

# 12<sup>88<sup>e</sup> ANNÉE</sup> 2015

# AUTO

# INSIDE

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

> **Les préoccupations soulevées par le directeur de l'OFROU lors de la Journée des garagistes suisses**

Pages 8 à 9

> **Ce que le salon transport-CH a amené**

Pages 14 à 16

> **Pourquoi le deuxième tube du Saint-Gothard est nécessaire**

Pages 22 à 23



ASTUCIEUX:  
RECHERCHE DE  
BATTERIES PAR NUMERO  
D'HOMOLOGATION OU  
D'IMMATRICULATION  
SUR ESASHOP.CH

## Davantage de puissance

Avec la batterie de garagiste TECAR et les marques internationales ENERGIZER, BOSCH, DURACELL et VARTA.

De votre ESA bien sûr !

esashop.ch

avec  
**ESA+**   
pour être plus forts

# Pour bien démarrer: batteries Start/Stop avec les technologies de pointe de Bosch



## La maîtrise totale du système Start/Stop pour les professionnels:

- ▶ Batterie S5 A avec technologie AGM pour Start/Stop et récupération: des matelas en microfibre de verre lient l'acide, ce qui permet le passage de masses d'énergie supérieures
- ▶ Batterie S4 E avec technologie EFB pour Start/Stop: plaque positive revêtue de gaze polyester pour une résistance en régime cyclique élevée
- ▶ Qualité supérieure: les constructeurs et les propriétaires de véhicules font confiance à Bosch
- ▶ Testeurs de diagnostic KTS et de batteries BAT: pour le changement de batterie
- ▶ Bosch Battery Collection System: pour un recyclage des batteries économique, sûr et respectueux de l'environnement

[www.bosch.ch](http://www.bosch.ch)



# BOSCH

Des technologies pour la vie



# Décembre 2015

➤ <b>Éditorial</b>	
– L'avenir sera automobile	5
➤ <b>En bref</b>	6
➤ <b>Journée des garagistes suisses</b>	
– Entretien avec Jürg Röthlisberger, directeur de l'OFROU	8
➤ <b>Chronique des invités</b>	
– Message de François Launaz, président d'auto-suisse	10
➤ <b>Atelier et service après-vente</b>	
– Le garage CEA du mois est pour la première fois un garage romand	12
– Distributeur de pièces de rechange avec nouvelles possibilités	13
➤ <b>Véhicules utilitaires</b>	
– transport-CH, le salon des records	14
➤ <b>Vente</b>	
– Auto Zurich Car Show: la voiture à l'honneur	17
➤ <b>Prestations</b>	
– Le Bosch Car Service désormais dans votre ESA	18
– Stieger Academy: programme de cours 2016	19
– Évaluation actuelle de CarGarantie sur la répartition des dommages	20
➤ <b>Association</b>	
– Synergies transnationales aux rencontres quadri-nationales 2015	21
➤ <b>Politique</b>	
– Second tube du tunnel du Saint-Gothard: un acte de raison	22
➤ <b>Profession et carrière</b>	
– Une stratégie de prix dynamique prévient le dumping	24
– Mailings de cartes postales: ça marche comme ça!	24
– Business Academy	25
– Désactivation de la FM: un complément d'activité pour les garagistes	26
– Remise des diplômes aux lauréats de l'examen professionnel supérieur	27
– L'initiative « Rent a Boss » des groupements économiques soleurois	28
➤ <b>Auto &amp; savoir</b>	
– Huile (sous pression) selon les besoins	30
➤ <b>Sections</b>	
– Section des deux Bâle: salon professionnel de Pratteln	32
– Section Thurgovie: les garagistes retrouvent les bancs de l'école	32
– Section Zurich: Cyrill Wälchli remporte les championnats des métiers	33
➤ <b>Garages</b>	34
➤ <b>Impressum</b>	35



## Votre partenaire compétent pour une maison de l'auto conviviale

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

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



**AWS ARCHITEKTEN AG**  
 Muristrasse 51  
 CH-3006 Bern  
 Téléphone 031 351 33 55  
 Téléfax 031 351 33 68  
 Homepage: [www.aws.ch](http://www.aws.ch)  
 e-mail: [architekten@aws.ch](mailto:architekten@aws.ch)



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

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

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

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

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

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

**ecodrive®**  
rouler futé

# L'avenir sera automobile

Chères lectrices, chers lecteurs,



■ L'une des principales missions de l'UPSA est de détecter les tendances à venir dans le secteur automobile, et d'informer au plus tôt ses membres des impacts possibles de celles-ci sur l'évolution de leurs activités. Pour ce faire, l'UPSA s'appuie sur les vastes connaissances des membres des différentes commissions spécialisées et sur un réseau étendu constitué de personnalités du monde politique, des autorités, d'organisations partenaires et d'organismes impliqués dans la formation. Le secrétariat recueille des informations précises sur les différents domaines, les analyse et en déduit des tendances qui peuvent mener à des recommandations.

Au centre de nos préoccupations : les questions relatives à l'avenir de l'automobile, sans oublier les véhicules utilitaires. Car il ne suffit pas de savoir que tout système économique national ne peut prospérer sans un trafic routier bien organisé. Il est également nécessaire de déceler dans

quelle direction la mobilité individuelle motorisée, c'est-à-dire la circulation routière, va évoluer, et avec quels moyens. Ces raisons conduisent le comité central de l'UPSA à se fixer pour objectif en 2016 d'éclaircir toutes les questions relatives à l'évolution de l'avenir automobile. Comme pour les thèmes centraux des années précédentes, l'année commencera par la Journée des garagistes suisses, qui se tiendra le 19 janvier 2016 à Safenwil, au Classic Center Suisse de la société Emil Frey Classics SA.

L'UPSA a pu inviter de nombreuses personnalités qui viendront partager lors de ce congrès leurs connaissances, leurs expériences et leurs conclusions sur les tendances à venir et l'évolution du secteur. Il sera intéressant d'apprendre si des voitures sans chauffeur seront bientôt en circulation, ce que les politiques prévoient pour éviter l'asphyxie du trafic routier, quelles sont les tendances du marché, quels systèmes de motorisation vont s'imposer, comment concevoir la formation – ce à quoi Walter Frey contribue avec le Classic Center Suisse –, pourquoi Peter Sauber est l'un des Suisses les plus célèbres, comment Hannes Brachat envisage l'avenir, ou encore ce que Jürg Röthlisberger, responsable des routes suisses, compte entreprendre au cours des prochaines années.

En outre, la Journée des garagistes suisses 2016 offre une précieuse opportunité de rencontrer des confrères et consœurs et de discuter, entre autres, de l'évolution du secteur. Le très bel endroit retenu pour cet événement, avec son musée de voitures de collection, a donné l'idée au comité central d'organiser en début de soirée le « Dîner des garagistes ». Ce sera l'occasion de recevoir des informations sur le secteur de la sous-traitance, les importations automobiles et le monde des garages.

J'espère avoir éveillé votre intérêt et vous attends sur notre page Internet [www.agvs-upsa.ch/fr/colloque2016](http://www.agvs-upsa.ch/fr/colloque2016), où vous découvrirez tout ce qu'il faut savoir sur l'événement et les modalités d'inscription. Vous constaterez qu'il est fort utile de s'y rendre.

Je serais ravi de votre participation !

Sincères salutations,

Urs Wernli  
Président central




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

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

**De nouveaux visages au secrétariat de l'UPSA**

Depuis le 1<sup>er</sup> septembre, Gorica Janjusevic est réceptionniste à la Mobilcity, tandis que Raphael Kummer a rejoint en tant



Raphel Kummer Gorica Janusevic

que stagiaire le service juridique et s'occupe des clarifications juridiques, des questions salariales et des CCT, des dispositions pour le fonds de formation professionnelle et de diverses tâches administratives. L'UPSA souhaite la bienvenue à Gorica Janjusevic et à Raphael Kummer, et leur adresse ses vœux de réussite! <

**Volvo nomme deux nouveaux directeurs (ventes et flotte)**

Volvo Car Switzerland AG accueillera au 1<sup>er</sup> janvier 2016 deux collaborateurs expérimentés hautement compétents.



Domenico Gaito

Au poste de directeur des ventes, Domenico Gaito (54 ans) sera responsable des ventes de Volvo Car Switzerland AG et deviendra membre de

la Direction. Après plus d'un an, Mauro Zanello (47 ans) revient en tant que directeur de flotte. <



Mauro Zanello

**aboutFLEET Event 2015 : le jubilé a été un franc succès**

Ce 4 novembre, quelque 520 participants ont célébré la 10<sup>e</sup> édition de l'évènement aboutFLEET Event, à l'Arène de l'environnement de Spreitenbach. Un programme alléchant, des intervenants



Reiner Calmund est dans son élément.

emblématiques comme Benedikt Weibel et Andreas Burgener, ainsi que la vibrante entrée en scène de Reiner Calmund ont suscité l'enthousiasme. L'expert allemand en football, star du petit écran et auteur de livres, est passé maître dans l'art du divertissement et a su conquérir le public. <

**co2auplancher au salon de l'auto**

EnergieSuisse est le nouveau partenaire de présentation du Salon international de l'automobile

de Genève. La campagne co2auplancher sera présentée lors de la 86<sup>e</sup> édition du salon en mars 2016. co2auplancher a pour mission de promouvoir les véhicules dont les émissions de CO<sub>2</sub> ne dépassent pas 95 g/km et appartenant à la catégorie d'efficacité énergétique A. <

**Moni et Sara conduisent les lourds camions Panolin**

Panolin donne désormais le pouvoir aux femmes dans la logistique, à Madetswil. Monika Cadalbert et Sara Busslinger complètent impeccablement l'équipe logistique en place depuis longtemps, avec pour chef Beat Hess, pour adjoint Bruno Maggi, et composée de Thomas Brändli, Urs Jäger et Daniel Rüesch. Garages, entreprises de bâtiment ou de travaux publics, usines de transformation alimentaire, métallique ou plastique, chantiers navals, remontées mécaniques, centrales, fournisseurs de motos ou entreprises communales: l'équipe logistique



Sara Busslinger (à gauche) et Monika Cadalbert

livre aux clients de Panolin des lubrifiants spéciaux, avec le plus grand sérieux. <

**Opel et le TCS collaborent pour les camps de conduite**

En 2015, à l'occasion des camps annuels de conduite pour les jeunes organisés par le



Des automobilistes débutantes au cours de conduite du TCS, section de Waldstätte

Touring Club Suisse (TCS), Opel Suisse a mis à disposition huit véhicules Adam, Adam Rocks et Corsa. Pour plus de 530 automobilistes, la championne de la personnalisation Adam, et l'agile Corsa ont été les premières voitures qu'ils ont pu conduire. Grâce à leur manipulation fiable et aisée, ces voitures se prédestinent à la conduite de demain. <

**Nouvelle station de lavage géante à Kriessern**

BP Service à Kriessern a inauguré le 21 novembre sa station de lavage géante, pouvant accueillir et nettoyer des transporteurs de voitures mesurant jusqu'à 2,60 m

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

Entre de bonnes mains aussi en 2016.

La caisse de pensions MOBIL vous remercie de votre confiance et vous souhaite succès et prospérité pour la nouvelle année.

CP MOBIL, Wölflistrasse 5, Case postale, CH-3000 Berne 22, Tél. +41 (0)31 326 20 19, www.pkmobil.ch



En route vers un avenir sûr

de hauteur et 2,40 m de largeur. La station-service BP, avec boutique et station de lavage, se trouve sur l'autoroute, directement à la sortie Kriessern. La station de lavage géante est équipée d'un programme pour SUV et pour cabriolets. <

### Calag rachète la Carrosserie Gangloff AG

La Calag Carrosserie Langenthal AG a racheté le 30 octobre 2015 la carrosserie bernoise Gangloff AG. L'entreprise élargit ainsi sa palette de produits dans le domaine des véhicules frigorifiques et isothermes (Chéreau), des caissons à boissons (Orten) et des camions fourgons (Rapid). <



Façade de Calag à Langenthal

### Nouveau directeur des ventes chez Axalta Coating Systems

Axalta Coating Systems a nommé Micha Schabel directeur des ventes en Allemagne et en Suisse pour le domaine des Powder Coatings. Il occupe cette nouvelle fonction depuis le 1<sup>er</sup> octobre 2015. Il est donc responsable de la distribution des vernis en poudre Alesta et Teodur (produits Axalta), et de l'extension et du suivi de la stratégie clients en Allemagne et en Suisse. <



Micha Schabel

### Du changement à la tête de Ford Suisse

Ernst Ramic (44 ans) a été appelé au siège européen de Ford à Cologne, où il épaulera au service des ventes Europe



De nouvelles missions chez Ford (de g. à d.) : Ernst Ramic, Marc Brunner et David Frey

le Vice-président pour les ventes Jonathan Williams, ainsi que le Vice-président pour le marketing, les ventes et l'après-vente Roelant de Waard. Il s'occupera en outre des fonctions de coordination entre le siège et les distributeurs sur les marchés européens. Le poste de directeur des ventes revient à David Frey. Cet économiste diplômé, de 46 ans, a débuté sa carrière en 1998 chez Ford Crédit Suisse, en tant que chef de zone, où il occupa divers postes pendant dix ans. Marc Brunner (38 ans) devient le nouveau directeur marketing. <

### Nouveau centre de mobilité dans la région de Zurich

Avec le nouveau centre de mobilité du TCS, les offices de la circulation routière zurichois d'Uetliberg et de Regensdorf bénéficient d'une aide précieuse pour la réalisation des contrôles officiels de véhicules à moteur. La section zurichoise du TCS a investi au total CHF 4,1 millions dans cette construction. Il devrait réaliser près de 12 500 contrôles par an, dont 9000 contrôles officiels. <



Reto Cavegn, dirigeant de la section zurichoise (à gauche) et Gianni Santostefano, directeur du centre

**i** Retrouvez les dernières news sur : [www.agvs-upsa.ch](http://www.agvs-upsa.ch)

### Vos avantages en tant que partenaire le GARAGE:

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

le GARAGE,  
le concept de garages  
indépendants d'ESA



legarage.ch

le GARAGE  
La marque de votre choix

Journée des garagistes suisses 2016 : interview de Jürg Röthlisberger, directeur de l'OFROU

# « La circulation surchargée »

À l'occasion de la Journée des garagistes suisses 2016, Jürg Röthlisberger, directeur de l'OFROU, souhaite ouvertement  
Il nous en donne un aperçu au cours d'une interview. Reinhard Kronenberg, rédaction

■ **Monsieur Röthlisberger, les paralysies sur les points névralgiques de notre réseau de routes nationales, placés sous votre compétence et celle de votre office, sont de plus en plus fréquentes dès le moindre accident. Certaines parties du réseau routier sont-elles au bord de l'asphyxie ?**

Jürg Röthlisberger : Le trafic sur le réseau national a plus que doublé au cours des 25 dernières années. C'est une conséquence de la croissance démographique, de la bonne santé de l'économie et de l'augmentation des besoins de mobilité et des déplacements. L'engorgement du réseau routier a lieu pendant des pics intenses. En dehors des heures de pointe, les voies de circulation existantes sont capables d'absorber les flux dans de bonnes conditions. Excepté sur l'A1 autour des agglomérations suisses, ce qui me préoccupe personnellement d'ailleurs, où même les heures creuses en journée et en semaine présentent désormais une cadence de circulation très élevée. La surcharge du réseau des transports publics n'est pas différente. Ce réseau subit également des heures de pointe, qui engorgent partiellement l'offre existante.

**Que peut faire concrètement l'OFROU pour fluidifier la circulation également pendant les heures de pointe ?**

Nous sommes très engagés à différents niveaux complémentaires. La solution est simple : faire ceci, sans oublier cela. À court et

à moyen terme, nous devons régler les problèmes de circulation actuels essentiellement par une meilleure utilisation des voies de circulation existantes. Il s'agit, notamment pendant les heures de pointe, de mesures de gestion de la circulation, comme l'harmonisation de la vitesse (« plus lentement = plus vite arrivé »), l'installation de portiques avec feux de signalisation c'est-à-dire le dosage des flux aux échangeurs, l'interdiction de dépasser pour les poids lourds, l'information sur la circulation. Parallèlement, nous travaillons intensément à la mise à disposition de nouvelles voies de circulation. Dans ce contexte, nous réaliserons à court terme l'ouverture des bandes d'arrêt d'urgence autour des agglomérations à travers toute la Suisse, ce qui représente au total 140 kilomètres de routes nationales. En outre, nous faisons avancer les programmes d'élimination des goulets d'étranglement à Genève, Lausanne, Berne, Bâle, Zurich, Saint-Gall, Schaffhouse, Lucerne, et dans le Mittelland. À ce propos, je suis ravi que les projets pour augmenter la capacité du contournement nord de Zurich par un troisième tube au tunnel de Gubrist soient désormais viabilisés, que les budgets soient disponibles et que nous puissions réaliser les travaux. Une autre piste que nous soutenons activement, et dont nous esquissons d'ores et déjà les nouvelles bases légales, concerne la mobilité « intelligente » ou connectée, jusqu'à la conduite autonome. Cette tendance relativement nouvelle modifiera considérablement la mo-

## Journée des garagistes suisses 2016 : temps forts de la journée

À partir de 8 h 30 Petit-déjeuner traditionnel des garagistes.

9 h 30 **Mot d'accueil, tour d'horizon et présentation des thèmes du congrès** par Urs Wernli, président central de l'UPSA.

**Mot d'accueil du « maître des lieux »**, Walter Frey, président du Conseil d'administration de la société Emil Frey AG et constructeur des locaux du congrès, le Classic Center Suisse d'Emil Frey Classics AG.

10 h 15 **« Fascination pour la technique »** : Peter Sauber évoque l'enjeu de cette fascination et comment le sport automobile donne l'élan de l'évolution technologique.

11 h 15 **Que prévoit l'analyse actuelle du marché pour demain ?** Contribution d'Helmut Eifert, dirigeant de DAT. Ensuite, débat avec deux garagistes de l'UPSA, Hubert Waeber (AHG Cars) et Christian Müller (Garage Wehntal).

12 h 00 **Déjeuner et réseautage.**

13 h 45 Son expérience d'alpiniste non-voyant, amateur de sports extrêmes, est unique et incroyable : auteur de la présentation **« En se concentrant sur ses forces, on peut déplacer des montagnes »**, l'Autrichien Andy Holzer séduit un large public dans le monde entier.

15 h 00 **Jürg Röthlisberger, directeur de l'OFROU**, présente ses projets pour les années à venir.

15 h 30 **Le Club UPSA à propos de la politique routière actuelle** : table ronde avec le conseiller national UDC Walter Wobmann, Jürg Röthlisberger (directeur de l'OFROU), le conseiller national PDC tessinois Fabio Regazzi, et Pierre Daniel Senn, vice-président de l'UPSA et membre du comité directeur de l'usam.

18 h 00 **« Dîner des garagistes »** : pour la première fois dans l'histoire des congrès de l'UPSA, une manifestation a lieu en début de soirée. Dans le cadre du dîner, l'animateur Patrick Rohr s'entretiendra avec de nombreux représentants du secteur de la sous-traitance industrielle, de l'import automobile et des garages. Cet événement durera jusqu'à 20 h 00. L'inscription est obligatoire.

**Inscrivez-vous dès maintenant !**

Pour de plus amples informations sur la Journée des garagistes suisses 2016 et les modalités d'inscription : [www.agvs-upsa.ch/fr/colloque2016](http://www.agvs-upsa.ch/fr/colloque2016)



# sur l'A1 me préoccupe »

*communiquer sur ce qu'il envisage avec son office pour protéger notre réseau routier de l'asphyxie.*

bilité individuelle et publique, qu'elle améliorera. La sécurité routière du transport individuel motorisé continuera d'augmenter, cette tendance nous aidera grandement dans la gestion du produit limité que sont les voies de circulation.

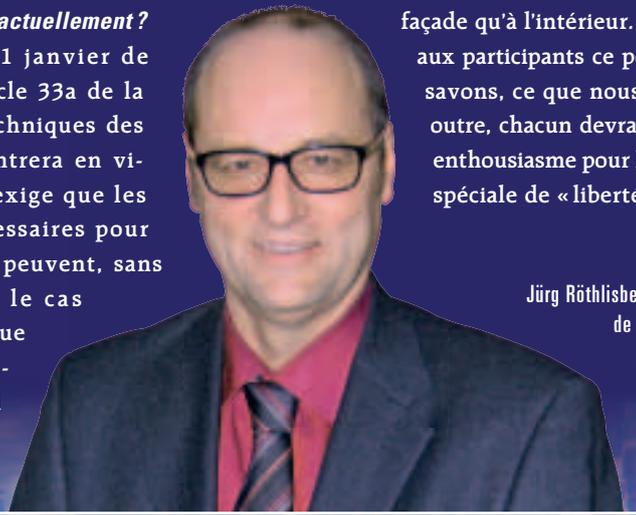
***Dès 2017, les offices cantonaux de la circulation routière devront avoir résolu les retards dans le contrôle des véhicules, fréquents dans de nombreuses villes, ou les déléguer à des services de contrôle privés. Où en sommes-nous actuellement ?***

Le Conseil fédéral a établi le 21 janvier de cette année un nouvel article, l'article 33a de la réglementation sur les exigences techniques des véhicules de tourisme (VTS), qui entrera en vigueur le 1<sup>er</sup> février 2017. L'article exige que les cantons prennent les mesures nécessaires pour respecter les délais de contrôle. Ils peuvent, sans toutefois y être obligés, confier le cas échéant ces tâches à des tiers en vue de respecter l'objectif. La responsabilité et la compétence sont ainsi transmises par le législateur aux cantons, situation que nous surveillons attentivement. Nous estimons

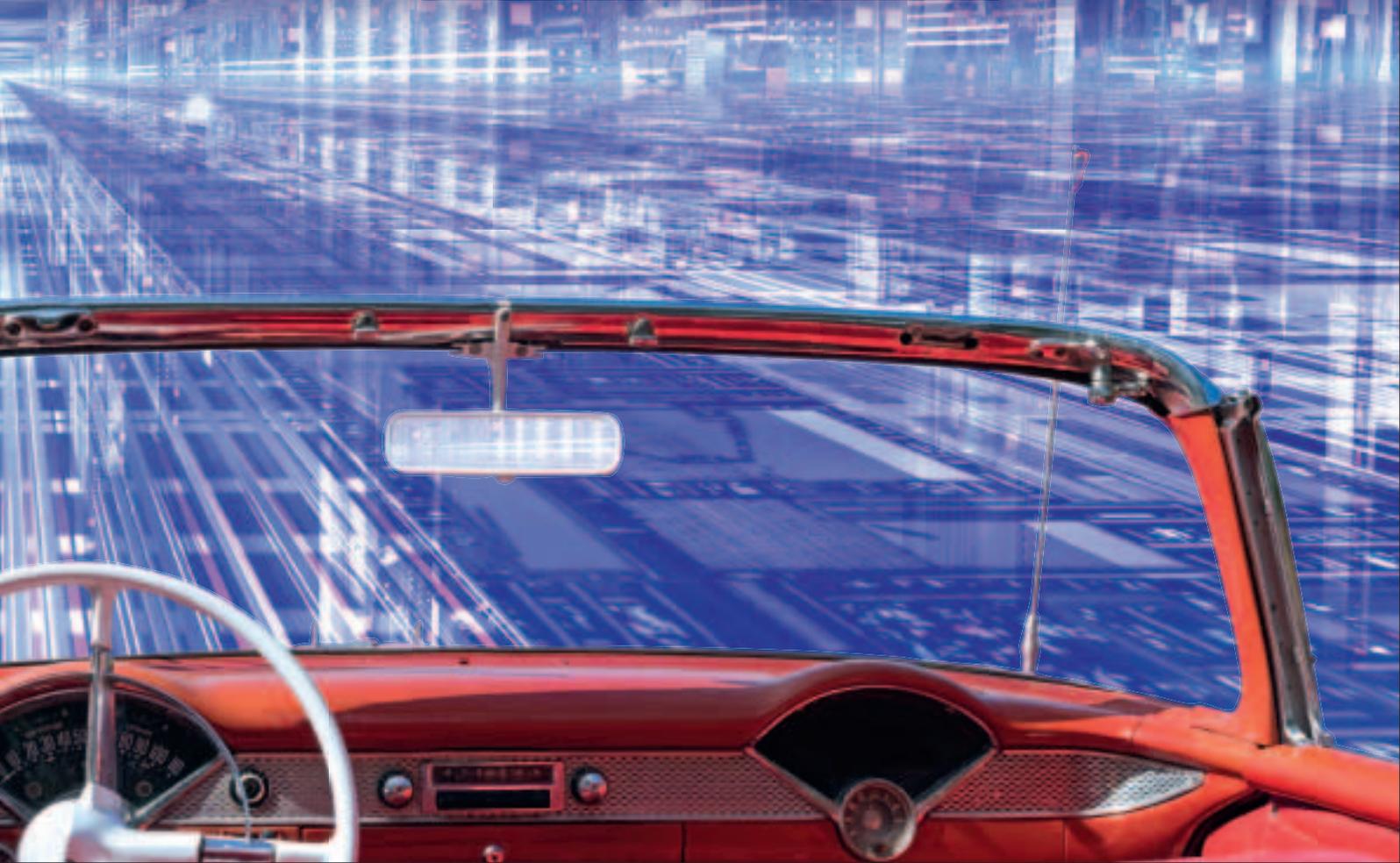
aujourd'hui que la plupart des cantons atteindront l'objectif fixé en 2017 de leur propre ressort.

***Vous avez accepté l'invitation de l'UPSA en tant qu'intervenant pour la prochaine Journée des garagistes suisses, qui aura lieu le 19 janvier 2016. Qu'allez-vous dire aux participants au congrès ?***

Tout d'abord, je montrerai ce qu'ils sont en droit d'attendre de moi : authenticité, ouverture, sincérité. Je n'ai rien de plus en façade qu'à l'intérieur. Je ne veux pas briller, je veux dire aux participants ce pour quoi nous luttons, ce que nous savons, ce que nous pouvons faire et ne pas faire. En outre, chacun devrait reconnaître à cette occasion mon enthousiasme pour la mobilité individuelle, cette forme spéciale de « liberté ». <



Jürg Röthlisberger est originaire de Berne ; il est le directeur de l'OFROU depuis mars 2015, après avoir occupé pendant trois ans le poste de directeur adjoint.



Message de fin d'année

# Les importateurs vous disent « merci »

Par François Launaz, président d'auto-suisse

■ 2015 n'a pas été une année facile pour la branche automobile suisse. La suppression du taux plancher entre le franc et l'euro en janvier a mis à rude épreuve en particulier le commerce des automobiles. La réaction des concessionnaires officiels de marques et des importateurs a été rapide et adéquate. Lorsque c'était possible, les prix ont été baissés pour rester concurrentiels. En une nuit ou presque, des parcs entiers d'automobiles d'occasion ont ainsi été dévalués. Des véhicules qui avaient été importés selon l'ancien cours de change avaient déjà perdu près de 15% de leur valeur. Depuis janvier, les rachats de leasing restent très en-deçà des sommes qu'ils devraient rapporter lorsqu'on calcule leur valeur résiduelle. De nombreux coûts, en revanche, sont restés tout aussi importants. Tout ceci a requis et requiert d'immenses efforts de la part de toute la branche.

La réaction sur les marchés à ces baisses de prix généralisées a été très positive. Après un recul des nouvelles immatriculations des voitures de tourisme en janvier, le nombre de celles-ci est redevenu positif en février déjà. À la fin octobre, l'augmentation des nouvelles immatriculations s'élève à près de 8%, ou à 19000 unités, par rapport à la même période de 2014. Ce succès nous donne raison à tous, concessionnaires de marque officiels et importateurs, a posteriori. Toutes les branches de l'économie suisse n'ont pas réussi à maîtriser cette nouvelle situation aussi bien que le secteur de l'automobile.

C'est la raison pour laquelle nous souhaitons à présent vous dire « merci ». Au nom de tous les importateurs automobiles, je vous remercie, chers concessionnaires de marque, vous et vos collaborateurs, pour votre immense engagement au cours de cette année 2015 exigeante. Je ne peux que deviner les heures de travail supplémen-

taires que vous avez dû fournir pour parvenir à répondre aux nombreuses questions et demandes d'achat. Les membres d'auto-suisse estiment que l'on comptera à la fin de l'année quelque 320 000 nouvelles voitures mises en circulation en 2015, ce qui serait le deuxième record depuis l'an 2000. Cette réussite est avant tout due à vous et à vos efforts infatigables, fournis avec passion et courage. Nous pouvons à présent regarder ensemble vers l'année prochaine avec optimisme, même si, d'après nos pronostics, le marché connaîtra un léger recul avec environ 305 000 nouvelles immatriculations de voitures de tourisme.

En même temps, 2016 sera une année politique clé pour le transport individuel motorisé. Après l'important scrutin sur le tunnel d'assainissement du Gothard le 28 février, le peuple suisse devra se prononcer sur l'initiative populaire « Pour un financement équitable des transports », plus connu sous le nom d'« Initiative vache à lait ».

C'est donc la proposition d'auto-suisse et d'associations partenaires pour le financement du trafic routier qui se retrouvera dans les urnes. Elle préconise que toutes les recettes issues de la route soient systématiquement réinjectées dans l'infrastructure routière. Il est important que nous nous battions tous pour de bonnes conditions-cadres politiques, sans lesquelles notre secteur d'activité ne pourrait pas subsister. Nous sommes d'autant plus reconnaissants envers nos partenaires comme l'UPSA pour leur collaboration excellente et leur grand soutien que nous ressentons dans les débats politiques.

Cher lecteurs d'AUTOINSIDE, je vous souhaite, à vous et à vos familles, une fin d'année réussie et d'heureuses fêtes de Noël. Tous mes vœux de santé et de bonheur pour 2016. <

---

**« Ce succès nous donne raison à tous, concessionnaires de marque officiels et importateurs, a posteriori. »** (François Launaz)

---



## 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



Déjà plus de 90 partenaires! [www.autocoach.ch](http://www.autocoach.ch)

# Pour un lavage haute brillance

Finition spectaculaire avec nos produits Premium



[www.facebook.com/ChristCarwashShop](http://www.facebook.com/ChristCarwashShop)



**Christ**  
CAR CARE

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

Otto Christ AG • Wash Systems  
Oberebenenstrasse 1 • 5620 Bremgarten  
Tel. +41 56 648 70 80 • Fax +41 56 648 70 81  
[www.christ-ag.com](http://www.christ-ag.com) • [verkauf-ch@christ-ag.com](mailto:verkauf-ch@christ-ag.com)

Mousse  
hybride

Polish avec  
Nanotech

Finition au rin-  
çage optimum

Cire de conser-  
vation 2- en -1

Garage CEA du mois d'octobre : Garage Moderne, Bulle FR

# Pour la première fois un garage romand

Le CheckEnergieAuto, une initiative de l'UPSA qui fonctionne bien en Suisse alémanique mais qui peine à trouver écho en Suisse romande. La plupart des garages affiliés à l'UPSA ne l'ont pas encore mis en place. Contre toute attente, pour la première fois et de manière spectaculaire, un garage romand remporte le titre de garage du mois dans la pratique du CheckEnergieAuto – le garage Moderne de Bulle. Jean-Pierre Pasche, rédaction

■ La franchise est de mise dès le départ. Ni le propriétaire du garage, Pierre-Yves Lüthi, ni son directeur Après-Vente, Dragan Petrovic, n'étaient convaincus par le CheckEnergieAuto. C'est lors d'une formation de l'UPSA à l'Union Patronale de Paudex que la question a été soulevée de savoir quelles innovations les garagistes pouvaient proposer à leurs clients aujourd'hui. Dragan Petrovic a aussitôt pensé au CheckEnergieAuto. Et dès le lendemain, il s'est décidé à le mettre en œuvre. Le résultat parle de lui-même: 200 véhicules ont passé le CheckEnergieAuto pendant le mois d'octobre 2015. Et cela avec seulement sept mécaniciens.

La clientèle a réagi de manière positive. A noter que ce service, qui prend trente minutes, est aujourd'hui gratuit. Il pourrait devenir payant, voire obligatoire, dans quelque temps. Le prix de l'intervention ne devrait pas dépasser les CHF 50.-. Quels conseils importants devraient être donnés au client après le CEA? Les premiers touchent aux économies que l'on

peut réaliser. Dragan Petrovic nous donne ici quelques exemples: «pensez à contrôler régulièrement la pression de vos pneus. Une pression trop faible vous fera consommer davantage et la durée de vie de vos pneus s'en trouvera altérée. Ou encore, ne surchargez pas votre véhicule inutilement. Evitez de laisser à l'année vos porte-skis et autres coffres de toit.»

Le défi du garagiste est de faire évoluer l'état d'esprit du client pour qu'il modifie son comportement et vienne de lui-même demander à passer le CheckEnergieAuto. Nous sommes tous attachés à notre confort, comme la climatisation: est-elle nécessaire toute l'année?

Nos mauvaises habitudes et, peut-être même, une forme de paresse, nous empêchent d'enlever le coffre de toit quand il n'est pas nécessaire. Tout cela pèse sur le budget auto. En garagistes que vous êtes, ne voudriez-vous pas annoncer cette bonne nouvelle à vos clients: faire des économies c'est possible! Et les initier au CEA? <

## Garage CEA du mois



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

**RDV sur le nouveau site :  
checkenergieauto.ch**



Garage Moderne à Bulle : Pierre-Yves Lüthi, propriétaire, et Dragan Petrovic, directeur Après-Vente



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

# Nouveaux droits pour les distributeurs de pièces de rechange

Le 29 juin 2015, la Commission de la concurrence (COMCO) a arrêté les nouvelles conditions-cadres (Comauto) pour la branche de l'automobile. Ces nouvelles règles entrent en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2016 et s'appliqueront jusqu'en 2022. Les nouveautés qu'elles contiennent sont expliquées dans trois numéros d'AUTOINSIDE. Olivia Solari, UPSA

■ Après le numéro d'octobre consacré au domaine de la distribution et celui de novembre dédié aux ateliers, cette édition de décembre présente les règles et les changements dans le domaine du commerce des pièces de rechange.

## I. Intégration dans le système de distribution

**Droit au contrat de distribution des pièces de rechange sans contrat de concessionnaire ou d'atelier.** Un entrepreneur peut décider librement s'il souhaite ne proposer que des pièces de rechange, uniquement vendre des véhicules ou s'il entend proposer aussi des réparations.

**Intégration dans le réseau de distributeurs de pièces de rechange.** Un distributeur de pièces de rechange qui remplit les normes de l'importateur doit en principe être intégré au réseau de distribution. L'importateur a cependant la possibilité, en cas de nécessité fondée, de fixer le nombre de distributeurs de pièces de rechange dans son réseau de distribution.

**Distributeurs de pièces de rechange multimarques.** Un vendeur a le droit de distribuer des pièces de rechange de constructeurs concurrents.

**Résiliation.** Jusqu'ici, un importateur devait motiver par écrit la résiliation d'un contrat avec un vendeur de pièces de rechange agréé. Désormais, l'importateur ne doit plus justifier les résiliations ordinaires, mais seulement les résiliations extraordinaires. En outre, à partir de 2016, il n'existera plus de durée minimale pour les contrats à durée indéterminée.

## II. Achat des pièces de rechange

**Choix du fournisseur.** Un distributeur de pièces de rechange doit pouvoir s'approvisionner en pièces de rechange et en équipements originaux ou de qualité équivalente directement auprès du fabricant de pièces de

rechange ou d'un distributeur.

**Achat à l'échelle européenne.** Un distributeur doit pouvoir se fournir en pièces de rechange auprès de fabricants, indépendamment du siège de leurs entreprises, à condition qu'ils soient situés dans l'EEE ou en Suisse.

**Informations techniques.** Dans tous les cas, des catalogues de pièces de rechange, des numéros de pièces de rechange et d'autres détails nécessaires à l'identification des pièces de rechange doivent être fournis aux distributeurs des pièces de rechange. Ces derniers doivent notamment mettre ces informations à la disposition de leurs clients.

## III. Possibilités de vente

**Vente à tous les ateliers.** Le distributeur officiel peut vendre des pièces de rechange sans restriction à tous les ateliers, y compris indépendants, qui utilisent ces pièces pour la réparation et l'entretien d'un véhicule à moteur. Aucune discrimination tarifaire ne doit être pratiquée dans la vente entre les distributeurs de pièces de rechange indépendants et les distributeurs agréés.

**Liberté dans le choix des produits.** Les distributeurs de pièces de rechange peuvent décider librement s'ils souhaitent proposer des pièces de rechange originales ou des produits de tiers de qualité équivalente. Les pièces de rechange de qualité équivalente doivent être acquises de manière à ce que leur utilisation ne menace pas la réputation du réseau concerné des ateliers agréés.

**Vente hors garantie.** En tant que client du distributeur de pièces de rechange, un garage de marque peut, pour des travaux de réparation et d'entretien ne tombant pas sous la garantie, utiliser des pièces de rechange même si celles-ci ne portent pas le signe distinctif de la marque du constructeur du véhicule.

**Vente sous garantie.** La garantie du constructeur n'expire pas en cas de vente



Des pièces de rechange en rayon

de pièces de rechange à un atelier indépendant. Elle n'expire pas non plus lorsque l'atelier indépendant n'utilise « que » des pièces de qualité équivalente (plutôt que des pièces d'origine).

## IV. Recommandations de l'UPSA

**Mise en œuvre juridique difficile.** Globalement, la nouvelle Comauto améliore le statut juridique des distributeurs de pièces de rechange. Pour autant, faire valoir une atteinte à un droit vis-à-vis des fabricants et des fournisseurs deviendra plus ardu à partir de 2016.

**Consultation.** L'UPSA s'engagera auprès de la COMCO pour que les distributeurs aussi puissent réellement exercer leurs nouveaux droits. Elle doit donc être informée à temps par ses membres. <

### REC / Comauto

Vous trouverez d'autres informations sur la Comauto sur [www.agvs-upsa.ch](http://www.agvs-upsa.ch), rubrique Politique, REC / Comauto

INFO



**transport-CH**  
SALON SUISSE DU VÉHICULE UTILITAIRE

8<sup>e</sup> transport-CH

# Le salon de tous les records

Cette 8<sup>e</sup> édition est entrée dans l'histoire. Du 12 au 15 novembre, près de 34 000 visiteurs ont envahi les halles de Bernexpo, un record. Mario Borri, rédaction

■ Pour son salon majeur, le secteur du véhicule utilitaire est apparu sous les meilleurs auspices. Formation initiale et continue, innovations techniques et moteurs alternatifs ont constitué les principaux thèmes du salon transport-CH 2015. Des véhicules de livraison légers et des poids lourds, ainsi que toutes sortes d'accessoires, étaient également exposés. Le programme proposait des concerts live, des buvettes et des restaurants, encore largement fréquentés le soir après la clôture du salon.

## Des politiques et des entrepreneurs

Le jour de l'ouverture, l'équipe organisatrice, réunie autour du comité central de l'UPSA et du garagiste Dominique Kolly, a réussi un tour de maître. Plus de 400 invités ont pris part à la cérémonie d'ouverture et à la visite qui s'en est suivie, chiffre jusqu'alors jamais atteint. Parmi les invités figuraient des hommes politiques dont Marc Jost, président du Grand Conseil, le conseiller national Adrian Amstutz, les présidents des principales associations de la branche, Urs Wernli (UPSA), Reto Jaussi (ASTAG), Hans-Peter Schneider (USIC), François Launaz (auto-suisse) ainsi que des décideurs de la branche du véhicule utilitaire et du transport.

## Les jeunes au centre de l'attention

De jeunes professionnels se trouvaient au cœur de la cérémonie d'ouverture, incarnant le thème majeur « jeunesse et avenir ». Six apprentis issus de divers domaines ont ainsi présenté leur métier aux invités. En outre, cinq participants au championnat du monde des métiers 2015 ont raconté leur expérience au Brésil et ont évoqué leurs projets d'avenir. La peintre en carrosserie Angela Jans, par exemple, aimerait devenir enseignante en école professionnelle; le mécatronicien Jean Trotti, du canton de Fribourg, voudrait travailler en Suisse alémanique pour améliorer son allemand.

Pendant les quatre jours du salon, différents événements se sont déroulés autour du thème « jeunesse et avenir », destinés d'une part à inciter les employeurs à investir davantage en faveur de la jeunesse, d'autre part à familiariser les familles, les enfants et les jeunes avec le monde fascinant des véhicules utilitaires.

Parmi les 249 exposants (chiffre record là encore), tous les importateurs de véhicules utilitaires étaient présents, ainsi que les principaux acteurs du marché, comme les fabricants de remorques, les constructeurs de véhicules et d'engins élévateurs, les carrossiers, les fournisseurs d'accessoires et les équipementiers. <



1. Photo de groupe avec le président du Grand Conseil de Berne Marc Jost (cravate mauve). 2. « Jeunesse & Avenir » sur le stand de l'UPSA : les jeunes professionnels à l'honneur. Des représentants de l'UPSA : Katrin Portmann (assise, à g.) et Dominique Kolly (debout, 2e depuis la g.). 3. Jean Trotti (à g.) et Fabian Britt, participants aux WorldSkills 2015. 4. Michael Gehrken (à g.), chargé de la communication de transport-CH, et Markus Peter, responsable Technique automobile et Environnement de l'UPSA. 5. Kurt Aeschlimann (à g.), du comité central de l'UPSA, à l'apéritif organisé après la visite du salon. 6. Souriants : Pierre Daniel Senn (comité central de l'UPSA, à g.), le président du comité d'organisation Dominique Kolly et le président central de l'UPSA Urs Wernli (à dr.).





Silvan Flüeli, directeur d'Augros-Lumecor AG, visite des autres stands.



Les attelages de remorque de différents fabricants étaient présentés sur le stand de la société Hirschi AG.



Charles Blättler (2<sup>e</sup> depuis la dr.), président DE d'ESA, est venu soutenir le personnel du stand.



Après la fatigante visite du salon, les visiteurs de transport-CH se sont posés un instant sur le stand de Midland.



Le stand de Luginbühl, spécialiste des techniques pour véhicules et ateliers, était bien fourni : ces quatre visiteurs peuvent le confirmer.



Pierre Reynet (à g.) et Thierry Zuber, de Thommen-Furler AG.



Louis Huwyler, directeur de Safia, devant un jeu de colonnes mobiles de levage.



René Wasem, de Matik AG, et sa fille, lors de la première journée du salon, « Futur en tous genres ».



Robert Treichler (à dr.) et Martin Wiesinger, d'Inowa GmbH & CoKG.

La CC MOBIL est la caisse de compensation des associations professionnelles UPSA 2roues Suisse

Un conseil compétent aussi en 2016.



La caisse de compensation MOBIL vous remercie de votre confiance et vous souhaite succès et prospérité pour la nouvelle année.

CC MOBIL, Wölflistrasse 5, Case postale, CH-3000 Berne 22, Tél. +41 (0)31 326 20 20, www.akmobil.ch

Auto Zürich Car Show 2015

# La voiture à l'honneur

La 29<sup>e</sup> édition de l'Auto Zürich Car Show a eu lieu début novembre. Avec quelque 61 048 visiteurs, le salon s'est imposé comme le 2<sup>e</sup> plus grand rendez-vous du genre, après le Salon de l'Auto de Genève. Mario Borri, rédaction



■ Le coup d'envoi de l'Auto Zürich a été donné, tradition oblige, le soir précédant l'ouverture du salon. Près de 6000 invités, dont de nombreux décideurs et célébrités de la branche automobile et représentants du métier de garagiste, ont profité de l'ambiance exclusive qui régnait dans les halles du Centre de Foires de Zurich à Oerlikon. Parallèlement au spectacle, l'événement VIP a offert à ses participants une opportunité de réseautage. On a pu découvrir 40 premières de voitures suisses, un nombre record.

Durant les journées ouvertes au public, le Centre de Foires de Zurich a proposé, dans la Racing Zone, un mix de voitures neuves

et de tuning, de composants, d'accessoires, de produits d'entretien, de prestations de service et de pièces d'exposition prestigieuses. « La popularité dont notre salon automobile automnal continue de profiter nous indique clairement que nous sommes sur la bonne voie », explique Karl Bieri, président d'Auto Zürich. « C'est de bon augure pour la prochaine édition, année du 30<sup>e</sup> anniversaire de l'Auto Zürich, que nous souhaitons célébrer comme il se doit ».

Le 30<sup>e</sup> Auto Zürich Car Show se tiendra à nouveau au Centre de Foires de Zurich, du 10 au 13 novembre 2016. <



Hommes élégants et femmes très chics : Dieter Jermann (Pirelli, à g.) et Daniel Steinauer (ESA). L'animatrice Tamara Sedmak (à g.) et l'ex-Miss Suisse Christa Rigozzi prennent la pose.



Ci-dessus : Andreas Burgener (auto-suisse), Fredy Barth et Urs Wernli (président central de l'UPSA, de g. à dr.). Ci-dessous : Olivier Maeder, Katrin Portmann et Markus Aegerter (de g. à dr., tous de l'UPSA).

Plus de 80 garages spécialisés en Suisse

## Le Bosch Car Service désormais proposé dans votre ESA!

Depuis cette année, ESA peut proposer le concept d'atelier Bosch Car Service en tant que grossiste. Les ateliers partenaires Bosch Car Service profitent de nombreux avantages simultanés: le Bosch Car Service, la diversité des pièces Bosch et les compétences d'ESA en matière de livraison. ESA

■ Le réseau Bosch Car Service existe depuis plus de 90 ans et compte aujourd'hui plus de 17 500 garages spécialisés, dont 80 en Suisse. Parallèlement aux formations certifiées, à une technique de diagnostic d'atelier de pointe et à des normes de qualité homogènes, l'accent est mis sur une relation personnalisée et transparente avec le client.

### Une marque forte

Les garages qui adhèrent au concept Bosch Car Service profitent du lien avec la marque Bosch et du savoir-faire du principal fournisseur automobile. Grâce à une marque connue des automobilistes dans le monde entier, à une large offre de prestations autour de la voiture et à de bonnes compétences techniques, le Bosch Car Service jouit d'une confiance élevée auprès des clients.

### Le Bosch Car Service auprès d'ESA

Depuis cette année, ESA peut proposer le Bosch Car Service en tant que grossiste. Les garages partenaires Bosch Car Service profitent ainsi à la fois du concept de garage, de la gamme complète des articles Bosch et des compétences d'ESA en matière de livraison.

Vous êtes intéressés? ESA et les spécialistes de Bosch se feront un plaisir de vous aider. Contactez simplement votre responsable régional ESA ou votre secrétariat ESA.

### Diversité des pièces Bosch

La coopération d'ESA avec un partenaire international permet aux copropriétaires et clients ESA de disposer des meilleures et des plus larges gammes de pièces d'Europe. Grâce à la disponibilité élevée des stocks d'ESA, les pièces sont toujours livrées aux garagistes dans des délais très courts.

### Des appareils de diagnostic et d'entretien ultramodernes

Les véhicules d'aujourd'hui sont dotés de nombreux systèmes électroniques. ESA dispose d'une gamme complète de produits Bosch en matière de technique de diagnostic, d'entretien et de mesure et peut ainsi aider les garages à relever les défis qui en résultent. La conception adaptée aux besoins et les possibilités d'extension modulaires, qui permettent de continuer à utiliser les appareils de diagnostic existants, constituent un avantage décisif des produits Bosch. <



Bosch Car Service : plus de 90 ans de succès dans le secteur des garages



Offre de formations attractives, désormais avec des cours combinés

# Stieger Academy : programme de cours 2016

Plus de thèmes, plus de cours, plus de possibilités : la Stieger Academy offrira 25 cours différents en 2016. Ce large éventail offre désormais également des combinaisons de cours complémentaires. Stieger Software AG

■ Les cours xDrive peuvent maintenant être combinés, par exemple « Décompte des heures » le matin, et « Évaluations » l'après-midi, ce qui fera la joie des participants venus de loin. Les cours combinés bénéficient en outre d'une remise attractive. Voici une sélection de notre programme 2016.

## « Nouveaux modes de paiement ISO 20022 »

Le cours est proposé spécifiquement pour xDrive et EUROPLUS et s'adresse aux utilisateurs du domaine de la facturation. Heiko Röttger, formateur : « Dès le mois d'octobre 2016, la norme internationale ISO 20022 concernant les modes de paiement sera peu à peu introduite en Suisse. Cela impliquera des changements au sein de toutes les entreprises, et de nouvelles possibilités dans les opérations de paiement. Je montre aux participants les étapes essentielles qu'ils doivent

mettre en œuvre d'ici là dans leur entreprise, et comment ils peuvent tirer parti des nouveautés. »

## « Comptabilité salariale avec Premium-Lohn »

Premium-Lohn est le logiciel de comptabilité salariale de Stieger, certifié swissdec. Le programme répond aux exigences d'une procédure de décompte automatisée. Le contenu du cours porte entre autres sur les types de salaires et l'effectif, la déclaration des salaires sous forme électronique, la structure suisse des salaires, les décomptes relatifs à l'AVS/l'AC/la CAF/la SUVA qui peuvent tous être mis en œuvre sans problème avec Premium-Lohn. La formatrice Jeannine Walser-Herzog précise : « J'explique dans ce cours les nombreuses possibilités de la gestion du personnel et des salaires, et montre comment les décomptes peuvent être établis efficacement. »

## « EUROPLUS Gestion d'atelier stockage des pneus »

Ce cours destiné aux utilisateurs d'EUROPLUS s'adresse particulièrement aux collaborateurs de la réception ou de la gestion d'atelier. Le formateur René Rüttimann explique : « La gestion professionnelle des délais et des capacités ainsi qu'une solution moderne pour l'entreposage des pneus sont indispensables. Les participants à ce cours apprennent les bases pour pouvoir travailler efficacement avec les deux modules. » <

### Stieger Academy

Les personnes qui souhaitent en savoir plus sur les cours 2016 de la Stieger Academy ou commander le nouveau programme de cours peuvent s'adresser à :  
Stephan Rissi,  
tél. 071 858 50 80.

[www.stieger.academy](http://www.stieger.academy)



INFO

## VENDEZ VOS VÉHICULES NEUFS.

Publiez dès maintenant vos voitures neuves  
sur [autoscout24.ch](http://autoscout24.ch)

AUTO

SCOUT24

**ACTUALITÉS**  
pour les garagistes

 UPSA | AGVS

Rendez-vous sur le portail des garagistes  
suisses [www.agvs-upsa.ch](http://www.agvs-upsa.ch)

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

CarGarantie révèle son étude sur la répartition des dommages

## Augmentation du nombre de pannes de moteur

CG Car-Garantie Versicherungs-AG (CarGarantie), l'un des spécialistes européens les plus expérimentés en matière de garantie et de fidélisation de la clientèle, présente son étude annuelle portant sur les contrats de garantie. Cette étude a été réalisée à partir des données de 634 708 garanties pour véhicules d'occasion et 459 400 extensions de garantie pour véhicules neufs avec des durées de 12, 24 et 36 mois et arrivées à expiration sur l'année 2014, toutes marques et tous modèles confondus. **Ivan Lattarulo**, CG Car-Garantie Assurance SA

■ Les normes de qualité et de sécurité des véhicules ne cessent de s'améliorer. La technologie de plus en plus complexe de ces véhicules, dont les différents composants sont connectés, entraîne une probabilité plus élevée de sinistre: en effet, plus les composants sont nombreux, plus la probabilité que l'un d'entre eux se détériore est importante. Cette nouvelle étude de CarGarantie montre que le coût moyen d'un sinistre est de CHF 647.-, un montant toujours aussi élevé que les années précédentes.

Pour les véhicules d'occasion, ce sont avant tout les réparations du moteur, puis du système d'alimentation (turbo inclus) et de l'installation électrique qui restent les plus coûteuses (graphique 1). En ce qui concerne les extensions de garantie pour voitures neuves, le moteur est également en tête de liste, suivi par le système d'alimentation (turbo inclus) et la boîte de vitesse (graphique 2). Par rapport à l'année dernière, le coût de réparation du moteur a augmenté d'1%, tant pour les voitures neuves que d'occasion.

### Les dysfonctionnements de l'installation électrique restent les plus fréquents

Malgré un léger recul du taux de panne de l'installation électrique tant pour les extensions de garantie pour voitures neuves (de 17,5% à 16%) que pour les garanties pour voitures d'occasion (de 20,3% à 19,4%), le système électrique occupe toujours la première place des composants les plus sujets aux pannes pour les véhicules d'occasion et la deuxième place pour les voitures neuves. En ce qui concerne les véhicules d'occasion, l'installation électrique est suivie par le système d'alimentation (turbo inclus) avec 19,1% des pannes, et par les dispositifs électroniques de confort avec 10,9% des pannes. Ces deux groupes de pièces comportent également de nombreux éléments électriques et électroniques. Le moteur occupe la quatrième place avec 10,1%.

Pour les voitures neuves, ce sont également le système d'alimentation (turbo inclus) et l'installation électrique qui sont les

plus souvent touchés par les pannes, toutefois dans l'ordre inverse comparé aux véhicules d'occasion. Qu'il s'agisse de voitures neuves ou d'occasion, la fréquence de sinistres touchant le moteur a augmenté d'1% par rapport à l'année dernière.

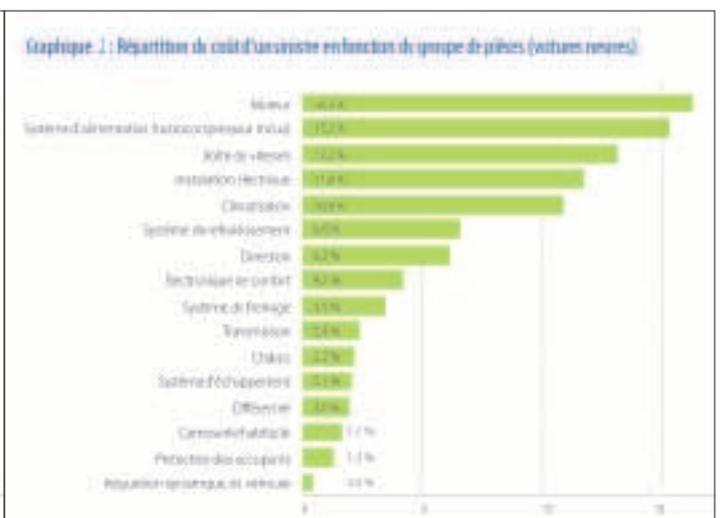
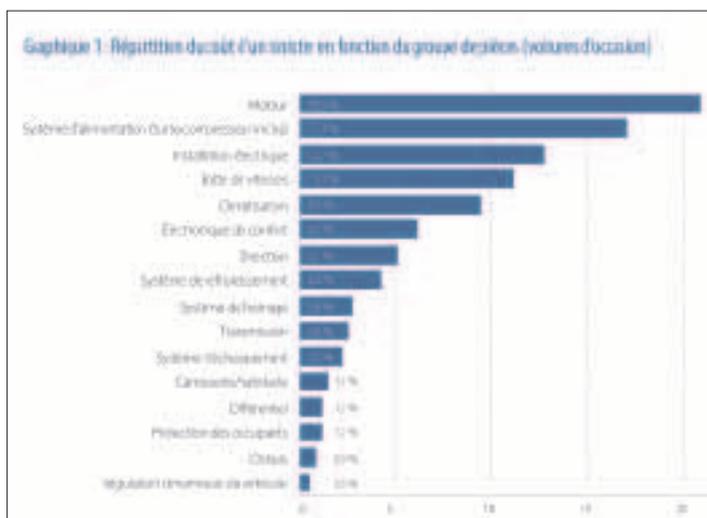
### Ivan Lattarulo, directeur commercial de CarGarantie Suisse :

« L'analyse de ces données montre clairement que les pannes survenant sur les groupes de pièces coûteux, comme le moteur, le système d'alimentation ou l'installation électrique sont très fréquentes, et ce malgré l'optimisation constante de la technologie des véhicules. C'est pourquoi une couverture des frais de réparation est toujours profitable, particulièrement pour les voitures d'occasion puisque beaucoup de sinistres



Ivan Lattarulo, directeur commercial.

surviennent au cours des trois premiers mois suivant l'achat du véhicule. Une extension de garantie pour voiture neuve ou une garantie pour véhicule d'occasion présente de nombreux avantages pour le distributeur: elle est un gage de sécurité pour l'acheteur du véhicule et assure la satisfaction des clients du distributeur en cas de sinistre. Le distributeur profite d'un meilleur taux de couverture atelier et d'une augmentation de son chiffre d'affaires en pièces détachées. Une meilleure fidélisation de sa clientèle lui permet également de stimuler ses ventes annexes. En outre, le distributeur est préservé de la plupart des réclamations de garantie de la part de ses clients. Forte de 44 ans d'expérience, CarGarantie offre à ses partenaires des solutions en matière de garantie et de fidélisation de la clientèle et contribue ainsi à leur succès à long terme. » <



Rencontres quadri-nationales 2015 à Düsseldorf (Allemagne), du 5 au 7 novembre

# Synergies transnationales

Cette année, ce fut au tour de l'association centrale des professionnels automobiles allemands d'accueillir les rencontres quadri-nationales à Düsseldorf. Les représentants du comité fédéral du commerce automobile et des corporations régionales des techniques automobiles, de la Chambre économique (Autriche), de l'association régionale des artisans (Tyrol du Sud) et de l'UPSA ont échangé leurs idées sur des sujets d'actualité. **Monique Baldinger, UPSA**

■ Comme de coutume, les participants se sont répartis en quatre groupes de travail (commerce des automobiles, formation professionnelle, relations publiques et réparations et service à la clientèle) et ont discuté de thèmes et de tendances d'actualité.

## Commerce des automobiles

Les principaux thèmes ont porté sur la numérisation, la vente directe par les constructeurs et les importateurs, ainsi que sur la nécessité d'investir. En Autriche, un objectif de lobbying consiste à poursuivre les tentatives jusqu'ici infructueuses de promotion de la distribution multimarque. L'augmentation des cas de manipulations des compteurs a constitué un autre thème. En Allemagne, près de 30 % des véhicules sur les routes sont manifestement manipulés. Des mesures doivent être prises à l'avenir pour les véhicules neufs, afin de rendre les manipulations plus difficiles sur le plan technique et ainsi économiquement moins intéressantes. Les discussions ont également porté sur les conséquences du scandale des moteurs truqués pour la branche. La situation actuelle a conduit la clientèle, initialement plutôt sereine, à réagir et à demander aujourd'hui réparation.

## Formation professionnelle

Les participants au groupe de travail sur



Les présidents des pays (de g. à dr.) : Friedrich Nagl (Autriche), Urs Wernli (Suisse), Jürgen Karpinski (Allemagne), Ronnie Mittermair représentant l'Italie/le Tyrol du Sud et Josef Schirak (Autriche).

la formation professionnelle ont notamment débattu des mesures pour le recrutement et la formation des jeunes, des offres de formation ainsi que de la collaboration dans les concours professionnels internationaux.

Concernant la pénurie de main-d'œuvre qualifiée, la situation est différente dans les quatre pays, alors que la tendance à la formation académique est commune à tous. L'étroite collaboration sur le thème des WordSkills se poursuit, on cherche dans quelle mesure les participants peuvent mieux se préparer en se côtoyant. En Allemagne, des regards préoccupés se tournent vers les écoles professionnelles. La promotion des écoles se traduit par une augmentation des modules pratiques. Pour offrir une formation professionnelle en phase avec l'époque, on se demande quels contenus doivent être transmis dans la formation initiale. Car les jeunes « fonctionnent » aujourd'hui autrement.

## Relations publiques

La communication institutionnelle sur supports numériques a constitué la thématique commune. L'Allemagne et la Suisse se sont concentrées sur une nouvelle plateforme en ligne. L'Allemagne a lancé une application corporative. Les membres reçoivent les messages importants par notifications Push. Le Tyrol du Sud a pu faire état d'un succès encourageant dans sa lutte contre l'adoption de bases légales pour la régulation des sinistres.

## Réparations et service à la clientèle

Les thèmes abordés ont été les qualifications des conducteurs de PL, le contrôle technique automobile (discussion concernant de nouveaux intervalles pour les véhicules utilitaires lourds) et la réparation de vitres. En outre, le groupe de travail a discuté du test des garages. Il s'agit d'un bon outil pour évaluer la qualité d'un garage. Par ailleurs, les possibilités juridiques pour le règlement des sinistres casco au niveau européen ont été étudiées. Enfin, l'association allemande a donné des informations sur le nouvel appareil de diagnostic multimarque.

L'année prochaine, c'est l'UPSA qui recevra ces rencontres, à Mobilcity Berne. <

## 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](http://www.suva.ch/afc).

**suvarisk**  
Couverture à toute épreuve

Demandez une offre:  
0848 820 820

Avant la votation sur le Gothard

# Second tube : un acte de

Le 28 février 2016, les votants devront décider s'ils souhaitent que la réfection du tunnel routier du Gothard s'accompagne ou non. Cet article a pour but de présenter la situation et d'expliquer pourquoi la variante prévoyant la construction d'un second tube est la



■ Le tunnel du Gothard, long de 17 km, a été inauguré le 5 septembre 1980 ; voilà donc plus de 35 ans qu'il est en service. Cet axe est la liaison routière transalpine la plus importante de Suisse. Aujourd'hui, elle a pris de l'âge. C'est pourquoi, entre 2020 et 2025, le Gothard, qui aura alors 40 ans, devra être assaini et rénové, à défaut de quoi il ne sera plus possible de garantir totalement le bon fonctionnement du tunnel et la sécurité à l'intérieur de l'ouvrage. Ceci n'est contesté par personne.

Mais les opinions divergent quant au mode de réfection. Ainsi, dans un communiqué de presse, l'ATE (Association transport et environnement) a fait savoir qu'elle combattrait la construction d'un deuxième tube routier par tous les moyens démocratiques. Elle considère que cette construction serait anticonstitutionnelle, inutile, immensément chère et qu'elle saboterait la politique de transfert modal. En outre, des études réalisées par la Confédération montrent que l'assainissement nécessaire du vieux tunnel routier pourrait tout aussi bien être réalisé autrement. Récemment, le PDC du canton d'Uri s'est rangé du côté de l'ATE en refusant clairement son soutien à la conseillère

fédérale PDC et ministre des transports Doris Leuthard par 155 voix contre 55 et en votant contre la construction d'un deuxième tunnel routier. Sont également de cet avis le PS, les Verts, les Vert'libéraux, L'initiative des Alpes ainsi que le Comité centre-droit contre le deuxième tunnel au Gothard, qui rassemble de nombreux politiciens des partis du centre et de droite.

## Le mythe du Gothard

En cette période précédant le scrutin, le Gothard est un sujet donnant lieu à de vives réactions émotionnelles. Il fascine depuis toujours, et ne laisse personne indifférent. Mais d'où vient la fascination pour cette région ? Tentons d'y voir un peu plus clair. Au cours des siècles, le Gothard, carrefour important des régions linguistiques et culturelles du pays, est petit à petit devenu un symbole de l'indépendance et de la cohésion suisses. La région du Gothard a pris, pour ainsi dire, une dimension presque mystique. Différents éléments y ont contribué, notamment la révolte des Suisses contre les tout-puissants Habsbourg, le Serment du Grütli ou encore Guillaume Tell. Le Gothard occupe une place de choix dans cette histoire, raison pour laquelle il a une

signification bien plus particulière que n'importe lequel des autres cols suisses. De plus, le Gothard est la liaison la plus courte, en termes de distance, entre le Nord et le Sud, et généralement aussi la plus rapide.

## Deux concepts

Deux variantes sont essentiellement proposées pour la réfection du tunnel routier. L'une comprend la construction d'un tube d'assainissement ; dans cette variante, il est prévu que lorsque les deux tubes seront en service, seule une voie par sens de circulation sera ouverte au trafic. L'autre prévoit la mise en place de gares de transbordement à Erstfeld (UR) et Biasca (TI) pour les poids lourds, et à Göschenen (UR) et Airolo (TI) pour les voitures. La différence entre les deux variantes est d'ordre financier. Alors qu'un tunnel d'assainissement servirait également aux générations futures, les gares de transbordement devraient être démontées après la rénovation, puis remontées lors des prochains travaux de réfection. À la clé : des milliards de francs de réinvestissements successifs.

En outre, ces installations – surtout celles pour les poids lourds – occuperaient

# raison

de la construction d'un tunnel d'assainissement.  
meilleure. Raoul Studer, rédaction

tunnel du  
gothard **oui**+

Gotthardtunnel  
16 942 m

une très grande surface, ce qui entraînerait des oppositions de la part des communes et des propriétaires fonciers. La gêne s'avérerait importante pour les personnes vivant à proximité de ces gares de transbordement qui devraient en effet fonctionner presque 24 h/24 pour charger et décharger les camions. Un assouplissement de l'interdiction de rouler la nuit serait également indispensable. Les coûts de cette variante s'élèveraient, selon le message du Conseil fédéral, à environ CHF 2 milliards : les coûts de la variante prévoyant la construction d'un tunnel d'assainissement atteindraient quant à eux CHF 2,8 milliards.

La variante sans second tube coûterait donc près de CHF 800 millions de moins, mais elle aurait pour effet d'isoler le Tessin du reste de la Suisse pendant des années, car le tunnel routier du Gothard devrait être fermé jusqu'à 980 jours. Du point de vue de la politique nationale, c'est une option indéfendable.

Un si long blocage complet du tunnel routier entraînerait un gigantesque trafic de contournement, assorti d'immenses émissions de substances nocives et de bruit. La circulation augmenterait mas-

sivement sur les cols du Saint-Gothard, du Grand-Saint-Bernard et du Simplon. Avec les conséquences que l'on peut fort bien imaginer sur l'environnement.

## Une question de sécurité

La sécurité routière parle également en faveur de la construction d'un tunnel d'assainissement. Depuis son ouverture, 36 personnes sont décédées dans le tunnel routier tel qu'on le connaît aujourd'hui. Le 25 octobre 2001, une collision frontale entre deux poids lourds entraînait à elle seule la mort de 11 personnes. Il est évident qu'un tube routier sans circulation à contresens augmente considérablement la sécurité. L'argument des opposants au tunnel d'assainissement, qui tentent de faire passer l'idée d'une glissière de sécurité centrale escamotable comme moyen probant d'augmenter la sécurité, nous fait miroiter quelque chose qui ne résistera pas à l'épreuve de la réalité. En outre, sans circulation à contresens dans le tunnel, les secours pourraient arriver plus rapidement et avec plus d'efficacité sur le lieu d'accident. Il est donc tout simplement irresponsable d'accepter les risques que comporte la circulation à double sens.

## Un acte de raison

L'assainissement au moyen d'un deuxième tube est la solution la plus pertinente à long terme. Le Tessin demeure relié au reste de la Suisse, ce qui est d'importance majeure pour la population et l'économie. Et la sécurité serait en outre nettement améliorée pour les usagers de la route. La construction d'un tunnel d'assainissement est donc loin d'être un caprice : c'est un acte de raison. Et un bel exemple d'une situation gagnant-gagnant. <

### Rendez-vous aux urnes !

Certes, le 28 février 2016 est encore loin, et les documents de vote ne seront envoyés qu'en janvier. Toutefois, rien ne vous empêche de vous intéresser d'ores et déjà à ce scrutin. N'oubliez surtout pas d'inscrire un grand « oui » sur votre bulletin de vote en faveur de la variante avec construction d'un tunnel d'assainissement, et parlez à votre entourage professionnel et privé de l'importance de cette votation.

Vous trouverez d'autres articles, des informations approfondies et du matériel promotionnel sur [www.agvs-upsa.ch](http://www.agvs-upsa.ch), teaser « Un Gothard sûr pour toute la Suisse ».

INFO

Gestion des occasions : découvrez comment garantir votre réussite l'année prochaine !

# Une stratégie de prix dynamique prévient le dumping

Tout le monde se plaint de la baisse des prix des occasions, arguant qu'Internet est le coupable. Seuls les prestataires les moins chers peuvent proposer leurs véhicules sur Internet, car les bourses en ligne ne considèrent que les fournisseurs meilleur marché. Rien n'est plus faux, bien entendu. **Jürg Dällenbach**, Dällenbach Trading Consulting GmbH

■ Internet ne stipule pas à quel prix une voiture doit être proposée. C'est le concessionnaire qui se soumet au dumping sur Internet, et porte ainsi atteinte aux prix effectifs du marché.

Il ne faut pas rentrer dans ce petit jeu. Aussi avons-nous mis en place une stratégie de prix dynamique pour notre marché de clients privés. Cette dernière vise à garantir au concessionnaire un bénéfice accru grâce à une tarification contrôlée. Les évaluations des données de vente de plus de 150 000 occasions vendues dans l'espace européen témoignent de l'efficacité de cette stratégie. Tous les concessionnaires qui ont intégré le concept dans leur entreprise ont considérablement augmenté leurs bénéfices bruts.

Entre 45 et 50 % des véhicules sont vendus au cours des 30 premiers jours.

On constate chez tous les concession-

naires participants cette règle établie, règle selon laquelle environ la moitié des occasions est vendue dans les 30 premiers jours qui suivent la reprise physique. <

## QUE FAIRE ?

- En cas de demande élevée, fixer un tarif élevé!
- Soigner la présentation des occasions pour imposer des prix élevés!
- Stimuler la vente des véhicules grâce à des réductions visibles entre le 31<sup>e</sup> et le 90<sup>e</sup> jour!
- Adapter le prix affiché à la demande et le baisser sensiblement à mesure que les jours passent!
- Mettre en place des systèmes et processus de contrôle pertinents afin d'identifier sa propre situation!

**En savoir plus sur le sujet et s'inscrire dès maintenant au :**

**Séminaire sur la gestion des occasions**  
Mardi 3 mai 2016, de 9 h 00 à 17 h 00  
à Paudex, seulement CHF 380.-, TVA en sus, pour les membres de l'UPSA

**Groupes cibles :** conseillers de vente, directeurs et propriétaires

**Contenus de la formation :** exposition et présentation des occasions, définition du processus global de reprise, gestion des stocks, stratégie de prix dynamique, acquisition et fidélisation de clients CRM.

[www.agvs-upsa.ch/fr/formation/upsa-business-academy](http://www.agvs-upsa.ch/fr/formation/upsa-business-academy)

INFO

## Atelier marketing direct

# Mailings de cartes postales : ça marche comme ça !

Le « PostCard Creator » vous permet de confectionner simplement et facilement vos mailings de cartes postales et dépliants non adressés. Vous réalisez le modèle d'impression pas à pas conformément à votre idée. Découvrez la marche à suivre lors du cours du 20 janvier 2016. **Sara Degiorgi**, La Poste

■ Vous souhaitez interpeler votre groupe cible personnellement et individuellement et réaliser facilement un mailing de cartes postales professionnel ? « PostCard Creator » vous permet de créer un mailing totalement sur mesure : chargement d'images, insertion et personnalisation de textes, choix du timbre, c'est vous qui décidez. Le chargement des adresses s'effectue à partir d'un fichier Excel. Vous choisissez la date d'envoi. Celui-ci a lieu au plus tôt trois jours après la commande. En cas de commande expresse, une expédition le jour même est possible. <

### Objectifs du cours :

- Vous découvrez dans quel but les cartes postales peuvent être utilisées dans votre entreprise.
- Vous connaissez l'impact des cartes postales.
- Vous savez créer vous-même des mailings de cartes postales.

### Contenu :

- Connaissances de base du marketing direct
- Planification d'un mailing de cartes postales
- Conception globale d'un mailing
- Envoi d'un mailing de cartes postales à 30 destinataires

## Atelier marketing direct

**Quand :** mercredi 20 janvier 2016 ou vendredi 5 février 2016  
de 13 h 30 à env. 15 h 45

**Où :** Mobilicity Berne

**Prix :** CHF 125.- seulement, TVA en sus, pour les membres de l'UPSA.

[www.agvs-upsa.ch/fr/formation/upsa-business-academy](http://www.agvs-upsa.ch/fr/formation/upsa-business-academy)

INFO

# AGVS Business Academy 2015/2016

## DÉCEMBRE

### Cool bleiben, wenn es heiss wird, 1 Tag

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

> 10. Dezember 2015, Bern

### Cours de base sécurité au travail, 1 journée

Seuls les membres de la solution par branche de la branche automobile et des deux roues (SAD) peuvent participer à ce cours. Inscription sur : [www.safetyweb.ch](http://www.safetyweb.ch).

> 9 décembre 2015 à Bussigny

## JANVIER

### Workshop DAB+ Digitalradio, ½ Tag

Weshalb gehört das Angebot von Nach- und Umrüslösungen von UKW auf DAB+ in das Serviceangebot einer jeden Garage? Die Chancen für die Automobilindustrie und die Gründe für DAB+ Digitalradio sind vielfältig. Begleiten Sie Ihre Kundschaft beim Wechsel in die digitale Radiowelt. Es lohnt sich!

> 20. Januar 2016, Bern

### Workshop Mitarbeitergespräche, 1 Tag

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

> 26. Januar 2016, Bern

### Basisseminar 2016 für Automobilverkäufer/innen, 12 Tage

In 12 Tagen werden die jungen oder angehenden Automobilverkäufer/innen im Detail mit den eigentlichen Verkaufsbelangen (Verkaufpsychologie, Kommunikation, Verkaufsmethodik) auf ihre tägliche Arbeit vorbereitet. Nebst den direkten Verkaufsfächern erhalten die Kursteilnehmer/innen zudem wichtige

Informationen und Unterlagen zu Teilgebieten, welche sie ebenfalls kennen müssen: Versicherungsfragen, Teilzahlung/Leasing, Mehrwertsteuer, Rechtskenntnisse.

> 18. Januar 2015 bis 2. Februar 2016

### « Formation Turbo pour vendeur auto »

Une occasion de dynamiser votre service commercial vous est offerte dès le 25 janvier 2016. Un accélérateur pour vos ventes! Cette formation, qui s'adresse également aux femmes, est utile à toutes les personnes de votre entreprise qui sont en contact avec la clientèle.

> Du 25 janvier au 5 février 2016 à Paudex

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

Il en va de même pour la « Formation Turbo de Conseiller/ère de service à la clientèle » qui permet, en 10 jours seulement, et pour un investissement des plus avantageux d'acquérir de larges connaissances sur ce métier. Améliorez votre rentabilité et la satisfaction de vos clients en donnant les moyens à votre nouveau/le ou futur/e conseiller/ère de service à la clientèle d'éviter des erreurs et d'optimiser le processus après-vente.

> Du 4 au 15 janvier 2016 à Paudex

## FÉVRIER

### Occasionsmanagement, 1 Tag

Erfahren Sie mehr dazu in dieser Ausgabe auf Seite 24.

> 4. Februar 2016, Bern

## MARS

### MWST Motorfahrzeuggewerbe: 1 Tag

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

> 16. März 2016, Winterthur

### 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.

> 16. bis 17. März 2016, Bern

## MAI

### SwissGarage – simulation en gestion d'entreprise, 1 journée

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

> 24 mai 2016 à Étagnières

### Séminaire de gestion des occasions, 1 journée

Voir page 24.

> 3 mai 2016 à Paudex

## 2016

### En forme pour le téléphone, 1 journée

À l'aise au bout du fil au lieu de s'enliser. Toutes les personnes qui ont des contacts téléphoniques avec des clients internes ou externes. Un séminaire pour personnes qui veulent téléphoner de manière encore plus professionnelle et assurée. Voulez-vous également savoir pourquoi une orientation des clients plus accentuée signifie d'avoir tous les jours plus de succès? Alors vous êtes au bon endroit ici.

> Prévu en 2016

## Infoveranstaltung

### Automobil-Diagnostiker und Automobil-Werkstattkoordinator

15. Dezember 2015 und  
2. März 2016, 19.00 Uhr  
im AGVS-Ausbildungszentrum Horw.  
[www.agvs-zs.ch](http://www.agvs-zs.ch)

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](http://www.upsa-agvs.ch).



[www.agvs-upsa.ch](http://www.agvs-upsa.ch),  
rubrique : Cours/manifestations



DAB+

# Désactivation de la FM : un complément d'activité pour les garagistes

**A partir de 2020, la FM sera progressivement remplacée par le DAB+ et le réseau FM aura entièrement disparu en 2024 au plus tard. D'ici là, les quelque trois millions de voitures d'occasion devront être équipées d'un appareil DAB+. Il s'agit d'une opportunité de gains supplémentaires pour les garagistes.** Mario Borri, rédaction

■ La distribution radiophonique numérique se concrétise peu à peu en Suisse. Maintenant que l'on sait avec certitude que le DAB+ deviendra le standard de diffusion, il a fallu poser de nouveaux jalons. On avait d'abord dit que le DAB était une technologie d'avenir, c'est pourquoi le passage au DAB+ a contrarié de nombreux garagistes et clients. A l'heure actuelle toutefois, personne ne peut ni ne veut dire quand la phase de migration se terminera effectivement. Selon les prévisions, la désactivation de la FM se fera entre 2020 et 2024. Le DETEC (Département fédéral de l'environnement, des transports, de l'énergie et de la communication) dirigé par la Conseillère fédérale Doris Leuthard sait effectivement qu'une décision est nécessaire. Toutefois, l'Office fédéral a uniquement pris connaissance jusqu'ici d'un rapport correspondant sur la migration numérique de la FM vers le DAB+.

D'autres offices fédéraux tels que l'Office fédéral des routes (OFROU) soutiennent activement le passage de la FM au DAB+. L'OFROU entend doter d'ici 2018 deux cents tunnels, tous d'une longueur supérieure à trois cents mètres, d'installations DAB+. Pour le moment, seule une poignée de tunnels autoroutiers et urbains très empruntés peut capter le DAB+.

Toutefois, avec la décision concrète que le DAB+ remplacera la FM et qu'il s'imposera durablement en tant que technologie, les garagistes sont enfin fixés. Ils peuvent maintenant informer avec compétence leurs clients du changement imminent. Pour les ventes de voitures neuves notamment, un appareil DAB+ est une nécessité absolue compte tenu de la valeur de revente supérieure et d'une durée d'utilisation escomptée au-delà de 2025.

Pourtant, pour conseiller les clients avec compétence et bénéficier de ce fait d'un complément d'activité, le garagiste doit s'y connaître dans le domaine de la radio numérique. L'UPSA aimerait apporter son soutien dans ce sens à ses membres. Olivier Maeder, membre de la direction de l'UPSA et chef du service Formation et formation continue, nous éclaire à ce sujet :



## **Quel soutien l'UPSA apporte-t-elle à ses membres par rapport au thème de la radio numérique ?**

Olivier Maeder : L'UPSA suit de près les nouvelles décisions à venir et l'évolution de la phase de migration pour aider ses membres par des mesures correspondantes telles que la publication de comptes rendus ou l'organisation de formations.



Olivier Maeder

## **Quelles mesures un membre peut-il engager à court terme par rapport au DAB+ ?**

Les conseillers de vente doivent informer les acheteurs de voitures neuves du passage imminent au DAB+ et leur recommander d'acheter un récepteur DAB+ intégré d'office. Lors de notre « atelier DAB+ », nous transmettons les connaissances spécialisées nécessaires pour conseiller les clients avec compétence dans le domaine de la vente et du service après-vente. Cela permet à l'entreprise d'exploiter le potentiel du marché, de générer des recettes supplémentaires et d'assurer la satisfaction de la clientèle.

## **Sur quoi l'atelier porte-t-il ?**

Il traite de la technologie de la radiodiffusion numérique, des marchés suisse et voisins, ainsi que des possibilités d'équipement et d'optimisation correspondantes pour la réception de la radio numérique DAB+ dans les véhicules.

## **Pour qui ces cours sont-ils particulièrement utiles ?**

Cet atelier s'adresse à la fois aux conseillers de service à la clientèle, aux responsables des accessoires, aux collaborateurs de l'atelier, aux chefs d'atelier, ainsi qu'aux chefs de service et aux directeurs. <

## Remise de diplôme aux diplômés de l'examen professionnel supérieur (EPS)

300<sup>e</sup> examen professionnel supérieur

Mi-novembre, au terme de leur formation continue, les diplômés de l'examen professionnel supérieur pour les gestionnaires d'entreprise secteur automobile ont reçu leur diplôme dans un cadre festif. **Bruno Sinzig**, rédaction

■ Dans le cadre de la formation professionnelle supérieure dans le secteur de l'automobile (EPS), le diplôme de « gestionnaire d'entreprise dans le secteur automobile » représente le niveau le plus élevé. Il trouve son origine dans l'examen de maîtrise, organisé pour la première fois en 1936. Suite aux nouvelles exigences des garagistes, l'examen de maîtrise a d'abord été remplacé par le diplôme de gestionnaire d'entreprise secteur automobile. Ce titre aussi fait déjà partie du passé. En 2015, le passage au gestionnaire d'entreprise dans le secteur automobile a été opéré. Comme l'a constaté Peter Baschnagel, président de la Commission d'assurance qualité Examen professionnel supérieur, un nouveau chapitre de l'EPS s'est donc ouvert avec le 300<sup>e</sup> examen.

Le fait que Josef Widmer, directeur suppléant du Secrétariat d'Etat à la formation, à la recherche et à l'innovation (SEFRI), ait pris part à la remise des diplômes montre que la valeur du concept de formation initiale et continue de l'UPSA est reconnue par la plus haute instance. Dans son message de bienvenue, il a aussi mentionné qu'en proposant tous les niveaux de formation initiale et continue, allant de la formation de deux ans sanctionnée par une attestation fédérale à l'examen professionnel supérieur, l'UPSA occupe un rôle de modèle. Il a aussi souligné que le SEFRI apporte son soutien à la formation professionnelle continue, notamment en subventionnant les examens. Dès 2017 cependant, les participants aux cours de formation continue seront soutenus directement, grâce à la participation de la Confédération aux frais de cours.

Le président central de l'UPSA Urs Wernli n'a pas manqué de féliciter les diplômés pour leur réussite. Il a souligné l'importance de la formation initiale et continue qui représente pour ainsi dire la colonne vertébrale du secteur automobile. <



Les diplômés avec les responsables de l'Union et les invités

### 299<sup>e</sup> examen professionnel supérieur pour les gestionnaires d'entreprise secteur automobile :

Anvari Hares, Sion; Chappot Julien, Charrat; Delle Donne Ivan, Niederhasli; Kurmann Roger, Neuenkirch; Randisi Alessandro, Saint-Gall; Stoppa Philippe, Ascona; Tevs Emrah, Zurich.

### 300<sup>e</sup> examen professionnel supérieur pour les gestionnaires d'entreprise du secteur automobile :

Beyeler Christof, Bütschwil; Degen Daniel, Ruswil; Häfliger Armin, Hochdorf; Hunziker Andrea, Siebnen; Künzle Rony, Oberuzwil; Lagler Marco, Einsiedeln; Weber Daniel, Bilten; Wytenbach Renato, Obfelden.

INFO

**PayTec**  
SWISS TECHNOLOGY

Terminal de paiement  
**PRIMUS desk**  
au prix unique\*

Profitez de la remise  
www.paytec.ch  
sales@paytec.ch  
+41 52 354 5300

\*\*\*  
**300 CHF de Remise**

\*Offre valide de novembre jusqu'à décembre 2015

PayTec AG  
Vogelsangstrasse 15  
8307 Effretikon

**...et la caisse sonne**

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

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

La compétition pour trouver les apprentis qui conviennent

# Un exemple à suivre

De nombreuses entreprises peinent aujourd'hui à pourvoir leurs places d'apprentissage. La demande est souvent là, mais les candidats adaptés manquent. Il existe de nombreuses solutions permettant de lutter contre les pénuries de personnel, parmi lesquelles l'initiative « Rent a Boss » des groupements économiques soleurois. Bruno Sinzig, rédaction



Le candidat Gabriel durant l'entretien fictif avec les deux « Boss ».

■ Il est vrai que la majorité des jeunes en fin de scolarité choisissent une formation professionnelle pratique en entreprise. Cependant, il devient également toujours plus difficile pour la branche automobile de trouver des candidats compétents pour les places d'apprentissage disponibles. On constate de réelles différences selon les formations de base en technique automobile menant à un certificat fédéral de capacité (CFC). Alors que la situation reste tolérable pour le métier de mécanicien en maintenance d'automobiles (à savoir la formation professionnelle de trois ans), les perspectives sont moins favorables pour les quatre ans de formation en mécatronicien d'automobiles. Ceci s'explique principalement par les exigences strictes imposées, que seuls des jeunes motivés et parfaitement qualifiés sont en mesure de satisfaire.

La situation est cependant également causée par les parents, qui préfèrent envoyer leurs enfants au gymnase, même si l'on sait que les cursus professionnels per-

mettent d'accéder également aux hautes écoles spécialisées ou à l'université.

La formation d'assistant en maintenance d'automobiles (AFP), sanctionnée par une attestation, reste relativement en marge. La formation de deux ans, qui s'adresse aux élèves éprouvant quelques difficultés scolaires et ayant le sens de la pratique, est bien souvent sous-estimée alors qu'elle constitue un tremplin idéal pour suivre ensuite une formation CFC.

## « Rent a Boss »

Le projet mis sur pieds par la Kantonal Solothurnischer Gewerbeverband (kgv, groupement cantonal des artisans soleurois), la chambre de commerce soleuroise (Solothurner Handelskammer) et l'Amt für Berufsbildung, Mittel- und Hochschulen (office pour la formation professionnelle, les écoles moyennes et les hautes écoles) s'adresse aux écoles de degré secondaire I. Les enseignants dont les élèves sont arrivés au moment de choisir un métier ou se pré-

parent au monde du travail peuvent convier dans leur classe un représentant des milieux économiques. Les offres sur mesure, développées en fonction du plan d'études, donnent un aperçu du quotidien au travail. « Rent a Boss » garantit aux enseignants le respect du plan d'études et assure aux « Boss » un contact direct avec la jeunesse.

## Les trois modules :

### 1. « En discussion avec le Boss »

Cette offre comprend une confrontation vivante avec le monde du travail. Les jeunes bénéficient d'informations sur le monde du travail et sur les exigences des entreprises en matière d'apprentis, fournies directement par un entrepreneur invité en salle de classe. Le représentant des milieux économiques offre un aperçu de l'entreprise et des métiers qui peuvent y être enseignés. Dans la mesure du possible, le « Boss » est accompagné d'un apprenti. Les jeunes obtiennent une image réaliste du quoti-

dien en entreprise et en apprentissage par des réponses aux grandes questions sur les métiers et le monde du travail.

## 2. « Atelier de candidature »

Le processus de sélection des candidatures à une place d'apprentissage est au cœur de ce module. Les élèves reçoivent des informations sur le processus de sélection de la part de responsables du personnel, qui donnent aux jeunes leur avis sur les dossiers de candidature soumis en amont. Un moment fort de l'atelier consiste en des entretiens d'embauche fictifs menés dans la salle de classe.

## 3. « Réunion des parents d'élèves avec le Boss »

Ces réunions d'information s'adressent aux parents, en compagnie des jeunes. Les représentants des milieux économiques donnent des informations sur le processus de sélection, les exigences des entreprises en matière d'apprentis, le quotidien des apprentis et les opportunités professionnelles.

### La section UPSA participe

En tant que représentant de la branche automobile, Thomas Jenni, directeur de la section UPSA Soleure, participe au projet « Rent a Boss ». La formation professionnelle tient particulièrement à cœur du responsable du centre CIE de l'UPSA SO. Également chef de projet de formation professionnelle pour le compte de la kgv et en charge de la promotion des places d'apprentissage, il est prédestiné à tenir le rôle de « Boss ». Sur son invitation, nous avons pu participer à un atelier de candidature.



Marianne Schär (soH) et Thomas Jenni (UPSA/kgv) ont joué les « Boss ».

### Le module 2 en pratique

En plus de Thomas Jenni, la responsable de la formation professionnelle en soins infirmiers pour Solothurner Spitaler AG (soH), Marianne Schär, a également contribué en tant que « Boss ». Les dossiers de deux candidats sélectionnés, transmis en amont, ont été examinés dans un entretien préliminaire. Les deux entretiens d'embauche ont ensuite été organisés dans la salle de classe. Les élèves non retenus avaient pour mission de noter sur un formulaire préparé leurs constatations sur le comportement, l'entretien et les connaissances générales des candidats.

Pour le déroulement réaliste des entretiens fictifs, les candidats ont dû notamment expliquer pour quelle raison ils souhaitaient apprendre le métier choisi. Alors que Laura voulait clairement suivre une formation d'aide en soins et accompagnement (ASA), les idées du candidat Gabriel étaient plus floues. Il souhaitait devenir informaticien ou exercer un métier spécialisé dans les multimédias.

### Un débriefing précieux

Les différents points ont naturellement été abordés dans les entretiens d'embauche fictifs. Les points principaux ont été repris dans le compte-rendu final. Les absences injustifiées ont particulièrement sauté aux yeux (pour les deux candidats). Les « Boss » ont précisé que ce point devait être impérativement justifié dans la lettre de motivation. À défaut, il y a de fortes chances que la candidature vienne alimenter la pile des refus dès le premier tri. Si les notes à l'école ont parfois baissé ou ont eu tendance à se dégrader, il convient également d'en expliquer la raison, dans la mesure du possible.

Les commentaires des camarades de classe se sont montrés critiques et très variés. Dans leur rôle de spectateurs, ils ont pu décider si leurs camarades, qu'ils connaissaient déjà à l'école, avaient marqué des points aux entretiens ou s'ils avaient plutôt manqué l'objectif. Il est apparu clairement que, outre les jeunes directement concernés, leurs camarades ont également profité de contributions variées, qui leur serviront dans leurs entretiens.

### Bilan

Cette quête active de la future relève professionnelle dans les écoles n'est pas du goût de tout le monde, au motif qu'il s'agit là du domaine de compétence de l'école. Le monde de l'entreprise devrait laisser nos enfants en paix, au lieu de vouloir les sortir de l'école aussi tôt que possible. Nous pensons que « Rent a Boss » et d'autres projets du même ordre peuvent très bien trouver leur place dans la préparation au choix professionnel. Notre conseil : un exemple à suivre sans réserve! <

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



## Le Professionnel de la Branche

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

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

Une entreprise du groupe OBT

Pompes à huile

# Huile (sous pression) selon besoins

Dans les moteurs à combustion interne, une partie de la puissance est dérivée pour entraîner des organes auxiliaires. Afin d'optimiser les émissions de CO<sub>2</sub>, les véhicules sont donc de plus en plus pourvus de pompes à huile régulées. En fonction de la stratégie de régulation, il est ainsi possible d'abaisser plus ou moins fortement la consommation de carburant tout en accroissant le rendement du moteur. **Bruno Sinzig**, auto&savoir

■ Sur les voitures de tourisme, seulement près de 86% de la puissance produite est disponible au niveau du volant moteur du moteur thermique pour l'entraînement proprement dit des roues. L'énergie absente, représentant tout de même près d'un septième, est consommée par l'entraînement des organes auxiliaires.

En vue de respecter les rejets de CO<sub>2</sub> maximums autorisés, il est indispensable que chaque composant du véhicule soit optimisé, y compris les organes auxiliaires. Pour cela, les ingénieurs de développement optent de plus en plus pour des pompes à huile dites régulées, ce qui se traduit par un potentiel de réduction des émissions de CO<sub>2</sub> plus ou moins important dans le cadre du nouveau cycle de conduite européen (NEDC) par rapport aux pompes à huile classiques. Certains constructeurs indiquent (avec enthousiasme) des économies allant jusqu'à 4%, cette valeur variant en fonction de la cylindrée du moteur.

Les pompes à huile des moteurs à combustion interne doivent être impérativement configurées de manière à produire une pression suffisante dès le régime de ralenti, même à des températures d'huile élevées. Dans les moteurs pourvus d'une distribution à variateur de phase, une pression relative-

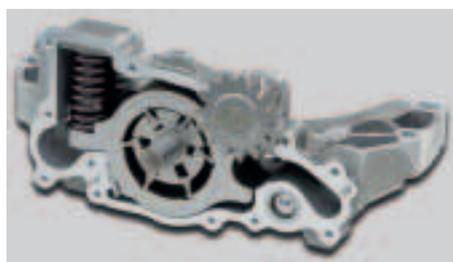


Fig. 1. Pompe à palettes pendulaires régulée.

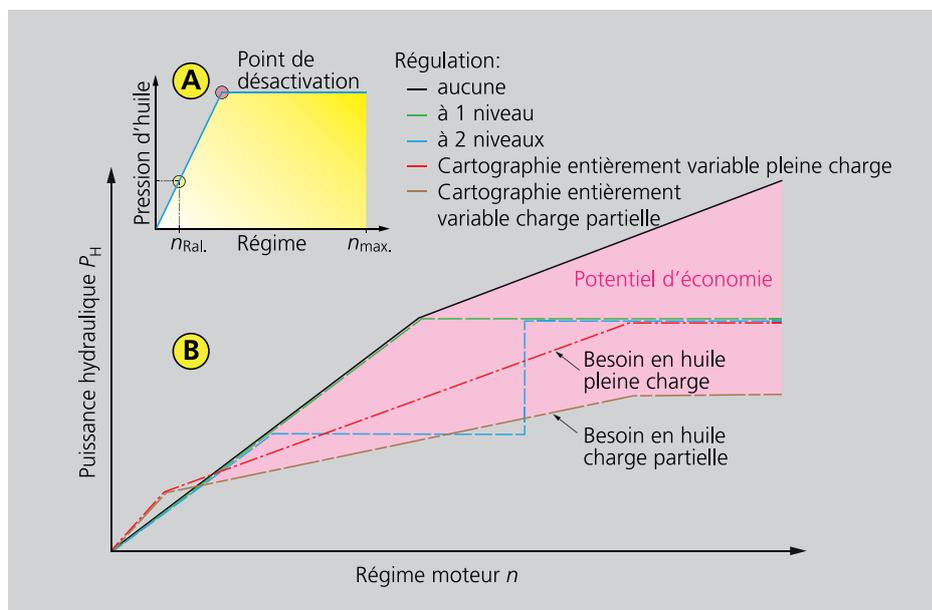


Fig. 2. A Pression d'huile. 2.B Besoins en huile en fonction du régime moteur.

ment élevée est indispensable dès les bas régimes. Dans la figure 2.A, on peut voir que, pour les pompes classiques, la pression au-delà du régime de ralenti augmente de manière linéaire avec le régime jusqu'à la pression de coupure (point de désactivation). Ensuite, la pression de refoulement reste constante, tandis que le débit continue d'augmenter, toutefois moins fortement que dans la plage des bas régimes (fig. 2.B). Etant donné que les besoins en huile sont moins importants que le débit réalisé par la pompe à haut régime, il existe un important potentiel d'économie. Les ingénieurs visent donc à réduire la quantité d'huile refoulée par la pompe, évacuée dans les installations traditionnelles par la soupape de décharge.

Un élément à prendre également en compte est le fait que la régulation de la

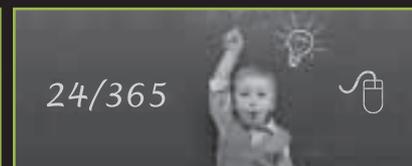
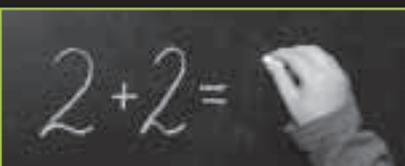
pression d'huile et/ou du débit permet de réduire l'altération de l'huile étant donné que moins d'huile ne circule.

## Différents genres

Le potentiel de réduction de CO<sub>2</sub> dépend en grande partie de la stratégie de commande ou de régulation.

En fonction de l'équipement, les pompes sont pourvues d'une commande de régulation mécanique, hydraulique ou électrohydraulique. Dans le cas de la variante électrohydraulique, la soupape commandée par ressort est remplacée par une électrovanne.

Avec la régulation à un niveau, le cas le plus simple, la modification du débit se fait via une pression de régulation qui est prélevée, directement à la pompe ou à un endroit quelconque dans le circuit d'huile. La pres-



sion agit sur un piston ou sur une surface qui est logée, par exemple, sur une bague de régulation. Dès que la pression d'huile dépasse une valeur définie, le piston ou la bague de régulation est actionné(e) et comprime un ressort de régulation. Ceci permet des pressions et/ou volumes de refoulement indépendants du régime moteur.

Dans le cas des installations de lubrification régulées à deux niveaux, le système commute du niveau de refoulement faible au niveau élevé, par exemple, à un régime moteur défini. Dans une autre stratégie, comme représenté dans la figure 2.B, la puissance hydraulique est asservie au régime.

Des régulations sur plusieurs niveaux et totalement variables sont possibles au moyen de vannes de commande de la régulation.

Les véhicules atteignent des valeurs records en termes d'efficacité par une interconnexion avec le boîtier électronique du moteur étant donné que les pompes peuvent alors être pilotées en fonction des besoins et de l'état de fonctionnement du moteur.

Les pompes régulées suivantes sont actuellement utilisées:

- pompes à engrenage
- pompes trochoïdales
- pompes à palettes pendulaires

### Pompes à engrenage

Les pompes à engrenage se composent de deux pignons tournant dans le sens opposé. Les deux pignons s'engrènent. En service, le fluide est admis dans l'espace libre situé entre les dents des pignons et le carter. Le fluide est ainsi déplacé du côté aspiration au côté refoulement sous pression. Dans le cas

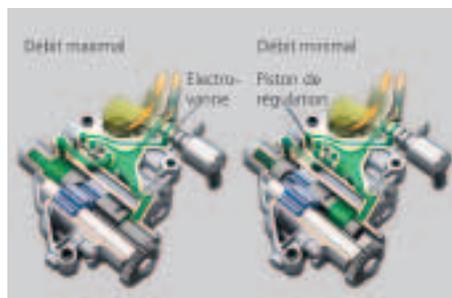


Fig. 3. Pompe à engrenage régulée.

des pompes à engrenage, le débit pouvant être atteint à un régime déterminé dépend de l'espace (de refoulement) disponible entre les dents. Ce volume de refoulement est influencé en particulier par la profondeur d'engrènement des pignons de refoulement.

L'adaptation du débit de refoulement ou volume de refoulement par tour se fait par le déplacement axial de l'un des pignons (fig. 3). Dans le cas le plus simple, ce déplacement longitudinal se fait au niveau du pignon mené. La pression agissant sur le piston d'actionnement est influencée au moyen de la vanne de commande.

### Pompes à rotor ou trochoïdales

Dans le cas des pompes à rotor ou trochoïdales, il est possible d'obtenir un refoulement variable en faisant agir la pression de refoulement sur une surface précontrainte par un ressort, laquelle fait pivoter un anneau régulateur monté en supplément. Ce pivotement de l'anneau régulateur provoque

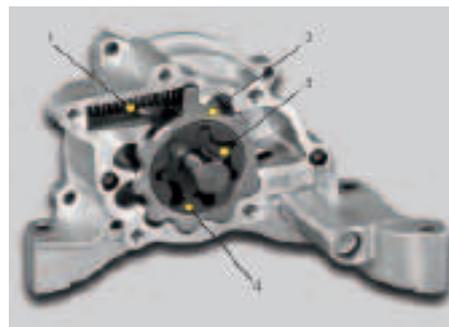


Fig. 4. Pompe à huile trochoïdale régulée : 1 Ressort de régulation, 2 Anneau régulateur, 3 Rotor, 4 Couronne.

une réduction de l'espace entre le rotor et la couronne, ce qui permet de réduire le débit de la pompe et de maintenir la pression constante dans le système de lubrification.

### Pompes à huile à palettes pendulaires

Concernant les pompes à huile à palettes pendulaires, un perfectionnement basé sur une pompe à palettes fournit son efficacité élevée (fig. 1 et 5).

Une couronne reçoit des éléments pendulaires pivotants, lesquels sont reliés à un ro-

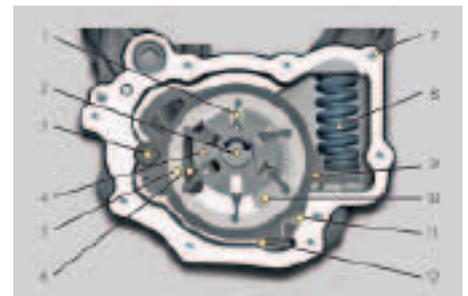


Fig. 5. Structure de la pompe à huile à palettes pendulaires : 1 Palette pendulaire, 2 Arbre, 3 Broche, 4 Rotor, 5 Anneau extérieur, 6 Côté refoulement, 7 Carter, 8 Ressort, 9 Tiroir (anneau extérieur), 10 Côté admission, 11 Segment d'étanchéité, 12 Chambre de régulation de la pression.

tor disposé de manière excentrique. Cette disposition crée une cellule de refoulement étanche entre deux palettes pendulaires.

Contrairement à la pompe à palettes, la pompe à palettes pendulaires est soumise à un frottement plus faible. Tandis que les palettes frottent sur l'anneau extérieur sur toute la circonférence dans la pompe à palettes classique, les palettes pendulaires se déplacent à faible vitesse uniquement de manière radiale dans la rainure du rotor.

La régulation progressive du débit et du refoulement se fait par pivotement du tiroir (9) monté sur l'axe (fig. 5/point 3). La pression présente dans la chambre de régulation de la pression (12) agit dans le sens inverse de la force du ressort (8). En fonction des cellules de refoulement formées par l'anneau extérieur monté de manière excentrique par rapport au rotor, la pompe peut être régulée, de manière similaire à la pompe trochoïdale, en fonction des besoins. <



Vous souhaitez en savoir plus à ce sujet ?  
Le magazine spécialisé « auto & savoir » est exactement ce qu'il vous faut.



www.auto-savoir.ch

INFO

## Section des deux Bâle

### > Salon professionnel de Pratteln 2015

■ Du 21 au 25 octobre 2015, plus de 130 exposants ont présenté quelque 190 métiers, de manière aussi pratique que possible, sur une surface d'exposition de 7300 m<sup>2</sup>. Près de 50 000 visiteurs, au nombre desquels des écoliers du nord-ouest de la Suisse, mais aussi des parents, des enseignants et des responsables de formation, ont visité le salon.

On ne pouvait pas rater le stand de la section UPSA des deux Bâle grâce à la présence d'une nouvelle Opel Corsa OPC restaurée, qui a attiré les regards des jeunes et des moins jeunes. L'équipe Junior Car Crack (JCC) a

fourni du bon travail pour restaurer le véhicule : qu'elle en soit ici vivement remerciée!

La deuxième grande attraction a également beaucoup plu au public : 98 curieux ont participé au changement de pneus, un nouveau record de participation pour la section UPSA des deux Bâle!

Les organisateurs du salon se souviendront ainsi d'une édition passionnante, diversifiée et réussie! « Dialoguer avec des jeunes intéressés, leur présenter nos métiers et leur transmettre notre fascination pour l'automobile est très enrichissant pour moi et cela me réjouit beaucoup », raconte Patrick

Helbling, responsable de cours interentreprises à la section UPSA des deux Bâle.

Armin Bühlmann, responsable du centre de formation de Muttens, s'est lui aussi réjoui du grand nombre de visiteurs qui se sont intéressés au stand de la section UPSA des deux Bâle et espère revoir bientôt certains de ces jeunes en tant qu'apprentis au centre de formation. <

**René Degen, Armin Bühlmann**



L'équipe JCC sur le stand de la section UPSA des deux Bâle

## Section Thurgovie

### > Les garagistes sur des bancs d'école

■ Plus de 100 personnes ont participé à la formation de l'UPSA section Thurgovie et du service cantonal thurgovien des automobiles. Cette formation était essentiellement dédiée aux processus administratifs et à la gestion des documents dans la procédure de confirmation de réparation.

Lorsque l'on constate un défaut lors d'un contrôle officiel d'un véhicule à moteur, c'est au propriétaire de ce véhicule, selon la nature du défaut, de choisir si la réparation qui interviendra sera contrôlée la seconde fois à nouveau par le service des automobiles ou par un garage agréé, dans le cadre de la procédure dite de « confirmation de réparation ».

L'an dernier, dans le canton de Thurgovie, près de 10 000 confirmations de réparation ont été initiées, dont plus de 90 % ont été effectuées par des garages agréés.

Depuis 2010, l'UPSA Thurgovie attribue aux garages une autorisation pour effectuer des confirmations de réparation dans la mesure où ils correspondent à un profil d'exigence préétabli.

Et bien que l'UPSA et le service des automobiles soient très satisfaits de l'évolution des confirmations de réparation, ils estiment que les processus administratifs nécessitent encore des apports et de la formation. « En pratiquant des tests aléatoires, nous avons constaté que certains documents étaient transmis au mauvais endroit ou que les documents n'étaient pas archivés de manière complète ou comme il se doit », rapporte Markus Häberli, membre du comité de l'UPSA Thurgovie qui a effectué la plupart de ces tests. Dans l'ensemble, ils ont montré que les confirmations de réparation sont ef-

fectuées, du point de vue technique, de manière totalement irréprochable.

« En discutant de ces tests, j'ai souvent ressenti de l'incertitude de la part des garages concernant les processus administratifs », continue Markus Häberli. De très nombreux participants ont répondu à l'invitation à la formation. L'UPSA et le service des automobiles sont très heureux de cet intérêt.

Le nouveau centre de cours LMB Technik und Bildung de Weinfelden a offert les conditions idéales pour l'organisation de la formation. Sur place, le service des automobiles a également donné des informations sur les particularités des confirmations de réparation pour les remorques. Enfin, les garagistes ont pu dialoguer et confronter leurs avis autour d'un apéritif. <

wmc

# Passer sans soucis.

THULE   





**Traverser l'hiver simplement:  
accessoires auto pour l'hiver.**




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

## Section Zurich

> 1<sup>ers</sup> championnats des métiers de la technique automobile à l'« autotecnica.ch »



L'heureux vainqueur : Cyrill Wälchli (18 ans), apprenti de l'AMAG, et son trophée. Cyrill est ainsi automatiquement qualifié pour les championnats suisses des métiers « SwissSkills ».

■ Tandis que plus de 61 000 amateurs d'automobile admiraient les derniers modèles dans les halles principales de l'Auto Zürich Car Show pendant les quatre jours du salon, 17 jeunes mécatroniciens d'automobiles ont participé aux premiers championnats des métiers de la technique automobile du canton de Zurich.

### Cinq Disciplines

Les jeunes professionnels se sont mesurés dans cinq disciplines. Il s'agissait notamment de mesurer une culasse, d'établir un diagnostic des défauts d'un Canbus et d'assembler un moteur. Ensuite, les participants ont dû tenir un court exposé sur un thème nouveau et donner un entretien dans lequel ils soutenaient leur motivation quant à la participation aux championnats.

D'après le récit de l'expert aux examens Robert Bammatter, de l'Ecole professionnelle technique de Zurich (TBZ), les travaux à effectuer sur le moteur ont posé quelques problèmes à certains participants, expliquant qu'« il n'est pas question de cela pendant les cours interentreprises, et les participants n'y sont donc pas entraînés ». Un de ses collègues de la TBZ, Klaus Schmid, responsable du département Technique automobile, a tout de même qualifié le niveau des participants de bon voire très bon.

### Visite de Urs Wernli

C'est aussi ce qu'a pu constater Urs Wernli, président central de l'UPSA, lors de sa visite. Il s'est montré intéressé par les



Diagnostic des défauts d'un Canbus (haut), interview (centre) et mesure d'une culasse (bas) : les jeunes gens n'ont pas chômé.

exercices, a observé le travail de quelques participants et leur a souhaité bonne chance.

### Cyrill Wälchli qualifié pour les SwissSkills 2016

Sur la fin, Cyrill Wälchli, âgé de 18 ans et domicilié à Bülach, a su se démarquer. Grâce à cette victoire, l'apprenti mécatronicien d'automobiles de l'AMAG Utoquai s'est directement qualifié pour les SwissSkills 2016. <

Mario Borri

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

Poids utile à 2,9t

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

**T&W Technik**

Dammlik 16, 8112 Dählfluggen  
tel. 044 844 29 02  
www.tgs-fahrzeuge.ch

FGS

depuis 1904

**CORTELLINI & MARCHAND AG**

061 312 40 40  
Rheinfelderstrass 6, 4127 Birsfelden

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

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

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

**Yokohama**

www.yokohama.ch

**> Des progrès prometteurs dans l'aérodynamisme des pneus**

L'air est un élément qui joue un rôle important dans l'industrie des pneus, et pas seulement pour le gonflage. L'aérodynamisme de la roue est un autre aspect très important, car il permet des progrès déterminants en termes de consommation de carburant et de sécurité. Développés en décembre 2012 par Yokohama, les ailerons sont des sortes de petites ailes ou nageoires qui améliorent le comportement aérodynamique du pneu. Cette découverte est le fruit d'expériences qui ont débuté en 2010 déjà, intégrant des technologies de simulation ultramodernes. Les ailerons ont d'abord été appliqués uniquement sur le flanc intérieur

du pneu afin de limiter les tourbillons d'air dans le passage de roue, à l'origine de pertes d'éner-



Ailerons (à dr.) améliorant l'aérodynamisme.

gie. Mais il est rapidement apparu que ces petits ailerons étaient capables de bien plus : placés sur le flanc extérieur, sous une autre forme ou dans une autre position, ils peuvent améliorer les performances en réduisant la résistance à l'air du véhicule ainsi que sa portance, selon le sens de rotation.

Le design « en aileron » n'est cependant pas la seule avancée technologique réalisée par Yokohama au cours des dernières années. Les alvéoles aménagés sur le flanc extérieur, inspirés des cavités que l'on retrouve à la surface des balles de golf, ont aussi donné lieu à de bons résultats. Leur emplacement a également été dicté par les dernières recherches dans de nouveaux domaines de connaissance. <

**IG Swissgarant**

www.swissgarant.ch

**> Séminaire organisé par la CI Swissgarant**

Le séminaire pour gestionnaires de sinistres organisé par la CI Swissgarant en novembre a mis en évidence les difficultés actuelles de la branche ainsi que les défis de demain.

Il n'y a pas que l'automatisation des véhicules qui augmente, mais aussi la complexité des structures de carrosseries. Les sinistres sur de tels véhicules ne peuvent être réparés que dans des entreprises travaillant conformément aux directives des constructeurs, comme c'est le cas des entreprises Swissgarant. Et seule une remise en état correcte permet de conserver toutes les garanties du constructeur. Autant d'arguments dont peut se prévaloir une entreprise Swissgarant lorsqu'une assurance tenue à prestations déconseille certaines méthodes de réparation à son client ou au sinistré, voire les ignore en les disant « inutiles », et ce afin d'opti-

miser les coûts liés au sinistre. Mais la branche doit aussi surmonter d'autres problèmes, par exemple le fait que les assurances poussent leurs collaborateurs du service externe à privilégier un « dommage total commercial » pour les dégâts qui s'approchent de la valeur du dommage total, la vente de l'épave permettant d'optimiser les coûts mieux que la réparation. Résultat : l'entreprise de réparation perd un mandat et le propriétaire de la voiture doit renoncer à son véhicule, alors que celui-ci aurait pu être remis en état. Dans de tels cas, le mot d'ordre de la CI Swissgarant est le suivant : mettre l'accent sur le souhait du client. Le client est informé du fait que sa voiture peut être réparée, mais aussi que la situation serait favorable pour changer éventuellement de véhicule. Le client n'est donc pas poussé à la réparation dans les cas limites. <

**BASF Coatings Services AG**

www.basf-coatings-services.ch

**> 3M et BASF Coatings renforcent leur partenariat**

La formation continue et la promotion des métiers de la carrosserie sont essentielles pour BASF Coatings Services AG. Le fournisseur de peintures de réparation automobile de première qualité dispose d'un centre de formation pour peintres en automobiles à Wangen an der Aare, où les professionnels peuvent perfectionner leur savoir-faire et tirer le meilleur de leurs compétences. Le « Refinish Competence Center » a maintenant été équipé d'un poste de travail de 3M. « Le poste de travail est une réalisation spéciale de plus de 8 m de long », explique Joshua Wernli, de 3M. « Tous les instruments de travail de 3M sont parfaitement répartis et les processus de travail sont donc considérablement améliorés. »

Les responsables de BASF Coatings Services AG sont eux aussi convaincus par cette réalisati-



Le directeur de la formation Daniel Meier inspecte le nouveau poste de travail.

tion spéciale : « Les premiers échos des clients sont très satisfaisants », résume Sebastian Wyder, directeur technique de BASF Coatings Services AG. « Avec cette installation sur mesure, notre partenaire 3M a créé une valeur ajoutée qui n'existait pas encore sur le marché de la peinture en Suisse. » Daniel Meier, directeur de la formation chez BASF, est également sous le charme de ce poste de travail : « Grâce à ce poste de travail moderne, nos formations sont encore plus efficaces. Le poste de travail est organisé par thèmes et l'ordre qui y règne est donc parfait. » <

**Federal-Mogul Motorparts**

www.federalmogulmp.com

**> Une optimisation des pièces pour améliorer l'étanchéité**

Federal-Mogul Powertrain a développé un nouveau procédé de fabrication qui améliore l'étanchéité des brides de sortie des turbocompresseurs. L'entreprise mise sur une adaptation du design de la pièce et sur l'utilisation d'un nouveau procédé de soudage pour permettre une jonction durable des différents matériaux de la bride d'étanchéité à la sortie du turbocompresseur.

Les joints de sortie des turbocompresseurs se composent généralement d'une épaisse plaque revêtue d'aluminium pour résister à la corrosion et réfléchir la chaleur. Des feuilles d'acier à ressort fonctionnelles avec nervures d'étanchéité sont appliquées des deux côtés de la plaque. Pour assembler ces trois couches en une seule pièce, on les soude ensemble. L'uniformité de l'étanchéité peut toutefois être altérée

par une réaction du revêtement d'aluminium. « Pendant le processus de soudure, des bulles peuvent apparaître sur la surface du joint, ce qui provoque des inégalités et, par conséquent, des variations de pression de contact et une étanchéité moindre », explique Thorsten Schäfer, Global Engineering Manager de Federal-Mogul Powertrain. « Pour contrer ce problème, nous avons optimisé la conception de la pièce et mis en place un nouveau procédé de soudage. » <



**Autoneum Holding AG**

www.autoneum.ch

**> Des recouvrements de moteurs modernes pour réduire le poids**

Pour aider les constructeurs à atteindre les objectifs partout de plus en plus stricts en termes de réduction des émissions et du bruit des véhicules, Autoneum a ajouté des recouvrements de moteurs multifonctions en Theta-FiberCell à son large éventail de composants légers et anti-bruit. Cette technologie-clé tient compte des exigences sur les produits spécifiques aux clients, notamment une insonorisation optimale et une isolation thermique intégrée. Par rapport aux recouvrements de moteurs traditionnels en plastique, les caches en Theta-FiberCell sont plus de 50 % plus légers, ce qui correspond à une réduction de poids pouvant atteindre un kilo par véhicule.

Parallèlement, ils absorbent les bruits dérangeants du moteur et contribuent ainsi à une meilleure acoustique dans l'habitacle et à un plus grand confort de conduite.

Le Theta-FiberCell peut résister à des températures de 200°C et présente une résistance élevée aux vibrations du moteur. Ces recouvrements de moteurs pratiques et faciles à installer convainquent par

leur surface textile innovante, dont le rendu visuel peut être personnalisé par les constructeurs automobiles. Ils peuvent en outre être combinés aux encapsulages de moteur d'Autoneum, également composés de Theta-FiberCell et qui ont été mis sur le marché en 2012. La production en série des recouvrements de moteurs déjà fabriqués aujourd'hui en Europe sera aussi réalisée à l'avenir en Asie et aux États-Unis en fonction de la demande. <

**Brembo**

www.brembo.com

**> Nouvel étrier de frein B-M8**

Brembo présente le B-M8, un étrier de frein à 8 pistons d'un nouveau genre, ainsi que son pendant, le B-M4, à Las Vegas, au salon de la Specialty Equipment Market Association (SEMA) 2015.

Le B-M8 avec quatre garnitures convient pour les disques jusqu'à 420 x 40 mm. Cet étrier de frein d'un tout nouveau genre est spécialement conçu pour les freins avant des camions, SUV et grandes berlines hautes performances. Mesurant 40,13 x 14 x 8,03 cm, c'est l'un des plus grands étriers de frein produits par Brembo. Il est le fruit de plus de mille heures de travaux de développement, y compris les tests sur véhicules et le développement de la technique de moulage. Il est conçu pour des couples jusqu'à 5700 Nm.

Le B-M8 est fabriqué selon un processus de moulage novateur par technologie 4D, utilisé pour la première fois pour la fabrication d'étriers de freins de véhicules.

La technologie de ce processus de moulage permet à Brembo de réaliser des pièces inédites qui se distinguent de tout ce que l'on trouve d'ordinaire sur ce marché. Grâce à cette technologie, l'étrier de frein moulé dispose de propriétés techniques que l'on retrouve habituellement dans le sport automobile ou avec des étriers de freins forgés. Le B-M8 est moulé avec des conduites intégrées pour le liquide de frein au lieu des raccords de conduites rigides traditionnels. Un bouchon de mise à l'air libre unique et invisible assure plus de sécurité et de liberté de construction, car il est mieux intégré dans le concept global.

Le B-M8 et le B-M4 conviennent parfaitement pour toute une série de camions, SUV et berlines, comme par ex. les Ford série F et Expedition, la Dodge Ram, la Toyota Tundra, la Nissan Frontier, la Land Rover Range Rover, les SUV Mercedes-Benz et la Porsche Cayenne. <

**AUTOINSIDE – Organe officiel de l'Union professionnelle suisse de l'automobile (UPSA)**88<sup>e</sup> année, 11 numéros en allemand et en français, tirage 14/15 certifié REMP/FRP : 11 743 exemplaires dont 8836 en allemand et 2907 en français**Editeur**

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

**Editions**

AUTOINSIDE  
Wölflistrasse 5, CH-3006 Berne  
Tél. +41 31 307 15 15, Fax +41 31 307 15 16  
verlag@autoinside.ch, www.autoinside.ch  
Katrin Portmann (responsable de la maison d'édition et de la publicité)

**Abonnements**

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

**Rédaction**

AUTOINSIDE  
Flurstrasse 50, CH-8048 Zurich  
Tél. +41 43 499 19 81, Fax : +41 43 499 19 78  
redaktion@autoinside.ch  
Equipe de rédaction : Mario Borri (mbo),  
Reinhard Kronenberg (kro), Sascha Rhyner (srh),  
Jean-Pierre Pasche (jpp), Bruno Sinzig (bs)

**Autres articles de :**

Monique Baldinger, Armin Bühlmann, René Degen, Sara Degiorgi, Jürg Dällenbach, François Launaz, Ivan Lattarulo, Olivia Solari, Raoul Studer, 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



# CarGarantie

souhaite à l'ensemble du secteur automobile un joyeux Noël et une bonne année.

La compétence  
au service  
du client.

**CarGarantie:**  
Votre spécialiste en  
matière de garantie  
et de fidélisation  
clients.

CG CAR-GARANTIE  
VERSICHERUNGS-AG  
TÉL 061 426 26 26  
[www.cargarantie.ch](http://www.cargarantie.ch)

 **CarGarantie**  
takes the risk out 