

05 88^e ANNÉE 2015 AUTO INSIDE

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

- > **La formation en ligne de mire**
Pages 8 à 11
- > **Grand sondage relatif au CVM**
Pages 22 et 23
- > **Avant les votations du 14 juin**
Pages 26 et 27



Plus fort ensemble.

Technique
de freins
de Bosch

Unir ce qui va ensemble: Lors du changement simultané des disques et des garnitures de freins, il vaut tout particulièrement la peine de faire confiance à Bosch. Des produits parfaitement coordonnés pour toutes les applications automobiles courantes en qualité assurant la pose au micron près et avec un vaste choix d'accessoires – la pose rapide et sans problèmes est ainsi garantie. Et vos clients apprécient à leur juste valeur la puissance de freinage optimale dès la pose, des freins silencieux et sans vibrations à l'efficacité élevée dans les conditions d'utilisation les plus exigeantes.



BOSCH

Des technologies pour la vie

Poussière?



Un véritable homme ne nettoie pas la poussière.

Plaquettes de frein céramique pauvre en poussière de la marque leader du marché ATE.



- Pas de saccade au freinage
- Un meilleur confort
- Génère très peu de poussière
- Jantes plus propres
- Grande longévité due à la faible usure
- La plus haute qualité et sécurité du leader



www.autotechnik.ch
www.h-base.com



N E W S S W W H E E L S



SSW[®]
PERFORMANCE WHEELS



PNEU *Service* **hostettler autotechnik ag**

www.pneu-service.ch
shop.autotechnik.ch



Mai 2015

> Editorial	
– Le 14 juin, il sera temps de dire : NON aux impôts absurdes	5
> En bref	6
> Focus	
– Le profil d'exigences adéquat	8
– Miser sur la relève professionnelle	10
> Vente	
– Rencontre avec Jean-Dominique Senard, chef du groupe Michelin	13
– Eurotax: la belle surprise du marché suisse des voitures de tourisme	14
> Atelier et service après-vente	
– Formation ESA sur le système de contrôle de la pression des pneus	16
– Garage CEA du mois	17
> Prestations	
– Nouveau: contrôles de protection environnementale dans le canton de Vaud	18
– Swisscom: « IP, la langue du futur »	20
> Management et droit	
– Modèles de contrats automobiles pour les garagistes	21
> Politique	
– Sondage CVM dans les sections	22
– XIX ^e « Atelier de la Concurrence »	24
– Impôt sur les successions et redevance Billag le 14 juin	26
– donnerlavoix.ch: nouveau site Internet d'auto-suisse	27
> Auto & savoir	
– Ce qu'il faut savoir sur les ressorts hélicoïdaux	28
> Profession et carrière	
– Business Academy	30
– Formation de restaurateur/trice de véhicules et car-sharing: deux soirées d'information en une	32
> Association	
– Une CP MOBIL saine	33
– Invitation à l'assemblée des délégués	34
– Offre variée du magasin en ligne de l'UPSA	35
> Sections	
– Section Zurich: des informations intéressantes lors de l'assemblée générale	36
– Section Argovie: des milliers de visiteurs à l'exposition auto aarauWest	37
> Garages	38
> Impressum	39



Votre partenaire compétent pour une maison de l'auto conviviale

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

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



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

Votre nouvel employé préféré



Les semaines
« Bonus en Euros »
15 % de remise*
sur les outils de diagnostic
et tous les outillages
Action prolongée
jusqu'au 31.05.2015

Il est grand temps que le concept unique de réparation en temps réel, qui facilite et accélère le travail de réparation, fasse aussi son entrée dans la gamme des outils de diagnostic multimarques compacts. Hella Gutmann Solutions propose dès à présent le mega macs 56, un système de diagnostic multimarque compact et performant qui met à votre dis-

position toutes les données techniques, les fonctions et les aides nécessaires pour tous vos travaux sur plus de 35.000 modèles de véhicule des marques les plus importantes. Faites dès à présent partie de cette nouvelle génération d'ateliers et découvrez le petit Costaud d'Hella Gutmann. Et vu le prix, tous les ateliers devraient vraiment se le payer.

Tel.: 041-630 45 60

E-Mail: swiss@hella-gutmann.com

Votre partenaire commercial Hella Gutmann :



* Promotion seulement valable en Suisse.



GUTMANN

S O L U T I O N S

Le 14 juin, il sera temps de dire : NON aux impôts absurdes

Chère lectrice, cher lecteur,



■ La prochaine journée de votation est d'une importance cruciale pour la branche automobile. L'initiative sur l'impôt sur les successions lancée par la

gauche prévoit de taxer les successions supérieures à CHF 2 millions et ce, avec effet rétroactif. En indiquant vouloir faire bénéficier l'AVS de cet impôt, l'initiative ne peut que séduire les citoyens. En effet, qui ne veut pas d'une solide prévoyance vieillesse? En fait, les auteurs de l'initiative entendraient ponctionner davantage les « riches ». Mais l'impôt concerne avant tout la classe moyenne et les centaines de milliers d'entreprises familiales: le nerf de l'économie suisse. L'impôt amassé par l'Etat toucherait la substance même des entreprises et pourrait aller jusqu'à menacer leur pérennité. En effet, le paiement de l'impôt sur les successions retirerait aux entreprises des moyens financiers, et donc des liquidités qui auraient servi au fonctionnement et aux investissements.

La branche automobile connaîtra, elle aussi, un changement de génération dans les prochaines années. L'initiative, refusée par le Conseil fédéral et le Parlement, ainsi que par toutes les associations économiques et les organisations de citoyens, serait alors un obstacle pour bon nombre

de nos membres si elle passait. Enfin, on perdrait de nombreux emplois et places d'apprentissage. Il est facile de reconnaître que les entreprises locales, qui affrontent déjà des défis de taille en raison du franc fort et de l'incertitude quant aux accords bilatéraux, seraient menacées par cette initiative de prélèvement.

Le Conseil fédéral a recommandé au Parlement d'adopter la révision de la loi fédérale sur la radio et la télévision. Ensuite, ce fut le calme plat dans les journaux. Logique, puisque les médias électroniques devraient recevoir, à l'avenir, CHF 200 millions de plus grâce à cette redevance. Toutes les entreprises dont le chiffre d'affaires excède CHF 500 000.- devront s'acquitter de cet impôt. Les ménages, quant à eux, ne paieront plus que CHF 400.- au lieu de CHF 462.-. Un jeu de dupes orchestré, pour ainsi dire, par le Parlement et les médias. L'UPSA fait partie des premiers à avoir senti que cet impôt serait très injuste étant donné que de nombreux garages génèrent un chiffre à peine au-dessus de CHF 500 000.- et que les plus petites entreprises seraient aussi soumises à un impôt onéreux et supplémentaire. Les interventions de la conseillère fédérale Doris Leuthard n'ont guère aidé et le Parlement a décidé dans le sens de son département.

Nous avons reçu l'aide de notre principale association partenaire, l'Union suisse des arts et métiers (USAM). Elle lutte de façon acharnée contre tout nouvel impôt visant les PME. Le référendum, qui a abouti

notamment grâce à l'implication de l'UPSA, offre désormais au peuple suisse l'opportunité de refuser cette tromperie. Il n'est pas possible que, sous le prétexte du nouveau financement par redevance, la Société suisse de radiodiffusion et télévision (SSR) touche de l'argent une fois de la part de la population (aujourd'hui à un tarif abaissé) et une seconde fois de la part de cette même population (les actifs et les entreprises) et renforce la concentration des médias.

L'UPSA lutte fermement, aux côtés de l'USAM et d'économiesuisse, contre ces deux projets soumis à votation, totalement insensés et hostiles aux citoyens et aux familles. Je vous enjoins donc à nous soutenir activement au premier plan de ce combat. Sur les sites Internet erbschaftssteuer-nein.ch (économiesuisse) et mediensteuer-nein.ch (USAM), vous pouvez télécharger ou commander directement de nombreux argumentaires, affiches et bien plus encore. L'équipe chargée de la communication au sein de l'UPSA vous épaulera si vous avez des questions. Vous pouvez nous contacter à tout moment à l'adresse jennifer.isenschmid@agvs.ch.

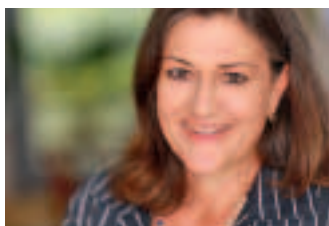
Nous vous remercions de tout cœur pour votre engagement et vous souhaitons tout de bon dans les affaires.

Meilleures salutations

Urs Wernli, président central

La directrice de l'ASTAG doit partir

L'association suisse des transports routiers (ASTAG) se sépare de sa directrice, Judith Fischer, durant sa période d'essai. En cause : des idées divergentes relatives au mode de direction du secrétariat central. Le comité de gestion et



L'ASTAG se sépare de Judith Fischer.

le comité central sont chargés des modalités de succession. La suite de la procédure sera déterminée en temps utile. Jusqu'à nouvel ordre, le secrétariat sera géré, comme l'année dernière, ad interim par le directeur suppléant Reto Jaussi et les deux vice-directeurs Gallus Bürgisser et André Kirchhofer. <

Les automobiles de moins de CHF 10 000.- sont prisées

Sur les plates-formes Internet, les Suisses recherchent surtout des véhicules qui coûtent moins de CHF 10 000.-. C'est ce que révèle une évaluation de 28 millions de requêtes sur autoscout24.ch l'an dernier. 18 % des acheteurs suisses recherchaient un véhicule à CHF 10 000.- maximum. <

Hausse des ventes automobiles au premier trimestre

C'est un mois de mars vigoureux qui a permis au commerce automobile de réaliser un premier trimestre positif. En effet, 31 487 véhicules neufs ont été vendus au cours de ce mois printanier. Cela représente une hausse de

20 % et permet de clôturer le premier trimestre 2015 avec 5,7 % de plus qu'au 1^{er} trimestre 2014. 72 275 voitures neuves ont été immatriculées pendant ces trois premiers mois de l'année. A noter aussi, l'augmentation de véhicules équipés d'un système de propulsion alternatif. Ce segment enregistre 2821 véhicules vendus sur le trimestre, soit une augmentation de 698 unités ou 32,9 %. <

La première pierre de l'AMAG Carrosserie Center à Lengwil

C'est confirmé, Lengwil, dans le canton de Thurgovie, accueillera un nouveau centre AMAG Carrosserie Center. La première pierre a été posée fin mars par Jost Eggenberger, Managing Director Retail, Jesus Joga, directeur d'AMAG Kreuzlingen et désormais de l'AMAG Carrosserie Center de Lengwil et par Christian Wiegel, directeur régional AMAG Retail,



Début des travaux (de ga. à dr.) : R. Billeter, Stutz AG, C. Wiegel, D. Tschudi, J. Eggenberger, J. Joga et S. Erzingger, conducteur de travaux chez Stutz AG.

aux côtés de David Tschudi, président de la commune, et de l'entreprise Bauunternehmung Stutz AG. Dans les prochains mois, le nouveau bâtiment s'érigera sur près de 1600 m². <

Adam Touring s'installe dans le bâtiment de Meteor, à Dietlikon

Adam Touring GmbH ouvre au mois d'avril 2015 une nouvelle filiale, à Dietlikon. La chaîne numéro 1 des pneus et de l'entretien automobile en Suisse reprend les activités du

garage Meteor, avec habilitation pour le contrat de service Ford et le stockage des pneus. Le garage Meteor a été créé en mars 1965 par Werner et Martha Meier-Fröhlich. Leur fille, Sylvia Rohner-Meier, est à la tête de cette institution traditionnelle depuis 20 ans. <

Nouveau directeur de flotte pour Fiat Chrysler

FCA Switzerland SA se dote d'un nouveau directeur de flotte en nommant Antonio Arcaro (44 ans).



Antonio Arcaro arrive chez Fiat Chrysler.

Dernièrement, cet italien occupait des hautes fonctions de responsable au Nissan Center Europe en tant que Fleet, LCV & Corporate Sales Manager. Auparavant, il travaillait chez AMAG et au sein du groupe Ford. Dans ses nouvelles fonctions auprès de FCA Switzerland SA, Antonio Arcaro reprend la direction de la section Fleet & Business Sales. Il est responsable de la flotte et des entreprises de véhicules d'occasion en Suisse ainsi que des canaux de RAC associés et des sociétés LTR. <

Coop veut ouvrir une station-service à hydrogène

Le grand distributeur et le producteur et fournisseur d'énergie Axpo veulent ouvrir la première station-service à hydrogène publique de Suisse pour 2016. Pour la suite, les deux entreprises entendent étendre le réseau pas à pas. Le grand avantage de l'hydrogène qui devrait être produit pour la station-service Coop par rapport à de nombreux autres types d'hydrogène est qu'il n'émettra pas de CO₂. C'est Axpo qui le produira à partir d'énergie hydraulique locale.

L'entreprise indique qu'un plein d'hydrogène dure de deux à quatre minutes et coûte autant qu'un plein d'essence ou de gazole standard. <

50 ans comme partenaire de maintenance Scania

A la fin de l'année dernière, HYDRAU-Trucks Sàrl, dont le siège est à Sion, a fêté son 50^e anniversaire en tant que partenaire de maintenance Scania. Un laps de temps peu commun, même pour ce secteur. Stefano Robbiani, chef du service à la clientèle chez Scania Suisse SA à Kloten, a



Le propriétaire et gérant, Bertrand Dubuis, reçoit des mains de Stefano Robbiani (à droite) le panneau d'anniversaire.

remis le panneau d'anniversaire pour ce jubilé extraordinaire à Bertrand Dubuis, propriétaire et gérant actuel de HYDRAU-Trucks Sàrl à Sion. <

Dans les remous de la suppression du cours plancher de l'euro

Après la suppression du cours plancher de l'euro de CHF 1.20 par la Banque nationale suisse le 15 janvier 2015, la monnaie unique européenne a immédiatement chuté de plus de 10 %. Les entreprises de sous-traitants des garages affiliées à la SAA (Swiss Automotive Aftermarket) sont aussi concernées. Le baromètre conjoncturel SAA le plus récent correspondant au premier trimestre 2015 révèle une situation plus difficile qu'au trimestre précédent, notam-

ment en ce qui concerne le chiffre d'affaires et le rendement. Cette tendance est dépourvue de perspective d'amélioration. <

Ouverture en grande pompe de l'Opel Center de Bâle

Le week-end du 21 mars, l'Opel Center de Bâle ouvrait officiellement, en présence de plus 660 visiteurs. Chez Gellert, le beau bâtiment des années cinquante a été légèrement rénové en collaboration avec l'organe de conservation des monuments historiques et la commission d'urbanisme. Opel



Un garage moderne dans un bâtiment historique.

présente donc ses véhicules de tourisme et véhicules utilitaires dans un grand showroom ultra moderne. <

Reto Zehnder nouveau chef de service chez Volkswagen



Reto Zehnder, nouveau chef de service chez Volkswagen.

Au 1^{er} avril dernier, Reto Zehnder prenait ses fonctions de chef de service chez Volkswagen. Son prédécesseur Giuseppe

Ferrandino s'installe à son compte, avec son entreprise SBC AG, après 15 ans chez AMAG et 9 ans au poste de chef de service Volkswagen. R. Zehnder travaille chez AMAG depuis 2010, où il a commencé en tant que responsable des pièces d'origine puis chef du service qualité. <

Mobility passe au-dessus des 120 000 clients

Le groupe Mobility remonte : 120 300 clients circulent à bord des véhicules rouges, soit 7,4 % de plus que l'an dernier. Le produit d'exploitation consolidé s'élevait à CHF 71,4 millions et le bénéfice annuel à CHF 3,9 millions. <

Cinquantenaire du garage Altmann à Büsingen

Mi-mars, le garage Altmann fêtait son cinquantenaire à Büsingen, une enclave alle-

mande dans le canton de Schaffhouse. Créé en 1965 par Werner Altmann, ce garage est la plus vieille concession Ford de la région. Depuis 2003, c'est la deuxième génération qui est à la tête de l'entreprise, avec Marco Altmann, sa femme Sandra et trois employés. Bien que le garage se situe officiellement sur le territoire allemand, la norme est au franc suisse et au système de formation suisse. Plus de 20 apprentis sont déjà venus se former au garage. Marco Altmann est également membre du comité directeur de la section UPSA Schaffhouse. <



Un garage suisse sur le sol allemand : le garage Altmann à Büsingen.

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



Nouvelle plate-forme d'aide à l'orientation professionnelle

Le profil d'exigences adéquat

Une nouvelle aide à l'orientation professionnelle a été élaborée dans le cadre d'un projet soutenu par l'Union suisse des arts et métiers (USAM) et la Conférence suisse des directeurs cantonaux de l'instruction publique (CDIP). Les profils d'exigences mettent en évidence l'importance accordée à certaines connaissances théoriques par le monde du travail, lorsqu'il s'agit d'entamer une formation à un métier donné. **Sascha Rhyner**, rédaction

■ Quelque 500 expertes et experts des associations professionnelles ont travaillé pendant près de 5 ans à l'élaboration des profils d'exigences de plus de 150 métiers. Les exigences scolaires de la formation professionnelle initiale n'avaient sans doute encore jamais été évaluées de manière aussi complète, systématique et approfondie. Cette démarche s'explique par une très forte proportion d'interruptions d'apprentissage, allant jusqu'à 30 % dans certaines branches. « Avec le projet Profils d'exigences, nous fournissons aux jeunes un outil leur permettant de comparer leurs aptitudes avec les exigences de la profession souhaitée », explique Hans-Ulrich Bigler, directeur de l'usam.

Davantage de personnel qualifié

Une feuille A4 présente les exigences scolaires de l'apprentissage de chaque métier. Il s'agit des capacités en mathématiques, en sciences naturelles, dans la langue de scolarisation et les langues étrangères. « Orienter les jeunes talents vers les métiers qui leur conviennent constitue notre seul moyen de réduire le nombre de jeunes qui abandonnent leur formation en cours de route et de former davantage de main-d'œuvre qualifiée », certifie H.-U. Bigler. Désormais, les élèves, enseignants, conseillers d'orientation et parents peuvent s'informer à l'avance des exigences scolaires des différents métiers et les comparer d'une profession à l'autre.



Grâce aux profils d'exigences, l'orientation professionnelle est encore plus ciblée.

En plus de l'illustration graphique des exigences scolaires, le document comprend une description des situations typiques sur le lieu de travail, faisant ainsi ressortir d'autres exigences importantes comme les capacités motrices ou les compétences sociales. L'USPSA s'est impliquée pendant toute la durée du projet au travers de la commission de la formation professionnelle de l'usam. Un groupe de travail de l'USPSA composé d'experts en formation en entreprise, de maîtres d'atelier

et d'enseignants de l'école professionnelle s'est chargé de l'élaboration pour les métiers techniques de l'automobile.

Ne remplace pas le test

« Le profil d'exigences constitue l'une des bases de l'entretien d'embauche », affirme Olivier Maeder, chef du service Formation et formation continue de l'USPSA. « Au cours d'un entretien pour une place d'apprentissage ou de préapprentissage, le profil d'exi-

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



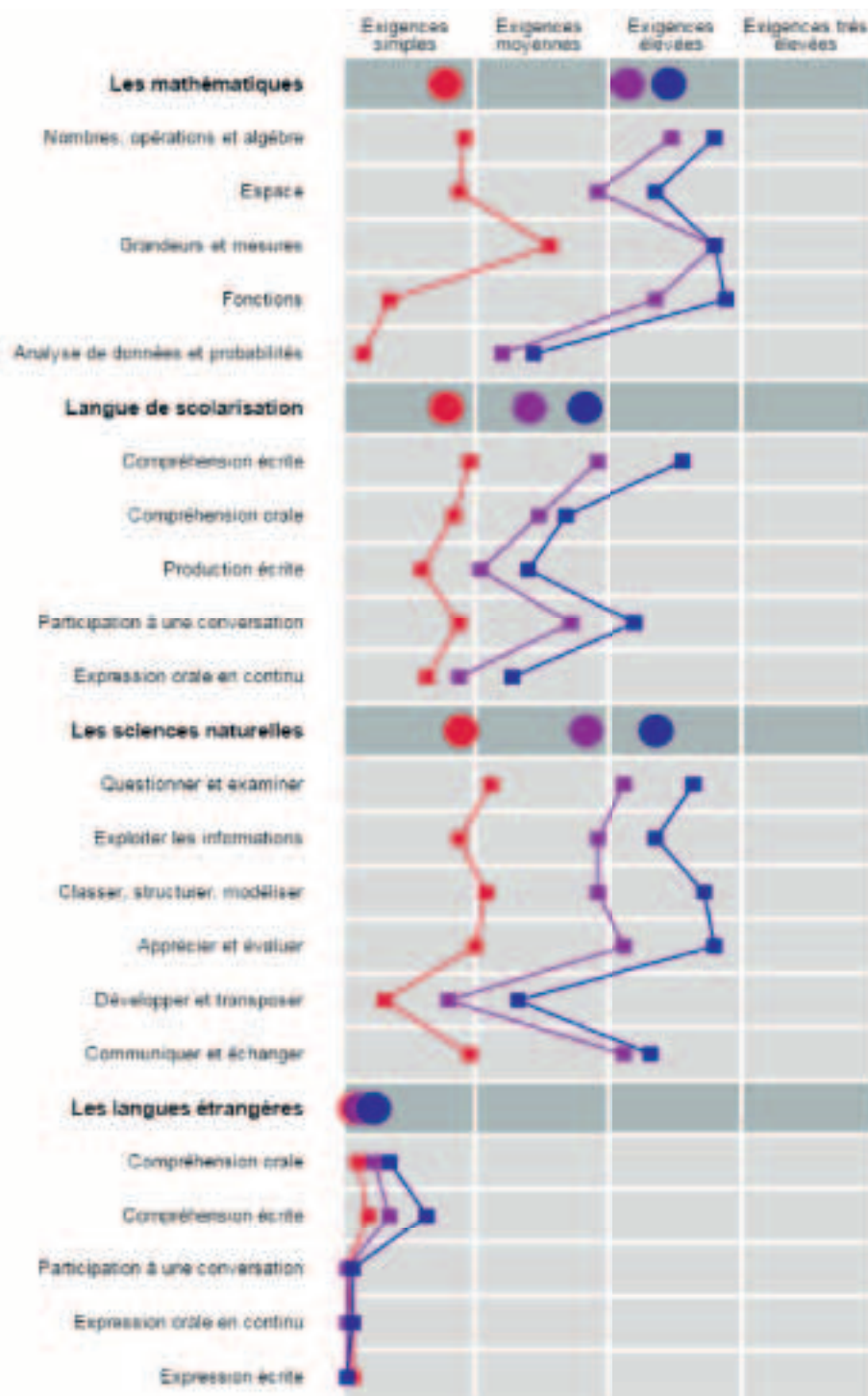
gences permet de relever les compétences scolaires les plus importantes pour le métier en question ainsi que les compétences posant les exigences les plus élevées.» Ainsi,

les candidates et candidats obtiennent très tôt une image réaliste des exigences de leur formation. De cette manière, ils ont aussi l'opportunité d'illustrer comment ils

comptent fournir les performances demandées. « Les profils d'exigences ne remplacent en aucun cas le test d'aptitudes électronique de l'UPSA », souligne O. Maeder. Par contre, élèves et parents pourront comprendre si les aptitudes du jeune correspondent aux exigences scolaires du métier qu'il souhaite exercer, et ce avant de se soumettre au test.

Un complément précieux

Les profils d'exigences sont également très utiles aux enseignants et aux conseillers d'orientation. « Ils peuvent être utilisés comme base de discussion avec les élèves, les parents ainsi que les responsables de la formation professionnelle » explique O. Maeder. Les informations obtenues en comparant le profil d'exigences avec l'autoévaluation du candidat potentiel permettent d'avoir une image plus complète et constituent un complément au système de tests, sans pour autant le remplacer. <



● **MECANICIEN** ● **MÉTIER DE LA CONDUITE AUTOMATISÉE CPC Véhicules légers** ● **Mécatronicien d'automotrices CFC Véhicules légers**



Le site Internet...

- ...indique les exigences scolaires minimales pour accéder à une formation professionnelle initiale
- ...illustre en quoi les compétences scolaires sont utiles dans une formation professionnelle initiale
- ...est un instrument d'orientation dans le processus de choix d'un métier
- ...favorise l'encouragement précoce et ciblé
- ... motive les élèves à se préparer de façon optimale à leur entrée dans le monde professionnel
- ...n'est pas un outil de sélection, n'est pas un système de tests
- ...ne représente qu'un aspect de la formation professionnelle. D'autres aspects (comme par ex. l'intérêt) ne doivent pas être négligés dans le choix d'une profession.

www.profilsdexigences.ch



INFO

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

Rester 100% authentique.

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



Fibag SA
Lischmatt 17
4624 Härkingen

www.fibag.ch

http://shop.fibag.ch

Livraisons jusqu'à 3 fois par jour

Mission possible

Miser sur la relève professionnelle

Le thème du recrutement de la relève professionnelle, abordé au stand de l'UPSA au Salon de l'Auto de cette année, a suscité l'intérêt de nombreux visiteurs. Sur quels résultats a-t-il débouché au contact avec les personnes intéressées ? Quels enseignements peut-on en tirer pour les futures manifestations d'information ou d'autres actions publicitaires ? **Bruno Sinzig**, journaliste RP

■ Les garages aussi ont besoin d'un personnel motivé et bien formé. Ce n'est certes pas une nouveauté, mais cela exige une analyse permanente de la situation. La présentation de l'UPSA au Salon de l'Auto de cette année n'a peut-être pas révolutionné l'état des connaissances dans le domaine du recrutement de la relève, mais les prises de conscience qu'elle a engendrées trouveront certainement un écho dans de futurs projets.

Utiliser tous les canaux disponibles

C'est malheureusement bien connu : les enseignants des classes terminales encouragent l'accès de leurs élèves aux écoles secondaires. On sait aussi que dans ces cercles, notre système de formation professionnelle,

et les métiers de la branche automobile en particulier, sont trop peu connus.

On peut toutefois lutter activement contre cet état de fait. Pourquoi ne pas organiser des manifestations d'information ou des ateliers dans lesquels on présente aux enseignants des classes terminales, et éventuellement aussi aux conseillers professionnels ou en orientation, les métiers de l'automobile ? Naturellement, de tels événements permettent également de parler de la perméabilité du système de formation professionnelle.

C'est certain : la formation de haut niveau aux métiers de l'automobile se trouve en concurrence avec de nombreuses autres professions. Il est donc indispensable d'attirer l'attention du public sur les nombreuses pos-

sibilités de formation continue qui existent dans notre branche, à savoir les examens professionnels de diagnosticien d'automobiles, coordinateur d'ateliers, conseiller de service à la clientèle et conseiller de vente ainsi que l'examen professionnel supérieur de gestionnaire d'entreprise.

Un atout qui peut également s'avérer payant est l'offre en matière de promotion des talents proposée par de nombreuses sections, souvent en collaboration avec les écoles professionnelles. Un exemple : le JCC (ou Junior Car Crack) de la section UPSA des deux Bâle (détails consultables sur www.agvsbsbl.ch).

N'oublions pas de mentionner en outre les succès aux championnats du monde des métiers : remporter le titre de champion du

« Nombreux sont les jeunes qui ont fait halte à notre stand »

Nous avons posé quelques questions à Olivier Maeder, chef du service Formation et formation continue et membre de la direction de l'UPSA, au sujet du recrutement de la relève, thème abordé au stand du Salon de l'Auto.

Olivier Maeder, les organisateurs du Salon de l'Auto ont dénombré près de 700 000 visiteurs pendant les dix jours qu'a duré la manifestation. L'intérêt que vous escomptiez pour l'offre de formation et de formation continue de l'UPSA a-t-il été au rendez-vous ?

Olivier Maeder : Absolument ! Nous avons sans aucun doute tiré avantage du fait que nous étions les seuls à aborder le sujet de la formation et de la formation continue. Nous avons donc profité d'une certaine forme d'exclusivité, que nous n'avons pas dans un salon consacré aux métiers.

Quel type de visiteurs s'est montré le plus intéressé par l'offre de formation ?

Ce sont très souvent des jeunes se trouvant au seuil d'un choix professionnel, accompagnés de leurs parents, en général plutôt de leur père, qui ont fait halte au stand de l'UPSA. Mais nous avons également pu renseigner sur notre offre des parents venus seuls au Salon.

En installant spécialement sur son stand un véhicule sur lequel des apprentis ont présenté des travaux de diagnostic sur des systèmes électriques et électroniques, l'UPSA a fait un investissement considérable. Ce type de démonstration sur l'appareil de test a-t-il attiré le public ?

L'investissement a certainement été payant. Grâce aux démonstrations proches de la pratique, les métiers techniques ont certes été mis très en avant, mais les responsables du stand ont également pu attirer l'attention des visiteurs intéressés sur notre vaste palette de formations et de formations continues, ce qui a donné lieu à de nombreux entretiens précieux.



Olivier Maeder, chef du service Formation et formation continue de l'UPSA.

Puisque nous parlons des métiers techniques : a-t-on également pu montrer, au moyen du diagnostic de démonstration, que les métiers de la technique automobile ne sont pas forcément synonymes de mains maculées de cambouis ?

J'en suis convaincu. Bien sûr, les gens sont presque tous conscients du fait que travailler sur un véhicule salit en général les mains : ils en ont fait eux-mêmes l'expérience en vérifiant le niveau d'huile du moteur ou en ajustant la pression des pneus. Mais bon nombre d'entre eux ne savaient pas que l'informatique occupait une place aussi importante, à travers l'appareil de test, pour la simple réalisation d'un service d'entretien. Certains d'entre eux ont été étonnés de l'omniprésence de l'électronique et de l'informatique, que j'ai déjà mentionnée, à côté des travaux mécaniques, qui sont les plus connus.

monde et la médaille de bronze aux WorldSkills n'aurait assurément pas été possible si le concept de formation ne satisfaisait pas aux exigences les plus élevées !

Une mission pour les sections ?

Il est sans aucun doute souhaitable que de telles actions soient initiées par les responsables de la formation professionnelle des sections de l'UPSA. Ne négligeons pas non plus le fait que plus de la moitié des utilisateurs des médias sociaux fréquentent quotidiennement des plates-formes comme Facebook, Google+, Twitter ou encore YouTube. Cela implique obligatoirement d'y être présent pour recruter la relève professionnelle. Le site Internet de l'Union centrale, www.autoberufe.ch, est un instrument d'information très efficace. En progression fulgurante : le site www.yousty.ch (abréviation de « Your style »), bien connu des jeunes.

Jouer sur plusieurs tableaux à la fois

Toutefois, le recrutement seul ne suffit pas, car dans les métiers techniques de l'automobile, une partie des professionnels très bien formés quittent malheureusement la branche à l'issue de leur apprentissage. Avec



Une grande partie des visiteurs du « parcours technique » se sont également informés sur les possibilités du testeur de système des véhicules (appareil de diagnostic).

un rien de provocation, on pourrait relever que les jeunes reçoivent une formation trop complète, et qu'ils sont de ce fait excessivement bien équipés pour les tâches les plus diverses dans d'autres champs d'activité professionnels : ce qui est extrêmement positif pour un individu peut l'être moins pour un secteur qui investit dans la formation. Et bien que d'autres branches – nous pensons par exemple au secteur de la construction –

attirent les jeunes par une structure de salaires très intéressante, la rémunération n'est pas la seule responsable de cette désaffection.

C'est peut-être une vérité de La Palice, mais notons enfin que pour conserver ses collaborateurs, il est indispensable de créer une bonne atmosphère de travail et d'offrir un soutien en matière de planification de carrière, si possible au sein de l'entreprise. <

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





Invitation à l'Assemblée générale ordinaire

Mercredi | 20 mai 2015 | Kursaal Interlaken

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

1. Ouverture de l'Assemblée générale par le président
2. Hommage aux copropriétaires décédés
3. Procès-verbal de l'Assemblée générale du 22 mai 2014
4. Rapport de gestion et comptes de l'exercice 2014
5. Affectation du résultat de l'exercice
 - 5.1. Rapport de l'organe de révision sur l'exercice 2014
 - 5.2. Résolution sur l'affectation du bénéfice net, selon les art. 14 et 27 des statuts de l'ESA
 - 5.3. Décharge aux organes responsables
6. Mutations
 - 6.1. Démissions
 - 6.2. Élections au Comité de l'ESA
 - 6.3. Élection de l'organe de révision pour l'exercice 2015
7. Résolution sur les propositions individuelles soumises à temps, selon l'art. 15 des statuts de l'ESA
8. Divers

Programme du jour dès 13 h 30

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

Expériences limites avec Thomas Ulrich

Profitez de la passionnante conférence de l'aventurier, du guide montagne, du pilote polaire, du photographe et caméraman



Rencontre avec Jean-Dominique Senard, président de Michelin

« Dans le reste de l'Europe, les chutes de neige sont sporadiques »

Michelin lance un pneu quatre saisons, car en Europe, 65 % des automobilistes roulent toute l'année dans des véhicules équipés de pneus été. Mais cela n'est pas sans danger en hiver, même sans neige. Le CrossClimate devrait améliorer la situation. Lors d'un entretien, le président de Michelin, Jean-Dominique Senard, explique les enjeux du lancement.

Jean-Pierre Pasche, journaliste RP

■ M. Senard, quelles sont réactions des professionnels face à ce changement de paradigme ?

Jean-Dominique Senard : Nous nous sommes posés cette question afin de permettre une transition intelligente. Je vous rappelle que nous avons notre propre distribution intégrée au travers d'Euromaster. Les marchés été/hiver se sont développés en Europe par manque de développement technologique face aux besoins réels des consommateurs. L'utilisateur s'est retrouvé face au dilemme coût/sécurité. Si vous souhaitez une sécurité optimale tant en été qu'en hiver, vous devez investir dans deux jeux de pneus (avec ou sans les jantes), faire face aux frais de montage et de gardiennage, sans oublier à quel moment faire l'échange. Ce système, auto-généré, ne peut devenir pérenne. Michelin se devait de trouver une solution. Le sujet est sérieux, tant pour le consommateur que pour le distributeur.

Comment avez-vous procédé pour permettre le développement du CrossClimate ?

Michelin s'est doté d'équipes qui ont parcouru l'Europe. La démarche est basée sur un principe clair et précis : découvrir les usages et besoins de chaque conducteur. Nous avons interviewé plus de 15 000 automobilistes afin d'avoir une compréhension fine et précise de leurs attentes, au travers de tests. Il nous fallait plonger dans l'intimité des utilisateurs afin de découvrir leurs vrais besoins. Puis nous avons fait valider notre solution par les consommateurs. Nous avons mis en exergue que la neige est le premier facteur déclencheur. Or, nous avons constaté que 65 % des automobilistes ne peuvent ou ne veulent pas investir dans deux trains de pneus. A cela s'ajoute l'aspect contrainte



Le bonhomme Michelin et l'homme Michelin : Jean-Dominique Senard, président du groupe, à côté de la mascotte.

nécessaire et pénible de changement de pneumatiques selon la saison. La solution : développer un pneu dont la gomme peut s'adapter, toute seule, au changement de température. Un pneu parfait pour la sécurité en été comme en hiver.

Le CrossClimate va-t-il révolutionner le marché du pneumatique en Europe ?

Une partie du marché du pneumatique se déplacera vers le CrossClimate. Toutefois, je précise que pour certains marchés, comme la Suisse, le pneu alpin perdurera. En effet, les conditions d'enneigement nécessitent une réponse adaptée à la sécurité de roulage. Cependant, il faut souligner l'excellente motricité du CrossClimate, tout à fait comparable à celle d'un pneu alpin. Le choix est sous la responsabilité de

l'utilisateur. Notre cible concerne particulièrement les 65 % d'automobilistes roulant annuellement en pneu été et qui cherchent une nette amélioration de leur sécurité en cas de changement brusque de conditions climatiques. En outre, les distributeurs auront une plus grande amplitude quant au changement de monte. Le travail doit se faire de manière différente. Le CrossClimate n'est pas un pneu anti-distribution. Il apporte une nouvelle orientation du conseil au client. Le CrossClimate est une opportunité pour les automobilistes qui hésitent.

Remplacer deux jeux de pneus par un seul, quel sera l'impact financier ?

Il y a deux points de vue : celui de l'utilisateur et celui du distributeur. Prenons celui du distributeur. Il percevra le CrossClimate comme un manque à gagner. Il perd un jeu complet de pneus, deux montages et un gardiennage. Donc sa première réaction sera négative avec l'arrivée du CrossClimate. Il faut moduler cet aspect en fonction de la région où se trouve le garagiste. Revenons à la Suisse. Peu de régions ne sont pas enneigées en hiver. Donc le double jeu de pneus reste une des meilleures solutions. Par contre, si vous prenez la majorité des territoires européens, la neige est sporadique. Donc le distributeur peut effectuer son vrai rôle de conseiller en proposant le CrossClimate en lieu et place d'un pneu été. Sachant que le prix est d'environ 7 à 10 % plus élevé pour un CrossClimate par rapport à un pneu été, le distributeur sera gagnant. Si vous vous placez du côté du consommateur, hormis le faible surcoût, celui-ci gagnera sur la sécurité en tous types de circonstance. Le CrossClimate est une solution gagnant / gagnant. <

La revalorisation du franc déclenche une tempête au 1^{er} trimestre 2015

Le marché des véhicules particuliers crée la surprise

La décision de la Banque nationale suisse du 15 janvier 2015, portant sur l'abandon immédiat du taux plancher du franc face à l'euro, a eu une incidence négative sur les ventes de janvier. Grâce à la mise en place rapide de taux de remise Euro à deux chiffres, conjuguée à une baisse parfois considérable des tarifs, le marché en stagnation s'est redressé avec une étonnante rapidité. Eurotax

■ Le premier trimestre 2015 a fait l'effet d'une douche écossaise. Après le choc de la mi-janvier, les premiers importateurs automobiles ont réagi dès le 19 janvier au relèvement inattendu du taux de change franc/euro, avec la mise en place d'une vaste campagne de remises promotionnelles. Entre janvier et mars, pas moins de CHF 100 millions environ ont été investis, en Suisse, dans la publicité pour les véhicules neufs. Avec la Mazda 2, l'Audi Q3, la Volvo XC60, la Citroën C4 Cactus et la Fiat 500X, cinq véhicules figurent dans le top 10 des produits les plus promus dans notre pays. La politique de remises a entraîné une augmentation perceptible du pouvoir d'achat relatif, avec une incidence positive sur les intentions d'achat de biens de consommation durables en particulier. On peut néanmoins supposer que ces remises n'ont généré un surcroît de demandes que dans une certaine mesure seulement. Certains consommateurs ont plutôt profité de l'aubaine pour anticiper leur projet d'achat et remplacer plus tôt que prévu leur véhicule par un modèle neuf.

Dans l'hypothèse d'un taux de change stable entre l'euro et le franc, les analystes d'Eurotax escomptent, pour les mois à venir,



Citroën est revenue sur le devant de la scène grâce à la C4 Cactus (images : Salon de l'Auto de Genève).

un relâchement de la pression actuellement forte de la demande, même si une légère progression des ventes est déjà prévisible pour cette année, comme il ressort du feed-back très positif du salon de l'automobile qui s'est tenu dernièrement à Genève.

Pour Urs Wernli, président central de l'UPSA, l'évolution actuelle du marché confirme une tendance observée depuis un certain temps déjà : « En dépit de chiffres très encourageants sur le marché du neuf, bon nombre de nos membres subissent les effets des marges en baisse constante. Les dépréciations parfois fortes, enregistrées par les occasions récentes, rongent par ailleurs la substance économique,

d'où la nécessité de remettre en cause les modèles commerciaux actuels, et de rechercher de nouvelles sources de revenus, dans le domaine du conseil en mobilité par exemple. »

Une redistribution parmi les marques du top 10

Le paysage du top 10 des voitures neuves évolue. D'un côté, des marques bien implantées comme Mercedes-Benz (+38,2%), Skoda (+21,1%) et Renault (+18,7%) affichent des taux de croissance. De l'autre, la marque Citroën (+23,6%) qui était jadis en difficulté accède au classement des marques du top 10 au détriment de Toyota (-13,8%). En comparaison, les ventes d'Opel (-14,4%) ne s'inscrivent pas dans la progression de la marque à l'éclair à l'échelle de l'Europe (+3,1%).

Parmi les marques ayant vendu entre 500 et 1000 véhicules au premier trimestre 2015, Porsche évolue dans une catégorie à part. Entre janvier et mars, les immatriculations ont plus que doublé par rapport à l'année précédente (974 VP, +113,6%). La marque au cheval cabré de Stuttgart devance ainsi nettement Land Rover (844 VP, -11,7%), Jeep (752 VP, +17,7%) et Smart (672 VP, +61,5%).

Si le nombre d'unités vendues a beaucoup augmenté pour chaque marque, les véhicules particuliers dotés de motorisations alternatives

Top 10 des marques sur le marché du neuf et de l'occasion

Classement	Neuf T1/2015	Part de marché	Occasion T1/2015	Part de marché
1	Volkswagen (1)	11,8%	Volkswagen (1)	14,2%
2	Mercedes-Benz (4)	7,9%	Audi (2)	7,8%
3	BMW (2)	7,4%	BMW (4)	6,7%
4	Skoda (3)	7,4%	Opel (3)	6,6%
5	Audi (5)	5,6%	Mercedes-Benz (5)	5,9%
6	Renault (9)	4,3%	Renault (6)	5,2%
7	Citroën (-)	4,1%	Peugeot (7)	4,6%
8	Ford (7)	4,1%	Ford (8)	4,5%
9	Opel (6)	4,0%	Toyota (10)	3,8%
10	Peugeot (10)	4,0%	Fiat (9)	3,8%

Avec classement du 1^{er} trimestre 2014 entre parenthèses

– hybrides, électriques, à gaz ou au E85 – progressent aussi. Par rapport à l'année précédente, les immatriculations ont augmenté de 32,9% pour atteindre une part de marché de 3,9%. Les ventes de modèles 4x4 enregistrent une nouvelle croissance (+7,0%), tout comme les véhicules diesel (+8,7%), qui sortent ainsi d'une longue période d'atonie.

Le marché de l'occasion souffre

Comme en 2014, le marché de l'occasion accuse une nouvelle récession (-2,1%) au premier trimestre de l'année. Parmi les marques tournées vers le grand public, seules Mercedes-Benz (+3,0%), Volkswagen (+1,7%) et Audi (+1,5%) ont pu progresser. Fiat (-10,1%), Peugeot (-7,9%), Ford (-7,8%), Opel (-7,5%), Renault (-6,8%) et Toyota (-6,5%) espèrent une reprise pour le deuxième trimestre. Dans certains cas, le prix d'un véhicule neuf vendu avec remise est plus avantageux ou à peine plus élevé que celui d'une occasion récente, pour le même modèle et la même marque, ce qui n'est pas sans préoccuper les revendeurs.

Heiko Haasler, directeur d'Eurotax Suisse, connaît bien le problème: « Cette politique de remise offensive entraîne non seulement une baisse des prix sur le marché du neuf, mais



Les voitures de tourisme à motorisation alternative ont le vent en poupe.

aussi une dévalorisation tant pour les véhicules en circulation que pour les stocks de modèles d'occasion. Nous avons donc décidé d'appliquer une dépréciation supplémentaire aux VP d'occasion Eurotax, en fonction de la marque et de l'année de première mise en circulation. Pour les modèles récents, celle-ci dépasse 6% en moyenne, pour décroître avec l'ancienneté du véhicule.» Sur le site www.eurotaxpro.ch/kurssturz, Eurotax publie régulièrement des informations sur les campagnes de remises Euro, la révision des tarifs et le réajustement des valeurs résiduelles qui en résulte.

Des temps d'immobilisation

Les fortes remises de prix consenties sur le prix d'achat du neuf se répercutent plus particulièrement sur les occasions haut de gamme et de luxe, comme le montre l'évolution des temps d'immobilisation pour les segments concernés. Par rapport à l'an passé, le temps d'attente d'un nouveau propriétaire s'est allongé pour les modèles de luxe (121 jours, +5,2%), les SUV et les véhicules tout terrain (87 jours, +3,6%), ainsi que pour les cabriolets et roadster (118 jours, +2,6%). <

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

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



STIEGER
SOFTWARE

we drive your business





Gestion du TPMS

Conseils – Technique – Vente

Cette année, les cours de votre ESA sur les pneus répondent à vos questions concernant les systèmes de contrôle de la pression des pneus. ESA organise une série de formations modulaires sur cette nouvelle thématique afin de transmettre un sentiment de sécurité aux garagistes. ESA

■ L'évolution de la législation et sa mise en œuvre échelonnée présentent divers défis dans les domaines technique et communicatif. Du conseiller au collaborateur du service clientèle en passant par le chef d'atelier : tous les membres de l'équipe d'un garage sont confrontés au sujet du TPMS et ont besoin d'un savoir-faire correspondant.

Lors d'un contact avec le client, il est essentiel de présenter et de démontrer les avantages du nouveau système, mais aussi les coûts supplémentaires qu'il entraîne en cas de changement de pneus et ainsi, de pouvoir argumenter sur les

frais supplémentaires. Souvent, le savoir technique ne suffit pas au client. Celui-ci doit être conseillé de façon optimale.

Des conseils et des astuces utiles lors du montage des capteurs ou de leur configuration peuvent permettre d'économiser du temps et de l'argent. Par ailleurs, il est important de connaître les différents systèmes et leurs particularités afin de travailler efficacement.

Pour répondre aux besoins de chaque domaine de fonction et de pouvoir transmettre les informations importantes, la formation sera divisée en plusieurs parties. Les experts de chaque do-

maine thématique peuvent répondre explicitement aux besoins des groupes cibles concernés. <



Formations ESA

Les modules de formation auront lieu à la fin de l'été 2015 dans différents lieux en Suisse. Pour plus d'informations sur la formation et l'inscription, rendez-vous sur www.esa.ch/schulung à partir de juin 2015.

www.esa.ch/schulung



INFO

Le garage CEA du mois

« Leur réticence fond comme neige au soleil »

Certes l'entreprise n'est arrivée qu'en deuxième position dans les statistiques du nombre de CheckEnergieAuto (CEA) effectués au mois de mars, mais l'enthousiasme qu'a démontré la société Gebrüder Matrascia AG à Hägglingen pour le CEA aurait pu suffire à les mener à la première place. Reinhard Kronenberg, rédaction

■ Enzo Matrascia et son frère Giuseppe dirigent l'entreprise ensemble depuis 30 ans. La femme d'Enzo, Caterina, s'occupe de l'administratif et Filippo, le fils de Giuseppe, qui est diagnosticien d'automobiles en formation, dirige l'atelier. Manuel Scandurra est également employé en tant que mécanicien d'automobiles et Daniel Rizzo est apprenti mécanicien en maintenance d'automobiles. La société Gebrüder Matrascia AG est partenaire officiel de distribution SEAT. En mars, elle a réalisé le deuxième plus grand nombre de CEA du mois: 58, soit la moitié de ceux effectués par le gagnant qui, en mars, est une fois encore le garage Autohaus Ryser AG.

« Le CEA, nous nous y sommes mis depuis le début », déclare Filippo Matrascia. Ce qui

manque, c'est l'enthousiasme de la part de ses clients: « Ils continuent d'être un peu réticents. Cela est certainement lié au fait que le CEA n'est pas très connu. »

Un blocage plus important que le chef d'atelier ressent de la part des clients est lié aux coûts. Mais lorsqu'on leur montre les avantages financiers du CEA, alors, « leur réticence initiale fond souvent comme neige au soleil ». Pour Filippo Matrascia, le CEA est également un instrument idéal pour voir plus souvent les clients, « parce que normalement, ils ne viennent que quand une petite lampe s'allume quelque part. »

Lors d'un contrôle technique, la société Matrascia AG effectue systématiquement le CEA, et en parle à ses clients, mais elle ne le

facture pas. Lorsqu'il s'agit de changer les pneus, Filippo Matrascia aborde le sujet du CEA avec ses clients, et le facture 50 francs. « Plus ça dure longtemps, mieux c'est. » <

« Garage CEA du mois »

Afin que le CheckEnergieAuto (CEA) reçoive l'attention qu'il mérite, l'UPSA décerne chaque mois le titre de « Garage CEA du mois ». Cette distinction est attribuée en fonction du nombre de collaborateurs et de checks effectués. Le garagiste qui obtient le plus haut quota par mois est désigné « Garage CEA du mois » et il reçoit la somme en francs correspondant au nombre total de CEA effectués dans le mois.

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



LES SÉPARATEURS TALIMEX FONT LA DIFFÉRENCE.

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

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

TALIMEX

... POUR UN ENVIRONNEMENT PROPRE!

Les débuts de l'Inspectorat de l'environnement en mai 2015 dans le canton de Vaud

Nouveau : contrôles de protection environnementale dans le canton de Vaud

En tant que troisième canton de Suisse romande, le canton de Vaud s'associe également à l'Inspectorat de l'environnement. Les autorités vaudoises misent ainsi sur une solution de branche déjà éprouvée dans de nombreuses régions de Suisse pour une exécution uniforme et efficace de la législation sur la protection des eaux et sur l'environnement. Les premiers contrôles des quelque 2500 entreprises vaudoises actives dans l'industrie automobile et des transports débuteront à partir du second semestre 2015. Markus Peter, UPSA

■ Le canton de Vaud est le troisième le plus peuplé de Suisse. Le nombre de véhicules immatriculés et celui des garagistes et entreprises de transport chargés de leur entretien sont proportionnellement élevés. Un quart de entreprises se concentrent autour de la métropole de Lausanne située aux abords du Lac Léman. Pour accorder davantage d'importance à la protection environnementale, considérée comme un bien supérieur par la population et le monde politique, les autorités cantonales ont défini

diverses mesures dont, par exemple, les taxes de circulation qui prévoient des réductions pour les véhicules à faible émission de CO₂. De même, la protection environnementale par les entreprises dans l'industrie automobile et des transports sera davantage prise en compte à compter de mai 2015. Pour ce faire, les quelque 2500 entreprises vaudoises actives dans le secteur seront enregistrées dans la base de données de l'Inspectorat de l'environnement et soumises à des contrôles réguliers.

Les contrôles sont effectués indépendamment de l'affiliation à l'UPSA et concernent tant les entreprises de marques que les garagistes ou carrossiers non rattachés à une marque. Cette solution permet de mettre toutes les entreprises actives dans la branche sur un pied d'égalité.

Le déroulement d'un contrôle d'entreprise dans le canton de Vaud

A partir de mai 2015, les entreprises de l'industrie automobile et des transports

HOCHSPANNUNG

DE '0 AU TÉLÉCHARGE-
MENT DE LA FACTURE DU
SINISTRE EN '10
SECONDES.

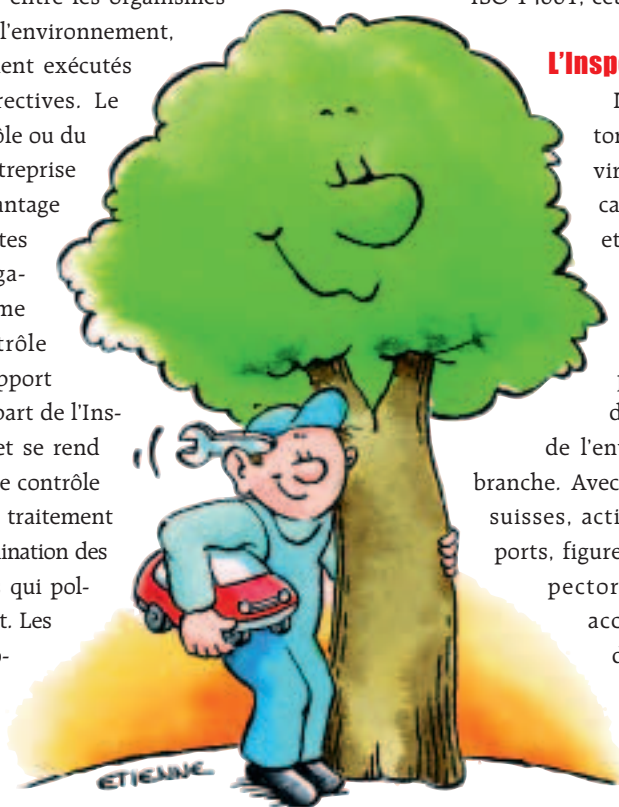


NOUS SOMMES LES PLUS RAPIDES pour l'octroi de la garantie, la réparation des sinistres et le remboursement. Votre avantage: vous obtenez l'autorisation pour la réparation du sinistre en 15 minutes et le remboursement sous 10 jours. Vous pouvez donc prévoir immédiatement toutes les réparations nécessaires et retourner vaquer à vos occupations. Pour plus de renseignements, rendez-vous sur quality1.ch ou appelez le **055 254 30 00**. Quality1 – nous prenons de l'avance.



soumises aux contrôles seront invitées par l'Inspectorat de l'environnement à choisir un organisme de contrôle parmi une liste de 60 noms et de l'en informer. Des contrats correspondants et un cahier des charges sont conclus entre les organismes de contrôle et l'Inspectorat de l'environnement,

de sorte que les contrôles soient exécutés partout selon les mêmes directives. Le choix de l'organisme de contrôle ou du contrôleur est libre pour l'entreprise concernée. Ceci comporte l'avantage de pouvoir solliciter différentes offres ou de mandater un organisme de contrôle de la même région. L'organisme de contrôle mandaté reçoit ensuite le rapport de contrôle standardisé de la part de l'Inspectorat de l'environnement et se rend dans l'entreprise à contrôler. Le contrôle porte sur les secteurs suivants: traitement des eaux usées, stockage et élimination des déchets, stockage des liquides qui polluent l'eau, pureté de l'air et bruit. Les législations nationale et cantonale constituent les principes de base, dont celui du financement obligatoire des contrôles par l'entreprise concernée, selon le principe de causalité.



Le canton de Vaud s'associe à l'Inspectorat de l'environnement.

Suivant le résultat du contrôle, l'entreprise est sommée de rectifier ou de combler des lacunes avérées. Si tout est conforme, le prochain contrôle a lieu trois ans après. Pour les entreprises certifiées ISO 14001, cet intervalle est fixé à 5 ans.

L'Inspectorat de l'environnement de l'UPSA

Depuis sa création en 1999, la plupart des cantons suisses se sont associés à l'Inspectorat de l'environnement de l'UPSA. En Suisse romande, les cantons du Valais et de Genève collaborent d'ores et déjà avec l'Inspectorat dont le siège se trouve à Mobilcity, à Berne. La collaboration entre les autorités cantonales compétentes en matière d'environnement et l'Inspectorat repose sur la possibilité légale pour les cantons de déléguer à des tiers certaines tâches relatives à la protection de l'environnement, dans le cadre d'une solution de branche. Avec le canton de Vaud, quelque 12 000 entreprises suisses, actives dans l'industrie automobile et des transports, figurent désormais dans la base de données de l'Inspectorat de l'environnement. Les 110 contrôleurs accrédités effectuent chaque année 3500 contrôles d'entreprises. <

<http://www.agvs-upsa.ch/fr/branche-auto/inspectorat-de-lenvironnement>

MOTOREX. ET ÇA ROULE.



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



Communiquer de manière plus flexible et professionnelle grâce à la téléphonie fixe moderne

IP, la langue du futur

La téléphonie fixe basée sur IP se substitue à la téléphonie fixe traditionnelle et ouvre de nouvelles voies de communication. La téléphonie basée sur IP répond à un besoin croissant de mobilité et permet aux clients de bénéficier de processus plus flexibles au quotidien. Pour la transmission des appels, Swisscom utilise son propre réseau IP et accompagne ses clients dans la nouvelle ère de la communication, par exemple avec MY PME Office, la première offre combinée All IP pour les petites et moyennes entreprises. Claude Graf, Swisscom

■ Dans le cadre de la modernisation de ses services téléphoniques, Swisscom a annoncé le remplacement d'ici fin 2017 de la téléphonie fixe classique par la téléphonie IP, une technologie tournée vers l'avenir. Le passage à des services basés sur le protocole Internet (IP) s'inscrit dans une évolution mondiale et annonce l'avènement d'une nouvelle ère des communications.

Plus souple : un seul réseau pour tout

Les raccordements téléphoniques traditionnels ne répondent plus aux nouveaux besoins de communication et aux exigences croissantes en termes de disponibilité. L'heure est aux technologies qui permettent de travailler sans être tributaires d'un site ou d'une machine. La technologie IP apporte la souplesse et la mobilité requises dans la communication. Avec IP, toutes les connexions pour téléphoner, surfer, envoyer et recevoir des e-mails, ou regarder la télévision, transitent sur le même réseau. En d'autres termes, la téléphonie fixe sera désormais raccordée au routeur. Contrairement aux offres courantes de voix sur IP (VoIP) en provenance d'Internet, Swisscom utilise son propre réseau IP, et non le World Wide Web public, pour la transmission des appels IP.

Plus professionnel : un numéro pour tous les appareils

Avec la technologie IP, la téléphonie fixe devient mobile. Lorsqu'une entreprise déménage, le raccordement au réseau fixe et tous les numéros fixes existants suivent l'entreprise sur le nouveau site avec le raccordement du routeur. Des opérations manuelles ou l'intervention d'un technicien ne sont généralement plus nécessaires. De plus, avec IP, les collaborateurs sont joignables sur leur numéro de téléphone fixe à tout moment, quel que soit l'endroit où ils se trouvent, qu'ils travaillent sur leur smartphone, leur tablette ou leur ordinateur portable. Cela est possible grâce à une application spéciale, déjà incluse dans l'offre My PME Office. A l'aide de l'application, les utilisateurs peuvent même se servir de leurs propres numéros de téléphone fixe pour passer des appels avec le terminal de leur choix. Cela facilite considérablement la prise de contact pour les clients et les partenaires, mais aussi les collègues. En permettant aux entreprises de communiquer un numéro de téléphone unique à l'extérieur, la téléphonie IP apporte une plus grande flexibilité dans le travail quotidien, mais

confère également une image plus professionnelle à l'entreprise. <



swisscom

My PME Office

My PME Office vous permet d'utiliser votre numéro de téléphone fixe sur votre téléphone portable et votre ordinateur.

Les principaux avantages en bref :

- appels avec un numéro de téléphone fixe, même à l'extérieur du bureau
- sonnerie simultanée sur le réseau fixe et le téléphone portable
- déviation aisée des appels et transfert d'appels à des tiers
- blocage permanent des appelants indésirables
- téléconférences

www.swisscom.ch/fr/business/kmu/my-kmu-office/angebot



Contrats de concessionnaire et d'atelier conformes au droit des cartels

Modèles de contrats automobiles

La ZHAW a analysé les relations contractuelles entre les importateurs généraux, les concessionnaires et les ateliers. Il ressort de cette étude que certaines clauses contractuelles sont contraires au droit des cartels (accords illicites), tandis que d'autres sont l'expression d'un abus de pouvoir de marché (abus de position dominante). La ZHAW a rédigé des contrats de concessionnaire et d'atelier conformes à la loi sur les cartels. Ceux-ci sont accessibles en ligne et remplissent les prescriptions de la Comco. Patrick L. Krauskopf et Oliver Kaufmann, ZHAW

■ La nouvelle étude de la ZHAW (Haute école des sciences appliquées de Zurich) passe sous la loupe dix-sept contrats de concessionnaire et de service de la branche automobile du point de vue de leur conformité à la loi sur les cartels. Elle s'intéresse en premier lieu aux clauses contractuelles contraires à cette loi et proscrites pour toutes les marques. Elle discute ensuite des clauses qui, en raison d'une position de force sur le marché de certains importateurs généraux, sont parfois imposées aux garagistes, en violation du droit des cartels. En guise de conclusion, l'étude propose enfin des modèles de contrat de concessionnaire et d'atelier conformes à ce droit.

Baisse du pouvoir de négociation

Une bonne partie des importateurs généraux possèdent une situation dominante sur le marché par rapport aux garagistes (étude sur les liens de dépendance dans la branche automobile, 2014).

Importateurs généraux : les constructeurs sont représentés par un petit nombre d'importateurs généraux (structure de marché « oligopolistique »), dont certains possèdent l'exclusivité sur plusieurs marques à la fois. Le plus grand importateur général, le groupe AMAG, détient par exemple une part de marché d'environ 30%.

Concessionnaires et ateliers : près de 10 000 PME sont actives dans le domaine de la vente et de la réparation (structure de marché « atomistique »). Ces entreprises ne possèdent aucun réel pouvoir de marché.

Les concessionnaires ne vendant qu'une seule marque, ou plusieurs marques d'un seul importateur général, ainsi que les ateliers proposant des travaux de garantie ne possèdent aucun véritable pouvoir de négociation vis-à-vis des importateurs généraux.

Accords illicites

Les contrats, souvent standardisés, renvoient expressément à la communication au-

tomobile de la Commission de la concurrence (Comco), ou sont rédigés en fonction des exigences minimales de celle-ci. Les clauses contractuelles contraires au droit des cartels peuvent être classées comme suit :

Clauses contractuelles illégales comportant un risque d'amende : l'effet dissuasif d'une éventuelle amende fait que de tels accords illicites sont rares dans la pratique. Exemple : il arrive que l'importateur général fixe des actions spéciales et des rabais tels qu'ils obligent de fait le concessionnaire à appliquer les prix de vente recommandés (prix de revente imposés).

Clauses contractuelles illégales sans risque d'amende : la pratique montre clairement que de telles infractions contre la loi sur les cartels sont monnaie courante. Pourquoi ? Parce qu'elles restent impunies dans les faits. Exemple : le concessionnaire est contractuellement contraint d'engager un nombre excessif de collaborateurs exclusivement dédiés à la marque (entrave interdite au multimarquisisme).

Abus de pouvoir de marché

Les innombrables cas de dépendance des concessionnaires et des ateliers à l'égard des importateurs généraux font apparaître des contrats de concessionnaire et d'atelier dans lesquels les droits et les obligations sont fixés de manière unilatérale, au détriment du garagiste.

Abus de pouvoir de marché lors de la conclusion du contrat : l'abus de pouvoir de marché existe déjà au moment de la conclusion du contrat. Exemple : un contrat obligeant le concessionnaire à communiquer ses secrets commerciaux, en particulier ses chiffres d'exploitation et ses plans d'affaires, y com-

pris pendant le délai de résiliation (condition commerciale inéquitable interdite).

Abus de pouvoir de marché pendant la durée du contrat : l'abus de pouvoir de marché peut apparaître quand le contrat est déjà entré en vigueur, si l'importateur général modifie unilatéralement une obligation contractuelle et l'impose. Exemple : l'importateur général modifie les objectifs annuels, ou les impose sans que ceux-ci fassent l'objet d'un accord entre les parties (exploitation du partenaire commercial).

Modèles de contrats conformes au droit des cartels

La branche automobile, et notamment les PME, manquent d'informations pour savoir comment rédiger un contrat de concessionnaire ou d'atelier conforme aux lois de la concurrence. L'étude de la ZHAW vise à combler cette lacune. Les modèles qu'elle propose sont censés favoriser l'émergence de contrats équitables dans le commerce de l'automobile. Tout amendement injustifié à ces modèles au détriment des garagistes peut être le signe d'une infraction contre la loi sur les cartels. <

Comauto

Vous trouverez cette étude, avec des modèles de contrats de concessionnaire et d'atelier ainsi que d'autres informations relatives à la Comauto sur

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



INFO

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

Poids utile à 2,9t

Remorques pour le transport de voitures, carrosseries

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

T&W Technik

Dammstr. 16, 8112 Dettligen
Tel. 044 844 29 62
www.fgs-fahrzeuge.ch

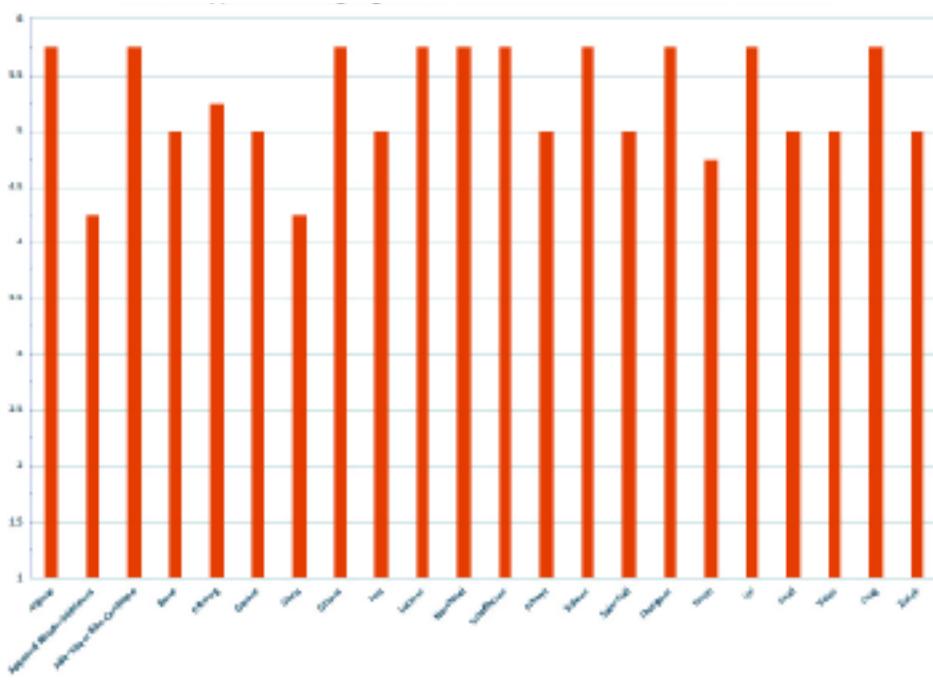
Sondage CVM dans les sections

Plus d'un an de retard pour les contrôles des véhicules

La décision du Conseil fédéral de réviser la réglementation en matière d'intervalles de contrôle des véhicules à moteur met les offices cantonaux des automobiles sous pression : ils doivent réduire l'engorgement de leurs services. Un sondage récent mené par l'UPSA auprès des sections révèle que les services cantonaux des automobiles ont en moyenne plus d'un an de retard. Reinhard Kronenberg, rédaction

■ Revenons brièvement en arrière: après une longue confrontation, parfois brutale, entre l'UPSA et l'Office fédéral des routes (OFROU), le Conseil fédéral a pris sa décision en matière de contrôle des véhicules à moteur (CVM) à la mi-janvier de cette année. A l'avenir, les voitures de tourisme et les motocycles feront l'objet d'un premier contrôle au service des automobiles au plus tôt cinq ans après leur mise en circulation, mais au plus tard dans les six ans.

Cette décision est tout à fait conforme au souhait de l'UPSA, qui demandait certes, au départ, que la réglementation sur les intervalles (4-3-2-2) soit conservée, mais peut tout à fait s'accommoder du choix du Conseil fédéral qui, contre la requête de l'Association des services des automobiles (asa), assortit son ordonnance de l'expression décisive « au plus tard ». Par ces termes, le Conseil fédéral entend notamment qu'« il incombe aux cantons de prendre les mesures nécessaires au respect des intervalles prescrits, par exemple de fournir les capacités nécessaires ou de mandater des organismes de contrôle privés ». Afin de laisser suffisamment de temps aux



Notes des rapports entre les garagistes de l'UPSA et les services cantonaux des automobiles

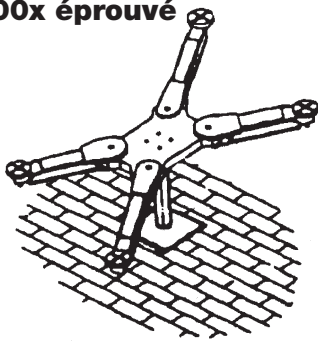
cantons, les modifications entreront en vigueur le 1^{er} février 2017.

Une situation délicate

Cette décision a provoqué chez les cantons

sinon de l'affolement, du moins une certaine activité. Pour se faire une idée concrète de la situation actuelle, l'UPSA a réalisé ces dernières semaines un sondage auprès des sections. Principaux résultats: en moyenne, les

Assainissement de votre élévateur à une colonne 500x éprouvé



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

Nous vous proposons la solution idéale et économique

gesag

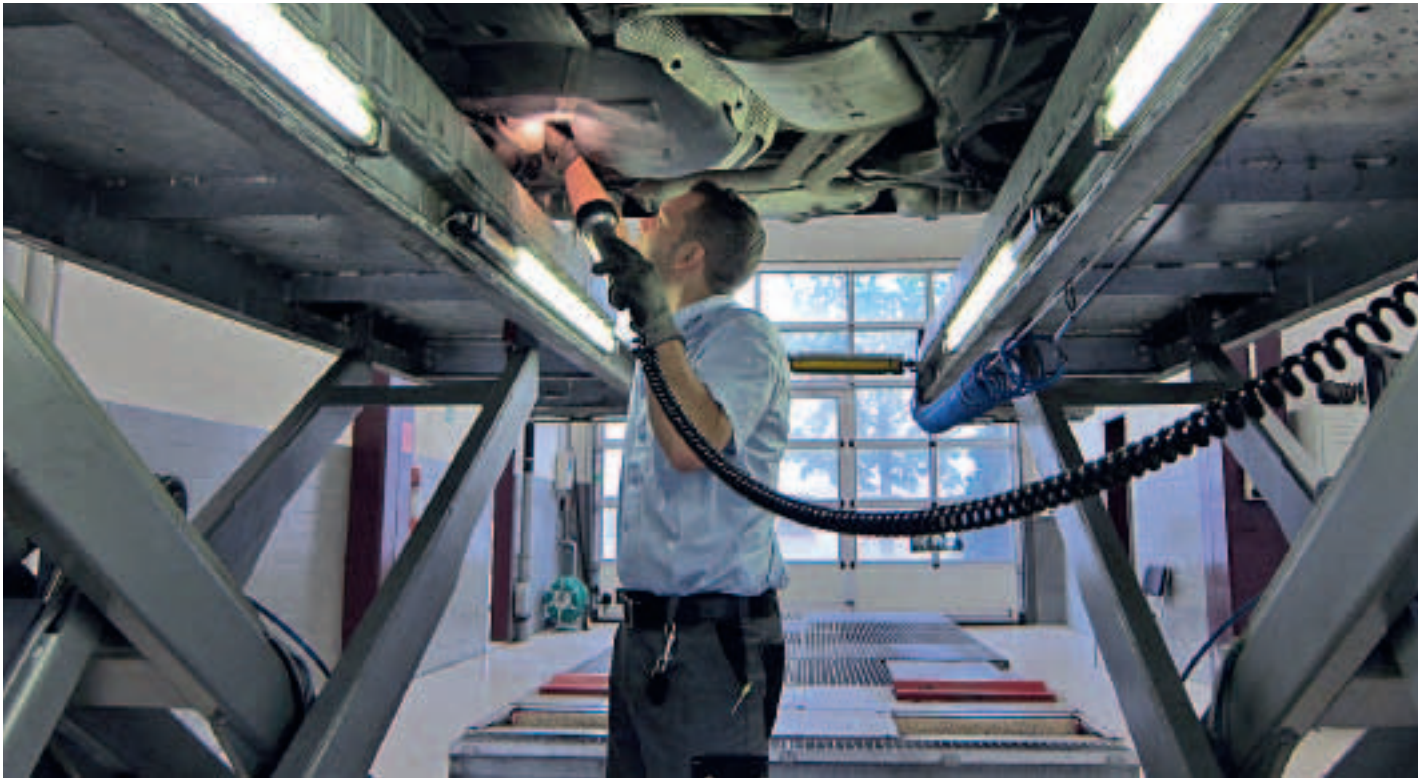
Gouchertweg 2
3252 Worben bei Biel
Tél. 032 384 39 17
Fax 032 384 03 69
info@gesag.ch
www.gesag.ch

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

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







Un afflux important : les offices cantonaux des automobiles peinent à réduire l'engorgement de leurs services.

services cantonaux des automobiles ont treize mois de retard dans leurs contrôles. Les cantons accusant le plus de retard sont les Grisons (18 mois ou plus), Schaffhouse (18 mois ou plus) et Zurich (18 mois ou plus). Si l'on pense au fait que, même pour les véhicules récents, le nombre de défauts relevant de la sécurité augmente considérablement à partir de la cinquième année de service déjà, une partie des services cantonaux des automobiles se retrouve dans une situation délicate.

Pour le chef de projet Markus Peter, le sondage dans les sections débouche sur une série de résultats réjouissants : « Les rapports entre les sections de l'UPSA et les services canto-

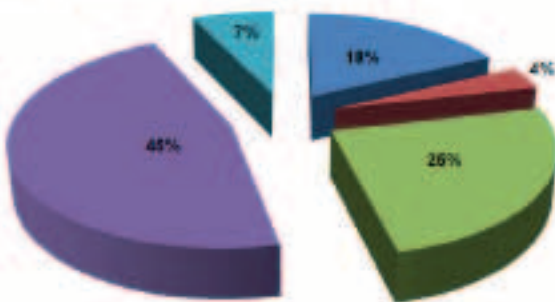
naux des automobiles, dans l'ensemble, sont bons. » Ils obtiennent la note de 5,25 sur 6. 59% des cantons appliquent déjà le processus de confirmation de réparation. 41% des sections souhaitent que la délégation des tâches de contrôle soit renforcée, ce qui sera probablement le cas à compter du 1^{er} février 2017 au plus tard. Selon Markus Peter, des discussions sont déjà en cours à ce sujet, ou prévues, dans certains cantons. Des discussions ont toutefois déjà été menées sans toujours trouver d'issue satisfaisante pour tous. Ce que rejettent toutes les sections, c'est un (nouveau) renforcement de la délégation des tâches de contrôle aux services du TCS ou

d'autres institutions comme TÜV-Süd. 59% des sections pourraient même envisager la mise sur pied d'un centre de contrôle autonome; deux sections (Lucerne et Thurgovie) en formulent expressément le souhait.

La balle est dans le camp des sections de l'UPSA

Dans cette affaire, la balle reste dans le camp des sections de l'UPSA. Le président central de l'Union, Urs Wernli, l'a déjà souligné en indiquant, juste après la décision du Conseil fédéral, que les sections avaient un rôle central à jouer dans ce domaine également : « Il faut désormais consolider les exemples de bonne coopération entre la branche de l'automobile et les pouvoirs publics, et au besoin les amplifier. » L'UPSA représente un soutien à cet égard, selon Markus Peter, et elle garde un œil sur la situation. <

Répartition des possibilités de délégation



- a) Contrôle complet lors du premier CVM
- b) Contrôle complet lors des deuxième et troisième CVM et des contrôles suivants
- c) Contrôle des voitures de tourisme qui n'ont pas passé l'expertise du service des automobiles
- d) Confirmation de réparation
- e) Des experts du service des automobiles réalisent une partie des examens dans les garages de l'UPSA

Quelles tâches de contrôle en matière de voitures de tourisme sont aujourd'hui déjà déléguées aux garagistes de l'UPSA ?



XIX^e Atelier de la Concurrence à Berne

Comauto : des débuts réussis qui nécessitent un remaniement

La bonne nouvelle pour commencer : le maintien de la Comauto a eu des répercussions positives sur les garagistes suisses. La mauvaise nouvelle ensuite : du point de vue du garagiste, la version remaniée présente encore des lacunes considérables, concernant notamment l'obligation de justifier une résiliation et la mise en place d'une véritable protection des investissements. Reinhard Kronenberg, rédaction

■ Le 19^e « Atelier de la Concurrence » du 19 mars à Berne a rendu hommage au métier de garagiste. La question des retombées qu'a jusqu'ici entraînées la Comauto a fait l'objet d'une discussion approfondie. Les effets de la révision de la Comauto prévue par la Commission fédérale de la concurrence (Comco) sur le garagiste et sur sa relation avec l'importateur ont tout particulièrement été abordés.

La bonne nouvelle tout d'abord : « Nos espoirs ont été satisfaits », a constaté M. Patrick L. Krauskopf. Le directeur du centre du droit du commerce et de la concurrence de la Haute école des sciences appliquées de Zurich (ZHAW), hôtesse et organisatrice de la soirée, entend par là les effets de la Comauto. La concurrence s'est intensifiée. Personne ne montre aujourd'hui du doigt la branche automobile, notamment parce que les prix sont compatibles avec l'étranger. « Nos clients en ont également profité directement », a déclaré M. Krauskopf. Deuxième effet positif de la Comauto selon lui : la liberté d'entreprendre acquise par les concessionnaires renforce l'efficacité économique.



Patrik Ducrey, directeur adjoint de la Comco, a brièvement présenté la révision de la Comauto.

Une concurrence mise à mal

Voilà de bonnes raisons de continuer sur cette lancée positive et non, comme cela a été le cas dans l'UE et donc en Allemagne, d'y mettre un terme. Antje Woltermann, du comité central de la branche allemande de l'automobile (ZDK), a mis en évidence les effets négatifs de cette décision : selon elle, la suppression a « porté atteinte de façon préoccupante à la concurrence pour les concessionnaires et les ateliers ». L'autorité de l'UE se serait aperçue de cet écueil mais la situation se serait avérée difficile à corriger.

En Suisse, la Comauto doit être maintenue sur la base des expériences positives, mais doit toutefois être remaniée. Patrik Ducrey, directeur adjoint de la Comco, a exposé les principes de la révision, qui est axée sur les points suivants :

- adhésion renforcée aux bases légales (lois sur les cartels),
- compatibilité avec la communication sur les accords verticaux,
- compatibilité la plus importante possible avec l'UE,
- prise en compte du progrès technique,

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

La caisse de pensions avec filet de sécurité intégré.

Chez nous, la sécurité des membres, c'est la priorité des priorités. Et ce, depuis plus de 50 ans. 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

- prise en compte de la pratique,
- objectif: maintien d'une concurrence « interband » et « intraband »,
- prévention de tout isolement du marché suisse de l'automobile.

Point particulièrement important pour le garagiste: absence d'obligation de contracter. En d'autres termes: une entreprise peut exister en tant que simple atelier. Une séparation des activités commerce, atelier et pièces détachées est également possible de façon isolée. Les clauses de protection des concessionnaires doivent par ailleurs être maintenues. Autre incidence, mais cette fois très négative pour le garagiste: aucune justification n'est plus nécessaire en cas de résiliation ordinaire.

Les représentants des garagistes présents, parmi lesquels Urs Wernli, président central de l'UPSA, ont fermement déclaré à l'attention de la COMCO qu'une réglementation sans protec-



Une table ronde animée a eu lieu après les exposés.

tion suffisante des investissements était inacceptable. Le délai de résiliation de deux ans prévu dans la Comauto est selon Urs Wernli « totalement insuffisant ». La réglementation prévoyant la possibilité de résilier des contrats sans justification serait également « inconcevable ». Selon le porte-parole des représentants

des garages, la Comco n'aurait alors aucune idée de ce qui se passe sur le marché.

Protection des investissements pour les garagistes

D'autres représentants présents se sont montrés tout aussi catégoriques, par exemple Daniel Wolgensinger, directeur et actionnaire de l'entreprise Wolgensinger AG et président des concessionnaires Renault Händler de Suisse (VRH). Une protection efficace des investissements serait selon lui nécessaire, les concessionnaires ayant précisément énormément investi dans les infrastructures ces dernières années, situation qui devrait se poursuivre à l'avenir.

La Comco prévoit une entrée en vigueur de la version définitive de la Comauto d'ici à la fin du premier semestre de cette année. Un délai transitoire sera alors accordé aux acteurs du marché pour l'adaptation des contrats existants. Le président central de l'UPSA Urs Wernli a en tout cas annoncé le même soir que l'UPSA va soumettre différentes propositions de modifications et il compte se battre pour les requêtes de ses membres. <

Etude de contrats Comauto

A la demande de l'UPSA, le centre du droit du commerce et de la concurrence de la ZHAW a examiné une série de contrats Comauto conclus par les garagistes avec leur importateur. La ZHAW a ainsi « constaté une très nette baisse du pouvoir de négociation entre les importateurs généraux, les concessionnaires et les ateliers ». Cette répartition inégale des forces, « qui limite la liberté d'entreprise, a des répercussions sur les contrats », a constaté Patrick L. Krauskopf. Il en résulterait des dommages considérables pour la concurrence et les concurrents. On constaterait également des « dépendances économiques »: l'interruption de la relation commerciale par l'importateur général mettrait

souvent en danger l'existence d'une entreprise.

Dans son analyse, la ZHAW a constaté deux catégories d'abus: l'accord illicite en matière de concurrence et l'abus de pouvoir. L'accord illicite en matière de concurrence concerne avant tout des cas pour lesquels le droit est plus ou moins limité à un distributeur multimarque. Pour illustrer l'abus de marché, la ZHAW a notamment mis en évidence des objectifs de vente qui ont, sans justification, fait l'objet d'une augmentation jusqu'à 50 pour cent. D'après M. Krauskopf, ces cas « devraient intéresser la Comco ». Et de conclure à propos de l'analyse: « Tout pouvoir sur le marché s'accompagne généralement d'une envie de l'exploiter. » Tout cela serait selon lui très humain.

Vos clients sont... en ligne.
Votre offre est... en ligne.
Votre publicité est... en ligne?

www.autoscout24.ch

**AUTO
SCOUT24**

**Publiez sans tarder votre publicité
en ligne sur AutoScout24**

AutoScout24 - Le plus grand choix de Suisse pour les voitures neuves et d'occasion

NOUVELLES FORMES DE PUBLICITÉ

Votation nationale du 14 juin 2015

Deux fois non

Deux votations nationales importantes pour la branche automobile auront lieu le 14 juin. Celles-ci porteront sur le référendum sur la « Révision de la loi sur la radio et la télévision » ainsi que sur l'initiative sur la fiscalité successorale. L'UPSA recommande de voter « non » aux deux projets. **Sascha Rhyner**, rédaction

■ La redevance Billag baissera de CHF 462.– aujourd'hui à CHF 400.–. Cet argument de la SSR et d'autres défenseurs de la proposition législative veut rendre attrayante la « Révision de la loi sur la radio et la télévision ». Mais c'est de la poudre aux yeux. Car la nouvelle redevance générale Billag permettra à l'avenir au Conseil fédéral et à la SSR de continuer de fixer eux-mêmes le montant des taxes. Aujourd'hui déjà, la Suisse connaît les taxes de radio et de télévision les plus élevées à l'échelle internationale. La soi-disant baisse n'y changera rien. Nos voisins paient, eux, entre CHF 132.– (Italie) et CHF 333.– (Autriche).

La loi révisée imposera doublement les PME, dont font partie la plupart des garages. Avec la nouvelle redevance générale Billag, 150 000 entreprises environ risquent de passer deux fois à la caisse. La charge financière pourrait bien se voir multipliée par cinq. Au lieu de CHF 40 millions par année, l'industrie devra en verser environ CHF 200 millions. Un oui le 14 juin reviendrait très cher aux PME avec un chiffre d'affaires de plus de CHF 500 000.–. La différence pourrait se monter entre CHF 3000.– et CHF 5500.– pour un garage de taille moyenne.

Conformité constitutionnelle mise en doute

La situation absurde pourrait par exemple se présenter qu'un boulanger doive verser la redevance Billag pour son appartement au premier étage et pour sa boulangerie au rez-de-chaussée. Le fait qu'une personne ne soit physiquement pas en mesure d'écouter la radio ou de regarder la télévision, ou que cela soit interdit dans une entreprise pour des raisons de sécurité (par ex. menuiseries) ne joue aucun rôle.

L'introduction de nouveaux impôts doit passer, juridiquement parlant, par une révision de la constitution. Cela n'a pas été le cas de la redevance de réception de Billag. Le Conseil fédéral a créé une nouvelle catégorie de taxes lui permettant de faire adopter l'im-



pôt sans l'avis du peuple. Des juristes de renom, spécialisés en droit public, mettent même en doute la conformité du projet à la constitution. Le référendum, organisé sous la houlette de l'Union suisse des arts et métiers, a récolté en très peu de temps plus de 100 000 signatures. 50 000 signatures certifiées conformes suffisent pour lancer un référendum.

Mise en danger de la réglementation sur la succession

Environ 80 % des 300 000 entreprises suisses sont des entreprises familiales, et une sur cinq sera transmise à la génération suivante dans les cinq années à venir. Pour celles-ci, dont font souvent partie les garages, un oui à l'initiative sur la fiscalité successorale aurait de lourdes conséquences pour le règlement de leur succession. L'initiative veut en effet taxer les successions de plus de CHF 2 millions à plus de 20%. L'impôt successoral soutire de l'argent aux PME, au moment de sa transmission à la nouvelle génération, ou leur bloque pour le moins d'importants moyens.

L'initiative promet certes un soulagement pour les entreprises, mais le texte de l'initiative ne contient pas de chiffres concrets. Les héritiers qui profitent d'un allègement de-

vront conduire l'entreprise familiale pendant dix ans au moins. Si, pendant cette période, l'héritier vend l'entreprise, fait faillite ou meurt, le montant global de l'impôt doit être payé. Pour cette raison, tout entrepreneur raisonnable sera bien avisé de réserver le montant de l'impôt successoral. C'est de l'argent bloqué, non productif, qui manquera pour des investissements, importants pour le maintien de postes de travail.

En outre, les mêmes revenus et valeurs patrimoniales se trouveraient imposés une troisième fois. En effet, le revenu et la fortune sont déjà imposés chaque année. Si l'initiative est acceptée, 20% supplémentaires iront rejoindre la caisse de l'Etat en cas de décès du contribuable ; le même argent sera ainsi imposé une troisième fois. Par ailleurs, les immobiliers et les entreprises seront nouvellement estimés à leur valeur marchande et non plus à leur valeur fiscale, plus basse. Si les héritiers ne sont pas en mesure de payer l'impôt successoral, ils pourront se voir obligés de vendre la maison de leurs parents ou de recourir à leur capital prévoyance pour s'acquitter de l'impôt successoral. <

📄 www.impot-medias-billag-non.ch/
www.erbschaftssteuer-nein.ch/fr

Un nouveau site Internet présente les arguments en faveur de la branche automobile

« Nous avons besoin que les garagistes retransmettent nos arguments. »

La branche de l'automobile permet la mobilité. Afin de faire entendre ses arguments au plus grand nombre d'automobilistes possible, auto-suisse a lancé son site Internet donnerlavoix.ch. Andreas Burgener, directeur d'auto-suisse, présente le contexte et les objectifs de ce projet. Sascha Rhyner, rédaction

■ **Monsieur Burgener, les prochains mois s'annoncent très importants pour la branche suisse de l'automobile sur le plan politique. Auto-suisse dispose depuis peu d'un site Internet consacré à ces questions. Quelle était votre intention avec donnerlavoix.ch ?**

Andreas Burgener : Nous vendons de la mobilité mais avons souvent du mal à mobiliser. C'est précisément ce que nous voulons changer avec ce site. Nous voulons avant tout faire connaître nos arguments sur les vota-



La branche automobile doit mobiliser les citoyens.

tions telles que l'initiative « vache à lait », le Saint-Gothard ou encore le FORTA. C'est pourquoi nous avons besoin que les garagistes retransmettent nos idées politiques. Notre groupe cible est, en dernière instance, l'automobiliste. Nous souhaitons optimiser nos conditions-cadres.

Comment allez-vous faire connaître ce site ?

Nous venons de le mettre en ligne. Son contenu est donc encore quelque peu limité. Mais cela va progressivement changer. Nous avons placé une annonce dans le supplément spécial de Le Matin dimanche, et nous utilisons bien sûr des plateformes telles que le site Internet de l'UPSA ou la revue AUTOINSIDE.

Qui voulez-vous toucher, à qui vous adressez-vous ?

En principe, le garagiste trouvera sur le site des arguments concernant les votations importantes à venir, afin de pouvoir en parler avec ses clients. Il ne s'agit nullement de



Andreas Burgener, directeur d'auto-suisse

consignes de vote, mais nous devons pouvoir diffuser nos arguments, comme le fait très bien l'Union suisse des paysans, par exemple.

Que trouvera le garagiste sur ce site ?

Pour le moment, le contenu du site est encore limité, mais nous allons y remédier après l'été. Nous entrerons alors dans le vif du sujet, avec la campagne pour les élections au Conseil national et au Conseil des Etats. Nos premières actions seront des recommandations de vote. <

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 a notre shop en ligne sous: ☎ +49 721 6188-111 ✉ ip-schweiz@pneu.com

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

Interpneu

Composants du châssis

Connaissance des ressorts hélicoïdaux

Dans de très nombreux véhicules, que ce soit dans les voitures ou les motos, les ressorts hélicoïdaux fournissent leurs bons et loyaux services. Ils ont pour tâche d'agir comme élément élastique entre la suspension et le châssis afin de convertir les inégalités de la chaussée en oscillations. Ils accroissent non seulement le confort de conduite, mais aussi la sécurité. Jetons un coup d'œil à cet élément de liaison indispensable dans la construction de véhicules. Bruno Sinzig, auto&savoir

■ Les ressorts hélicoïdaux sont employés, entre autres, comme composants du châssis, mais aussi pour le rappel des soupapes du moteur.

Dans cet article, nous nous concentrerons essentiellement sur les ressorts dont la tâche principale dans la suspension est de garantir le meilleur contact possible des pneus avec la chaussée dans toutes les conditions de conduite. Pour cela, le véhicule nécessite un élément élastique entre les roues et la carrosserie plus ou moins rigide (ou entre suspension et châssis). Ce composant élastique, à savoir le ressort, a pour rôle d'une part, d'absorber les inégalités de la chaussée et les surcharges lors du franchissement d'obstacles, ainsi que les dos d'âne et d'autre part, de presser le pneu sur la chaussée lorsque celui-ci doit suivre un creux dans la route.

En matière de matériaux élastiques, les ingénieurs font appel aux métaux, aux élastomères (matières synthétiques) et aux matériaux renforcés par des fibres sous forme solide, à l'air ou l'azote sous forme gazeuse. En ce qui concerne leur forme, on distingue les ressorts à lames, les ressorts hélicoïdaux, les barres de torsion et les coussins pneumatiques à air ou à gaz ainsi que les butées en caoutchouc. Le présent article traite la forme la plus fréquemment utilisée, en



Fig. 1. Différents ressorts hélicoïdaux.



Fig. 2. Confusion fréquente: les ressorts en spirale sont utilisés dans des moteurs électriques, mais pas sur les châssis.

particulier dans les voitures de tourisme : le ressort hélicoïdal. En faisant ce choix, les constructeurs sont prêts à accepter l'inconvénient du manque de guidage de la roue contrairement, par exemple, aux ressorts à lames.

Les ressorts hélicoïdaux sont employés aussi bien comme ressorts de traction que ressorts de compression. Nous allons nous concentrer ici sur les ressorts de compression utilisés la plupart du temps dans la suspension des véhicules.

Ressorts hélicoïdaux

Comme l'indique sa désignation, un ressort hélicoïdal est formé par principe d'un fil métallique enroulé en forme de vis. Lors de la sollicitation dans le sens de l'axe longitudinal du ressort, la section du fil de ressort est soumise à un couple de torsion. Attention : cette forme

de construction est souvent désignée à tort «ressort en spirale» (Fig. 2) principalement par les personnes non professionnelles.

En fonction de la caractéristique souhaitée du ressort ou de l'espace de montage disponible, le fil de ressort est enroulé en forme de cylindre, de cône ou de tonneau.

À l'état totalement comprimé, aussi bien les ressorts de même diamètre de spire (dits «cylindriques») que les versions coniques nécessitent un espace important. Du fait que les différentes spires appuient les unes sur les autres dans cet état, on dit souvent que le ressort arrive en butée. Dans le cas de la version en forme de tonneau, les spires peuvent s'emboîter les unes dans les autres à la compression sans se toucher. Les besoins de place de la version appelée ressort minibloc (MBF) sont par conséquent relativement faibles.

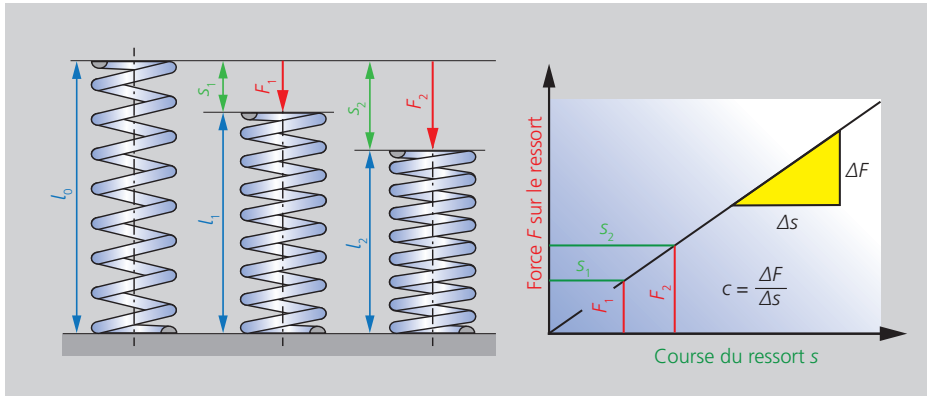


Fig. 3. Les rapports entre la course du ressort et la force agissant sur le ressort peuvent être représentés dans un diagramme F/s .

Course du ressort

Robert Hooke, un chercheur anglais en sciences naturelles qui a vécu de 1635 à 1703, s'est intéressé à la limite dite d'élasticité dans le cadre d'études dans le domaine de la science de la résistance des matériaux. Lors d'essais, il a découvert qu'il existe une proportionnalité entre la force qui agit sur un corps élastique, donc un ressort, et la course du ressort (Fig. 3).

Cette rigidité du ressort, souvent appelée raideur du ressort ou constante du ressort, indique quelle force est nécessaire pour obtenir une certaine course du ressort.

Courbe

Les ressorts avec une caractéristique dite linéaire ne se prêtent cependant guère à un montage dans des véhicules. Dans un souci de confort de conduite, il est judicieux que la suspension soit molle en cas de faibles inégalités de la chaussée ou de faible charge du véhicule. Par contre, la suspension est censée présenter un effet plus ferme lors de fortes secousses telles que lors du passage sur des nids de poule. En ce qui concerne le chargement du véhicule, il est également recommandé que la suspension devienne plus ferme à charge croissante, ceci évite de taper en butée, du moins lors d'une charge encore admissible. De plus, cette caractéristique du ressort permet d'amor-

tir les oscillations plus rapidement. Les ingénieurs recherchent ainsi des courbes caractéristiques progressives dans lesquelles la constante du ressort augmente à sollicitation croissante.

Une courbe caractéristique progressive (Fig. 5 A) peut être obtenue de différentes manières avec les ressorts hélicoïdaux :

- en utilisant différents diamètres de fil pour les ressorts cylindriques (Fig. 4 A) ;
- en utilisant différents diamètres de spire, par exemple, en forme conique (Fig. 4 B) ;
- à pas inégal, c'est-à-dire que l'écart entre chaque spire est différent (Fig. 4 C) ;
- au moyen d'une/ de combinaison(s) des trois premières possibilités pour obtenir, par exemple, la forme de tonneau déjà mentionnée (Fig. 4 D).

Une autre variante consiste à monter deux ressorts différents l'un dans l'autre. Tandis que le ressort principal est tout d'abord le seul à agir, le deuxième ressort (auxiliaire) vient en renfort à partir d'une certaine course. Chaque ressort présentant une courbe caractéristique linéaire, le résultat obtenu est une courbe caractéristique brisée (Fig. 5 B).

Les fabricants de ressorts font appel à des aciers spécifiques tels que 61SiCr7 (acier au carbone C de 0,57 à 0,65 %, silicium Si de 1,60 à 2,00 %, manganèse Mn de 0,70 à 1,00 % et chrome Cr de 0,20 à 0,45 %).

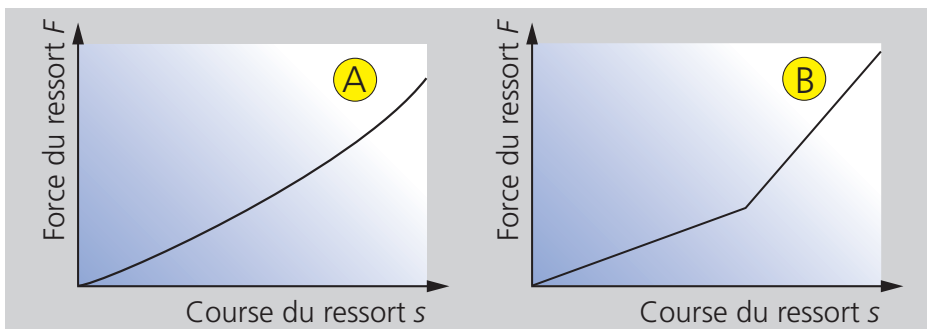


Fig. 5. Courbe caractéristique d'un ressort progressif (A) et celle de ressorts hélicoïdaux disposés l'un dans l'autre et de différente longueur (B).

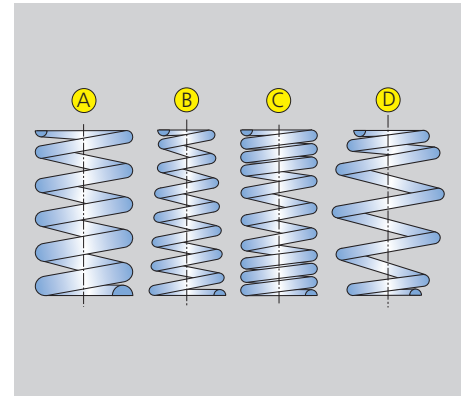


Fig. 4. Différents types de ressorts hélicoïdaux.

Matériaux spéciaux

Dans l'intervalle, les constructeurs automobiles ont aussi recours à des ressorts hélicoïdaux en matières composites (basées sur des fibres de verre et de la résine époxyde) pour des suspensions de voitures de tourisme et de véhicules utilitaires légers. Le fabricant Sogefi indique que la masse est entre 40 et 70 % plus faible que celle des versions en acier, ce qui se traduit par une réduction de la masse de 4 à 6 kg par véhicule (Fig. 6).

Si les ingénieurs automobiles souhaitent un véhicule encore plus léger et que le coût des pièces ne joue aucun rôle, ils peuvent opter pour des alliages à base de titane. <



Fig. 6. Comparaison entre un ressort hélicoïdal en acier et une version en matériau composite.



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



INFO



AGVS Business Academy 2015

MAI

Workshop DAB+ Digitalradio, nachmittags

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

> 7. Mai 2015, Bern

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 Verkaufunterstützung, Kundenpflege und für Branchen Know-How eingesetzt werden.

> 7. Mai 2015, Winterthur

Occasionsmanagement, 1 Tag

Für Automobilverkaufsberater: Ausstellung sowie Präsentation der Occasionen. Den gesamten Eintauschprozess erarbeiten.

Bestandsmanagement von Occasionen. Dynamische Preisstrategie anhand von Beispielen auf den Internetplattformen aufzeigen und erarbeiten. CRM Kunden gewinnen und Kundenbindung.

> 12. Mai 2015, Bern

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.

> 21. bis 22. Mai 2015, Bern

Automobil-Verkaufsberater/in mit eidg. Fachausweis

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

Die Weiterbildung zum Automobil-Verkaufs-

berater 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.

> Infoabend am 28. Mai 2015 ab 18.00 Uhr in der Mobilcity in Bern

JUIN

SwissGarage Betriebswirtschaftssimulation, 1 Tag

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

> 3. Juni 2015, Dietlikon

Drehbuch für den Erfolg, 1 Tag

Intensivworkshop mit individuellem Umsetzungscoaching

In diesem Intensivworkshop lernen Sie die Basics für Ihr persönliches Erfolgskonzept,

Offrir une protection.



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

CHEMUWA



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

die Denkmodelle und das Rüstzeug für die Umsetzung im Alltag.

> 4. Juni 2015, Bern

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

SEPTEMBRE

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

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

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



PARFAITE POUR BLUE HDI.



MIDLAND AXENTUM 0W-30

A ÉTÉ SPÉCIALEMENT
DÉVELOPPÉE POUR LES TOUT
NOUVEAUX MOTEURS DE
PEUGEOT-CITROËN.



MIDLAND.CH



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



Fiduciaire de la Branche

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

professionnel – discret – sur mesure

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

Une entreprise du groupe OBT

Formation de restaurateur(trice) de véhicules et car-sharing : deux soirées d'information en une

Le marché des voitures de collection en Suisse

Informez-vous sur la nouvelle formation continue modulaire de restaurateur(trice) de véhicules ! Jürg Fluri, UPSA

■ Les voitures de collection, anciennes ou plus récentes, jouissent d'une popularité croissante en Suisse et dans les pays voisins. Pour assurer l'entretien de ces véhicules, qui font partie de notre patrimoine culturel, historique et technique, nous avons besoin de personnel qualifié, sachant allier les techniques d'hier aux connaissances d'aujourd'hui!



Les voitures de collection requièrent un entretien optimal

de nous. Pour assurer l'entretien de ces véhicules, qui font partie de notre patrimoine culturel, historique et technique, nous avons besoin de personnel qualifié, sachant allier les techniques d'hier aux connaissances d'aujourd'hui!

Pour éviter une perte du savoir-faire à long terme avec le départ d'un personnel qualifié, les associations UPSA, USIC et IgFR prévoient de mettre sur pied, conjointement, une formation continue.

L'objectif est de créer un nouveau secteur professionnel pour développer les compétences dans la maintenance, l'entretien, la conservation, la restauration, la réparation, la rénovation et la reconstruction des composants techniques et des carrosseries des véhicules de collection.

Spécialités :

Les restaurateurs de véhicules se répartiront dans les spécialités « Mécanique/électricité » et « Carrosserie ». Ils travailleront sur des véhicules routiers encore en activité, construits pour la plupart entre 1945 et 1980.

Les soirées d'information indiquées ci-dessous leur permettront d'en apprendre plus sur le marché suisse des voitures de collection, la manière de remplir leur carnet de commandes grâce à cette nouvelle branche d'activité, le regroupement des véhicules en fonction de leur état, l'évaluation de leur valeur et le nouveau concept de formation. <

Les opportunités du car-sharing dans l'avenir

Quel rôle pour les garagistes dans les offres de mobilité du futur ? Karl Baumann, UPSA

■ La mobilité collaborative est un sujet qui prendra de plus en plus d'ampleur à l'avenir. Elle s'illustre déjà dans plusieurs exemples comme le covoiturage ou l'auto-partage. L'entreprise Mobility (fondée en 1987), avec plus de 130 000 membres, est pionnière dans la branche. Elle propose plus de 2650 véhicules sur 1395 emplacements. Et la communauté Mobility ne cesse de croître. Le sharing est aujourd'hui un marché en pleine croissance en Suisse aussi, où la tendance se renforce et compte de plus en plus d'adeptes. <

Caractéristiques de la mobilité collaborative :

- Véhicule : utiliser plutôt que posséder / partager plutôt que stocker
- Infrastructure : bouger plutôt que rester immobile / gagner plutôt que payer
- Utilisateur : relier plutôt qu'isoler / libérer plutôt qu'attacher

Quelles sont les attentes de la génération Z (celle des natifs numériques) quant à la mobilité ? Quel rôle le garagiste peut-il jouer dans ce contexte ? Quels nouveaux champs d'activité peuvent s'ouvrir pour la branche ? Nous tenterons de répondre à ces questions et à bien d'autres encore, en compagnie de l'Académie de la mobilité de Berne.

Nous montrerons, à l'appui d'exemples pratiques, comment fonctionne un modèle de partage. Profitez de l'occasion et informez-vous sur les changements en cours. Inscrivez-vous dès maintenant à la soirée d'information de votre région.

Soirée d'information sur la formation de restaurateur(trice) de véhicules et le car-sharing

Dates et lieux de la manifestation :

- 27.05.2015 : Ecole professionnelle de Baden (BBB)
- 16.06.2015 : Ecole professionnelle de Ziegelbrücke
- 22.06.2015 : Centre de formation de l'UPSA, Muttenz
- 29.06.2015 : Ecole technique suisse (STFW) de Winterthur
- 01.07.2015 : AGVS Mobilicity, Berne
- 06.07.2015 : UPSA, section Suisse centrale, centre de formation de Lucerne/Horw
- 07.07.2015 : Centre de formation UPSA, Saint-Gall

Programme :

- 18 h 00 à 19 h 00 Infos sur la formation modulaire pour les restaurateurs(trices) de véhicule
- 19 h 00 à 19 h 15 Pause
- 19 h 15 à 20 h 15 Infos sur le car-sharing

Groupes cibles :

- Directeurs/propriétaires
- Conseillers(ères) de service à la clientèle
- Collaborateurs(trices) techniques à l'atelier (formation continue)
- Conseillers(ères) de vente automobile
- Personnes intéressées

La soirée d'information est gratuite pour les membres de l'UPSA. Inscription sur :

www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy/infoveranstaltung-fahrzeugrestaurator-carsharing



La caisse de pension des associations professionnelles UPSA, ASTAG, 2roues Suisse et USIC

Une CP MOBIL saine

■ En notre qualité de caisse de pension des associations professionnelles UPSA (Union professionnelle suisse de l'automobile), ASTAG (Association suisse des transports routiers), 2roues Suisse (anciennement USMCM) et USIC (Union Suisse des Carrossiers), nous disposons d'une connaissance sectorielle incomparable. Depuis notre création en 1961, nous comprenons mieux que quiconque les attentes et les intérêts du secteur de la mobilité suisse en matière de prévoyance.

Nous proposons à la branche un éventail d'offres adapté à ses besoins. Nos vastes compétences techniques et notre petite structure efficace nous permettent d'offrir aux petites et grandes entreprises membres ainsi qu'aux indépendants des produits innovants à des conditions très attrayantes. En tant que membre de la CP MOBIL, vous soutenez en outre les métiers de la mobilité suisse. Cette solidarité professionnelle s'avère payante.

Selon l'article 44 de l'OPP 2, le taux de couverture 1 s'élève désormais à 106.13 % depuis le 31 décembre 2014 (contre 105.58 % l'an dernier). L'ensemble des réserves et des provisions est constitué à 100 %. Le taux de couverture 2 (y compris les réserves de fluctuation de valeur) s'élève désormais à 102.62 % (contre 101.76 % l'an dernier).

La fondation détient désormais un capital (ressources libres) de CHF 36 millions (contre 22,7 millions l'an dernier). Ces fonds peuvent être utilisés pour les retraités pour améliorer les taux d'intérêt, faire baisser les cotisations et constituer d'autres réserves et compensations du renchérissement (sous réserve de disponibilité de celui-ci). Au 1^{er} juillet 2014, nous avons en outre à nouveau placé 100 % des avoirs de vieillesse chez les réassureurs.

La caisse de pension MOBIL est extrêmement attrayante, très bien positionnée sur le marché et parfaitement armée pour faire face

aux éventuelles grandes turbulences. Depuis sa création en 1961, elle n'a jamais été à découvert. C'est d'ailleurs un risque qu'elle juge très faible ! <



CP MOBIL
Caisse de pension MOBIL
Wölflistrasse 5
Case postale
CH-3000 Berne 22
Tél. +41 (0)31 326 20 19
Fax +41 (0)31 326 20 39
E-mail info@pkmobil.ch

www.cpmobil.ch



INFO

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

Assemblée des délégués de l'UPSA le 10 juin 2015 à Conthey (VS)

Vous êtes invité(e) !

La section Valais et l'UPSA Suisse ont le plaisir de vous convier à Conthey.



Photo : www.conthey.ch

■ La commune de Conthey compte dix villages et un peu plus de 7000 habitants et s'étend de la plaine jusque dans les montagnes.

Conthey est située non loin de la ville de Sion et possède une zone commerciale importante, très fréquentée par la population du Valais central. On y trouve également de nombreuses petites et moyennes entreprises industrielles.

Ses coteaux ensoleillés permettent d'y cultiver de la vigne et d'y élever d'excellents vins.

Programme

A partir de 8 h 45

10 h 00 à 12 h 15

12 h 15 à env. 15 h 30

Accueil des participants

Assemblée des délégués

Apéritif et repas de midi

Inscription

Nous nous réjouissons de vous accueillir le mercredi 10 juin 2015 à Conthey et vous prions de vous inscrire, jusqu'au 19 mai 2015 dernier délai, auprès de : UPSA, Monique Baldinger, téléphone 031 307 15 26, e-mail

monique.baldinger@agvs-upsa.ch.

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

INFO

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



Dans son shop en ligne, l'UPSA propose de nombreux articles pour les garagistes

Une offre variée

Faire ses achats en ligne, commander et payer par facture : tout ceci, et plus encore, est possible sur le shop de l'UPSA. Les garagistes et leurs collaborateurs y trouveront des articles automobiles, des outils ou du matériel d'exposition pour le prochain salon. Irene Schüpbach, AGVS

■ Le shopping en ligne a de plus en plus d'adeptes dans notre société. Faire ses achats sur Internet a beaucoup d'avantages : un accès 24h/24, de nombreuses possibilités de choix et de comparaison et un gain de temps.

Mais ceci ne doit pas nous faire oublier les risques inhérents à l'e-commerce. Lorsqu'on effectue un paiement ou un acompte sur Internet, il convient de veiller aux points suivants :

- fiabilité du fournisseur du site web,
- sécurisation de la page Internet (lors du paiement en ligne, affichage obligatoire d'une adresse URL sécurisée « https » et du symbole du cadenas),
- 3-D Secure (cette mention de sécurité doit



s'afficher sous le champ du mot de passe).

- Il faut effacer l'historique de navigation après chaque paiement en ligne afin de

supprimer les fichiers Internet temporaires, cookies, mots de passe, etc.

Le shop de l'UPSA, www.upsa-agvs.ch, propose aux membres de l'Union des articles pratiques, des outils ou encore des documents à télécharger. Le tableau ci-dessous vous donne un aperçu rapide de cette offre.

La boutique est complétée en permanence par de nouveaux articles et actions.

Toutes les commandes sont traitées et expédiées dans les deux jours. L'acheteur paye sa marchandise via la facture accompagnant la livraison. Pour les documents à télécharger, l'utilisateur a le droit d'utiliser le document de manière illimitée pendant un an. <

Atelier	Timbre « Garantie » Vignette antipollution Brochure gestion des sinistres Brochure « Climatisation » et autocollants pour l'entretien des climatisations
Vêtements	Polos Casquettes de base-ball Sac à dos d'équipement pour la sécurité au travail
Formation professionnelle	Documents de formation professionnelle initiale Documents de formation professionnelle continue
Contrats	Personnel (par ex. documents contractuels pour l'engagement à télécharger) Atelier et après-vente (par ex. déclaration de cession) Mobilité (par ex. carte Mobi24) Commerce (par ex. contrat de vente automobile pour véhicule d'occasion)
Articles publicitaires	Boissons énergétiques Disques de stationnement Etc.
Matériel d'exposition	Grand choix de matériel d'exposition gratuit pour les salons régionaux
WEKA	Livres business Dossiers business Manager de certificats de travail

Frais d'expédition

- Pour une commande inférieure à 5 unités, un supplément de CHF 20.– sera facturé.
- Pour une commande à partir de 5 unités, une participation aux frais d'expédition de CHF 10.– sera facturée.

agvs-upsa.ch/fr/shop



INFO

Pneus d'été qui répondent aux plus hautes exigences

PROF PNEU

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 Zurich

> Des informations intéressantes à l'assemblée générale

■ Pour la première fois, l'assemblée générale de la section Zurich de l'UPSA fut organisée à l'hôtel Rössli d'Illnau. La délicieuse cuisine et l'atmosphère agréable de l'établissement offrirent un cadre convivial, dont profitèrent le président Fritz Bosshard et les autres intervenants pour présenter les objectifs politiques communs aux participants.

Fritz Bosshard entama son discours d'introduction par la formule « Prime euro – le terme de l'année 2015 ». Malgré des rabais parfois excessifs, les organisations de consommateurs en exigeraient encore davantage. L'énorme perte subie sur les occasions a fortement affecté les entreprises. L'annonce de la COMCO de poursuivre le REC est un signe positif pour la branche. Ceci devrait offrir une meilleure sécurité de planification pour les représentants des marques. De même, au vu de la situation initiale, il convient de se réjouir du compromis ayant conduit à un rallongement maximum de six ans des intervalles de contrôle des véhicules à moteur.

Churchill, le loup, la vache et le cheval

Après le discours d'introduction du président de section, le président de l'association Urs Wernli transmit ses salutations aux membres depuis Berne. Il mentionna le nouveau site Internet de l'association, toujours d'actualité, et encouragea les membres à utiliser les nouveaux médias. En outre, il souligna l'importance de l'engagement politique de façon générale, et de la nécessité de lutter contre la redevance médiatique Billag en particulier, d'autant qu'elle toucherait durement les garagistes à fort chiffre d'affaires.

L'ancien Conseiller national Markus Hutter fit quant à lui une claire allusion à l'environnement politique, en reprenant la formule suivante de Winston Churchill: « Certains considèrent le chef d'entreprise comme un loup qu'on devrait abattre; d'autres pensent que c'est une vache que l'on

peut traire sans arrêt; peu voient en lui le cheval qui tire le char. » Markus Hutter utilisa cette citation pour clarifier la situation en matière de politique de transport: la voiture fait face aux vents contraires de la politique, à l'image du loup. Le transport individuel motorisé est vu comme un ennemi et le consommateur est considéré irresponsable et redirigé dans la direction souhaitée. L'automobiliste tient également lieu de vache à lait, avec le financement croisé des transports publics par la route. La voiture quant à elle garde son image de cheval, suscitant un engouement ininterrompu. A l'inverse, le rail rencontre un certain nombre de limites compensées par des dispositions légales, notamment la possibilité de travailler de nuit sur le réseau ferroviaire.

Initiatives importantes dans le canton de Zurich

Après Markus Hutter, ce fut au tour de Thomas Hess, directeur de l'Union cantonale des arts et métiers (UCAM), de profiter de l'occasion pour sensibiliser les membres à l'initiative « Ja zu faire Gebühren! ». Il expliqua que les revenus tirés des redevances étaient d'ores et déjà supérieurs aux recettes issues des taxes. Le principal problème de cette situation réside dans l'absence de consultation de la population, tandis que les autorités et de facto l'administration décident de la mise en place de redevances et de leur montant. Pour illustrer le manque de contrôle sur les redevances et à quel point elles peuvent s'allonger, Thomas Hess s'appuya sur l'exemple des redevances liées aux permis de construire. Les communes les plus chères réclament des montants jusqu'à 20 fois supérieurs aux communes les moins chères. Thomas Hess appela les membres à soutenir les deux initiatives lancées par l'UCAM en collaboration avec la Société des propriétaires fonciers du canton de Zurich. Il expliqua que deux initiatives étaient nécessaires du point de vue légal, car elles

concernent la Constitution cantonale et la Loi sur les communes.

Le principal point statutaire de l'assemblée générale concernait la politique de cotisation des membres. Conformément à la demande du comité directeur, une réduction de la cotisation fut décidée, en abaissant de 22 pour cent à 15 pour cent la contribution aux sections, qui constitue un des nombreux facteurs de calcul de la cotisation. Les autres points statutaires à l'ordre du jour, comme l'approbation de la facture présentée par le secrétaire De Pedrini, du rapport annuel et du budget, furent également acceptés tels que proposés.

Le président de la formation professionnelle Andreas Billeter présenta une analyse du processus de qualification et échangea avec Klaus Schmid, chef de service à l'Ecole professionnelle technique de Zurich, autour des questions concernant la motivation des apprentis. Un film fut présenté, montrant la conception de caisses à savon à moteur par un groupe d'apprentis, qui les a ensuite utilisées en course.

Puce dans les vêtements – une innovation pour fidéliser les clients

Jonathan Möller, pionnier du e-commerce, est intervenu. Par des exemples saisissants, il illustra comment les entreprises pouvaient aborder leurs clients. D'après lui, les clients s'intéressent de plus en plus au concept « touch » « me » « now », en citant l'exemple d'une boutique de vêtements à Londres: des puces dans les vêtements permettent aux clients de voir sur des écrans à quoi ressemble le vêtement porté (par un modèle), avant même d'entrer dans la cabine d'essayage. Malgré tout, il est extrêmement important de garder le contrôle sur les données; ce n'est qu'ainsi, en utilisant les bonnes combinaisons, que les clients peuvent être atteints sur les différents canaux. <

Diego De Pedrini

Carrosse familiale +  = feeling camping

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

HIRSCHI AG
Ça tient.

Section Argovie

> Des milliers de visiteurs à l'exposition auto aarauWest de l'UPSA à Oberentfelden

■ **pd.** L'exposition auto de la section Argovie de l'UPSA a attiré d'innombrables visiteurs dans les deux halles de tennis d'Oberentfelden. Les visiteurs ont passé un moment mémorable, avec des fleurs, des ballons, de la musique, des interviews et évidemment plus de 180 voitures parfaitement lustrées.

A intervalles fréquents et rapprochés, des navettes transportaient les visiteurs devant les portes de l'exposition auto aarauWest de l'UPSA. Le restaurant était bondé, et les convives arpentaient le tapis rouge, d'un exposant au suivant. L'exposition est devenue bien plus qu'un show automobile. Elle offre une occasion idéale pour rencontrer des amis, voisins, collègues et connaissances, tout en admirant les derniers modèles.

Toujours plus de visiteurs, année après année

« Les visiteurs de notre exposition peuvent observer les voitures de près et s'y installer », explique Martin Sollberger. Le président de la section Argovie de l'UPSA se



L'exposition auto dans les halles de tennis d'Oberentfelden a été très fréquentée.

remémore la dernière édition de l'exposition avec un sourire: « Je suis très satisfait du résultat. Nous n'avions encore jamais eu autant de visiteurs. Ceci montre que la conti-

nuité paie. L'exposition gagne en renommée et c'est devenu une date annuelle importante pour les garagistes et pour nos visiteurs. » <

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

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

Weckerle SA

www.weckerleag.ch

> **Weckerle SA a 85 ans**

Depuis 85 ans, la société Weckerle SA soutient les garagistes et carrossiers suisses avec des produits et services dédiés à la voiture.

Weckerle SA est connue pour ses marques de qualité, notamment Dinitrol (protection anticorrosion, spatules, colles et autres), Veigel (commandes doubles pour écoles de conduite) et, depuis peu, Kamasa Tools (marque d'outillage de qualité).

La société propose également une grande diversité d'articles de consommation courante de différentes marques de renom, pour une gamme adaptée

aux besoins. « Notre partenaire nous fait part de ses besoins, nous le conseillons et lui proposons les produits adaptés, quelle qu'en soit la marque », explique Marc Thommen, directeur de Weckerle SA, qui ajoute : « Nous voulons constamment nous développer. Dans ce sens, nous distribuons depuis près d'un an la marque d'outils suédoise Kamasa Tools, dédiée aux voitures et utilitaires, et proposons ainsi, une fois de plus, des produits de grande qualité à prix juste. Les utilisateurs connaissent suffisamment leur métier pour faire le bon choix. » <



Würth SA

www.wuerth-ag.ch/trainees

> **Cours de diplôme pour pros de la vente**

Les jeunes professionnels peuvent suivre chez Würth une formation d'un an comme « pro de la vente ». Le prochain cours débutera en septembre 2015.

Quelle est la différence entre un vendeur et un bon vendeur ? Ce dernier a investi plus de temps pour devenir bon. Il s'y connaît en communication, en économie d'entreprise et en marketing et il sait ce qui compte dans la vente.

Chez Würth, hommes et femmes de 22 à 26 ans ayant achevé leur apprentissage peuvent apprendre la profession de vendeur depuis la base. Cette formation unique en son genre de « pro de la vente » dure un an. Durant cette période, ils suivront, en



Les futurs pros de la vente : cinq hommes et une femme, les premières recrues de cette formation.

groupes de six personnes maximum, un programme très varié d'unités d'enseignement théoriques et pratiques. Ils recevront un contrat de formation avec salaire de base, une voiture de fonction et d'autres prestations salariales annexes.

Après la formation, les « pros de la vente » sont des spécialistes recherchés sur le marché du travail. <

Fibag AG

www.fibag.ch

> **Site web Fibag : nouveau en design adaptatif**

Fibag SA a remanié son site web. www.fibag.ch se présente désormais avec une image rajeunie et un design réactif. Les contenus sont ainsi plus facilement accessibles.

Surfer est désormais encore plus fun ! Le site web Fibag se présente de manière encore plus attractive. La nouveauté centrale est la conception adaptative du site web. Cette approche créative et technique pour la réalisation de sites web simplifie l'accès via les smartphones, tablettes, ordinateurs et ordinateurs portables en réagissant aux caractéristiques de chaque appareil. Le site web adapte l'agencement et la présentation des différents éléments de manière à permettre à l'internaute



d'avoir un aperçu visible et simple.

Roger Limacher, directeur de la maison Fibag SA, à propos du nouveau site Internet : « L'Internet est devenu un moyen d'information extrêmement important. C'est pourquoi il est primordial que les contenus soient simples et bien lisibles. Nous vous invitons à vous aller voir par vous-même que ce nouveau site est réussi. » <

SKF GmbH

www.skf.de

> **Identifier les problèmes avant qu'ils ne surviennent**

Avec ses collecteurs de données et ses analyseurs de gamme Microlog, SKF propose des solutions fiables et performantes pour le suivi d'état mobile. Les appareils portatifs enregistrent et analysent un grand nombre de données différentes, et facilitent ainsi les travaux de maintenance préventive des machines utilisées dans de nombreux secteurs d'activités, comme la production d'énergie, la chimie et la pharmacie, l'aéronautique ou l'automobile.

Les analyseurs SKF Micro-

log enregistrent les valeurs de mesure dynamiques et statiques de quasiment n'importe quelle source, qu'il s'agisse de capteurs de vibrations retenus par un aimant ou fixés. Ils permettent également d'effectuer des relevés de températures à l'aide d'un capteur

à infrarouge sans contact ou d'un capteur de température. Les appareils sont équipés de processeurs haute vitesse robustes et d'une mémoire de grande capacité. Ils peuvent ainsi être combinés à des CMMS (Computerized Maintenance Management Systems) dernier cri. <



Interpneu Handelsgesellschaft mbH

www.interpneu.de

> Service de livraison en 24 h pour la Suisse

Interpneu, grossiste spécialisé dans la vente de pneus et de jantes, lance en Suisse un nouveau service de livraison en 24 h et un nouveau shop offrant une sélection de produits avec TPMS (système de contrôle de pression des pneus). « Pour toute commande passée à midi au plus tard, la marchandise est généralement livrée le lendemain partout en Suisse, par transporteur », explique le responsable des ventes Dominique Perreau. « Dès deux articles, la livraison est même offerte. » Pour des quantités plus importantes, la livraison est assurée en accord avec le transporteur.

Il est possible de passer commande en toute simplicité et en plusieurs langues, par téléphone, fax et e-mail, ainsi qu'à toute heure sur notre nouveau shop en ligne. « Les

tarifs précisés dans notre Inter-Store sont déjà exprimés en francs suisses, dédouanement, livraison et TVA suisse inclus. » De même, la facture est établie directement en francs suisses. De nombreux outils en ligne apportent une aide précieuse pour les conseils en point de vente, comme l'offre intégrée pour clients finaux.

Plus de 40 marques de pneus et 20 marques de jantes sont disponibles en stock dans les grands entrepôts de l'entreprise familiale indépendante de Karlsruhe, parmi lesquelles Platin, la marque maison reconnue. Avec un stock de plus d'un million de pneus et plus de 200 000 jantes, le service de montage de roues complètes permet de réaliser d'innombrables combinaisons en réponse à une demande accrue des clients, avec TPMS personnalisé. <

**Garage Finder**

www.garage-finder.ch

> Un outil pratique également pour les garagistes

Garage Finder a été créé par Swiss Automotive Group et constitue la plateforme en ligne la plus complète pour les réparations automobiles, mise au point par une équipe de spécialistes des données automobiles. Garage Finder offre la possibilité aux automobilistes de rechercher gratuitement le garagiste adapté le plus proche et de prendre rendez-vous.

- L'utilisateur indique...
- quelle voiture il conduit,
- quels travaux doivent être effectués (si connu),
- où les travaux doivent être effectués
- et convient ensuite d'un rendez-vous avec le garage choisi.

Garage Finder permet à l'utilisateur d'évaluer la qualité de ses échanges avec le garage. Le système d'évaluation doit renforcer encore la crédibilité de la plateforme et aider l'utilisateur dans

son choix de l'offre adaptée.

Tous les garages automobiles de Suisse peuvent s'inscrire gratuitement sur Garage Finder, les garages indépendants comme les concessionnaires.

« De nombreux automobilistes passent par un garage indépendant pour les réparations et l'entretien de leur voiture lorsqu'elle prend de l'âge, notamment une fois la garantie constructeur échu », affirme Joel Souchon, COO de SAG.

« Plus de 1300 garages suisses sont actuellement inscrits, et leur nombre augmente constamment. J'attends avec impatience la prochaine étape dans le développement de nos services », souligne Flavio Graf, responsable du projet Garage Finder pour SAG. « Notre objectif consiste à simplifier le processus d'entretien et de réparation automobile. Il nous reste encore quelques autres idées que nous voulons tester et lancer. » <

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
Katrín 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 :
Karl Baumann, Jürg Fluri, Claude Graf,
Oliver Kaufmann, Patrick L. Krauskopf,
Markus Peter, Irene Schübach, Urs Wernli

Conception

Heini Schmid, Robert Knopf

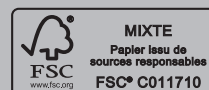
Annonces

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

Impression / envoi

galledia ag
www.galledia.ch

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



imprimé en
suisse

UPSA | AGVS

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

Il y a des moyens plus simples pour obtenir de nouveaux clients.

Plus d'informations sur: autorickardo.ch/garagiste ou au 041 769 34 64



 **autorickardo.ch**