

01 88^e ANNÉE 2015 AUTO INSIDE

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

- > **Entretien annuel avec Urs Wernli, président central de l'UPSA**
Page 12-15
- > **Intégré professionnellement plutôt que faire office de cinquième roue du carrosse**
Page 29
- > **Le secret du succès des mécatroniciens d'automobiles suisses lors de la Coupe des 5 Nations**
Page 30-31



le GARAGE,
le concept de garages
indépendants d'ESA



le GARAGE réunit sous un toit des garages très performants et leur ouvre ainsi le chemin vers un avenir indépendant, couronné de succès!

legarage.ch

le GARAGE
La marque de votre choix

25
auto^[i]

Les données suisses des véhicules

A N S

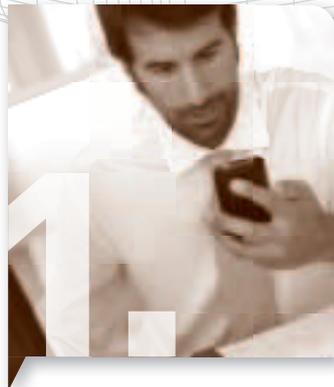
Internet-
und SMS
Occasionen-
Bewertung

Вмерення
Occasionen-
наг ома

Calculez la **valeur** de votre voiture sur **autoi.ch**

Evaluations d'occasions, un jeu d'enfants sur www.autoi.ch*

Mobile



**Choisissez le
véhicule**

Rapide



**Entrez le kilométrage
et les options**

Professionnel



**Et vous obtenez la
valeur de votre voiture.**



*Aussi sur smartphone

auto-i-dat ag : nous concevons depuis 25 ans des programmes
exclusivement pour le marché suisse de l'automobile

auto-i-dat ag, Widmerstrasse 73h, CH-8038 Zurich, Tél. 044-497 40 40, Fax 044-497 40 41
office@auto-i-dat.ch, www.auto-i-dat.ch



Janvier 2015

> Editorial		
– Faire preuve d'optimisme et saisir les opportunités		5
> En bref		6
> Politique		
– La Suisse à nouveau seule		9
– Une concurrence intacte pour les concessionnaires		10
> Association		
– L'UPSA au 85 ^e Salon de l'automobile de Genève		11
– Entretien annuel avec Urs Wernli, président central de l'UPSA		12
> Focus		
– Pas de départ au ski sans la révision d'hiver		16
> Journée des garagistes suisses		
– Entretien avec Christof Nägele de la Haute école spécialisée du nord-ouest de la Suisse		18
> Prestations		
– Stieger Software, le partenaire solide		20
– Caisse de pensions MOBIL : ce qui change en 2015		20
– <i>wheels!</i> – le nouveau magazine web d'AutoScout24		21
– «asa-control»: la nouvelle solution en ligne de la solution par branche SAD		22
> Atelier et service après-vente		
– Fulda Challenge : ils ont gagné dans le froid		24
– L'exemple du garage Forrer appliquant le concept Autofit		25
– Le concept de garage indépendant d'ESA ouvre la voie		26
– Un CEA dure en moyenne 32 minutes et coûte CHF 34.-		27
> Profession et carrière		
– Information pour les modules de formation conseiller de vente automobile		28
– Intégré professionnellement plutôt que cinquième roue du carrosse		29
– Les Suisses sur la voie du succès		30
– Business Academy		32
– Remise de diplôme fédéral aux nouveaux employés de commerce « branche automobile »		34
– Pleins feux sur la formation continue		36
> Sections		37
> Garages		38
> Impressum		39



Votre partenaire compétent pour une maison de l'auto conviviale

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

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



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

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



Le contenu du Safety Bag peut différer de l'image

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

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

Faire preuve d'optimisme et saisir les opportunités

Chère lectrice, cher lecteur,



■ Selon les experts de la branche, l'environnement économique devrait encore évoluer de façon plutôt positive en 2015. Les 297 000 ventes de voitures neuves et 823 000 changements

de propriétaire de véhicules d'occasion annoncés par BAKBASEL sur mandat de l'UPSA permettent eux aussi de tabler sur une bonne année pour l'automobile. Les offensives de nouveaux modèles et les objectifs de vente revus à la hausse par la plupart des constructeurs continueront à caractériser la concurrence. La pression sur les prix est renforcée par les offres très agressives en matière de prix de la part des importateurs parallèles. Les membres de l'UPSA devront une nouvelle fois donner beaucoup d'eux-mêmes afin de poursuivre leurs activités avec succès. Alors que les marges dans la vente de voitures neuves et d'occasion sont en baisse, les ateliers et le marché des pièces de rechange deviennent une source de revenus essentielle.

Les garages doivent donc désormais tirer profit de manière plus cohérente des opportunités qui se présentent. De plus en plus de concessionnaires se concentrent sur les ateliers et laissent les concessionnaires multi-marques, souvent plus importants et mieux préparés pour s'adapter aux exigences des constructeurs, se charger de la vente de voitures neuves.

Cette évolution implique des exigences élevées dans la gestion de l'entreprise ainsi que pour les collaborateurs. Le défi, qui est à la fois une chance, consiste à assurer la rentabilité de l'entreprise en fournissant aux clients du garage un service optimal dans toute sa gamme de prestations. Une formation initiale et continue pluridisciplinaire et une offre de prestations adaptée doivent permettre de tirer profit de ces changements. L'UPSA et ses sections proposent à leurs membres toute une gamme de prestations que vous trouverez sur le site www.agvs-upsa.ch, rubrique Prestations.

« Une atmosphère gagnante pour que vos clients se sentent à l'aise. »

Malgré un contexte économique de plus en plus difficile, les chances de réussite sont intactes, car les clients ont besoin de partenaires fiables. Adopter une attitude serviable et spontanée envers ses clients crée un climat propice aux affaires. A qui préférez-vous avoir affaire lors d'un achat ? A une personne aimable, sincère et optimiste vous offrant un conseil personnalisé ou à un individu insipide et bourru ? Je crois qu'une dose raisonnable d'optimisme améliore l'ambiance et qu'un concessionnaire optimiste est plus convaincant.

Je me souviens d'un article sur la psychologie du travail expliquant comment faire face au mieux aux défis. Sa conclusion : se concentrer sur ses propres besoins et ses propres forces, fixer des priorités, se tenir éloigné des influences extérieures négatives, consigner ses succès sur papier et faire équipe avec des collègues à l'esprit optimiste. Vous avez forcé ment des collègues dont l'attitude est positive. Multipliez les contacts avec eux et abordez des sujets positifs le plus souvent possible. Cette approche contribue de manière considérable à votre succès.

La « Journée des garagistes suisses » qui se tiendra le 20 janvier vous donnera l'occasion d'échanger vos expériences avec des partenaires de la branche. Je me réjouis de pouvoir vous accueillir au Stade de Suisse.

Il ne me reste plus qu'à vous souhaiter, au nom du comité central et des collaborateurs du secrétariat, une nouvelle année pleine de succès, d'expériences positives et de santé.

Sincères salutations

Urs Wernli, Président central

i www.upsa-agvs.ch/colloque2015

La VW Passat élue « Voiture suisse de l'année 2015 »

Un jury composé de 14 personnes a désigné la VW Passat « Voiture suisse de l'année 2015 ». Le jury du public de la « Schwei-



La BMW i8 remporte le prix du public.

zer Illustrierte » et de ses partenaires a quant à lui choisi la BMW Plug-In-Hybrid Sport i8 comme « Voiture préférée des Suisses » à la majorité des 55 924 voix exprimées. Dans la catégorie spéciale « Voiture la plus verte de Suisse », c'est la VW Golf GTE, elle aussi équipée d'un moteur hybride plug-in, qui s'est imposée. Alors que l'appréciation « Voiture la plus stylée de Suisse » a été attribuée à la Ferrari California T par un jury de 10 personnalités. <

AMAG soutient PluSport

AMAG apporte à nouveau son soutien à PluSport, la Fédération du sport handicap suisse, et lui a gracieusement offert une VW Golf Variant 1,4 TSI DSG. Hanni Kloimstein, membre de la direction de PluSport : « Nous organisons plus de 100 Sport-camps par an ainsi que de nombreux projets. Nous avons donc besoin d'un véhicule de service, par exemple pour transporter le matériel de sport sur les sites d'entraînement. » <

Spécialiste en pneus à Rohr AG nouveau Partenaire Premio

En automne 2009, Erich et Marlis Gautschy ont racheté à Aarau Rohr une exploitation disposant de sa propre station essence et l'ont développée progressivement depuis. Outre le service des pneus et le stockage,

leur équipe propose également des services dans le domaine automobile. Ils vous aideront par exemple à résoudre vos problèmes avec la batterie de la voiture et vous fourniront des conseils compétents en matière de jantes. <

Voitures de James Bond volées

Cette nouvelle faisait les gros titres avant même le début du tournage du 24^e James Bond : cinq Range Rover Sport conçus pour le tournage de « Spectre » ont été volés à Neuss, dans le garage du site allemand du fabricant Jaguar Land Rover. Le vol ne serait apparemment pas lié au célèbre agent 007. Land Rover se place en effet au premier rang des marques préférées des voleurs de voitures. Les brigands n'ont cependant peut-être pas



Un rôle aux côtés de James Bond pour la Range Rover Sport.

compté avec les particularités de ces véhicules : leurs parebrises auraient apparemment été remplacés afin de se briser plus facilement pendant les cascades. On ne peut pas gagner sur tous les fronts... <

Le département automobile de Honda Suisse a un nouveau directeur

Honda Suisse a recruté un grand connaisseur de l'industrie automobile et de la branche suisse de l'automobile en la personne d'Olivier Martin. Après l'obtention de son diplôme en sciences politiques et un master en économie d'entreprise, Olivier Martin débute sa carrière dans le secteur automobile en 1995. Il



Olivier Martin passe chez Honda.

occupe plusieurs postes de direction, puis reprend en 2006 la direction d'un célèbre concessionnaire en Suisse. Au cours des cinq dernières années, il a œuvré en tant que directeur des ventes et du réseau de concessionnaires au niveau de l'importateur. <

BMW mise sur Shell

Dès 2015, Shell sera le seul fournisseur d'huiles de moteur recommandé par le service après-vente des marques BMW, BMW i, Mini et BMW Motorrad. Dans le cadre de ce partenariat, Shell produira des huiles de moteur de marque pour BMW AG et les livrera aux distributeurs suisses par l'intermédiaire de l'importateur général Maagtechnic AG. <

Expansion d'Emil Frey

Le groupe Emil Frey reprend le groupe allemand Kath, actif dans le commerce et le service des marques Volkswagen, Volkswagen utilitaires, Skoda et Seat. Les neuf concessions Kath ainsi que les trois centres de carrosserie et laquage de Schleswig-Holstein et Hambourg emploient près de 700 collaborateurs et apprentis. Emil Frey a tenu à souligner que tout le personnel serait repris. L'entreprise continuera d'agir sous le nom de « Autohaus Kath » ou « Kath Gruppe ». Au niveau du chiffre d'affaires, Emil Frey est le plus grand concessionnaire automobile d'Allemagne. <

Adaptation des taux des frais administratifs pour 2015

Le comité de la Caisse de compensation MOBIL a décidé de réduire ses réserves et d'adapter les taux des frais administratifs au 1^{er} janvier 2015. Ainsi, toutes les entreprises et leurs collaborateurs ainsi que les travailleurs indépendants bénéficieront des mêmes taux fixes. Les taux mixtes en vigueur jusqu'à présent seront donc supprimés. D'autre part, une cotisation minimale de CHF 50.- par an sera introduite et évitera ainsi l'établissement de factures pour les plus petits montants. Pour la plupart des collaborateurs, cette adaptation se traduit par une baisse de la contribution aux charges administratives. <

Anne-M. Teixeira chez André Koch SA



Anne Teixeira désormais chez André Koch SA.

Anne-Marie Teixeira, 41 ans, reprend la direction du département marketing d'André Koch SA à Urdorf, un des principaux fournisseurs suisses en peintures de réparation de qualité et accessoires. Laborantine de formation, elle a travaillé plusieurs années pour Boissons Suisses SA et Roche Molecular Diagnostics où elle s'est spécialisée dans la gestion du contrôle qualité et la certification ISO. Avant, elle était responsable Supply Chain Office auprès d'AkzoNobel Produits de retouche automobile. <

L'automobile et le Super Bowl

Depuis toujours, l'industrie automobile fait partie des annonceurs les plus visibles dans le cadre du Super Bowl. Toutefois, cette année, les constructeurs n'ont encore réservé que très peu d'espaces publicitaires à ce jour : moins de la moitié par rapport à il y a trois ans. En fait, ces spots publicitaires souvent très élaborés font bien plus parler d'eux que l'événement sportif en soi. Volkswagen a ainsi remporté de nombreux prix en 2011 pour son spot mettant en scène un petit garçon déguisé en Dark Vador. Ces dernières années, les



Ce spot a rapporté diverses récompenses à VW.

constructeurs automobiles de Détroit se sont offert des clips excessivement longs mettant en avant la qualité des constructeurs de la capitale automobile américaine. Mais tout cela a un prix : pendant le Super Bowl, 30 secondes de publicité sur NBC coûtent pas moins de 4,5 mio de dollars... <

Graf célèbre son jubilé

Avec son exposition de jubilé, Karl Graf Automobile AG fête ses 15 ans en tant que partenaire de service officiel de Scania. En 1932, Jakob Graf fondait son atelier automobile à Mettmensstetten auquel allaient s'ajouter, quatre ans plus tard, des concessions automobiles et un service de cars postaux. Quant au contrat de partenaire de service officiel de Scania, il a été signé en 1999. Plus de 150 clients de la région sont venus célébrer ce jubilé. <

Le film de la semaine de projet

L'année dernière, l'Ecole professionnelle technique de Zurich (TBZ) a organisé une semaine de projet avec ses



Les élèves de la TBZ mis à l'épreuve au cours d'une semaine de projet

classes d'assistants en maintenance automobile 2013, mécaniciens en maintenance d'automobiles 2012, mécatroniciens d'automobiles 2011 et carrossiers-ferblantiers 2011. L'objectif était de construire une caisse à savon fonctionnelle et motorisée à partir de trois composants : un kit de montage pour caisse à savon, un moteur industriel et une bride. Pour observer

comment, sous la houlette des chefs de projet Daniel Javet et Klaus Schmid, ces jeunes ont accompli leur mission et découvrir ces petites voitures de course, rendez-vous sur Youtube : <http://youtu.be/oGJ3bFtHIUA>. <

Le Garage Trevisan AG fait peau neuve

Après plusieurs mois de transformations, le Garage Trevisan AG a accueilli ses clients début novembre sur son nouveau site de la Weiacherstrasse à Neftenbach. Près de CHF 1,5 mio a été investi dans les nouveaux locaux. « Toute l'entreprise a été entièrement transformée et les surfaces de vente et de l'atelier ont été plus que doublées. Désormais, l'atelier est doté de la technologie la plus moderne et paré pour les exigences futures », explique Thomas Schweizer, chef d'exploitation, à propos des nouveaux locaux. <

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



Rocade chez Fiat

Marius von Saurma-Jeltsch, 35 ans, est le nouveau Director Sales Operations de Fiat Group Automobiles Switzerland SA depuis le 1^{er} décembre 2014. Son prédécesseur Andreas Mayer, 42 ans, reprend de nouvelles responsabilités au sein de la centrale du groupe à Turin. Allemand de naissance, M. von Saurma-Jeltsch était jusqu'à présent responsable, en tant que Sales Manager, du nord de l'Allemagne pour les marques Lancia, Jeep, Alfa Romeo et Abarth. <

Corrigendum auto-i-DAT SA

Une erreur s'est malheureusement glissée dans notre édition de décembre : Eric Besch est toujours responsable des ventes et fondé de pouvoir auprès d'auto-i-DAT SA. Ruedi Müller est venu renforcer son équipe en Suisse alémanique. <

Gilles Camincher nouveau directeur général de Peugeot, Citroën et DS



Gilles Camincher promu.

Gilles Camincher, 49 ans, a été nommé directeur général Suisse-Autriche au 1^{er} décembre 2014. Il est responsable des résultats des trois marques Peugeot, Citroën et DS ainsi que des structures centrales des deux pays. Ce Français travaille au sein de PSA Peugeot Citroën depuis plus de 25 ans. <

Un Suisse sacré meilleur technicien Hyundai d'Europe

20 nations européennes s'affrontent tous les deux ans à Offenbach (D) dans le cadre de l'« European Skill Competition » de Hyundai. Cette année, la Suisse s'est particulièrement distinguée : Stefan Bartholdi (36 ans) de l'entreprise Ernst Ruckstuhl Automobile AG à Thalwil a remporté le titre de meilleur technicien Hyundai d'Europe. L'« European Skill

Competition » examine les compétences techniques et les connaissances de la marque Hyundai. La partie théorique, sous forme écrite, est suivie par des travaux pratiques et des diagnostics d'erreur. <



B.K. Rhim (président et CEO Hyundai Europe), Stefan Batholdi et Bas Kasteel (Vice President Customer Service) (de gauche à droite).

Ventes de voitures dans le cadre des prévisions

Au cours de ce mois de novembre, les ventes de voitures neuves ont reculé de 4,9 % par rapport au même mois de l'année précédente. Un total de 23 672 unités ont été écoulées, soit 1210 de moins qu'en novembre 2013. La baisse des ventes cumulée pour l'année en cours (janvier à novembre) se chiffre ainsi à 3,1 %, soit 8689 véhicules. <

La conseillère fédérale choisit Tesla

La ministre de l'Énergie Doris Leuthard a présenté sa nouvelle voiture de fonction en décembre via Twitter : la Tesla S 85. La conseillère fédérale avait essayé cette voiture électrique en 2013 et s'était montrée enthousiaste. La flotte des véhicules des membres du Conseil fédéral était composée jusqu'ici des marques Mercedes et Audi. Ils sont toutefois libres de choisir la voiture qu'ils souhaitent pour remplir leurs fonctions de représentation et le prix des voitures officielles n'est pas plafonné. <



La conseillère fédérale Doris Leuthard et sa nouvelle voiture de fonction.

La technologie des voitures les plus fiables du monde. Qui en est à l'origine ?



La gamme de produits automobiles VARTA® est équipée pour fournir le marché automobile actuel ; elle est conçue pour fournir la bonne batterie pour chaque voiture. Les batteries VARTA SILVER AGM et BLUE EFB sont les dernières nouveautés dans notre gamme. Elles présentent une puissance supérieure pour le démarrage, une meilleure durée de vie et sont environ trois fois plus endurantes en nombre de cycles que les batteries conventionnelles. Notre procédé de fabrication propre les rend également plus respectueuses de l'environnement. Si vous cherchez des performances élevées, des batteries de haute qualité et ultra-fiables, optez pour les batteries VARTA AGM et EFB.

Pour en savoir plus, connectez-vous sur www.varta-automotive.com

Tout démarre avec 

Débat sur le CO₂ au Conseil national

La Suisse à nouveau seule

En décembre, le Conseil national a décidé de fixer la limite des émissions de CO₂ à 95 grammes pour les voitures neuves dès 2021. Il suit ainsi une décision européenne et fait également cavalier seul, ce que le consommateur devra au final payer de sa poche. **Sascha Rhyner**, rédaction

■ D'ici à 2021, l'UE souhaite que les émissions de CO₂ des véhicules neufs soient inférieures à 95 g/km. Et la Suisse va dans ce sens. C'est ce qu'a annoncé le Conseil national lors de la session d'hiver durant les débats sur l'énergie. Mais alors que l'UE s'appuie sur une valeur moyenne pour tous les membres, la Suisse aurait ses propres calculs. La Norvège et l'Islande, pays de l'EEE, se sont ralliées au calcul mixte de l'UE. Les conseillers nationaux ne se sont pas vraiment penchés sur les spécificités du marché automobile suisse. Doris Leuthard, ministre des Transports, a vu dans la proposition de la minorité déposée par Christian Wasserfallen, conseiller national PLR, BE, une « diminution non souhaitée ».

De l'argent dans les caisses fédérales

Certes, le projet doit encore passer devant la deuxième chambre, mais il ne faut pas espérer une correction de cap. « Je ne pense pas que le Conseil des Etats va s'y opposer. Nous allons donc devoir serrer les dents », explique Urs Wernli, président de l'UPSA. Les personnes achetant un gros véhicule devront payer un supplément. Mais le projet de loi prévoit également que les importateurs d'automobiles versent CHF 120.- par gramme de CO₂ dépassant le seuil pour les véhicules vendus. Avec 250 000 véhicules neufs vendus par an, la facture peut s'avérer très salée. « L'amende sera payée en premier lieu par

l'importateur, le garagiste devra ensuite sacrifier une partie de sa marge, et au final, le client en payera lui aussi une partie. Tout cela ira dans la poche de la Confédération, qui engrange aujourd'hui déjà un montant élevé de fonds liés à la route. Et encore une fois, ces fonds ne seront pas affectés aux routes, mais iront dans la caisse fédérale », commente Urs Wernli, en colère.

Des occasions plutôt que des voitures neuves

Déjà l'année dernière, les concessionnaires suisses ont versé au total CHF 5,1 mio de taxes supplémentaires pour des émissions de CO₂ trop élevées. Un tiers de ce montant s'est évaporé dans la bureaucratie et les CHF 3,2 mio restants ont été investis dans le fonds d'infrastructure suisse, selon le calcul de la « Weltwoche » dans son édition spéciale consacrée à la mobilité. Une augmentation de l'entrée des véhicules d'occasion par rapport aux véhicules neufs en Suisse pourrait en dé-



Le Conseil national a renoncé à une politique commune avec l'UE sur le CO₂.

couler, car les prescriptions sur le CO₂ ne s'appliquent pas aux véhicules d'occasion. « Les différents membres d'auto suisse réfléchissent actuellement en ce sens », indique le directeur Andreas Burgener. <

Billag soumis au peuple

srh. D'après l'USAM, le référendum contre la nouvelle loi sur la radio et la télévision (LRTV) devrait aboutir. A la mi-décembre, 65 000 signatures ont été récoltées, dont 40 000 ont été authentifiées. C'est aussi une réussite pour l'UPSA qui s'engage contre la nouvelle LRTV. La remise du référendum est prévue le 12 janvier. L'USAM s'offusque en particulier du fait que les entreprises aient à payer une redevance indépendante des appareils.

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

Entre de bonnes mains aussi en 2015.

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

PK MOBIL
CP

En route vers un avenir sûr

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

10 ans que les règles de la COMCO favorisent la concurrence : rétrospective et perspectives

Une concurrence intacte pour les concessionnaires

Une nouvelle étude de la ZHAW a montré que, même dix ans après sa promulgation, la CommAuto de la COMCO renforce la concurrence dans la branche automobile, et par là même la situation des concessionnaires et des ateliers vis-à-vis des centrales, importateurs généraux et fournisseurs. Pour la COMCO, il était urgent de poursuivre son mécanisme de réglementation qui dynamise le mieux la concurrence. Les règles de la branche garantissent toujours la sécurité de planification des garagistes, à savoir la gestion simultanée de plusieurs marques ainsi qu'une protection minimale de deux ans contre le licenciement. **Katrin Portmann, UPSA**

■ La nouvelle étude de l'Université des Sciences Appliquées de Zurich (ZHAW) relative à la situation de la concurrence dans la branche automobile suisse de 2011 à 2014 est très étroitement liée à deux études antérieures relatives à la situation de la concurrence dans la branche automobile de 2002 à 2008 et de 2008 à 2011. La plus récente de ces études confirme que, au cours de ses dix années d'existence, la CommAuto de la Commission de la concurrence (COMCO) a maintenu la concurrence dans la branche automobile suisse avec des effets durables. La concurrence sur le marché de l'automobile suisse fonctionne bien et est menée avec férocité.

La promotion de la concurrence en Suisse

Les garagistes évoluent dans un environnement dans lequel la pression concurrentielle nationale et internationale est croissante. La concurrence des prix provient non seulement des autres marques (concurrence entre les marques), mais aussi des autres concessionnaires de la même marque (concurrence au sein de la marque). Les mesures suivantes permettent à chaque concessionnaire de réussir à se positionner en tant qu'entreprise malgré cette pression concurrentielle.

- **Distribution multimarque importante.** La distribution de plusieurs marques n'a cessé d'augmenter depuis l'introduction de la CommAuto, pour atteindre une part d'environ 35 % en 2014. L'extension de l'offre d'un concessionnaire renforce sa compétitivité tout en réduisant sa dépendance à un seul importateur.
- **A armes égales avec l'UE.** Les règles de la CommAuto relatives à la vente de véhicules neufs mettent les marges sous pression. Il

en résulte un ralentissement de la montée des prix sur plusieurs années et un nivellement des prix en Suisse qui se rapprochent de ceux de l'UE, ce qui renforce la compétitivité des concessionnaires suisses vis-à-vis de leurs concurrents étrangers.

- **Plus de compétition dans les ateliers.** Les ateliers et concessionnaires de marques ont aujourd'hui accès aux informations techniques et aux pièces de rechange d'origine de toutes les marques, et la part des ateliers indépendants est passée de 23 % (2002) à 30,4 % (2014).

Régulation douteuse au sein de l'UE

La CommAuto révèle son importance dans la branche automobile suisse lorsque l'on compare les règles de concurrence suisses à celles de l'UE (REC automobile).

- **Pas de distribution multimarque.** Le droit du concessionnaire à gérer plusieurs marques sans l'accord de l'importateur général n'existe plus au sein de l'Union européenne. L'importateur a le droit d'interdire à un concessionnaire de vendre d'autres marques.
- **Pas de point de vente supplémentaire.** Le droit du concessionnaire à établir d'autres points de vente n'existe plus au sein de l'Union européenne. Le concessionnaire est lié à la zone qui lui est attribuée et ne peut plus ouvrir de nouvel établissement.
- **Pas de protection contre les résiliations.** Le délai de préavis ordinaire de deux ans et le délai de préavis extraordinaire d'un an (avec obligation de motiver la résiliation) ne sont plus prescrits dans le droit européen. Il est devenu difficile pour les concessionnaires de planifier judicieusement leurs investissements, et leur dépendance aux centrales et importateurs généraux a augmenté.

Rétrospective et perspectives

Avec la CommAuto, la COMCO a donné de nouvelles opportunités aux concessionnaires et ateliers pour s'affirmer face aux centrales et importateurs généraux. Un virage à 180° dans la politique de la concurrence, à savoir l'adaptation des règles européennes en Suisse, aurait remis en question des structures de distribution efficaces et les bénéfices sociaux acquis. Les expériences réalisées dans les pays voisins ont révélé que la situation du marché et de la concurrence s'était considérablement dégradée pour le domaine des ventes depuis l'abandon du REC automobile. La pratique récente de la CommAuto montre que les partenaires contractuels des concessionnaires et des ateliers exploitent déjà tous les privilèges à leur disposition à l'encontre des concessionnaires et ateliers... et qu'ils useront tout autant de nouvelles libertés... L'UPSA salue la décision de la COMCO de maintenir la CommAuto en Suisse. <

CommAuto

Réservez dès à présent votre 19 mars 2015 pour le XIX^e Atelier de la Concurrence sur le thème de la vente de véhicules. Vous trouverez une invitation et de plus amples informations dans une prochaine édition d'AUTO-INSIDE et dans la newsletter de l'UPSA.

Pour plus d'informations sur la CommAuto, visitez le site :

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



INFO

L'UPSA propose un simulateur Eco-Drive et des tests de diagnostic sur son stand

Venez tester la tranquillité

Des tests de diagnostic et le CheckEnergieAuto (CEA) constitueront les activités principales du stand de l'UPSA au prochain Salon de l'automobile de Genève. Pour sa 85^e édition, le salon s'imprègne d'une touche internationale avec sa nouvelle identité, « Geneva International Motor Show », et son nouveau logo. Sascha Rhyner, rédaction

■ Le 85^e Salon de l'automobile de Genève se profile déjà à l'horizon. A l'UPSA aussi, les préparatifs de cette grande exposition automobile au Palexpo de Genève battent leur plein. Le concept du stand de l'UPSA est d'ores et déjà clair : une oasis de détente dans l'agitation du salon. En lieu et place des tables et des chaises, un lounge invitera à la discussion autour de la branche automobile ou tout autre sujet.

Avec ce stand, l'UPSA compte attirer non seulement ses garagistes, mais aussi toutes les personnes qui influencent les décisions des jeunes, telles que relations, amis, enseignants ou membres de la famille, pour augmenter sa notoriété. Un moyen aussi de renforcer l'image de l'asso-



GENEVA
INTERNATIONAL
MOTOR
SHOW
5-15 MARCH 2015

Nouveau logo pour la 85^e édition

Le Conseil de fondation du Salon international de l'automobile a décidé de moderniser son branding. En premier lieu, un nouveau logo a été créé. Le premier Salon de l'automobile de Genève a eu lieu en 1905 avant d'acquiescer un statut international en 1924. Avec ceux de Francfort, Paris, Détroit et Tokyo, il fait partie du cercle fermé des cinq salons reconnus comme les plus grands par l'OICA, l'Organisation internationale des constructeurs automobiles.

ciation professionnelle. Les résultats des apprentis dans les compétitions internationales attestent eux aussi de la qualité de la formation de l'UPSA (cf. pages 30 et 31 de ce numéro.)

Le stand de l'UPSA proposera comme attractions divers tests de diagnostic ainsi qu'un simulateur Eco-Drive, lequel sera intégré à l'espace consacré au CheckEnergieAuto.

L'UPSA présentera par la même occasion les prestations de ses partenaires. <



www.salon-auto.ch

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



Entretien annuel avec Urs Wernli, président central de l'UPSA

« Nous allons renforcer notre engagement politique »

Mobilcity, l'affrontement avec Doris Leuthard et son OFROU, le rôle des garagistes en pleine mutation, la numérisation, la pression des marges et les négociations salariales : l'année 2014 a été riche en événements pour l'UPSA.

Reinhard Kronenberg et Sascha Rhyner, rédaction

■ Urs Wernli, permettez-nous de commencer par une rétrospective de l'année 2014 : selon vous, quels ont été les temps forts de l'UPSA ?

Urs Wernli : Sûrement l'acquisition de Mobilcity avec nos partenaires. L'UPSA a imposé ce projet de A à Z. Nous avons donc une énorme responsabilité quant à sa réussite. Ensuite vient évidemment l'assemblée de nos délégués qui a eu lieu en présence du président du Conseil national, Ruedi Lustenberger. La mise en ligne de nos nouveaux sites Web doit aussi être mentionnée ici, car elle améliore la perception de l'UPSA en interne et vis-à-vis du public.

Mobilcity est entrée en service il y a un an. Quel est votre bilan ?

Nous sommes très satisfaits de son évolution. Nos collaborateurs profitent de Mobilcity, mais aussi notre union et toute la branche : cette structure constitue une excellente base pour la formation initiale et continue de nos professionnels ; le regroupement de toutes les associations de la branche de l'automobile et des transports nous permet d'exploiter des synergies bien plus efficaces à tous les niveaux. Nos sections aussi en profitent directement. Mobilcity a largement augmenté le rayonnement de notre activité. En conclusion : Mobilcity fonctionne très bien.

Nous avons abordé les temps forts de l'année. Parlons maintenant des moments difficiles...

De mon point de vue comme de celui de l'union, il s'agit très clairement de l'échec de la ministre des Transports Doris Leuthard sur le dossier de la sécurité routière en Suisse. Nos explications opiniâtres avec l'Office fédéral des routes (OFROU) qui lui est subordonné ne sont qu'une preuve supplémentaire qu'elle n'assume pas suffisam-

ment sa responsabilité de ministre en matière de sécurité routière. Au lieu de cela, elle veut se montrer complaisante envers les services des automobiles avec une réglementation qui leur permet de légitimer la situation insoutenable de l'espacement des contrôles.

De nombreux membres de l'UPSA attendent avec impatience de savoir comment l'union et l'OFROU vont régler leur différend au sujet de l'allongement de l'intervalle de contrôle. Quelles sont les dernières informations dont vous disposez ?

Nous nous battons pour conserver les 4 ans en vigueur aujourd'hui. Il est très probable que nous n'y arriverons pas, mais si nous parvenons à obtenir un délai de 5 ou 6 ans max. pour le contrôle obligatoire, ce

serait un succès. Il est décisif que les retards de contrôle qui persisteront soient délégués à des entreprises privées. Ce serait finalement une meilleure solution que les 4 ans actuels qui sont loin d'être respectés. D'autant plus si l'on tient compte du fait que la solution voulue par les services des automobiles est de 7 ans sans obligation.

N'est-ce pas frustrant parfois de s'engager pour une bonne solution pour réaliser ensuite que la politique ne se base pas systématiquement sur le simple bon sens ?

Je ne suis jamais frustré, à la rigueur désabusé ou déçu. J'accepte les lignes politiques divergents, ces confrontations me motivent pour en tirer le meilleur parti possible.

Treize questions en deux minutes SUV ou voiture de sport ?

SUV.

Saucisse ou entrecôte ?

Pourrais-je avoir l'entrecôte ?

Conduite automatique ou conduire soi-même ?

J'aime bien conduire moi-même.

Plug-in ou véhicule entièrement électrique ?

Plug-in.

Un site Web que vous visitez chaque jour ?

agvs-upsa.ch. J'espère que vous ne vous attendiez pas à avoir une autre réponse...

Dernière amende ?

Il y a deux ans.

Combien ?

CHF 80.-.

Le motif ?

Excès de vitesse.

Vous êtes coincé dans un ascenseur avec Doris Leuthard. Qui parle en premier ?

Elle.

A propos de sa nouvelle Tesla ?

C'est juste pour conserver son image. Elle tente de se faire passer pour un exemple, ce qui n'est pas vraiment le cas, car le moteur à combustion deviendra une réalité sur nos routes, mais nous ne savons pas quand cela arrivera.

Vous mangez avec le chef de Fiat, Sergio Marchionne. De quoi parlez-vous ?

De la culture italienne.

Une étude récente que l'on devrait absolument avoir lue ?

L'Innovation dans l'automobile, de McKinsey. Le responsable de cette étude viendra la présenter le 20 janvier lors de l'assemblée annuelle de l'UPSA.

Radio ou CD dans la voiture ?

Radio Argovia, ou n'importe quelle autre radio que je capte.

Quelle part de votre travail dédiez-vous maintenant à la politique ?

Je ne suis pas de ceux qui comptent leurs heures, mais la politique représente désormais une part considérable de mon travail. Sans parler de mon étroite collaboration avec routesuisse, auto-suisse, l'ASTAG et l'Union suisse des arts et métiers.

Avec les élections à venir, cet investissement devrait s'accroître en 2015.

Certainement. Nous allons renforcer notre engagement politique à la demande de nos membres, mais aussi dans l'intérêt des conducteurs, et pas seulement en matière de financement des routes.

L'automobile divise : d'un côté, elle continue de fasciner un grand nombre de gens, de l'autre, elle semble rester le bouc émissaire de la pollution de l'environnement. En tant que représentant de la branche automobile, ne lutte-t-on pas ici contre des moulins à vent ?

L'automobile avance plutôt à contre-courant, c'est sûr. Cependant, s'engager en sa faveur n'est pas fatigant, mais motivant. En tout cas pour moi et pour toute l'équipe de l'Union centrale et certainement pour les responsables des sections. Nous engageons toutes nos forces avec conviction en faveur de la mobilité motorisée individuelle, pour nos membres, pour les plus de 80 000 emplois de la branche automobile, et donc pour un pilier fondamental de notre prospérité en Suisse.

Le rôle du garagiste connaît un tournant. D'après vous, où mènera ce voyage ? Quelle direction donnez-vous au navire ?

Je ne suis pas le seul aux commandes : je suis assisté par 9 collègues au Secrétariat, j'échange aussi énormément avec les présidents des sections et j'intègre des professionnels aux discussions. Nous parlons beaucoup de la transformation que doit subir

le rôle des garagistes pour que notre branche reste prospère à long terme. La tendance générale va vers un conseiller en mobilité. La sensibilisation écologique prend beaucoup d'ampleur. Mais cela ne signifie pas que l'optimisation écologique et une motorisation raisonnable sont incompatibles en soi. La branche de l'automobile a réalisé des économies d'énergie massives au cours des dernières années grâce à des innovations. Le fait est que le garagiste a toujours été un conseiller en mobilité : il va simplement devoir interpréter ce rôle de façon plus complète. En tant qu'union, nous allons devoir convaincre pour faire accepter cette situation dans les médias et auprès automobilistes, nous en sommes tous conscients.

Où en est l'acceptation de ce rôle parmi les membres de l'UPSA ?

Pour parler franchement, de nombreux garagistes ne souhaitent pas se revêtir cet habit vert. C'est pourquoi bon nombre d'entre eux peinent à accepter cette nouvelle image et s'y identifier. Ils ont l'essence dans le sang, leur réaction est donc tout à fait compréhensible. Pourtant, il ne s'agit pas d'arborer un habit vert, mais d'interpréter les signes du temps. La mobilité subira une très forte mutation dans les années à venir, que nous le voulions ou

non. Nous nous devons d'anticiper cette évolution suffisamment tôt, de nous y préparer et d'en tirer le meilleur parti en développant de nouveaux modèles commerciaux. Evidemment, cela est plus facile à dire qu'à faire.

Est-ce que le CheckEnergieAuto (CEA) est un produit qui va dans ce sens ?

Tout à fait. De tels services présentent avant tout un potentiel d'avenir en terme d'image. Cependant, le CEA n'est toujours pas un automatisme, et je le regrette. Nous devons continuer notre travail de persuasion.

Comment ?

Nous devons montrer aux consommateurs que les garagistes ne se contentent pas de leur vendre un véhicule et de le réparer. Le choix d'un véhicule et le conseil qui va avec sont de plus en plus importants. L'économie d'énergie en fait partie, elle renforce leur image. De plus en plus de membres de l'UPSA le reconnaissent et jouent ainsi un rôle précurseur pour leur branche. C'est ainsi que nous devons procéder, car nous manquons tout simplement de moyens pour porter des services durables, tels que le CEA, à la connaissance du grand public via de vastes campagnes. Nous sommes donc encore à la recherche de multiplicateurs. Chaque garagiste qui propose activement ce type de services à ses clients en est un, mais il nous en faut plus.



Vous l'avez déjà évoqué : la mobilité va subir un changement durable. A quoi ressemblera une voiture dans dix ans ?

Mon Dieu, si vous trouvez quelqu'un capable de répondre concrètement à cette question, je vous félicite ! La voiture du futur sera encore mieux équipée : elle aura des systèmes d'assistance électroniques qui amélioreront la sécurité sur nos routes. Je ne crois pas qu'elle pourra circuler sans chauffeur dans dix ans... peut-être sur certains tronçons, mais pas de manière générale. En invitant Lars Thomsen à la prochaine assemblée de l'UPSA, nous avons trouvé quelqu'un capable de jeter un regard assez clair sur l'avenir. Je suis persuadé que ce sera captivant.

Le sujet principal de la prochaine assemblée de l'UPSA, la « Journée des garagistes suisses », sera la numérisation et son impact sur les entreprises individuelles. Cette thématique n'arrive-t-elle pas un peu tard ?

Nous ne le pensons pas. Les garagistes abordent ce sujet depuis quelque temps déjà et ils savent exploiter le numérique. Nous souhaitons maintenant amorcer l'étape suivante et appliquer aussi concrètement que possible la monstrueuse complexité du sujet pour les garagistes, tant au niveau managérial qu'opérationnel.

Qu'attendez-vous de cette manifestation ?

Premièrement, qu'un maximum de garagistes y participe (rires). Ensuite, que nous puissions contribuer à apaiser les angoisses qui existent encore çà et là. Le but avoué est que chaque garagiste présent à l'assemblée retourne dans son entreprise avec une idée de la manière d'exploiter le numérique plus efficacement encore pour ses affaires. Ce qui me réjouit, c'est que nous n'avions jamais enregistré autant d'inscriptions à ce jour, et que nous pouvons compter sur un taux de participation record.

La numérisation aura aussi un impact fort sur le profil professionnel. Est-ce que cela signifie que le mécanicien d'automobiles actuel se transformera en spécialiste informatique ?

Pas au sens où il développera des programmes, mais il lui sera demandé d'avoir des connaissances techniques de plus en plus élevées pour pouvoir comprendre et maîtriser la complexité des systèmes.

Le métier va-t-il changer du tout au tout ?

Ça non. Du moins, pas partout. L'évolution technique aura évidemment des répercussions sur la formation initiale comme sur la formation continue. Mais nous aurons toujours besoin de personnes pour remplacer les pièces mécaniques et changer les pneus. Aujourd'hui déjà, il existe plusieurs niveaux professionnels, à commencer par l'assistant en automobiles jusqu'au mécanicien d'automobiles ou au diagnosticien. La transformation du profil professionnel de ce dernier sera certainement la plus marquée.

L'évolution technique dans les véhicules rend aussi les métiers de l'automobile plus intéressants.

Oui, c'est vrai. Les voitures consomment de moins en moins d'énergie. L'argument majeur de nos opposants tombera bientôt. En plus de la fascination que suscitent les voitures, cela réjouira et motivera notre relève.

« L'évolution technique aura une influence sur la formation »

« Les voitures consomment de moins en moins : l'argument principal de nos opposants tombe. »



« La branche automobile doit impérativement avoir plus de poids au Parlement. »



Mais la fascination et l'évolution technique ne sont pas tout.

Un bon salaire est aussi un atout attractif..

Nos membres ont toujours majoré le salaire minimal sans y être contraints, et les salaires augmentent régulièrement depuis des années dans les entreprises de l'UPSA, aussi bien pour les personnes en formation que pour les cadres. Cependant, ce procédé est diamétralement opposé à la progression des marges, il faut être clair.

Parallèlement à cela, les importateurs augmentent la pression sur les concessionnaires de marques pour qu'ils investissent toujours plus.

C'est exact. Il ne s'agit malheureusement pas d'une nouvelle tendance, mais l'intervalle se réduit. En conséquence, les entreprises se scindent en vente et service.

Remarquez-vous une dynamique dans cette évolution ?

Oui. Il y a 5 ans, nous enregistrons encore 600 garagistes indépendants qui travaillaient dans l'un des différents concepts d'atelier sans lien avec une marque spécifique. Aujourd'hui, nous comptabilisons 1000 entreprises qui ont choisi volontairement, dans le cadre de ce procédé, de ne pas dépendre d'un importateur, ou qui y ont été forcées. Celles-ci se concentrent maintenant sur le service et effectuent aussi quelques importations directes. En même temps, on constate un regroupement des concessionnaires de marques, car la pression les poussant à vendre toujours plus augmente sensiblement. Cela entraîne notamment l'émergence de grandes entreprises comme l'Autowelt de Dübendorf, le groupe Hutter Auto ou encore Galliker.

Sous la houlette de l'UPSA, les concessionnaires de marques et les garagistes indépendants sont représentés sur un pied d'égalité. Comment dirige-t-on une union si hétérogène ?

On ne peut pas la diriger, seulement en prendre soin. Au premier plan se trouvent les intérêts des deux groupes de membres : connaître la plus grande réussite commerciale possible, ou du moins boucler au mieux ses fins de mois. Nos très estimés membres et entreprises sont ce que nous avons de plus cher, qu'ils représentent une marque ou non n'est pas un critère décisif. Soutenir toutes ces entreprises est notre devoir suprême. Evidemment, il existe des discordes entre ces deux groupes, je ne veux pas le nier, mais ils n'ont pas suffisamment d'ampleur pour créer des problèmes insurmontables au sein de l'union.

Pour conclure, tournons-nous vers l'avenir et l'année 2015. Quels seront les enjeux majeurs pour l'UPSA ?

Les élections. La branche de l'automobile doit impérativement peser plus lourd au Parlement, c'est-à-dire élire des hommes politiques qui représentent ses intérêts. Se concentrer sur ce thème sera notre tâche principale en 2015, de même que celle d'auto-suisse, de routesuisse, de l'ASTAG et de l'Union suisse des arts et métiers. Dans le contexte de la mobilité, les garagistes jouent un rôle central de plus en plus reconnu par les autorités et d'autres partenaires de notre branche. C'est pourquoi leur voix ne doit pas se noyer dans la demande générale. Au contraire, elle doit être prise plus au sérieux. Le deuxième axe majeur, qui ne se limite pas à une seule année, est de rendre les métiers de l'automobile aussi attrayants que possible chez les jeunes afin d'assurer durablement notre besoin en jeunes recrues et professionnels qualifiés. La relève est notre avenir. <

La période qui précède les vacances d'hiver est le moment idéal pour s'assurer que sa voiture est prête à

Pas de départ au ski sans la

« *Alles fährt Schii, Ski fährt die ganzi Nation* » (le ski est partout, la nation tout entière fait du ski), chantait autrefois le Trio Eugster. peuvent profiter de cette occasion pour recommander à leurs clients une révision d'hiver ordinaire ainsi que l'équipement optimal

■ La douceur hivernale (tout au moins en plaine) qui accompagne leur départ au ski dissuade souvent de nombreux automobilistes suisses de monter ou d'acheter des pneus d'hiver. Erreur fatale pour tous ceux qui savent que les pneus d'été durcissent en cas de températures inférieures à 7° C, entraînant un allongement considérable de la distance de freinage. De nombreux conducteurs passent toutefois outre, sous prétexte qu'ils conduisent prudemment. Les arguments suivants les convaincront peut-être.

- Les sculptures des pneus d'hiver évacuent l'eau de manière optimisée même en cas de fortes chutes de pluie, prévenant ainsi le risque d'aquaplaning.
- Les pneus d'été sont souvent utilisés jusqu'à atteindre la profondeur de sculptures minimale de 1,6 mm requise par la loi. Les pneus d'hiver dont les sculptures sont inférieures à 4 mm ne sont plus

montés, l'effet des rainures décrit plus haut n'étant plus garanti en cas de voie mouillée, verglacée ou enneigée.

- Au cours d'un entretien avec un grand assureur, AUTOINSIDE a constaté que ce dernier peut toujours se retourner contre le conducteur en cas d'accident. La loi fédérale sur la circulation routière autorise expressément les assurances à exercer ce droit. Tout recours présuppose que l'accident soit dû à un défaut des pneus. Mais les véhicules équipés de pneus défectueux sont généralement non conformes aux règles de sécurité routière. La responsabilité du conducteur est alors lourdement engagée ; il s'agit d'une négligence grave. Un automobiliste peut toutefois se protéger, dans sa police d'assurance, contre un recours pour cause de négligence grave, mais il risquera toujours une amende. Concrètement : l'hiver, les

pneus d'été sont nettement moins adaptés que les pneus d'hiver.

Risques dans le compartiment moteur

La révision d'hiver permet de garantir aux clients un véhicule parfaitement opérationnel par tous les temps. En plus du mélange correct d'antigel et d'un mélange pour le liquide lave-glace, la révision inclut un contrôle de la batterie (qui risque sinon de rendre l'âme en cas de températures négatives), ainsi qu'un équipement de sécurité, avec notamment un porte-skis adapté et de bonnes chaînes à neige. Du liquide lave-vitre, ou pire, du liquide de refroidissement gelé, peut causer des dégâts très onéreux. Le liquide de frein, qui absorbe l'humidité de l'air, peut lui aussi geler à partir d'un certain âge. L'huile de moteur est plus épaisse par temps froid que par temps chaud.



Les chaînes à neige modernes et de qualité supérieure sont relativement faciles à monter.

Révision d'hiver

De nombreux garagistes ont proposé dès l'automne une révision d'hiver à leurs clients. Il pourrait être intéressant de leur rappeler avant les vacances au ski. Voici un aperçu des principaux points à contrôler lors de la révision d'hiver, compilé par le garage E. Pafumi de Rupperswil et le garage Gutknecht GmbH d'Adliswil :

- Niveau de charge et sollicitation de la batterie
- Fonctionnement du chauffage et de l'aération
- Balais des essuie-glaces
- Lave-glace et lave-phares
- Niveau d'huile moteur et qualité de l'huile sur les moteurs diesel équipés d'un FAP
- Etanchéité du système de refroidissement du moteur
- Niveau du liquide de refroidissement
- Niveau du liquide de frein

FALKEN TYRES

MOBIL 1

CONTINENTAL

FORD

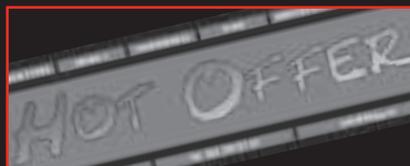
BRIDGESTONE

WYNN'S

GOODYEAR

CASTROL

DUNLOP



T: 062 285 61 30

F: 062 285 61 01

E: info@fibag.ch

affronter la saison

révision d'hiver

Aujourd'hui encore, les vacances au ski restent pour de nombreux Suisses une tradition du mois de février. Les garagistes pour se rendre, avec armes et bagages, jusqu'à leurs stations de sports d'hiver. Anselm Schwyn, journaliste RP



Une révision soignée par le garagiste avant le départ pour les sports d'hiver est dans tous les cas recommandée.

- Sécurité antigel liquide de refroidissement / liquide lave-glace
- Sécurité antigel liquide de frein
- Système de freinage / Contrôle visuel
- Eclairage, clignoteurs de direction, clignotants avertisseurs
- Pression des pneus et profondeur des sculptures de pneus
- Carrosserie et pare-brise / Contrôle visuel
- Joint de porte et traitement
- Traitement des serrures de porte
- Echappement / Contrôle visuel
- Course du frein à main
- Carnet de service, échéance du test antipollution
- Courroies / Contrôle visuel
- Contrôle visuel général des éventuels défauts



L'utilisation d'une huile inappropriée (versée par ex. par le pro-priétaire du véhicule) peut abîmer certains moteurs. Les caoutchoucs gelés se déchirent lors de l'ouverture des portières. Un traitement au silicone, prévu dans la révision, permet d'éviter ce risque.

Les services de déblayage d'hiver et le réchauffement climatique ont certes permis de limiter ces problèmes dans les stations de sports d'hiver, mais l'équipement d'hiver doit toutefois être remis en état afin d'éviter toute mauvaise surprise ou glissade involontaire. L'obligation des chaînes à neige perdure en de nombreux endroits et s'applique désormais également aux véhicules à transmission intégrale. Les chaînes à neige doivent être parfaitement adaptées à la dimension de la roue. A défaut, des dommages risquent de survenir sur le véhicule. Le montage des chaînes à neige modernes et de qualité supérieure est en outre nettement plus simple. <

Fidélisation des clients grâce aux cadeaux promotionnels



S'il est désagréable de gratter le pare-brise le matin, c'est pourtant le quotidien de nombreuses personnes. Le grattoir constitue donc toujours un équipement de base du véhicule. Ce petit cadeau contribue lui aussi à la fidélisation du client, qui se souviendra ainsi avec plaisir de son aimable garagiste. Les entreprises d'articles publicitaires proposent ces grattoirs avec l'imprimé de votre choix.

FIAT/ALFA/LANCIA

YOKOHAMA

MG ROVER

MICHELIN

OSRAM

PIRELLI

BANNER

VREDESTEIN

GENERAL TIRE

Garder le contact.

Offres mensuelles de Fibag.

FIBAG

Fibag SA
Lischmatt 17
4624 Härkingen

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

Livraisons jusqu'à 3 fois par jour

Entretien avec Christof Nägele de la Haute école spécialisée du nord-ouest de la Suisse

Plaidoyer en faveur des stages de préapprentissage

Dans la course à la recherche d'une relève adaptée, les garagistes subissent de plus en plus la dure concurrence avec les autres branches. « Bien planifier et réaliser des stages de préapprentissage peut s'avérer un outil important pour attirer les jeunes, » déclare Christof Nägele, expert en formation de la Haute école spécialisée du nord-ouest de la Suisse.

Reinhard Kronenberg, rédaction



Le colloque est soutenu par :



■ **Christof Nägele, une étude récemment parue en Allemagne sur les jeunes et le choix de leur métier a montré que 70 % d'entre eux n'ont qu'une vague idée, voire aucune, de ce qu'ils veulent faire plus tard. Pourquoi éprouvent-ils tant de difficultés à choisir leur métier ?**

Christof Nägele: Les jeunes ont été interrogés jusqu'à trois ans avant le début d'une formation. Il n'est donc pas vraiment étonnant qu'une bonne partie d'entre eux n'ait pas encore d'idée précise. Nous avons constaté que chez nous la plupart des jeunes ne choisissent et ne trouvent une place de formation que vers la fin de la 9^e année scolaire.

Ce processus ne semble cependant pas si facile.

Non, cela ne signifie pas que le processus de choix d'une profession est facile. Au cours

de ce processus, il faut concilier d'une part ses propres attentes et désirs et de l'autre les options possibles. Ainsi, une jeune fille issue de l'immigration qui s'intéresse à un métier technique se rendra probablement compte que son souhait est difficile à réaliser. Car les intérêts et capacités personnels ne sont pas les seuls à compter. Il faut également considérer les règles implicites et explicites, les valeurs, les normes et les attentes des parents, enseignants ou formateurs qui viennent influencer le choix professionnel. Ainsi, les choix individuels sont souvent très limités. Cette situation rend le choix d'un métier difficile pour une partie des jeunes. L'étude dont vous parlez démontre surtout que le choix d'une profession est un processus de longue haleine et que les jeunes sont

conscients que ce n'est pas une décision facile à prendre. Mais ils ont beaucoup de ressources et la plupart d'entre eux les utilisent activement.

« Bénéficiaire de divers types de soutien est important pour les jeunes. »

Les élèves sont-ils parfois dépassés par ce choix ?

Non, rien ne semble indiquer que les jeunes soient dépassés. Cependant, certains groupes rencontrent systématiquement davantage de difficultés dans le choix d'une profession ou lorsqu'il s'agit de trouver une

place d'apprentissage. C'est le cas par exemple lorsqu'il n'y a pas suffisamment de places d'apprentissage pour la profession souhaitée, dans une situation d'échec aux tests ou aux examens d'admission, ou encore lorsque les dossiers de candidature sont refusés ou que les candidats ne reçoivent pas de réponse du tout. Il est donc d'autant plus important que les jeunes puissent compter sur l'appui de leurs parents, de l'école ou de collègues.

Il est réjouissant de constater que les métiers techniques ont le vent en poupe, malheureusement surtout auprès des garçons...

... et les études et rapports récents montrent que le choix d'un métier se fait encore souvent, voire toujours plus, en fonction du sexe. Même si la plupart des métiers n'ont pas de sexe, les filles sont de plus en plus présentes dans certains métiers. Ces stéréotypes ont la vie dure, mais ils ne sont pas immuables.

Comment intéresser davantage les jeunes filles aux métiers techniques ?

Certaines filles sont intéressées par les questions techniques. On sait fort bien que les filles sont aussi compétentes que les garçons dans les disciplines scientifiques, ou que les garçons le sont autant que les filles. Ce ne sont pas les capacités qui font la différence, mais la volonté et un certain courage. Beaucoup de jeunes filles veulent tout simplement choisir des métiers différents de ceux des garçons, ce qui s'explique aussi par leur âge. Le choix d'un métier ou d'une formation va de pair avec l'évolution du rôle attribué aux hommes et aux femmes ainsi que de la perception de soi. D'où l'importance de certaines initiatives où les pères emmènent leurs filles sur leur lieu de travail, par exemple lors de la journée « Futur en tous genres ». Ces initiatives permettent aux jeunes filles de se familiariser avec l'environnement professionnel de leur père et leur montrent que les femmes y sont aussi les bienvenues. Il est également important d'aborder la thématique des attentes explicites et implicites d'un employeur envers les jeunes.



Dr. Christof Nägele.

Selon leurs dires, vivre des expériences positives au cours de ces journées permet d'augmenter l'intérêt pour certains métiers. Est-ce un plaidoyer en faveur des stages de préapprentissage ?

Oui. J'estime que les stages de préapprentissage sont importants et ont surtout du sens s'ils sont insérés dans le processus de choix d'une profession. Un bon stage permet au jeune d'expérimenter diverses activités professionnelles et d'accumuler de l'expé-

« Proposer de bons stages de préapprentissage demande des efforts. »

rience. Les laisser simplement regarder n'est pas suffisant. Rester spectateur lasse rapidement. Pendant le stage de préapprentissage, il importe également de faire part au jeune débutant de vos impressions quant à son comportement, son attitude et sa façon d'aborder les tâches qui lui sont assignées. Ce qui implique qu'il doit être guidé et accompagné pendant son stage.

Bon nombre de garages n'ont pas la possibilité d'avoir un stagiaire en permanence et de répondre à ses questions, alors que ce serait très important pour la relève de la branche. Comment résoudre ce dilemme ?

Proposer de bons stages de préapprentissage implique des efforts. Cela implique un bon concept, un programme ainsi que des personnes prêtes à s'occuper de l'apprenti stagiaire. Comme je l'ai dit précédemment, le stage n'apporte pas grand-chose si le jeune doit se limiter à regarder les autres travailler. Mais l'investissement que requiert la préparation d'un stage de qualité en vaut la peine, tant pour les jeunes que pour les entreprises. En fin de compte, la plupart des établissements de formation se basent sur leur impression durant le stage de préapprentissage quand il s'agit de choisir un apprenti. <

Colloque 2015 « La numérisation » : inscrivez-vous dès maintenant !

Rarement un processus n'a apporté autant de changements que la numérisation : des voitures plus complexes et par conséquent des exigences plus élevées pour les métiers de la branche automobile, un changement de comportement de la part des clients, et donc, des processus d'affaires différents. Chances et risques se côtoient. La « Journée des garagistes suisses » du 20 janvier 2015 au Stade de Suisse se consacrera entièrement à ce thème et à ses retombées sur l'UPSA et sur ses membres. Vous pouvez d'ores et déjà vous inscrire à la conférence, soit en ligne sur le site de l'UPSA www.agvs.ch/fr/colloque2015, où figure en outre le programme complet, soit au moyen du formulaire d'inscription joint à l'invitation. Les invitations vous sont déjà parvenues par courrier il y a peu. L'Interview avec Miriam Rickli, présentatrice à la « Journée des garagistes suisses » sur :

www.upsa-agvs.ch/colloque2015



INFO

Pickup +  = poule aux œufs d'or

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

HIRSCHI AG
Ça tient.

Stieger Software, le partenaire solide

Fiabilité et loyauté, un cercle vertueux

Quand Stieger écrit sous son logo « We drive your business », c'est bien plus qu'un simple slogan publicitaire. Par ces mots, le plus grand fabricant suisse de logiciels de garage indique qu'il honore, via ses produits et services, une promesse essentielle faite à la clientèle : fiabilité et sécurité à tout instant.

■ Stieger a fait de cette promesse la philosophie même de l'entreprise. Au-delà de la clientèle, on sait, sur le marché, qu'« avec Stieger, c'est simple ! » Pour être en mesure d'offrir cette sécurité et cette fiabilité sur le long terme, le numéro un sur le marché met tout en œuvre chaque jour. Il s'agit de répondre à ses propres exigences, d'ailleurs élevées. Stieger s'appuie pour cela sur ses 30 ans d'expérience dans le domaine de l'informatique, preuve de la stabilité de l'entreprise. Les clients tiennent à cette constance et au savoir-faire qui en découle, et expriment leur gratitude en restant fidèles année après année. Mais la loyauté est importante pour les collaborateurs de Stieger aussi. Et les clients, comme l'entreprise, en tirent un avantage majeur : un savoir-faire de qualité.

On sait ce qu'on a !

Le Dealer Management System est l'artère vitale d'un garage. C'est-à-dire que tout ou presque repose sur la solution informatique. Prenant cette responsabilité très à cœur, Stieger a orienté son entreprise en ce sens exclusivement. D'une part au travers d'une spécialisation cohérente et de longue date dans la branche automobile, ce qui le rend très proche du marché et très au point. D'autre part au travers d'une organisation interne orientée vers la qualité, avec les domaines Développement, Support, Conseil et Vente. En tant qu'entreprise générale de solutions globales intégrées, Stieger ne propose que des solutions développées en interne, pour lesquelles l'entreprise est seule responsable.

Un long chemin vers la commercialisation

Les innovations, telles que la nouvelle appli de réception Stieger, parcourent un long chemin avant d'être mises sur le marché, puis d'être installées chez le client final. Suivant des procédures longues et coûteuses, toutes les fonctions sont vérifiées en long en large et en travers avant d'être régulièrement améliorées. Des phases de test de plusieurs semaines sur le marché permettent de donner plus d'informations pour envisager d'autres améliorations. Une fois le produit en action, ce sont les mises à jour qui lui attribuent de nouvelles fonctions et qui étendent ses capacités. Là encore, la clientèle peut toujours compter sur cet atout. <

www.stieger.ch

Caisse de pensions MOBIL : ce qui change en 2015

Utiliser les synergies... au profit des clients

Les clients de la caisse de pensions MOBIL peuvent se réjouir. A la nouvelle année, ils profiteront d'une augmentation de 0,5 % de la rémunération de leurs avoirs de vieillesse. De plus, une importante amélioration des taux de conversion des rentes a été effectuée.

■ Depuis 2014, la CP Mobil dispose d'une mobilité accrue. La caisse de pensions des associations pro. UPSA, ASTAG, 2roues Suisse et USIC a élu domicile au sein du Centre de compétence Mobilcity. La fusion locale avec l'organe d'exécution, la Caisse de compensation MOBIL, y a également été effectuée. Les synergies prennent ainsi toute leur ampleur : dans les finances et l'administration, où sont réalisées des économies, mais aussi avec différentes associations responsables présentes dans les locaux de Mobilcity. Et nous avons encore plus de bonnes nouvelles ! Les clients CP MOBIL, anciens et nouveaux, peuvent se

réjouir même en 2015 de nombreux avantages.

Intérêt supplémentaire : tout comme en 2014, lors de la rémunération des avoirs de vieillesse obligatoires et surobligatoires, les clients profitent de 0,50 % d'intérêt supplémentaire. Le taux d'intérêt minimum fixé par le Conseil féd. est de 1,75 %. La CP MOBIL rémunère cependant les avoirs à hauteur de 2,25 %.

Augmentation des taux de conversion des rentes lors d'avoirs de vieillesse obligatoires et surobligatoires disponibles : au 1^{er} janvier 2015, la CP MOBIL augmente les taux de conversion des rentes dans le cadre de la prévoyance surobligatoire à hauteur de 5,90 %

(5,84 % jusque-là) pour les hommes et de 5,77 % (5,574 % jusque-là) pour les femmes. Cet ajustement permet des rentes de vieillesse plus élevées lorsque des avoirs de vieillesse surobligatoires sont disponibles.

Prévisions réjouissantes pour 2016 : après 2008, 2011 et 2013, grâce au bon fonctionnement actuel des affaires, une diminution supplémentaire des cotisations de risque est prévue pour 2016. Ceci signifie moins de prélèvements sur les salaires pour les assurés et, pour les employeurs, des cotisations moins élevées. <

www.pkmobil.ch/fr/home

Lancement réussi du magazine en ligne *wheels!*

wheels! – le nouveau magazine web d'AutoScout24

AutoScout24 met sur le marché le premier magazine automobile entièrement numérique de Suisse. Le numéro zéro a été présenté au grand public pour la première fois au début du mois de novembre 2014 à l'Auto Zürich Car Show. AutoScout24

■ Le magazine en ligne au nom vibrant de *wheels!* propose un plaisir de lecture interactif et informatif, sur tablette. Des articles spécialisés et de conseil, des reportages, des opinions, du divertissement, des comparatifs de véhicules et des présentations de nouvelles voitures : le nouveau magazine web d'AutoScout24 couvre un large éventail d'intérêts. Doté d'un design plaisant et reflétant à sa manière un vrai style de vie, il s'adresse à tous les passionnés d'automobile et de moto qui apprécient les contenus multimédias.

« *wheels!* présente des sujets d'actualité, saisonniers, tout en leur imprimant sa touche et son look originaux », explique Christoph Aebi, directeur d'AutoScout24. Il s'adresse tant à un lectorat féminin que masculin.

wheels! se sert des atouts des tablettes récentes

Avec de la pub dite « native », des publicités animées, l'intégration de spots publicitaires ou encore des liens directs, *wheels!* offre aux annonceurs toutes les insertions et les fonctions possibles pour mettre en scène leurs produits dans un environnement numérique. Il est également le premier magazine automobile à utiliser les possibilités interactives des tablettes récentes.

Le numéro zéro convainc les annonceurs et les lecteurs

À l'Auto Zürich Car Show, les réactions au lancement ont été très positives, et les nombreux lecteurs présents au stand d'AutoScout24 se sont montrés enthousiastes. Idem du côté des annonceurs : « *wheels!* séduit par son contenu attractif et ses formes de publicité inédites », a déclaré Anne Thorens, manager Communication & Events de Mazda (Suisse) SA, tout à fait convaincue.

Le magazine en ligne pour iPads et tablettes Android peut être téléchargé gratuitement dans l'App Store et le Google Play Store. *wheels!* paraîtra dix fois par an dès 2015, au début seulement en allemand. Une version française est toutefois prévue. <



wheels! propose des rapports de course...



Un sommaire au design épuré facilite l'approche.



... aussi bien que des chroniques passionnantes.

La solution par branche SAD vous aide à mettre en œuvre la sécurité au travail et la protection de la santé

« asa-control », la nouvelle

Dans la branche automobile suisse, le nombre d'accidents professionnels s'élève à 106 pour 1000 actifs (2013), ce qui représente près de toutes les entreprises assurées contre les accidents, qui est de 71 accidents pour 1000 actifs. Ont contribué de manière décisive à et des deux-roues (SAD) et la progression du travail de sensibilisation à la sécurité au travail dans les garages. Karl Baumann, UPSA

■ La sécurité et la protection de la santé au travail ne sont pas qu'une affaire de bonne volonté : elles sont requises par la loi, et notamment la loi fédérale sur l'assurance-accidents (LAA, RS 832.20), et la loi fédérale sur le travail dans l'industrie, l'artisanat et le commerce (LTr, RS 822.11).

Bases légales

Art. 82 de la LAA : « L'employeur est tenu de prendre, pour prévenir les accidents et maladies professionnels, toutes les mesures dont l'expérience a démontré la nécessité, que l'état de la technique permet d'appliquer et qui sont adaptées aux conditions données. L'employeur doit faire collaborer les travailleurs aux mesures de prévention des accidents et maladies professionnels. »

Art. 6 LTr : « Pour protéger la santé des travailleurs, l'employeur est tenu de prendre toutes les mesures dont l'expérience a démontré la nécessité, que l'état de la technique permet d'appliquer et qui sont adaptées aux conditions d'exploitation de l'entreprise. Il doit en outre prendre toutes les mesures nécessaires pour protéger l'intégrité personnelle des travailleurs. »

Art. 82 de la LAA : « Les travailleurs sont tenus de seconder l'employeur dans l'application des prescriptions sur la prévention des accidents et maladies professionnels. Ils doivent en particulier utiliser les équipements individuels de protection, employer correctement les dispositifs de sécurité et s'abstenir de les enlever ou de les modifier sans autorisation de l'employeur. »

Art. 6 LTr : « L'employeur fait collaborer les travailleurs aux mesures de protection de la santé. Ceux-ci sont tenus de seconder l'employeur dans l'application des prescriptions sur la protection de la santé. » En principe, tous les garages sont soumis aux directives 6508 de la CFST, car il y existe des dangers particuliers (directives CFST, annexe I, p. 11)

Les dispositions de l'ordonnance sur la prévention des accidents et des maladies professionnelles (OPA) s'appliquent en principe à



Les futurs PERCO en entreprise participent à un cours de base théorique...

toutes les entreprises qui emploient des salariés en Suisse, y compris en ce qui concerne l'appel à des médecins du travail et autres spécialistes de la sécurité au travail. Les entreprises doivent faire appel à des spécialistes lorsque la protection de la santé des travailleurs et leur sécurité l'exigent. Cette directive de la CFST concrétise cette obligation, elle ne modifie pas le champ d'application de l'OPA.

Extrait des « dangers particuliers » de l'annexe I. Entreprises avec... :

- ... conditions particulières au poste de travail ;
- ... dangers d'incendie et d'explosion ;
- ... effets chimiques et biologiques ;
- ... effets physiques.

Que se passe-t-il si une entreprise n'applique pas ces directives de la CFST ? « Si une entreprise ne donne pas suite aux exigences requises et qu'elle ne peut pas prouver qu'elle atteint les objectifs de protection par d'autres moyens, l'organe d'exécution décide des mesures requises selon l'article 11c OPA. »

Directive MSST de la CFST

La directive 6508 de la CFST relative à l'appel à des médecins du travail et autres spécialistes de la sécurité au travail (directive MSST) fixe les obligations de l'employeur en matière de sécurité au travail et de protection de la santé. Cette directive :

- réglemente l'appel à des médecins du tra-

vail et à d'autres spécialistes de la sécurité au travail (MSST) ;

- exige une détermination des dangers et l'élaboration de mesures correspondantes ;
- requiert l'organisation ciblée de compétences et de processus dans le cadre d'un système de sécurité d'entreprise.

Chaque entreprise doit posséder un système de sécurité qui réponde aux dangers et aux risques pour la santé propres à son entreprise. La CFST indique aux entreprises plusieurs méthodes pour mettre sur pied un système de sécurité sur mesure en fonction de leurs besoins.

Voici deux possibilités d'appliquer la directive 6508 CFST requise par la loi.

1. Souscrivez à la solution par branche SAD

Entreprise présentant des dangers particuliers selon l'annexe I.

3.1 Dix employés et plus

L'employeur doit apporter la preuve écrite des compétences et des déroulements relatifs à la sécurité au travail et à la protection de la santé et justifier qu'il a pris les mesures requises.

3.2 Moins de 10 employés

L'employeur doit justifier de manière crédible et par des moyens simples les mesures concrètes qu'il a prises (par ex. listes de contrôle remplies, mesures prises, procès-verbaux, documents de formation et attestations de formation).

dans votre entreprise

solution en ligne

de 9000 accidents par an. Ce chiffre a baissé de manière constante ces dernières années, mais il reste très supérieur à la moyenne cette baisse la formation des préposés à la sécurité dans les entreprises membres de la solution par branche de la branche automobile



... et à un cours pratique à Mobicity à Berne.

de l'UPSA pour recevoir tous les documents et outils dont vous avez besoin pour appliquer la directive.

2. Constituez vous-même un dossier complet : par ex. détermination des dangers, listes de contrôle, organigramme, attestations de formation (une formation tous les deux ans env.).

Solution par branche SAD : le bon choix

La branche automobile et des deux-roues a élaboré un système de sécurité sur mesure pour son secteur, et l'a fait approuver par la CFST. La SAD se compose de diverses organisations de travailleurs et d'employeurs du secteur de l'automobile et de la mobilité. Grâce à

Avantage du « asa-control »

- Détermination des risques par activité
- Procès-verbaux sur les visites des responsables de l'encadrement sectoriel
- Gestion des documents
- Aides pour l'enseignement et les formations, planification incluse
- Attestations de maintenance et de remise en état
- Planification de mesures et contrôle de mise en œuvre
- Avis de maladie et d'accident, statistiques
- Instructions d'exploitation pour les produits dangereux
- Registre des substances dangereuses (SGH)
- Listes de contrôle

un large soutien et au grand nombre d'entreprises membres, la SAD représente le meilleur choix pour ce qui est d'appliquer le système MSST dans la branche automobile.

Ce système de sécurité comprend tous les éléments essentiels à la sécurité au travail et à la protection de la santé et offre aux membres des avantages décisifs. La solution par branche SAD :

- met à disposition de toutes les entreprises membres des documents spécifiques à la branche, visant à déterminer les risques et les dangers et à prendre des mesures de prévention ;
- facilite l'application de la solution MSST (par ex. contrôles MSST) en entreprise grâce à un outil en ligne ;
- permet à chaque entreprise d'offrir une formation initiale et continue à une personne de contact pour la sécurité au travail et la protection de la santé (PERCO) ;
- conseille les entreprises dans toutes les questions relatives à la sécurité au travail et à la protection de la santé et leur fournit un accès au pool MSST (appel à des médecins du travail, des hygiénistes et des ingénieurs sécurité) et les informe en continu des nouveautés (prescriptions, moyens de protection, etc.) ;
- aide les entreprises membres à respecter les prescriptions légales en matière de sécurité au travail et de protection de la santé. A cet effet, l'obligation de documentation à l'échelle de l'entreprise est justifiée par une application active de la solution par branche.

En 2014, la SAD a lancé une nouvelle solution compacte en ligne, baptisée « asa-control ». A la première connexion, vous devez enregistrer le profil de votre entreprise.

Toutes les indications que vous fournira « asa-control » par la suite correspondront à ce profil. Plus besoin de feuilleter péniblement vos classeurs à la recherche d'une information : vous gérez toutes les tâches relatives à la sécurité au travail et à la protection de la santé dans « asa-control ».

PERCO : formation initiale et continue

Dans votre entreprise, vous devrez désigner une personne de contact pour la sécurité au travail et la protection de la santé (PERCO). Celle-ci devra suivre un cours de base obligatoire d'un jour organisé par la SAD, durant lequel elle recevra les informations nécessaires pour appliquer la directive 6508 de la CFST. Le premier cours de base est compris dans la cotisation d'adhésion.

Nous recommandons aux PERCO, après le cours de base, de suivre un cours de perfectionnement d'une demi-journée tous les deux ans (séance d'échanges d'expérience). Ceux-ci sont axés sur la pratique et se tiennent dans différents lieux de Suisse. Vous trouverez le programme actuel des cours sur notre site Internet. Les prix du cours de perfectionnement sont compris dans la cotisation annuelle.

Réduction sur la cotisation

Les coûts des cotisations (d'adhésion et annuelle) sont indiqués sur notre site Internet. Les membres d'une association de la branche bénéficient d'une réduction sur la cotisation d'adhésion et la cotisation annuelle. <

Solution par branche pour la sécurité au travail et la protection de la santé de la branche automobile et des deux-roues (SAD)

Secrétariat
Wölflistrasse 5
Case postale 64
3000 Berne 22
info@safetyweb.ch

www.safetyweb.ch



INFO

L'équipe suisse a remporté le 14^e Fulda Challenge sous des températures arctiques, au Canada

Ils ont gagné dans le froid

Ils se sont battus, ils ont été frigorifiés, ils ont transpiré, tremblé, greloté... et souffert. Et comment ! Ils ont tout donné et après six jours de compétition éprouvants et des passages dans dix disciplines en milieu polaire, l'équipe suisse de Martina Ziegler et Urs Lüthi a pu repartir chez elle avec sa pépite d'or, bien méritée. René Knorr, journaliste RP

■ Le Fulda Challenge est réputé pour être le décathlon le plus diversifié, dans des températures polaires extrêmes. De 1996 à 1999, Fulda soutenait déjà la course de chiens la plus rude au monde, la Yukon Quest. C'est de ce sponsoring qu'est née l'idée d'organiser le Fulda Challenge dans ce paysage canadien fascinant.

Cette année l'Allemagne a envoyé l'avocate et judoka Julia Meyer, qui fait aussi des courses extrêmes pour le loisir, et le conseiller d'entreprise Raffael Zeller; l'Autriche était représentée par la comptable Sandra Höllnsteiner, qui aime l'alpinisme, le VTT et le triathlon, ainsi que le chef de projet Markus Walzel.

2000 km sur la glace et la neige

Mais les grandes équipes allemandes représentaient aussi une réelle concurrence. La surfeuse d'élite Janni Hönscheid, qui posait au mois d'août pour Playboy et qui préfère apparemment s'entraîner en maillot de bain plutôt qu'en combinaison thermique, n'en est qu'un exemple. Son partenaire était l'animateur TV Frank Buschmann. Le commentateur de « Schlag den Raab » a cependant jeté l'éponge dès la deuxième épreuve en raison d'une lé-



Les Allemandes Janni Hönscheid (à g.) et Miriam Höller bravent le froid arctique à leur manière.

gère contusion au niveau des côtes. La cascadeuse Miriam Höller était aussi de la partie et a fait montre de ses capacités, dans un duo avec le marathonien, ironman, coach et entraîneur mental Matthias Herzog.

C'est sur la performance suisse époustouflante et après une course de 2000 km à bord d'une Chevrolet Equinox sur la neige et sur la glace que s'est achevée la 14^e édition du Fulda Challenge, dans le nord du Canada.

Après les disciplines de montage de pneus, biathlon, conduite à l'aveugle, parcours quad, puissance de freinage, ballon sur glace, endurance au cercle polaire, raquettes, parcours



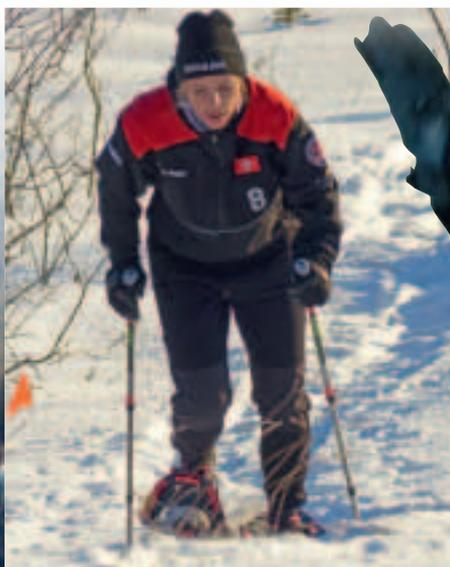
La légende allemande de Formule 1 Hans Joachim « Strietzel » Stuck observe Martina Ziegler.

Fulda dans son élément

Avec leur mélange de gomme 100 % silice élaboré pour les basses températures et des sculptures de plus de 1300 lamelles, les pneus hiver Fulda offrent une performance maximale en conditions hivernales, même bien en dessous de -20°C. Le composé de gomme reste élastique même à des températures extrêmement basses et assure une adhérence et une stabilité exemplaires.

marche-arrière et économie de carburant, l'équipe de Suisse a récolté le plus de points et remporté les pépites d'or du Klondike. La deuxième place fut celle des Autrichiens Höllnsteiner et Walzel. Et c'est le duo allemand Meyer/Zeller qui occupait la 3^e place. <

www.fulda-challenge.com



Martina Ziegler sur l'épreuve de raquettes sur la Dawson City Skihill.



L'exemple du garage Forrer appliquant le concept Autofit d'Hostettler Autotechnik AG

« Rester flexible et rapide »

Les concepts de garage sont de plus en plus appréciés en Suisse. AUTOINSIDE a donc choisi de vous présenter quelques concepts et, à chaque fois, un garage qui l'a mis en œuvre. Dans cette édition, nous faisons le portrait du garage Forrer à Bütschwil avec Autofit de Hostettler Autotechnik AG. Anselm Schwyn, journaliste RP

■ Bruno Forrer esquisse un sourire malicieux : « Oui, au début j'avais une concession que j'avais reprise de mon prédécesseur. Mais dès 1992, j'ai constaté qu'à la campagne, il est plus facile de travailler sans être lié à une marque. Je peux procurer à mes clients le véhicule neuf de leur choix, quelle que soit la marque et à de bonnes conditions. De plus, j'ai quelques très bonnes occasions. L'offre est adéquate ».

Paré pour l'avenir

Bruno Forrer a repris le concept « Autofit » de Hostettler Autotechnik AG il y a deux ans. Dès 4 h 30 du matin, il envoie les premières commandes de pièces de rechange au centre de distribution. Les pièces sont livrées à partir de 7 h 30 et jusqu'à huit fois par jour. Ravi de ce système, il affirme : « Je reste ainsi flexible et rapide, quelle que soit la marque ». Cet automne, il a par ailleurs inauguré une extension qui présente divers avantages et était devenue indispensable au vu de la croissance constante de l'entreprise. « Nous disposons maintenant d'un grand garage souterrain couvrant l'ensemble du site. Cela me permet par exemple d'entreposer les pneus, mais présente surtout des avan-



Hostettler Autotechnik AG à Sursee félicite la famille Forrer ainsi que les architectes du nouveau bâtiment (de g. à d. : Martin Raschle (architecte), Marco Forrer (fils), Yvonne Forrer, Bruno Forrer, Bernhard Glaninger, directeur Hostettler Autotechnik AG, Stefan Bersinger, directeur adjoint, responsable du concept Autofit, Stefan Koller, chef de filiale Hostettler Autotechnik AG Gossau)



Le Club Suisse est présent chez Forrer Automobile, avec 20 Lamborghini, lors de l'inauguration de l'extension.

tages pour le service à la clientèle, car je peux y garer les véhicules des clients pendant la nuit. C'est ce que souhaite la majorité d'entre eux. Parallèlement, j'ai fait construire un appartement au-dessus du nouveau bâtiment en guise de point de chute supplémentaire. Les nouveaux locaux offrent assez d'espace pour le showroom ainsi que deux places de travail très flexibles, conçues de sorte à pouvoir assurer aussi l'entretien des véhicules électriques. Un garagiste se doit de se préparer pour l'avenir. » Bruno Forrer emploie 11 personnes : deux mécaniciens, un mécatronicien, quatre réparateurs d'automobiles, un aide-mécanicien et deux chauffeurs. Tous sont des col-laborateurs de longue date. A cela s'ajoutent un apprenti et un jeune en préapprentissage.

Le jour de l'inauguration, des bruits de moteur résonnent sur la grande place entre les deux bâtiments des ateliers : le Lamborghini Club Suisse est présent pour l'événement. « Pour attirer les clients, il faut proposer quelque chose de différent. Ces événements sont une bonne solution », sourit Bruno Forrer. L'avenir ne lui fait absolument pas peur. Son fils, mécatronicien d'automobiles de formation, travaille dans un grand garage de Saint-Gall et compte reprendre l'activité le moment venu. « Et nous sommes loin d'être à court d'idées, » assure le père. <

Autofit de Hostettler Autotechnik AG, un pionnier en matière de concepts de garage

En lançant Autofit, Hostettler Autotechnik AG a été l'un des pionniers sur le marché suisse ; il compte aujourd'hui plus de 260 partenaires et constitue ainsi l'un des concepts les plus répandus du pays.

Avec Autofit, les garagistes ont accès à 11 dépôts de distribution répartis sur tout le territoire suisse et proposant plus de 100 000 pièces différentes pour plus de 7000 modèles de voitures. La livraison des commandes aux ateliers est assurée au moins deux fois par jour. Le fournisseur attache beaucoup d'importance à l'assistance en ligne pour le calcul et la commande de pièces de rechange

(h-base) et au soutien pour les informations techniques, comme les valeurs de réglage, les codes d'erreur, les schémas de branchement et les aides au montage. Les garages partenaires proposent à leur clientèle des garanties d'occasion et de mobilité sous le nom de « Quality1 ». Raiffeisen est en charge pour le leasing et Evotech pour le tuning. Avec l'ATE Bremsen Center, Hostettler a introduit un concept de garage permettant une spécialisation partielle dans le domaine des freins. Ses membres bénéficient du savoir-faire d'ATE Continental Teves. « Dieselpoint » et « Autoprofi » sont deux autres offres proposées aux garages souhaitant se spécialiser ou rester indépendants sans subir la contrainte d'un showroom coûteux ou de véhicules de démonstration.

Le GARAGE, le concept de garage indépendant d'ESA ouvre la voie

Présenter ses services en toute autonomie

le GARAGE est un concept de garage favorable à la branche, lancé par ESA, l'Organisation d'achat de la branche de l'automobile et des véhicules à moteur de Suisse, avec pour objectif de soutenir les garages qui souhaitent proposer des prestations spécifiques en toute autonomie sur le marché. Lukas Blaser, ESA



Le logo bleu et jaune le GARAGE attire l'œil.



Rester indépendant et flexible grâce aux Smart Packs.

■ Le concept le GARAGE crée le lien entre des garages hautement performants et renforce leur position sur le marché. En Suisse, plus de 240 partenaires profitent déjà de cette étroite collaboration. Le concept est développé en continu et adapté aux besoins du marché et à ceux des partenaires le GARAGE. Le nouvel outil de communication ainsi que les Smart Packages constituent les derniers développements.

Communication et publicité sont les voies du succès !

L'outil de communication le GARAGE encadre nos partenaires dans la communication avec leurs clients et clients potentiels

SMART PACKAGES

ainsi que dans la publicité pour leur entreprise, afin de les soutenir dans l'acquisition de mandats. L'un des grands avantages de ce nouvel outil est que le partenaire le GARAGE peut personnaliser sa communication et l'adapter à ses besoins et à ceux de sa région. Il lui permet d'individualiser imprimés professionnels, flyers / cartes postales, bandes autoadhésives publicitaires à apposer sur les voitures, tampons et newsletters.

Smart Packages : le pack flexible pour une présentation autonome de votre entreprise

Votre entreprise reste le pôle central, indépendant et autonome. Notre longue expérience, combinée avec les connaissances les plus récentes de la branche, vous encourage dans votre activité et vous aide à conférer un caractère personnel et expressif à l'image et à la communication de votre entreprise.

Il vous est possible de sélectionner et d'utiliser les prestations de services adaptées à vos besoins. <

Notre rigoureux contrôle d'hiver

Profondeur des profils de pneus
Eclairage (hors d'éclairage)
Freins (essai compris)
Manchettes d'essieux et de direction
Contrôle des niveaux des liquides de freins et de refroidissement ainsi que du niveau d'huile
Batterie (contrôle de la capacité de la batterie de démarrage)
Suspension
Balais d'essui-glace et système lave-glace
Courroies (tension)

CHF XX.-*
* hors taxes obligatoires
* pour réserver votre rendez-vous

CONCOURS

1^{er} prix Un bon le GARAGE d'une valeur de CHF 1500.-
2^{ème} prix Un bon le GARAGE d'une valeur de CHF 500.-
3^{ème} prix Un bon le GARAGE d'une valeur de CHF 50.-

Que faire pour ne pas vous laisser surprendre par l'hiver?
Veuillez cocher la case correspondante:
 Check-up d'hiver Check-up d'été Check-up de printemps

Non répondu
NPA/Non
Malheureusement

Si vous avez rempli le formulaire en ligne, vous recevrez par email un questionnaire pour vous aider à préparer votre hiver. Vous recevrez également un bon de réduction de CHF 10.- sur votre prochain achat de produits de maintenance. Ce bon de réduction est valable jusqu'au 31/12/2015. Pour plus d'informations, contactez votre conseiller le GARAGE ou votre gestionnaire de compte. Tous les renseignements sont gratuits. Tous les renseignements sont gratuits.

Votre garage
GARAGE NEUENSCHWANDER AG
Musterstrasse 34 | 3333 Musterdorf
Tel. 031 333 33 33 | Fax 031 333 33 32

15% OFF

Pour que l'hiver ne vous prenne pas par surprise.
Avec ce check-up d'hiver vous serez de nouveau bien au chaud.

le GARAGE
La marque de votre choix

legarage.ch

le GARAGE
La marque de votre choix

GARAGE NEUENSCHWANDER AG

le GARAGE
La marque de votre choix

Le nouvel outil de communication permet de personnaliser ses publipostages.

L'UPSA tire de précieux enseignements d'une enquête menée auprès de garagistes CEA

Un CEA dure en moyenne 32 minutes et coûte 34 francs

Le CheckEnergieAuto (CEA) doit constamment être amélioré et rendu plus attrayant. Une large enquête menée auprès des garagistes qui proposent déjà le CEA a permis à l'UPSA de recueillir des informations importantes. De nouveaux éléments doivent à présent être intégrés dans le test. Markus Peter, UPSA

■ Commençons par les principaux enseignements qui ressortent des 200 retours des garagistes CEA : en tant que service écologique, le CEA rencontre un grand succès mais reste malgré tout perfectible. L'initiation personnelle du garagiste et de ses employés, dans le cadre des formations régionales en présentiel, est appréciée par la plupart des personnes interrogées. Ces dernières estiment toutefois que des connaissances complémentaires pourraient être acquises par le biais de l'e-learning. Le CEA étant proposé toute l'année, il peut contribuer à l'occupation à plein temps de l'atelier, tout particulièrement dans les périodes de creux.

La nécessité de diffuser des informations internes à l'entreprise et surtout de mettre en place des mesures de motivation pour passer le cap important qui sépare la formation de la mise en œuvre concrète réussie représente, selon les personnes interrogées, une difficulté particulière. Vendre au client le CheckEnergieAuto en plus des révisions d'hiver, de printemps, de sécurité et du contrôle avant les vacances ne serait par ailleurs pas chose aisée. De nombreux clients ne seraient en effet pas prêts à payer un contrôle supplémentaire. Certains garagistes CEA contournent cette difficulté en mettant en avant le certificat établi sur mesure en fonction du véhicule et de ses performances, qui indique les économies potentielles en termes de litres de carburant, de CO₂ et sur le plan financier. Ce certificat ainsi que la vignette CEA témoignent de la sensibilisation de l'automobiliste au développement durable. La solution qui consiste à intégrer le CEA dans une révision prescrite par l'importateur ou dans une procédure de service courante est par ailleurs assez judicieuse.

Positionnement en tant que conseiller en mobilité

En moyenne, un CEA dure 32 minutes et



Dario Cologne, double champion olympique, est l'ambassadeur du CheckEnergieAuto.

est facturé CHF 34.-. C'est un coût peu élevé qui ne couvre en réalité pas les coûts occasionnés. Il est donc important de considérer le CEA dans un contexte global. Ce dernier représente un excellent outil qui permet d'établir un contact plus soutenu avec le client, et ainsi de le fidéliser. Selon une partie des personnes interrogées, différents mandats ont été reçus après la réalisation du CheckEnergieAuto. Le CEA offre par ailleurs au garagiste une excellente opportunité de se positionner en tant que conseiller en mobilité. En plus du fait que les clients ne disposent pas du temps nécessaire pour un entretien de conseil approfondi, beaucoup d'entre eux n'ont pas l'habitude de recevoir des conseils en mobilité écologique et en efficacité énergétique chez leur garagiste. La majorité des garagistes CEA interrogés rapporte toutefois des réactions positives de la part des clients.

L'UPSA s'appuie à présent sur ces résultats pour examiner l'intégration de nouveaux éléments destinés à améliorer le CEA, tels que l'installation ultérieure de feux de

jour LED. Côté communication, des étapes pour mieux faire connaître le CEA et stimuler la demande sont prévues cette année. <

Le CheckEnergieAuto

Le CheckEnergieAuto a été développé par l'UPSA avec le soutien du programme SuisseEnergie. Cette prestation reflète l'importance croissante des garagistes de l'UPSA en tant que conseillers en énergie et en mobilité et englobe un contrôle automobile de 30 minutes et un entretien de conseil permettant d'économiser jusqu'à CHF 500 par an. Jusqu'à présent, environ 7000 véhicules ont passé un CheckEnergieAuto ce qui a permis d'économiser environ 9000 tonnes de CO₂ ce qui correspond aux émissions de CO₂ d'une voiture faisant plus de mille fois le tour de la terre.

www.checkenergieauto.ch



INFO

Information pour les modules de formation 2015/16

Conseiller(ère) de vente automobile avec brevet fédéral

Les processus de vente classiques appartiennent au passé : les clients utilisent de plus en plus souvent Internet pour se renseigner sur la palette de produits. En tant que conseiller(ère) de vente, vous devez faire face à ces nouveaux défis. Lorsque des clients se présentent dans un garage, la compétence du personnel de vente qui les accueille est primordiale.

■ La branche aura toujours besoin de conseillers(ères) de vente automobile : ce sont des collaborateurs(trices) recherchés(e)s, avec un bon niveau de revenus assuré.

Les clients s'informent de plus en plus sur le web, mais ils souhaitent toujours être conseillés par des professionnels compétents. Répondre aux questions posées en ligne nécessite le même sérieux et la même rapidité qu'en face du client. Cela permet d'entretenir et même d'étendre ses contacts et ses liens personnels avec la clientèle, qui sont de plus en plus complexes.

Les conseillers(ères) de vente sont requis(es) dans les questions tant juridiques que techniques liées aux assurances. Ils doivent être capables d'orien-

ter les clients dans le domaine de la mobilité et dans celui des finances. A cet effet, une formation continue personnelle est donc indispensable.

Depuis plus de 15 ans, l'UPSA propose une formation de conseiller(ère)

de vente en cours d'emploi, formule qui a fait ses preuves.

Ciblée et moderne, cette formation vous aide à réfléchir et à agir en fonction du marché et des exigences commerciales dans votre pratique de vente quotidienne.

Elle est proposée en huit modules qui peuvent être suivis séparément.

Lorsque vous avez passé tous les modules avec succès, vous pouvez vous inscrire à l'examen final pour obtenir le titre tant convoité de « conseiller(ère) de vente automobile avec brevet fédéral ». <



Formation de conseiller(ère) de vente automobile

La séance d'information pour les modules de formation 2015/16 se tiendra **mardi 17 février** à Mobilcity, Wölflistrasse 5, à Berne.

Début des cours : 20 août 2015

Horaire : le jeudi de 8 h 30 à 17 h 00

Durée : 2 semestres

Lieu des cours : UPSA, Wölflistrasse 5, Berne

Inscription :
www.upsa-agvs.ch,
Rubrique : Formation/
Business Academy



INFO



Conseiller de vente automobile / Conseillers de vente automobile avec brevet fédéral

Les conseillers de vente automobile ont une formation très perfectionnée. Ils sont capables de répondre à des questions de plus en plus exigeantes. Ces spécialistes savent gérer le caractère des clients et les satisfaire par leur compétence et leur courtoisie. Ils travaillent avec plaisir et engagement grâce à leur savoir et leurs qualités. Pour ce faire, ils doivent disposer de vastes connaissances des produits de la marque représentée. Les conseillers de vente sont agréés et compétents en ce qui concerne les questions juridiques et techniques des assurances liées à leur formation et ils peuvent proposer aux clients des solutions adaptées. À la fois en tant que conseillers financiers et de conseillers à la mobilité, ils peuvent aussi être appelés à organiser des expéditions et des déplacements ou le transport de marchandises. Ils sont très compétents en matière de marketing et ont un bon niveau de formation.



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

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





AMAG gagne un nouveau collaborateur grâce à un essai avec Compasso

Intégré professionnellement plutôt que la cinquième roue du carrosse

Une place se libère au garage AMAG de Zuchwil quelques mois après un stage d'essai que l'office AI de Soleure a pu organiser pour R. Le chef se souvient alors de ce « stagiaire » et reprend contact avec l'office AI, qui organise un placement à l'essai de trois mois, une « période d'essai » encadrée et cofinancée par l'AI. Au cours de cette période, le supérieur hiérarchique voit que R. est volontaire et travaille bien et décide finalement de l'embaucher à durée indéterminée. Anna Liechti, Compasso



R. a toujours voulu travailler avec les voitures.

■ De nombreuses entreprises hésitent à embaucher des salariés handicapés. Le garage AMAG de Zuchwil a d'abord eu quelques doutes quant à l'intégration professionnelle de R. Pourra-t-il supporter le poids du véritable monde du travail ? Son intégration affaiblira-t-elle la compétitivité de l'entreprise ? Quelles seront les retombées économiques d'une telle embauche ? Toutefois, les premiers doutes ne se sont pas confirmés, bien au contraire. « Depuis, R. est devenu un employé apprécié qui apporte indéniablement une valeur ajoutée à notre garage », assure Fritz Zwahlen, supérieur hiérarchique de R.

Une intégration réussie

Cela fait trois ans que R. aide l'équipe d'une trentaine d'hommes dans la préparation des véhicules au garage AMAG de Zuchwil. Souffrant de difficultés d'apprentissage, R. a suivi une formation de menuisier dans un environnement de travail protégé. Mais en fait, il a toujours voulu travailler avec

les voitures. Lors d'un stage d'un mois dans l'entreprise AMAG de Zuchwil, R. a pu respirer pour la première fois l'air d'un garage, et il a laissé une bonne impression. Il a été recontacté quelque temps plus tard, lorsque l'AMAG de Zuchwil recherchait un nouveau collaborateur. Un placement à l'essai de trois mois a d'abord permis de vérifier son aptitude à assumer un emploi permanent. La collaboration ayant fait ses preuves, on lui a ensuite proposé le poste.

Une intégration réussie comme celle de R. constitue un avantage pour toutes les parties prenantes : un environnement de travail offrant suffisamment d'espace à l'individualité augmente la satisfaction et le lien des employés, ce qui réduit le turn-over et génère un bon positionnement sur le marché du travail. A cela s'ajoute le fait que les personnes handicapées sont souvent des employés compétents et motivés qui se distinguent par une grande fidélité à leur entreprise. « Nous avons trouvé en R. un amoureux des voi-

tures, qui exécute tous les travaux avec la même passion », explique F. Zwahlen.

L'office AI : une aide centrale aux employeurs

Pour qu'une intégration professionnelle réussisse, il convient de prendre en compte certains points : d'une part l'information à temps des autres employés de l'embauche d'une personne handicapée, et d'autre part, la collaboration sans faille entre les employeurs, les employés, les ateliers et l'office AI, qui est d'une importance capitale. L'assurance-invalidité (AI) offre aux employeurs de nombreuses possibilités de soutien. Elle peut par exemple apporter une contribution financière lorsque certaines mesures d'adaptation sont nécessaires. Elle finance en outre les placements à l'essai à durée déterminée, comme ce fut le cas pour R. « Grâce à cette période d'essai, nous avons pu mettre le salarié potentiel à l'épreuve sur le long terme, gratuitement et sans pression, afin de vérifier son aptitude pour le travail à fournir et de déterminer s'il est fait pour notre entreprise », indique F. Zwahlen. Cette offre et bien d'autres apportent la sécurité financière nécessaire pour oser franchir le pas de la réintégration.

Projet SOVE : une coopération d'avenir

En plus des diverses prestations fournies par l'AI, d'autres partenaires des assurances





Une intégration réussie constitue un avantage pour toutes les parties prenantes.

sociales et différentes institutions soutiennent également l'intégration professionnelle. Par exemple, la section UPSA Soleure et l'association soleuroise de formation d'adultes (SOVE) se sont réunies pour proposer des stages aux jeunes handicapés. L'objectif est de les préparer à une formation profes-

et nous sommes déjà parvenus à placer plusieurs jeunes », confirme Thomas Jenni, directeur de l'UPSA Soleure. Ce projet est donc un bon exemple pour montrer comment les employeurs suisses peuvent utiliser au mieux une main-d'œuvre potentielle inexploitée. <

sionnelle de base dans le monde de l'automobile pour parvenir à les placer dans des entreprises formatrices. Le facteur de réussite est ici clairement la coopération : la partie technique est assurée par des formateurs professionnels compétents de l'UPSA, tandis que l'association SOVE se concentre sur l'aspect social. « Cette collaboration est extrêmement fructueuse

Compasso : informations aux employeurs

Le garage AMAG de Zuchwil est l'un des exemples concrets présentés sur le portail d'information www.compasso.ch pour montrer comment réussir la réinsertion professionnelle de personnes handicapées. Le portail national d'information des employeurs oriente de manière concentrée, pratique et par groupe cible, vers les offres de soutien actuelles de l'AI, de la CNA et d'assureurs privés. Il montre comment une entreprise peut gérer concrètement différentes situations organisationnelles.

www.compasso.ch



Jean Trotti et Fabian Britt sont qualifiés pour les WorldSkills Competitions 2015 au Brésil.

Double suisse aux WorldSkills

Deux Suisses sont montés sur le podium lors de la Coupe des 5 nations à Bolzano. Le Fribourgeois Jean Trotti, qui avait déjà remporté les SwissSkills à Berne, est monté sur la plus haute marche et son collègue de Suisse orientale Fabian Britt, qui concourait pour le Liechtenstein, a pris la troisième place. Ils se sont tous deux qualifiés pour les WorldSkills Competitions qui auront lieu mi-août à Sao Paulo.

■ « La barre était placée encore plus haut que pour les SwissSkills », a déclaré Jean Trotti soulagé après sa victoire à la Coupe des 5 nations à Bolzano (ITA). Le jeune homme de 21 ans originaire du canton de Fribourg a fait une nette différence par rapport aux autres candidats venus d'Allemagne, du Liechtenstein, du Luxembourg, d'Autriche et du Haut-Adige. « J'ai l'habitude de travailler avec des lampes témoins, et ici nous avons utilisé un voltmètre. Nous avons aussi des procédés de contrôle un peu différents, ça m'a un peu perturbé au début. »

Ainsi, J. Trotti représentera la Suisse aux WorldSkills Competitions de Sao Paulo en août. « La Suisse doit défendre son titre », déclare-t-il déjà prêt à combattre, en rappelant le succès de la Suisse lors des derniers WorldSkills de 2011 (l'or à Londres) et 2013

(le bronze à Leipzig). « Je n'ai pas d'objectif concret, mais j'aimerais aller aussi loin que possible. » Avec Fabian Britt, originaire de St-



J. Trotti (au centre) et F. Britt (à droite) s'envolent pour le Brésil.

Gall, on compte un deuxième mécatronicien d'automobiles suisse parmi les trois premiers. Etant donné qu'il travaille dans la Principauté du Liechtenstein, il défendra les couleurs de ce pays lors des WorldSkills 2015.

Janik Leuenberger et Michael Ulrich ont parfait l'excellente prestation de l'équipe suisse en arrivant en 5^e et 7^e positions. Avec ses 18 ans, Janik était le plus jeune participant. Il aura donc de nouveau l'occasion de se qualifier pour les championnats du monde des métiers dans deux ans. « La barre était placée nettement plus haut que pour les SwissSkills parce qu'on ne disposait que de trente minutes pour chaque exercice, qui en paraissent cinq ! », a avoué Janik qui se demande néanmoins s'il se représentera : « Peut-être que je transmettrai mon expérience à mes apprentis. » <

Les mécaniciens d'automobiles suisses ont fait bonne figure lors de la Coupe des 5 Nations

Les Suisses sur la voie du succès

Les mécaniciens d'automobiles suisses ont fait bonne figure lors de la Coupe des 5 Nations dans le Tyrol du Sud. Grâce à Jean Trotti et Fabian Britt, la Suisse sera représentée deux fois lors des WorldSkills de cette année (cf. rapport en bas à gauche). C'est également une récompense pour la formation initiale et continue de l'UPSA. Sascha Rhyner, rédaction

■ Pour Olivier Maeder, membre du comité directeur de l'Union professionnelle suisse de l'automobile (UPSA) et responsable des domaines formation et formation continue, c'est la concrétisation du travail cohérent de longue haleine auquel ont contribué notamment tous les responsables impliqués dans la formation professionnelle dans les différentes sections de l'UPSA.

Olivier Maeder, qu'est-ce qui caractérise les mécaniciens d'automobiles suisses lors de la Coupe des 5 Nations, quelles capacités particulières les distinguent des concurrents ?

Outre les compétences techniques, qui sont indéniables chez tous les candidats suisses, il faut souligner ici le mental. Que ce soit pour nos mécaniciens d'automobiles suisses Jean, Janik ou Michael, ou pour Fabian qui représentait le Liechtenstein, il y a des postes qui leur ont plus ou moins bien réussi. Il est alors décisif de savoir profiter de manière optimale des petites pauses entre les différents postes pour se reposer et se concentrer à nouveau entièrement sur la prochaine tâche, comme le font les sportifs lors de championnats.

Quels sont les défis particuliers qui ont été posés aux participants de la Coupe des 5 Nations ?

Les 13 candidats venant de Suisse, d'Autriche, du Liechtenstein, du Tyrol du

Sud et d'Allemagne ont dû, en une journée, s'atteler à 10 postes pratiques et accomplir des tâches complexes en mécanique du moteur, boîtes de vitesse, électricité du véhicule et confort, électronique diesel, système de freinage, mesure des essieux, système d'injection et éclairage. Contrairement aux SwissSkills de Berne en 2014 où les candidats disposaient d'une heure et demie par poste, le temps leur était compté au Tyrol du Sud : seulement 30 minutes. Ce qui compliquait également la tâche, car il était pratiquement impossible de réaliser les exercices à 100 % dans le temps imparti.

Ces bonnes prestations sont également une récompense pour la voie de la formation recommandée par l'UPSA ?

Oui, et tous les participants à la formation pro. de l'UPSA peuvent en être fiers.

Grâce aux corrélations entre les lieux d'apprentissage que sont l'entreprise, l'école professionnelle et les centres CI de



Jean Trotti au système de freinage.

l'UPSA et les objectifs d'apprentissage élevés, la formation de mécanicien d'automobiles permet une formation initiale très intéressante et de qualité.

Cette dernière offre de plus les meilleures conditions pour effectuer ensuite une formation continue aup-

rès de l'UPSA et de faire carrière dans la branche automobile.

De quelle manière une entreprise formatrice peut-elle soutenir un apprenti motivé qui souhaite marcher dans les pas de Jean Trotti ou Lukas Hediger ?

C'est l'apprenti qui doit faire le premier pas. Réussissent ceux qui ont fourni des prestations de qualité supérieure durant les 4 ans de formation initiale en entreprise, à l'école professionnelle et dans les CI. De sorte qu'ils remplissent les conditions pour la participation aux éliminatoires des championnats suisses.

L'entreprise doit offrir aux candidats la possibilité d'exécuter de manière autonome des tâches intéressantes et exigeantes. Les travaux doivent être encadrés et abordés de manière critique afin qu'un processus d'apprentissage continu s'installe. Outre l'encouragement à la réalisation de travaux de qualité, l'apprenti doit être soutenu quantitativement. La pression liée au temps dans les championnats de métier est énorme. Il faut s'entraîner à gérer une telle pression afin de pouvoir mettre en œuvre cette capacité durant les championnats. <



Janik Leuenberger pourra participer à nouveau dans deux ans.

AGVS Business Academy 2015

JANVIER

Basisseminar 2015 für Automobilverkäufer/innen

In 12 Tagen werden die jungen oder angehenden Automobilverkäufer/innen im Detail mit den eigentlichen Verkaufsbelangen auf ihre tägliche Arbeit vorbereitet.

> 19. Januar bis 3. Februar 2015, Bern

Formation Turbo pour vendeur auto

Une occasion de dynamiser votre service commercial vous est offerte dès le 19 janvier 2015.

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.

> 19 au 30 janvier 2015 à Paudex

FÉVRIER

Workshop DAB+ Digitalradio

Begleiten Sie Ihre Kundschaft beim Wechsel in die digitale Radiowelt. Es lohnt sich! Denn drei Viertel der Schweizer Bevölkerung hören im Auto Radio. Beim Radioempfang über die Luft ist DAB+ konkurrenzlos.

> 3. Februar 2015 (Nachmittag), Bern

Professionelle E-Mails und Briefe mit Wirkung, 1 Tag

Für alle, die im schriftlichen Kontakt mit ihren Kunden stehen. Möchten Sie die aktuellen Regeln der Kunst kennen und zeitgemäss schreiben? Dann sind Sie hier genau richtig. Ein Seminar auch für Leute, denen das Schreiben (noch) nicht so viel Freude macht! Immer wieder sind im Alltag knackig formulierte und korrekt geschriebene E-Mails und Briefe gefragt. In diesem Seminar befassen Sie sich intensiv damit, wie Sie aktuell, kreativ und floskelfrei schreiben. Damit legen Sie den Grundstein für eine moderne und wirkungsvolle Kommunikation.

> 3. Februar 2015, AMAG Dübendorf

Facebook, Xing und Twitter für Autoverkäufer

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

> 18. Februar 2015 (Nachmittag), Bern

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(elle) ou futur(e) conseiller/ère de service à la clientèle d'éviter des erreurs et d'optimiser le processus après-vente.

> 9 au 20 février 2015 à Paudex



MARS

Eurotax AutowertPro-Kurs, 1 Tag

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

> 25. März 2015, Winterthur

MWST Grundkurs, 1 Tag

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

> 25. März 2015, Winterthur

AVRIL

MWST Fortsetzungs- und Vertiefungskurs, 1 Tag

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

> 29. April 2015, Winterthur

MAI

Occasionsmanagement, 1 Tag

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

> 4. Mai 2015, Bern

Eurotax AutocalcPro-Kurs mit EurotaxRepairEstimate, 1 Tag

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

> 7. Mai 2015, Bern

Instruction électrique pour les systèmes haute tension dans les véhicules électriques et hybrides, 2 journées

Cours UPSA / Electrosuisse : vous créez des conditions préalables sûres pour les travaux à effectuer sur les installations électriques de ce type de véhicules.

> 12 et 13 mai 2015

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.



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



Journée des garagistes suisses 2015

20 janvier 2015 STADE DE SUISSE Wankdorf Berne

Inscrivez vous: www.agvs.ch/fr/colloque2015

Le colloque est soutenu par:





Les diplômés germanophones avec Jürg Fluri (directeur de la formation professionnelle, à gauche) et Peter Baschnagel (président de la Commission d'assurance qualité Examen professionnel supérieur, à droite).

Remise de diplôme fédéral aux nouveaux employés de commerce « branche automobile »

« Ce n'est pas le fruit du hasard »

38 diplômés des 297^e et 298^e examens professionnels supérieurs pour les employés de commerce « branche automobile » ont reçu s'est achevée. Une autre étape sur la voie royale, comme l'a dit le président central de l'UPSA, Urs Wernli. **Sascha Rhyner**, rédaction

■ Il faisait bon et chaud vendredi soir au restaurant Schloss Falkenstein de Niedergösgen (SO). Non pas parce que les diplômés de l'examen professionnel supérieur pour les employés de commerce « branche automobile » avaient une fois encore le stress des examens. Ils étaient sûrs d'avoir obtenu leurs diplômes. Ce sont plutôt les 38 lauréats et leurs accompagnatrices, ainsi que les experts et les représentants de l'UPSA qui ont fait monter la température lors

de la fête qui a eu lieu au pied de l'église du château. Ce cadre festif exprime « toute l'estime que vous méritez », indique Peter Baschnagel, président de la Commission d'assurance qualité Examen professionnel supérieur. Beat Bill, responsable de cours EPS et professeur de droit de l'Ecole professionnelle technique de Zurich (TBZ), a aussi montré ses talents de pianiste durant la soirée. Et Christian Rime, vice-président de la CAQ-EPS et directeur d'examen

Suisse romande d'ajouter : « Votre présence ici n'est pas le fruit du hasard mais bien le résultat d'un travail acharné. »

Année de la formation professionnelle

Durant quatre semestres, les futurs employés de commerce « branche automobile » (pas de femme cette année) ont travaillé avec intensité, en parallèle à leur emploi, sur les stratégies d'entreprise, les finances, le controlling, les processus au sein du garage ou encore sur le commerce de véhicules. « Vous pourrez désormais gérer une entreprise fructueuse », indique P. Baschnagel qui félicite également les représentants des centres de formation, qui ont « mené les diplômés à un haut niveau de formation ».

Olivier Maeder, chef du service de formation et formation continue, a qualifié la formation de démonstration exemplaire du système de formation dual : « Et vous avez choisi une année tout à fait particulière : 2014 était l'année de la formation professionnelle, avec en point d'orgue les SwissSkills de Berne et leurs quelques 155 000 visiteurs et plus de 1000 compétiteurs dans 120 professions », indique-t-il dans son discours aux diplômés, en précisant que l'on ne finit jamais d'apprendre. « La technologie et ses retombées sur les processus de ventes et d'après-vente se développent de manière fulgurante. »



Pour une fois, Beat Bill était au piano, pour la soirée de remise des diplômes, et non en salle de classe à l'Ecole professionnelle technique de Zurich TBZ.



Les diplômés francophones avec Christian Rime (directeur d'examen Suisse romande et vice-président de la Commission d'assurance qualité Examen professionnel supérieur (CAQ-EPS), tout à droite), P. Baschnagel (à g.) et J. Fluri (2^e en partant de la dr.)

mais le résultat du travail »

leur diplôme lors d'une soirée festive. C'est au restaurant Schloss Falkenstein que la formation en cours d'emploi de deux ans



Le président central de l'UPSA, Urs Wernli, a félicité l'engagement des experts.

Le diplôme comme publicité

Le président central, Urs Wernli, a insisté: « Le système de formation dual peut tout à fait être qualifié de voie royale, puisqu'il allie de façon condensée la théorie et la pratique. C'est grâce à lui que tant de jeunes Suisses ne se retrouvent pas sans travail. » Il se dit fier de constater que les diplômés ont tant appris durant leur formation. « Dans la branche automobile, nous avons toujours près de 8500 personnes en formation. Pour que cela puisse continuer, nous avons besoin de vous ! » Avant de terminer sur un dernier conseil aux nouveaux diplômés: « Accrochez votre diplôme dans votre bureau. Cela motivera d'autres jeunes à faire comme vous. » <

i www.upsa-agvs.ch, rubrique : Formation



Olivier Maeder a souligné le caractère fulgurant de l'évolution de la technologie.

Diplôme fédéral d'employé de commerce « branche automobile »

297^e examen professionnel supérieur : André Anderhub, Emmenbrücke ; Ralph Bräker, Glashütten ; Michael Brandes, Berg SG ; Boris Bregy, Welschenrohr ; Toni Durrer, Kerns ; Remo Eberle, Amriswil ; Thomas Frick, Gamprin-Bendern FL ; Cyrill Fuentes, Sargans ; Jorge Gameiro, Horw ; Lukas Grossenbacher, Utzenstorf ; Roger Hauswirth, Schlosswil ; Stefan Hofmann, Chur ; Thomas Hugo, Susten ; Roger Hürzeler, Niederbüren ; Benjamin Jölly, Ringgenberg ; Martin Josi, Adelboden ; Michael Klaus, Gossau SG ; Pascal Landolt, Muhen ; Ronny Lnenicka, Dottikon ; Martin Lüthi, Hasliberg Hohfluh ; Raffael Müller, Rümlang ; Christian Oehri, Rumisberg ; Thomas Raemy, Zumholz ; Thierry Reich, Trimmis ; Adrian Ryf, Steffisburg ; Christoph Schöni, Hindelbank ; Stefan Strub, Gerlafingen ; Stephan Wehrli, Wettingen.

298^e examen professionnel supérieur : Adriatik Bajrami, Vouvry ; Patrick Délèze, La Muraz ; Johan Huguenin, Sion ; Julien Kalbermatten, Martigny-Croix ; Antoine Lathion, Biedron ; Fabio Mastroianni, Savigny ; Adrien Monnet, Saillon ; Lionel Rey, Miège ; Nicolas Rey, Vétroz ; Eric Sciboz, Bioley-Magnoux.

Soirée d'information RADAR à Mobilcity

Pleins feux sur la formation

Le 4 décembre dernier, l'UPSA et la Haute école spécialisée bernoise ont présenté les différentes formations continues proposées dans la branche automobile et les perspectives d'avenir qu'elles offrent.

■ Au cours de l'apéritif qui a suivi, les 35 participants très impliqués ont posé leurs questions aux spécialistes de l'UPSA, des écoles professionnelles de Berne, Bienne, Berthoud et Thounne, ainsi qu'à l'orateur invité, Bernhard Gerster, de la Haute école spécialisée bernoise. « De l'avis de tous, participants très motivés, spécialistes, mais aussi le co-organisateur MechanixClub, la manifestation a été très réussie. Nous nous réjouissons à l'avance de la prochaine rencontre d'information qui réunira de nombreux jeunes qui voient leur avenir dans notre branche », déclare Olivier Maeder, chef du secteur Formation initiale et continue à l'UPSA.

Les spécialistes techniques

Les diagnosticiens d'automobiles assument une fonction clé dans le garage. Ils connaissent les questions ainsi que les tenants et aboutissants de la technique automobile dans leur spécialisation. Ils présentent donc une forte affinité avec les rapports techniques et peuvent les expliquer à leurs interlocuteurs.

Les diagnosticiens d'automobiles sont les spécialistes de la détection de défauts sur des composants et systèmes automobiles. Ils effectuent des travaux de réparation, d'aménagement, de transformation et d'équipement ultérieur exigeants, conseillent les clients en s'axant sur la solution et déterminent les dérangements sur les véhicules. Ils sont responsables de la formation des personnes en formation dans les professions automobiles techniques. Les diagnosticiens d'automobiles ont par ailleurs besoin d'endurance, de réflexion analytique, d'une approche axée sur les clients et d'une aptitude à la communication.

> **Durée : quatre semestres, formation en cours d'emploi**

Les dirigeants de l'atelier

Les compétences spéciales des coordinateurs d'atelier automobile sont un talent organisationnel, une réflexion analytique, de l'endurance et une aptitude à la communication. En plus de leur rôle d'experts, ils sont également aptes à assumer des fonc-



Le 4 décembre, la soirée d'information consacrée aux différentes perspectives offertes par la formation continue a suscité un vif intérêt.

tions de direction et de formation dans les ateliers automobiles.

> **Durée : quatre semestres, formation en cours d'emploi**

Les connaisseurs des besoins des clients

Les conseillers de vente automobile sont des interlocuteurs parfaitement informés, flexibles au côté d'une clientèle de plus en plus exigeante. Ces spécialistes savent gagner la confiance des clients et les satisfaire de par leur amabilité et leur compétence. Grâce à leur capacité à conclure une vente, ils contribuent en grande partie à l'atteinte des objectifs dans les segments des occasions et des véhicules neufs.

> **Durée : deux semestres, formation en cours d'emploi**

La plaque tournante du garage

En leur qualité de charnière entre les clients et les collaborateurs, les conseillers de service à la clientèle occupent un rôle en interne qui s'avère décisif pour le succès économique du garage. Conseiller de manière compétente les clients, prendre les commandes, prendre les rendez-vous et surveiller les travaux de service et de réparation font partie du vaste éventail d'activité de ces spécialistes. Ils vendent des heures de travail et

participent au chiffre d'affaire des pièces détachées et accessoires.

> **Durée : deux semestres, formation en cours d'emploi**

Gestionnaires d'entreprise diplômés secteur automobile

Les futurs gestionnaires d'entreprise diplômés secteur automobile sont des entrepreneurs. Ils sont intéressés par la direction d'un garage moderne offrant toutes les prestations correspondantes et aiment assumer une responsabilité.

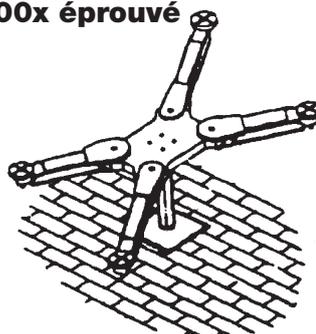
Les gestionnaires d'entreprise dirigent différents départements tels que finances, commerce de véhicules (neufs et occasion), service à la clientèle, ateliers, commerce de pièces de rechange et administration.

> **Durée : quatre semestres, formation en cours d'emploi <**

 www.metiersauto.ch

Assainissement de votre élévateur à une colonne

500x éprouvé



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

Nous vous proposons la solution idéale et économique

gesag

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

Section Vaud

> Complémentarité entre les formations DUAL et universitaire

■ A l'occasion de la 5^e édition du Salon des Métiers au Palais de Beaulieu à Lausanne, les intervenants de la mobilité routière ont rappelé l'importance de la formation Dual. Formation non bloquante car de nombreuses passerelles existent vers celles proposées par les universités.

La Suisse se porte bien grâce à un réseau dense de PME. La force de ces PME provient de la formation de ses collaborateurs. Pour mémoire, 50% des jeunes entrent en apprentissage après l'école obligatoire. Ce concept de formation Dual évolue sans cesse pour répondre aux besoins des entrepreneurs et de leur clientèle. Depuis peu, l'Association Professionnelle des Entreprises Vaudoises de Vidange propose deux nouvelles formations. Ces formations sont un des aspects emblématiques de l'économie locale. Il faut relever la richesse créée par notre système qui ne mise pas que sur la formation universitaire, source de chômage chez nos voisins européens. La solidarité et la pérennité de notre formation



De gauche à droite: Nicolas Leuba, président de l'UPSA Vaud, Hélène Bra, présidente de la Fédération des Carrossiers Vaudois et Jean-Pierre Giobellina, président de l'ASTAG Vaud.

Dual ne peuvent exister sans un engagement sans réserve, par moitié des jeunes et des entreprises. Sachant que sans mobilité l'économie serait paralysée, les acteurs présents – FCR, ASTAG et UPSA – insistent sur la persistance de ce concept qui retient désormais l'attention de nos partenaires étrangers. Les secteurs de la mobilité doivent se rendre plus attractifs

auprès des jeunes afin de perpétuer tout un savoir-faire. Ce salon est une formidable vitrine de la compétence suisse en matière d'apprentissage. Rappelons que la 5^e édition a attiré plus de 30 000 visiteurs pour plus d'une centaine d'exposants et plus de 500 formations initiales et supérieures. <

Jean-Pierre Pasche, Journaliste RP

Section Saint-Gall, Appenzell, Principauté du Liechtenstein

> « Amours de jeunesse » et autres happenings au salon automobile de Suisse orientale

■ Cinquante garages, prestataires de services, spécialistes du tuning et fournisseurs d'accessoires de la région étaient présents pour cette huitième édition d'AutoMobil. Ils ont présenté leurs nouveautés et leurs prototypes. Les exposants se sont déclarés très satisfaits du déroulement du salon et de l'in-

térêt du public. Ils ont pu nouer un grand nombre de contacts précieux avec les clients.

Les remises de prix de l'ATE ont eu lieu dans le cadre de ce salon de la mobilité. Le « Prix de l'innovation Auto sûre » a été remis pour la première fois, en distinguant Volvo pour son assistance au freinage d'urgence

doublée d'un système de reconnaissance des piétons et des cyclistes. Le « Prix de l'innovation de l'EcoMobiListe » a été décerné à Audi pour sa technologie « e-gas », qui permet de convertir l'électricité en carburant.

Vive les années 70 et 80 !

Dans l'automobile, chaque décennie voit naître des modèles qui, par leur design ou leur technologie, sont des miroirs de leur époque. Le spectacle « Amours de jeunesse » l'a montré avec bonheur, en présentant des véhicules des années 70 et 80. Crise pétrolière, interdiction de circuler le dimanche et pic du nombre de tués sur les routes : dans les années 70, l'industrie automobile réagit en lançant des concepts grâce auxquels les voitures sont devenues plus économes, plus sûres et plus pratiques. La combinaison du moteur transversal, de la traction avant et de la lunette arrière avec grande porte de coffre s'est imposée. La VW Golf ? Un pur produit des années 70 ! Les années 80 ont été marquées par l'apparition de grosses cylindrées. Des voitures de sport qui sont aujourd'hui encore de vraies machines à rêves ont été mises en vente. <



Émerveillement des petits et des grands à la 8^e édition d'AutoMobil dans les halles Olma de Saint-Gall. (Photo : Saboteur.ch/AutoMobil)

Autoricardo.ch

www.autoricardo.ch

> autoricardo.ch lance un « chat » en ligne

Sur autoricardo.ch, les visiteurs peuvent dès maintenant contacter directement les concessionnaires. « Chaque annonce est visionnée environ dix fois par jour sur notre site », explique Marcel Stocker, Managing Director chez autoricardo.ch. « Si le revendeur recevait tous ces acheteurs potentiels dans son garage, il prendrait tout naturellement le temps de les conseiller de manière individuelle.



C'est exactement cela que nous souhaitons rendre possible pour nos clients, par le biais de notre chat. »

L'option du chat n'est cependant mise à disposition que si le concessionnaire est prêt à chatter. Le chat a lieu en arrière-plan et interpelle automatiquement les utilisateurs qui s'intéressent à une certaine voiture, par un texte personnalisé. Si un utilisateur accepte la proposition de chat, un message est transmis au revendeur, qui peut démarrer un dialogue personnel avec le client potentiel.

Afin de pouvoir utiliser le chat, chaque vendeur autoricardo.ch peut s'enregistrer sur chat.autoricardo.ch. Cela ne lui prendra que deux minutes ; il pourra ensuite entrer en contact personnel avec plus de 100 000 visiteurs qui consultent quotidiennement le site autoricardo.ch. <

Meyle

www.meyle.com

> Recherche simplifiée grâce à l'appli « MEYLE Parts »

Wulf Gaertner Autoparts AG lance sa nouvelle appli gratuite « MEYLE Parts », qui propose de nombreuses informations sur l'assortiment Meyle et les modèles de voitures qu'il couvre. Les ateliers voient leur travail de recherche de pièces de rechange facilité.

L'appli « MEYLE Parts » permet une recherche facilitée parmi plus de 17 500 pièces Meyle. Elle propose quatre possibilités de recherche : par nom d'article, par numéro de pièce de rechange, par numéro de pièce détachée d'origine, ou encore par modèle de voiture. Si le mécanicien d'automobiles indique le modèle du véhicule, il peut ensuite naviguer entre les fabricants, modèles et types de véhicules, jusqu'au groupe auquel



appartient le produit recherché. Les pièces proposées par Wulf Gaertner Autoparts dans le groupe de produits sélectionné sont ensuite présentées.

L'utilisateur peut également consulter les informations techniques portant sur une pièce précise qu'il aura indiquée. Il peut également voir les articles complémentaires, listes de pièces et numéros des pièces de rechange d'origine.

La nouvelle appli « MEYLE Parts » peut être téléchargée dès maintenant sur l'App Store d'Apple ou sur le Google Play Store. Elle est gratuite et disponible en 23 langues. Une version supplémentaire de l'appli sera bientôt disponible pour l'iPad avec des fonctions élargies. <

ContiTech

www.contitech.ch

> eHorizon ouvre la voie du futur

Lors du salon CES 2015, le fournisseur automobile Continental présentera les aptitudes futures de l'horizon électronique, eHorizon. Selon une estimation de Continental, ce logiciel a permis aux gérants de flottes de camions Scania d'économiser, depuis 2012, déjà plus de 63 millions de litres de diesel, soit 86 millions d'euros. « Le principe est que eHorizon permet au système électronique du véhicule d'anticiper le trajet au moyen de données de cartes routières électroniques. Ainsi, le véhicule peut prendre des décisions à temps et réduire activement sa consommation de carburant », explique Helmut Matschi, membre du comité directeur de Continental et chef de la division Interior.

Lors du Consumer Electronics Show à Las Vegas du 6 au 9 janvier,



Continental présentera, avec son partenaire IBM et le développeur de nuages informatiques HERE, les toutes dernières évolutions d'eHorizon. L'« eHorizon dynamique » permet, grâce à l'interconnexion avec le nuage électronique local (Location Cloud) de HERE, une actualisation en temps réel de la carte électronique ; en outre, grâce aux logiciels Big Data et Analytics du système Connected Car Cloud d'IBM, des événements dynamiques tels que les conditions météorologiques, accidents et bouchons sont pris en compte. <

Nokian Tyres

www.nokiantyres.ch

> Le premier pneu d'hiver de la classe A

En janvier, Nokian Tyres introduira sur le marché le pneu d'hiver le plus économique en matière de consommation d'énergie. Celui-ci atteint la classe A du label pneumatique européen. Des tests de comparaison ont montré que grâce au nouveau pneu d'hiver Hakkapeliitta R2 de Nokian, la résistance au roulement des voitures électriques est réduite de 30 %, et leur autonomie augmentée. Le pneu nordique écologique Hakkapeliitta R2 de Nokian a été développé pour le modèle BMW i3.

Cette innovation finlandaise associe une très faible résistance au roulement à une adhérence de toute première classe et un confort de conduite exceptionnel. Les lamelles et rainures, disposées de manière symétrique sur la bande de roulement, agissent activement

quel que soit le niveau d'adhérence et la température. Les composantes du nouveau pneu Hakkapeliitta de Nokian offrent une adhérence exceptionnelle sur glace, neige et routes mouillées, ainsi qu'une excellente résistance à l'usure. L'huile de navette utilisée dans la composition de la gomme augmente la résistance à la crevaison et la durabilité du pneu.

Le profil de la bande de roulement, en flèches, ainsi que d'autres innovations en matière de sécurité, comme les particules rappelant le cristal avec leurs multiples arêtes ainsi que les lamelles « pompes » du concept Cryo Crystal garantissent un maniement équilibré et amélioré ainsi qu'une excellente adhérence en hiver, même sur la glace mouillée. <



Goodyear Dunlop

www.goodyear.eu/ch

> Adhérence des pneus d'hiver sur sol mouillé : prévenir les accidents

Dans les six mois de la saison d'hiver, on compte deux fois plus d'accidents de voitures particulières sur route mouillée que dans les six mois de la saison d'été. La part des accidents de la route causés par un manque d'adhérence sur chaussée mouillée est de 81 % en hiver. Cela peut être évité en optant pour de bons pneus avec un profil de quatre millimètres au moins.

« Le grand nombre de voitures de tourisme accidentées met en évidence le rôle important de l'adhérence des pneus sur sol mouillé dans la prévention des accidents », rappelle Lars Hannawald du département de recherche en matière d'accidents de la route de l'université technique de Dresde qui, depuis 1999, a examiné 25 641 accidents ayant eu lieu en hiver, sous l'angle des pneus utilisés.

« Plus d'un cinquième des accidents avec dommages corporels, occasionnés par une voiture de tourisme en saison d'hiver, est dû au fait que le véhicule est équipé des mauvais pneus ; le risque de provoquer un accident lorsque l'on roule avec des pneus d'été sur la neige ou la glace augmente en effet de 75 % ».

« La distance de freinage plus longue selon les marques de pneus d'hiver peut avoir des conséquences dramatiques sur la neige ou la glace ; cette distance augmente en effet jusqu'à 40 %, soit 10 mètres, pour une vitesse de 50 km/h », explique Thomas Salzinger du TÜV Süd, en Allemagne.

Selon lui, « plus de 90 % des pneus d'hiver proposés sur le marché sont : « Même la différence entre les distances de freinage sur chaussée mouillée est de plus de

20 % entre un pneu de la classe C avec une valeur moyenne et un pneu à la limite inférieure d'adhérence sur chaussée mouillée dans la classe E, qui se place en avant-dernière position. Pour un arrêt d'urgence à 100 km/h, cela peut représenter dix mètres ou plus. »

Non seulement l'étiquetage des pneus correct, mais aussi la profondeur du profil qui devrait idéalement toujours être de quatre millimètres au moins en hiver, ainsi que l'âge des pneus qui ne devrait pas dépasser quatre ans, peuvent constituer des facteurs décisifs sur les chaussées enneigées, verglacées ou mouillées.

« Les composants des pneus d'hiver modernes, comme les polymères, agents de remplissage et



Sur chaussée mouillée, une perte de contrôle est vite arrivée.

plastifiants, sont devenus beaucoup plus efficaces et peuvent être mieux travaillés », explique Saburo Miyabe, qui développe depuis 20 ans des pneus chez Goodyear Dunlop. Des polymères « fonctionnalisants » réduisent le frottement interne du pneu et améliorent ainsi la résistance au roulement ; des agents de remplissage en silicone, des huiles végétales et des résines de traction plastifiante garantissent un meilleur freinage et une meilleure adhérence sur sol mouillé. < René Knorr, journaliste RP

Premio Pneus + Service Auto

www.premio.ch

> Unique en son genre : changement d'huile de boîte de vitesses chez HE Reifen-Service AG

HE Reifen-Service AG (Kloten) est le premier partenaire de Premio Pneus + Service Auto en Suisse à avoir fait l'acquisition d'une installation spéciale pour la vidange de la boîte de vitesses. « Notre nouvelle installation de vidange débarrasse, par aspiration, la boîte de vitesses de son ancienne huile et de ses résidus. Tout est filtré et nettoyé. Pour

finir, nous versons une bonne dizaine de litres d'huile nouvelle dans la boîte de vitesses », explique Patrick Eberhard d'HE-Reifen-Service. L'entreprise utilise la même installation que les garages Mercedes ou BMW. Tous les adaptateurs appropriés sont fournis ; ainsi, la vidange peut être effectuée pour toutes les marques.

Le service peut être effectué selon les intervalles prescrits pour les

services ou en cas de dérangement fonctionnel de la boîte de vitesses. <

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

Poids utile à 2,9t

Remorques pour le transport de voitures, carrosseries

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

T&W Technik

Dammstr. 16, 8112 Dettligen
tel. 044 884 29 62
www.fas-fahrzeuge.ch

AUTOINSIDE – Organe officiel de l'Union professionnelle suisse de l'automobile (UPSA)88^e année, 11 numéros en allemand et en français, tirage 13/14 certifié REMP/FRP : 11 415 exemplaires dont 8545 en allemand et 2870 en français**Editeur**Union professionnelle suisse de l'automobile (UPSA)
info@autoinside.ch, www.upsa-agvs.ch**Editions**AUTOINSIDE
Wölflistrasse 5,
CH-3006 Berne
Tél. +41 31 307 15 15, Fax +41 31 307 15 16
verlag@autoinside.ch, www.autoinside.ch
Karin Portmann (responsable de la maison d'édition et de la publicité)**Abonnements**Abonnement annuel Suisse
CHF 110.- (TVA incluse),
Numéro à l'unité CHF 11.-, étranger
sur demande
Tél. +41 31 307 15 22, Fax +41 31 307 15 16
abo@autoinside.ch, www.autoinside.ch**Rédaction**AUTOINSIDE
Flurstrasse 50, CH-8048 Zurich
Tél. +41 43 499 19 81, Fax : +41 43 499 19 78
redaktion@autoinside.ch
Equipe de rédaction : Reinhard Kronenberg (kro), Sascha Rhyner (srh), René Knorr (rk), Jean-Pierre Pasche (jpp), Anselm Schwyn (as), Bruno Sinzig (bs)Autres articles de :
Karl Baumann, Lukas Blaser, Anna Liechti, Markus Peter, Katrin Portmann, Urs Wernli**Conception**

Heini Schmid, Robert Knopf

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

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

imprimé en
suisse

UPSA | AGVS

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

PNEU *Service* **hostettler** autotechnik sa



Visitez notre nouveau webshop
Tout autour de la roue

shop.pneu-service.ch



le pneushop hostettler est à présent intégré
dans le webshop autotechnik et dans le h-base.



NEXEN TIRE