ch

> Travail approfondi pour l'objectif CO₂ des véhicules

Le législateur exige des véhicules économiques et à faibles émissions. Les automobilistes veulent une conduite efficace, accentuant le plaisir. Bosch démontre que ces revendications sont compatibles grâce à ses nouvelles innovations, officiellement marquées du label EU : les générateurs avec diodes haute efficacité (HED)

et le redressement actif (SAR, Synchronous Active Rectifier). Ces composants rendent la voiture plus économique et plus efficace pour atteindre les objectifs CO₂ fixés par la commission de l'UE. Les directives européennes prévoient un taux d'émissions réduit à 95 grammes de CO₂ par kilomètre pour les véhicules neufs d'ici 2021. <

Exposition mobile Eco-Mobil on Tour

www.eco-mobil-on-tour.ch

> 50 % de rabais sur les Professional Days

L'exposition mobile Eco-Mobil on Tour, qui se tient dans sept villes et communes suisses, est consacrée aux véhicules efficaces sur le plan énergétique. Les visiteurs peuvent essayer les véhicules sans obligation d'achat, établir des comparaisons directes et se faire conseiller par des indépendants. Seront présentées des voitures électriques, hybrides et à gaz naturel, mais aussi des voitures à essence ou diesel particulièrement économes ainsi que des véhicules avec moteurs à faible puissance et

des e-scooters. Chaque événement s'accompagne d'un Professional Day, rencontre d'information et de réseautage dédiée à la branche de l'automobile, aux exploitants de flottes et aux entrepreneurs. L'UPSA sponsorise Eco-Mobil on Tour. Ses membres reçoivent un rabais 50% sur les frais d'inscription aux Professional Days. Intéressé(e)? Envoyez simplement un e-mail à info@e-mobile.ch. Vous recevrez une liste de tous les événements ainsi que les documents d'inscription. <



Monter à bord, tester et comparer : Eco-Mobil on Tour permet aux visiteurs de s'informer sur les voitures écologiques en toute indépendance par rapport aux marques et sans obligation d'achat.

mycar24 Media GmbH

www.mycar24.ch

> Portail en ligne pour concessionnaires et acheteurs

mycar24.ch n'est pas une plateforme d'annonces mais aide le client dans la recherche et l'achat de son nouveau véhicule. Le nouveau configurateur de véhicules neufs et un conseil à l'achat en ligne regroupent toutes les marques ainsi que les modèles, les versions, les équipements et les coloris disponibles sur le marché.

Les concessionnaires profitent de demandes d'offres organisées par marque et par région. Ils peuvent sélectionner les demandes les plus attractives de manière ciblée et élaborer des offres. De plus, le service en ligne transmet des demandes de brochures, d'essai sur route, d'assurance et de financement pour véhicules neufs. <

AUTOINSIDE – Organe officiel de l'Union professionnelle suisse de l'automobile (UPSA)88^e année, 11 numéros en allemand et en français, tirage 13/14 certifié REMP/FRP : 11 415 exemplaires dont 8545 en allemand et 2870 en français**Editeur**

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

Editions

AUTOINSIDE
Wölflistrasse 5,
CH-3006 Berne
Tél. +41 31 307 15 15, Fax +41 31 307 15 16
verlag@autoinside.ch, www.autoinside.ch
Karin 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 : Reinhard Kronenberg (kro),
Sascha Rhyner (srh), Jean-Pierre Pasche (jpp),
Bruno Sinzig (bs)

Autres articles de :
Antonio D'Agostino, Jennifer Isenschmid,
Olivier Maeder, Urs Wernli

Conception

Heini Schmid, Robert Knopf

Annonces

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

Impression / envoi

galledia ag
www.galledia.ch


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



imprimé en
suisse



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



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

NOUS EN CHARGEONS!

