

ÉDITION 6 - JUIN 2016

# AUTO INSIDE

Le magazine spécialisé pour les garagistes suisses

La Mecque du lavage automobile: pourquoi  
une visite à Stuttgart vaut le détour

Pages 9 à 17

Stratégie du risque: la réussite d'un jeune  
garagiste de 24 ans

Pages 23 à 25

État des faits: pourquoi un OUI au  
« financement équitable des transports »  
profite aux garagistes

Pages 34 à 35



BMW Motorsport  
Premium Technology Partner



## FAITS L'UN POUR L'AUTRE

BMW MOTORSPORT RECOMMANDE  
SHELL HELIX ULTRA AVEC LA  
TECHNOLOGIE PUREPLUS.  
ET VOUS, QU'ALLEZ-VOUS FAIRE?

Shell  
**HELIX ULTRA**  
with PUREPLUS Technology



# N'attendez pas pour collecter vos points. [www.extra-praemien.ch](http://www.extra-praemien.ch)

Le système de primes extra: participez dès maintenant!

De nouveaux partenaires, encore plus d'avantages: **Le système de primes extra.**



**Acheter et collecter des points** – c'est vraiment facile avec extra, l'un des systèmes de primes les plus réputés du secteur automobile. Les participants ont de quoi se réjouir. En effet, les fournisseurs d'équipement Bosch, Motul et Hazet récompensent la fidélité des participants au programme extra en leur proposant primes et offres spéciales. Et ce dès maintenant, en continu et avec une gamme toujours renouvelée. Partez à la découverte de notre univers de primes: **[www.extra-praemien.ch](http://www.extra-praemien.ch)**.

# Juin 2016



9 La grande exposition du lavage automobile aura lieu à Stuttgart du 14 au 16 juin. De nombreux visiteurs suisses sont également attendus. AUTOINSIDE vous fournit tous les conseils utiles pour votre voyage dans la métropole allemande.



34 Dernière ligne droite pour la campagne de votation: l'initiative « Pour un financement équitable des transports » profite à la branche automobile et a besoin de son soutien.



**Huiles moteur Shell Helix: BMW Motorsport mise sur la technologie éprouvée des huiles moteur Shell Helix.**

## Éditorial

5 Le garagiste, un interlocuteur compétent

## En bref

## Focus

- 9 La Mecque du lavage automobile
- 10 Le styliste parmi les spécialistes
- 11 Solutions pour des activités rentables
- 12 Nouvelles expériences
- 14 Une vaste gamme pour les stations-service
- 15 Une station de lavage avec télésurveillance
- 16 Une expérience haute en couleur
- 17 Traitement biologique des eaux usées
- 18 Des pièces parfaitement adaptées
- 19 Outils de réglage pour systèmes d'assistance
- 20 Un partenaire pour la branche de la carrosserie
- 21 Une nouvelle place de réparation

## Atelier et service après-vente

- 22 Le garage CEA du mois à Schattdorf
- 23 Une stratégie simple: prendre des risques
- 26 Les chiffres-clés en un coup d'œil
- 26 TPMS: Conseils – Technique – Vente

## Véhicules utilitaires

- 27 Le secteur des camions en forte croissance

## Prestations

- 29 Défendre vos droits
- 31 Un anniversaire plein de belles choses
- 33 Rouler futé avec EcoDrive

## Politique

- 34 Tous aux urnes pour nos routes

## Profession et carrière

- 36 Business Academy
- 38 Formation continue dans les régions
- 39 metiersauto.ch soutient un événement

## Sections

- 40 2<sup>e</sup> Greenlight à l'Autocenter Bern
- 40 Assemblée générale dans les Grisons
- 41 Changement de présidence dans l'Oberland

## Auto et savoir

- 42 Transmission hydrodynamique

## Garages

## Impressum



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

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

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



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

# Cool & the Gang

Mettez à votre disposition toute la compétence climatisation d'Hella Gutmann Solutions



Tout ce dont les ateliers ont besoin pour un travail professionnel sur les systèmes de climatisation !

Vous croyez qu'Hella Gutmann ne propose que des solutions de diagnostic premium ? Pour toutes les travaux de climatisation - les ateliers peuvent entièrement compter sur le soutien professionnel d'Hella Gutmann. Les stations de charge et de service Husky d'Hella Gutmann permettent d'intervenir sur tous les types courant de fluide frigorigène. D'autre part, Hella Gutmann fournit aussi aux ateliers tous les outils, le matériel consommable et les liquides indispensables pour une

intervention professionnelle. Bien entendu, tout le matériel proposé est de grande qualité et disponible rapidement. Parce que c'est ce que vous attendez de nous. Pour disposer de toutes les informations concernant la large gamme des produits et des services de climatisation d'Hella Gutmann, vous pouvez consulter notre site internet [klima.hella-gutmann.com](http://klima.hella-gutmann.com) ou contacter votre revendeur habituel.

Tel.: 041-630 45 60

E-Mail: [swiss@hella-gutmann.com](mailto:swiss@hella-gutmann.com)

Votre partenaire commercial Hella Gutmann :



**GUTMANN**

S O L U T I O N S

# Le garagiste, un interlocuteur compétent

Chère lectrice, cher lecteur,

Toute organisation doit régulièrement remettre en question l'actualité de sa vision, de sa stratégie et de son modèle. L'UPSA le fait chaque année dans le cadre de la réunion à huis clos du comité central et dans les discussions qui suivent avec les présidents des sections et les responsables des différentes commissions.

Lors de sa réunion à huis clos en 2015, le comité a décidé de revoir complètement sa stratégie. Je vous la présenterai, ainsi que la nouvelle vision et le modèle, à la prochaine assemblée des délégués.

Comme avant, il faut que l'UPSA en tant que tout, c'est-à-dire en tant qu'organisation globale, garantisse un avantage maximum à ses membres. Les piliers des activités de l'Union, la formation professionnelle, la défense des intérêts vis-à-vis des politiques et des autorités ainsi que les prestations restent inchangés, toujours en faveur de nos membres.

La nouvelle vision met en évidence le fait que les garagistes de l'UPSA sont les partenaires compétents dans tous les domaines touchant aux solutions de mobilité du transport individuel.



**« Le garagiste devra encore plus systématiquement affirmer sa position d'entrepreneur libre. »**

Les membres se servent de la marque UPSA par conviction, parce que celle-ci est synonyme de grande qualité et de prestations axées sur la clientèle. La situation est donc claire: le garagiste verra son rôle de vendeur, de réparateur et de fournisseur de services de plus en plus évoluer vers un rôle de fournisseur de solutions modernes de mobilité. À ce titre, il devra encore plus systématiquement affirmer sa position d'entrepreneur libre. Le moteur de cette évolution est le comportement des consommateurs, qui évolue en permanence, et ce en raison de la numérisation qui avance très rapidement dans tous les processus d'entre-

prise, dans la technique, et qui se reflète dans les développements du marché.

L'encouragement des métiers automobiles et les efforts pour atteindre une situation équilibrée en matière de main-d'œuvre contribueront de manière essentielle à faire face aux défis du futur.

Même dans cette époque de transformation, le garagiste reste l'interlocuteur compétent en matière de mobilité individuelle. L'Union professionnelle suisse de l'automobile, avec ses membres et ses collaborateurs, s'engagera pour cela dans le cadre d'une communauté axée sur le gagnant-gagnant.

Ensemble, nous sommes toujours plus forts. Je vous remercie de votre loyauté vis-à-vis de l'UPSA.

Cordiales salutations

Urs Wernli  
Président central

## Moins de tracas pour les indépendants.

L'assurance des chefs d'entreprise de la Suva offre une protection financière unique en son genre aux personnes exerçant une activité lucrative indépendante en cas de maladies professionnelles et d'accidents du travail ou durant les loisirs. Les membres de la famille travaillant dans l'entreprise sans percevoir de salaire soumis à l'AVS peuvent également en bénéficier. Infos complémentaires: [www.suva.ch/afc](http://www.suva.ch/afc).

**suvarisk**  
Couverture à toute épreuve

Demandez une offre:  
0848 820 820



## Un nouveau visage au secrétariat de l'UPSA

René Schoch prêtera main-forte au service externe, en tant que conseiller à la



René Schoch travaille à présent au service externe de l'UPSA.

clientèle à partir du 1<sup>er</sup> juin 2016. Il s'occupera des sections GL, GR, SG/AI/AR/FL et TG. Notre nouveau collègue possède plusieurs années d'expérience dans le domaine de l'automobile et du service externe. L'UPSA lui souhaite la bienvenue et lui adresse tous ses vœux de réussite dans ses nouvelles fonctions !

## Changement à la tête de Renault Suisse SA



Olivier Wittmann devient le nouveau directeur général de Renault Suisse SA.

À compter du 1<sup>er</sup> juillet 2016, Olivier Wittmann, 48 ans, reprendra la direction générale de Renault Suisse SA ainsi que de la région « Central », qui regroupe Renault Suisse SA et Renault Österreich GmbH. Après des études à l'École Supérieure de Commerce de Paris (ESCP-EAP), Olivier Wittmann a commencé sa carrière en 1991 au sein du groupe Renault. Il succède à Uwe Hochgeschurtz, 53 ans, nommé président du comité directeur de Renault Allemagne.

## Usam : nouveaux membres du comité et directeur adjoint

La Chambre suisse des arts et métiers, parlement de l'usam,



Henrique Schneider, nouveau directeur adjoint de l'Union suisse des arts et métiers

a élu deux nouveaux membres de son comité directeur : Georg Staub, président de swisstafing, et Olivier Mark, président de jardinsuisse. Ils remplacent Kaspar Sutter, président de l'Association suisse des patrons boulangers-confiseurs BCS et Felix Stutz, président de Swissmechanic, membres sortants. La conseillère nationale Petra Gössi, nouvelle présidente du PLR Suisse, a également

démisionné du comité directeur de l'usam ; elle sera remplacée dans le courant de l'année. La Chambre suisse des arts et métiers a en outre élu un nouveau directeur adjoint de l'Union suisse des arts et métiers en la personne de Henrique Schneider. Responsable « Politique économique, environnementale et énergétique » au sein de l'Union suisse des arts et métiers depuis 2009, Henrique Schneider exerce ses nouvelles fonctions de bras droit de la direction avec effet immédiat.

## Standex : une restauration complète pour le minibus emblématique de VW

250 heures de travail pour transformer un tas de ferraille en ancêtre flambant neuf : à l'occasion de ses 60 ans l'an passé, la marque mondiale de réparation Standox a fait complètement restaurer le vieux minibus VW, utilisé en 2015 par André Koch SA pour la grande tournée anniversaire. À cette occasion, le service externe d'André Koch a doté le véhicule restauré de barbecues, de tonnelles et de toutes sortes de bonnes choses afin de faire la tournée des entreprises



La tournée André Koch SA : l'équipe de Hügge Carrosserie AG, à Münchenstein, avec l'emblématique Combi VW

partenaires de la société. Le partenaire du service complet pour les ateliers de réparation a suscité l'enthousiasme de ses clients. Actuellement, Standox utilise l'ancêtre chez des clients, lors d'événements et de salons comme véhicule de démonstration.

## Jürg Wittwer nommé nouveau directeur général du TCS

Le conseil d'administration du Touring Club Suisse a élu Jürg Wittwer nouveau directeur



Jürg Wittwer, nouveau secrétaire général du TCS

général. Âgé de 49 ans, cet économiste prendra ses fonctions le 1<sup>er</sup> juillet prochain. Jürg Wittwer a dirigé des compagnies d'assurance voyage en Suisse, mais aussi en Espagne, au Portugal et aux

# Liberté d'entreprise

... un des nombreux atouts du partenaire le GARAGE !



CG Car-Garantie Versicherungs AG : une succursale plus grande, une offre plus large

États-Unis. En tant que responsable opérationnel, il aura pour mission de relever les défis de la concurrence, de développer les prestations pour les membres du TCS en collaboration avec les différentes sections et de conduire le TCS au succès.

### La succursale suisse de CarGarantie s'agrandit

Depuis le 1<sup>er</sup> mai 2016, la succursale suisse de CG Car-Garantie Versicherungs-AG (CarGarantie), l'un des assureurs spécialisés européens les plus importants et plus expérimentés, a quitté Binningen pour s'installer à Therwil. Les nouveaux locaux disposent d'un équipement moderne et offrent plus d'espace à l'équipe qui ne cesse de s'agrandir. Depuis le 1<sup>er</sup> mars 2016, CarGarantie a ajouté une garantie pneus à son portefeuille de produits en Suisse. Celle-ci intervient lorsqu'un pneu subit des dégâts inattendus causés par des objets pointus (tels que clous, vis, tessons de verre, etc.), un choc avec une bordure de trottoir ou en cas d'éclatement. Avec la garantie pneus, CarGarantie répond au besoin croissant du client en matière de sécurité et de planification. Elle permet également d'assurer la satisfaction des clients du

garage et fournit un argument de vente supplémentaire au revendeur. Par ailleurs, elle augmente le volume de travail de l'entreprise qui assure la garantie. En Suisse, CarGarantie coopère actuellement avec les importateurs des marques Chevrolet, Ford, Harley-Davidson, KTM, Mercedes-Benz, Opel, Renault, SsangYong et Volvo ainsi que la plupart des concessionnaires.

### Repanet Suisse emmène ses clients au pays du sport automobile

Qui n'a jamais rêvé de découvrir les coulisses des grands noms du sport automobile italien ? Pour les entreprises partenaires de Repanet Suisse, ce rêve est devenu réalité : début avril, 20 participants se sont rendus en



Une visite du musée Ferrari a emmené les participants dans un voyage passionnant à travers l'histoire de la marque.

Émilie-Romagne, pour un voyage intitulé « Motor Mania e Dolce Vita ». Au programme, un mélange d'excursions gastronomiques et de visites des sites de production Lamborghini, Ducati, Pagani et Ferrari. La visite de Pagani Automobili a été un très grand moment de ce voyage : « Quand a-t-on autrement la chance de pouvoir découvrir l'atelier du constructeur le plus exclusif du monde ? », s'interroge Enzo Santarsiero, CEO d'André Koch SA.

### Jan Hinrichs, nouveau Chief Marketing Officer de Scout24

Depuis le 11 avril 2016, Jan Hinrichs, 36 ans, est responsable du marketing chez Scout24 Suisse SA et vient renforcer l'équipe de direction du plus grand réseau suisse de places de marché en ligne en

tant que Chief Marketing Officer. Jan Hinrichs vient de l'agence de voyages allemande Thomas Cook. Olivier Rihs, CEO de Scout24 : « Nous voulons continuer à développer la position de leadership de nos plates-formes en ligne auto-scout24.ch, motoscout24.ch, immoscout24.ch et anibis.ch.



Jan Hinrichs vient renforcer l'équipe de Scout24.

Je suis convaincu que Jan Hinrichs et son équipe y contribueront de manière significative et je me réjouis de notre collaboration.

### Le meilleur peintre R-M suisse s'appelle Sphend Bajrami

Le meilleur jeune peintre R-M suisse a été récompensé le 15 avril 2016, à l'occasion de la grande finale du Best Painter Contest international de 2016 au centre de formation de R-M à Wangen an der Aare. La tension était palpable parmi les dix finalistes, quand Sebastian Wyder, Responsable Technique chez R-M, a annoncé les trois lauréats sous les roulements de tambours. Du 4 au 14 avril, les candidats se sont soumis deux par deux à un examen pratique d'une journée. Au cours des exercices, le respect des normes

le GARAGE,  
le concept de garage  
partenarial de votre ESA



# le GARAGE

La marque de votre choix



Sphend Bajrami remporte le concours de peinture devant Claudia Kurz (à gauche) et Corinne Deubelbeiss (à droite).

en vigueur en matière de protection de l'environnement et de santé a été évalué avec précision. La meilleure performance a été fournie par Sphend Bajrami, de la Carrosserie José Barth, à Courroux (JU). L'argent et le bronze sont revenus à deux femmes : Corinne Deubelbeiss et Claudia Kurz, de la carrosserie & atelier de peinture W. Eichelberger AG Mägenwil, ont convaincu le jury par leur travail dans les épreuves pratiques. Sphend Bajrami représentera la Suisse en septembre 2016 au concours international à Clermont, près de Paris.

**Prêt à accueillir Mazda!**

Après plusieurs mois de travaux, Autohaus Wederich, Donà AG a ouvert les portes de la nouvelle concession Mazda, directement au croisement

Rennbahn, à Muttenz. Avec son architecture baignée de lumière et son équipement moderne, le bâtiment reflète la nouvelle image du constructeur japonais et permet, sur 400 m<sup>2</sup>, d'assurer la vente, le service clientèle ainsi que la présentation de toute la gamme. Avec l'ouverture de ce nouvel établissement, la famille Donà, propriétaire de la société, pose un nouveau jalon de sa stratégie de développement. Le nouvel univers Mazda de Muttenz



La société Autohaus Wederich, Donà AG et son nouvel établissement à Muttenz.



Le comité de la coopérative des centres de tests UPSA est de nouveau au complet (de g. à dr.): Martin Sollberger, Oliver Kalt, Toni Mancino (président), Felix Emmenegger et Thomas Kaiser.

présentera toute la gamme de modèles, d'équipements et de peintures.

**AG de la coopérative des centres de tests UPSA**

Le jeudi 21 avril 2016, Toni Mancino a accueilli les membres de la coopérative des centres de tests UPSA d'Argovie à l'occasion de la 16<sup>e</sup> assemblée générale ordinaire à Lenzburg. L'assemblée a élu Oliver Kalt à l'unanimité au sein du comité. Après une minute de silence en mémoire d'Urs Klötzli, Toni Mancino a salué le travail de ce dernier au sein du comité. Urs Klötzli s'y est en effet activement engagé pendant 16 ans, depuis la fondation de la coopérative. Il est décédé brutalement le 6 janvier 2016. Le vide que sa disparition a créé au sein du comité sera comblé par Oliver Kalt.

**Changements chez Federal-Mogul Motorparts**

Martin Hendricks, President Global Braking et Regional President EMEA, est chargé de la division Aftermarket EMEA depuis le début du mois d'avril. Il reprend ainsi les fonctions



Massimo Altafini et Martin Hendricks.

d'Olivier Legrand, qui a quitté la société fin mars. Massimo Altafini, auparavant Managing Director pour le sud de l'Europe, est désormais Vice President Sales Aftermarket EMEA.

**i** Une information quotidienne : [www.agvs-upsa.ch](http://www.agvs-upsa.ch)



**Toujours en avant.**

Huile moteur suisse AVIA pour véhicules particuliers

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

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

Huiles moteur AVIA.  
Une qualité confirmée.



Uniti expo, du 14 au 16 juin 2016

# La Mecque du lavage automobile

L'aire d'exposition en plein air de l'Automechanika de Francfort, si appréciée des fournisseurs d'installations de lavage, ayant été réduite, la branche a déménagé à l'Uniti de Stuttgart. Pour les garagistes suisses intéressés, c'est une chance ! Ils gagneront trois heures de route et pourront y découvrir l'offre complète des marques représentées en Suisse. Mario Borri, rédaction

■ Les changements survenus à l'Automechanika sont bienvenus aussi pour les organisateurs de la deuxième édition d'Uniti expo, qui ont revu leur concept en un temps record pour convaincre la branche du lavage automobile. Les principaux fabricants d'installations de lavage, d'accessoires et de produits de lavage soutiennent ce nouveau salon européen n° 1 et seront présents à Stuttgart. Voici ce qu'en dit Stephan Weber, président de WashTec AG, plus grand fabricant au monde d'installations de lavage: « le concept, concluant, nous a convaincu du potentiel de la nouvelle manifestation. WashTec y sera présent en 2016, avec un stand de 600 m<sup>2</sup> et l'assortiment complet de produits pour les stations-service et le lavage professionnel des voitures. »

## À propos d'Uniti expo

Malgré sa nouvelle orientation, Uniti expo reste le salon leader en Europe pour la branche des stations-service. À la fois exposition spécialisée et manifestation d'information, Uniti expo dure trois jours et a lieu tous les deux ans au centre international de salons et de congrès de Stuttgart. La première édition d'Uniti expo s'est tenue en juin 2014 et a attiré quelque 11 000 visiteurs professionnels de 92 pays. <



## Comment se rendre à Uniti expo

Le centre d'exposition de Stuttgart se trouve directement sur l'autoroute 8, sortie « Flughafen/Messe ». Suffisamment de places de stationnement sont à disposition à proximité immédiate du salon. Pendant l'exposition, l'accès au parking sera réglementé au moyen d'un système de circulation et de guidage dynamique.

**Adresse GPS :**  
Flughafenstrasse/Flughafen, 70629 Stuttgart

Plus d'informations : [www.uniti-expo.de](http://www.uniti-expo.de)

INFO

## 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](mailto:info@autocoach.ch)



Aquarama (halle 1, stand G71)

# Les stylistes du car washing

Depuis plus de vingt ans, le fabricant italien Aquarama produit des systèmes de nettoyage à haute pression et investit dans la recherche et le développement. Grâce à son innovation, à sa fiabilité, à sa qualité et à ses standards de production élevés, Aquarama a déjà obtenu plusieurs brevets. Mario Borri, rédaction

■ Aquarama fabrique des portiques de nettoyage, des tunnels de lavage et des systèmes de self-service. Ses designs élégants sont une des particularités qui distinguent les produits de la marque. L'entreprise propose en outre un service professionnel sur mesure : analyses de faisabilité, études d'intégration détaillées, planification des installations hydrauliques et électriques et dessins de plans. L'installation et la réalisation des installations sont effectuées par des techniciens qualifiés.

## Un partenaire complet

Dans le domaine du service après-vente, le client peut s'appuyer sur un soutien professionnel. Aquarama est bien plus qu'un fabricant d'installations : c'est un partenaire complet pour tout ce qui concerne le nettoyage des voitures. Au salon Uniti, Aquarama présente le portique de lavage « Stargate 6 » : il s'agit pour le fabricant italien de faire connaître au public la qualité et le design de ses installations.



Le CEO d'Aquarama, Samuele Bosio, en visite dans la filiale suisse d'Oberentfelden.

## Trois questions au CEO d'Aquarama, Samuele Bosio

### Quelle importance a le salon Uniti pour Aquarama ?

Uniti est le premier salon européen pour la branche des stations-service : il est donc extrêmement important pour Aquarama, car une grande partie des installations de lavage sont aujourd'hui vendues à des producteurs

de carburant internationaux. Aquarama est notamment sous contrat avec ENI, Total France et Total Italia.

### Comment voyez-vous la situation sur le marché des installations de lavage ?

Après une période de crise dans différents pays d'Europe, le nombre de fabricants de stations de lavage a diminué. Les ventes aussi ont reculé et elles ne se rétablissent que lentement. Nous n'avons pas encore retrouvé le niveau que nous avons entre 2008 et 2010. Mais le vieillissement du parc de machines, que l'on constate en de nombreux endroits, nous donne de l'espoir pour de futures ventes.

### Combien d'installations Aquarama vend-elle par an ?

Comme je l'ai dit, les perspectives pour 2016 sont très bonnes. La production a considérablement augmenté par rapport à 2015. Aujourd'hui, nous produisons 600 installations par an et les livrons dans 40 pays. <

[www.aquarama.it/de](http://www.aquarama.it/de)



Au stand d'Uniti, Aquarama présente le portique de lavage « Stargate 6 ».

Otto Christ AG (halle 1, stand G40)

# Nouvelles solutions pour des activités de lavage rentables

Au salon *Uniti expo*, la société *Otto Christ AG* présente les machines les plus récentes dans le domaine des portiques de lavage, des places de lavage self-service, des tunnels de lavage, des stations de traitement d'eau, *Christ-Xpress* et *Christ-Car-Care*. **Mario Borri**, rédaction

■ C'est sous le slogan « Christ – The Real Carwash Factory » que les solutions les plus modernes dans le domaine du lavage automobile seront présentées au grand public. Christ mettra tout en œuvre pour convaincre les clients qu'en tant que leader de l'innovation, elle propose des solutions uniques pour des activités de lavage rentables. Utilisation simple des machines, meilleures performances de lavage et de séchage, baisse des coûts d'exploitation, expérience nouvelle pour l'utilisateur final, approvisionnement direct et service dans le secteur chimique ainsi qu'un service à la clientèle rapide et économique : tels sont les avantages proposés.

## Démonstration

Sur le stand de 300 m<sup>2</sup> de l'exposition, Christ présentera notamment le fleuron de ses portiques de lavage : le PRIMUS. Un système de pression ultra rapide situé devant les rouleaux latéraux et le dispensateur de cire spéciale *Protect-Shine-Express* font de cette machine une merveille de performance. Le public pourra admirer un cycle complet de lavage, qui s'effectue en seulement six minutes et treize secondes.

## Trois questions à Markus Tschuran, responsable de la filiale et du service

### Quel intérêt les garagistes suisses ont-ils à visiter votre stand au salon ?

Nous y montrerons non seulement que Christ remplit toutes les exigences dans le domaine du lavage des véhicules, mais aussi toutes les solutions que nous proposons en tant que leader de l'innovation afin d'assurer le succès commercial de l'investisseur. Chez Christ, des coûts d'exploitation bas alliés à un service à la clientèle complet sont considérés comme une évidence. En outre, pour les garagistes suisses, le voyage à Stuttgart est rapide et confortable.



Sur le stand de 300 m<sup>2</sup> de l'exposition, Christ présentera notamment le fleuron de ses portiques de lavage : le PRIMUS à haute pression antéposée.

### Quelles sont les tendances dans les installations de lavage ?

Une baisse de la consommation d'énergie, une hausse de l'efficacité énergétique, une amélioration de la performance et un design attractif. Telle est notre devise. C'est capital pour le leader de l'innovation que nous sommes.

### Combien d'installations l'entreprise Otto Christ AG vend-elle par an ?

L'an dernier, nous avons vendu plus de 1200 portiques de lavage dans le monde entier. <

 [www.christ-ag.com](http://www.christ-ag.com)



Markus Tschuran est le responsable de la filiale et du service d'Otto Christ AG Suisse à Bremgarten.

Istobal (Halle 1, Stand I60)

# Nouvelles expériences dans le lavage des véhicules

Le spécialiste en installations de lavage espagnol est l'un des leaders mondiaux dans ce domaine. En Suisse, les installations Istobal sont vendues et entretenues par KSU-A Technik AG. Mario Borri, rédaction

■ Istobal a réalisé un bon exercice. En 2015, les Espagnols ont augmenté leur chiffre d'affaires de 19 % par rapport à l'année précédente. Pour l'année en cours, Istobal s'attend à une croissance supplémentaire du chiffre d'affaires de 10%. En 2016, outre l'exploitation de nouveaux marchés tels que l'Australie et la Chine, l'accent est mis sur le renforcement de la présence sur les marchés actuels. La présence à Uniti expo en fait aussi partie.

## Flexible et personnalisé

L'un des points forts du stand Istobal sera la nouvelle série de portiques de lavage M'NEX. La nouvelle génération a été créée pour répondre aux exigences les plus élevées dans le monde du lavage automobile. Grâce aux possibilités d'installations variées et uniques, les exploitants d'une station de lavage M'NEX d'Istobal

peuvent offrir une plus-value exclusive à leurs clients. Une attention particulière a été portée au confort et à la sécurité avec, par exemple, une largeur de passage particulièrement généreuse de 2,5 m. De plus, tous les portiques M'NEX sont équipés d'un système de programmation de dernière génération qui permet la personnalisation du cycle de lavage.



Sergio Lian, responsable Carwash chez KSU

## NEW SSW WHEELS



SSW Nelson full polish black matt  
Size 8.5x19



SSW Circuit full polish black matt  
Size 8x18



SSW X-Act black lip-polished  
Size 9x20 / 10x20



## Trois questions à Sergio Lian, responsable Carwash chez KSU-A Technik AG

### Pourquoi la visite du stand Istobal à Uniti vaut-elle la peine pour les garagistes suisses ?

Tout le salon en vaut la peine ! Cela permet de comparer les installations des différents fabricants et de constater que les produits Istobal sont à la pointe en matière de qualité de finition et de technologie et qu'ils sont sur un pied d'égalité avec les marques allemandes.

### Quelles sont les tendances dans les installations de lavage ?

La personnalisation est le maître mot. Personne ne souhaite avoir la même installation que ses concurrents, même lorsqu'il s'agit de la même marque. En outre, l'aspect environnemental revêt toujours plus d'importance. Et le lavage automobile doit être une expérience qui interpelle les cinq sens.

### Combien d'installations de lavage KSU vend-elle par année ?

Le volume annuel total sur le marché suisse se monte à environ 120 installations. Nous couvrons environ un tiers du marché grâce aux installations Istobal. <



Le portique de lavage M'NEX 28 lave et sèche votre voiture en seulement 90 secondes. L'installation permet une utilisation intense dans des halles d'au moins 9 m de long.

[www.ksu.ch/www.istobal.com](http://www.ksu.ch/www.istobal.com)

Bien sûr que vous pouvez inviter vos clients en ligne...

... mais avec une invitation par courrier en plus, vous attirez plus d'invités.



C'est l'impact qui fait la différence.

En tant que PME, accomplissez davantage avec votre publicité en misant sur la lettre publicitaire. Nous vous montrons comment: [poste.ch/impact-pme](http://poste.ch/impact-pme)

**LA POSTE**  
Dynamique jaune.

Kärcher (halle 1, stand G60)

# Vaste gamme pour les stations-service et centres d'entretien

Kärcher présente de nouvelles innovations performantes, dont quatre appareils d'avant-cour, comme offre de services supplémentaire à la disposition des clients et un nouveau système de démarrage et de commande. Mario Borri, rédaction

■ Les appareils d'avant-cour sont le lave-tapis Matty, la Perfume Tower, qui diffuse de l'air frais dans l'auto, l'Air Tower, pour contrôler et corriger la pression des pneus, et l'Air Water Tower, qui indique la pression de l'eau et de l'air. Ils peuvent être utilisés seuls ou combinés, notamment aux stations-service ou dans les centres d'entretien. L'exploitant peut ainsi offrir à ses clients un service complet de nettoyage, de soin et d'entretien.

## Saisir et exploiter les données

Le nouveau système de démarrage et de commande CR 214 pour les portiques de lavage a été spécialement développé par Kärcher. L'exploitant peut délivrer de manière confortable et flexible des cartes de lavage uniques, multiples ou d'une durée donnée, que le client reçoit sous forme de code. Un écran couleur situé sur l'installation le guide à travers le programme. Il peut ainsi saisir et exploiter les données de son installation, par exemple le nombre de lavages, ce qui lui permet d'effectuer des adaptations et d'accroître la rentabilité de son exploitation.

## Trois questions à Karl Steiner, directeur général de Kärcher Suisse

**Quelles sont les tendances dans les installations de lavage ?**

Une grande flexibilité dans les programmes est importante pour



Le nouveau système de démarrage et de commande CR 214 pour les portiques de lavage a été spécialement développé par Kärcher. Un écran couleur sur l'installation guide le client dans le programme.

répondre de manière personnalisée aux besoins des clients. Cela concerne aussi les programmes courts. Les systèmes de comptage intelligents sont aussi toujours plus nombreux.

### Quel est le produit phare du stand Kärcher ?

L'un des produits phares est le laveur de roues, qui permet un nettoyage extrêmement précis des jantes dans les portiques de lavage. Un traitement préalable avec un agent nettoyant, les buses haute pression et trois brosses rotatives garantissent un résultat optimal. Les trois brosses rotatives, dont deux

petites et inclinées, convainquent par un détail essentiel : leurs poils sont de longueurs différentes et font penser à une brosse à dents électrique, dont le principe est reproduit ici.

### Vendrez-vous des installations au salon ?

Nous mettons de plus en plus l'accent sur l'échange avec le public spécialisé international et les décideurs ainsi que sur le développement de notre réseau et les nombreux nouveaux contacts. <

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

Karl Steiner, directeur général de Kärcher SA Suisse

Tammermatic (halle 1, stand J21)

# Installations de lavage avec télé-surveillance

Le groupe Tammermatic est une entreprise de haute technologie mondiale, qui fabrique des installations de lavage pour les voitures, les poids lourds, les bus et les chemins de fer. En Suisse, Tammermatic est représenté par Rogrotech. Mario Borri, rédaction

■ Les services de lavage automobiles occupent une part considérable de l'activité des stations-service, des centrales d'exploitation et des chaînes de distribution, elles représentent parfois la principale source de revenus. Avec une installation rapide et fiable, la capacité en saison peut nettement augmenter. Diverses prestations connexes comme la cire ou le polissage des roues accroissent également l'attraction de l'installation de lavage, et augmentent le prix moyen du lavage.

## Rechercher la satisfaction des clients

Un résultat de nettoyage parfait et un moment agréable passé lors du lavage stimulent la satisfaction des clients et les fidélisent. Le groupe Tammermatic est fort de près de 50 ans d'expérience en planification et fabrication d'installations de lavage automobile. Il offre à ses clients une avancée technologique et une collaboration fiable dans le secteur du lavage.

## Trois questions à Lukas Grossen, directeur de Rogrotech GmbH

**Quel intérêt les garagistes suisses ont-ils à visiter le stand de Tammermatic au salon Uniti ?**

Tammermatic se concentre sur les attentes de ses clients, et cherche les meilleures solutions individuelles, en concertation avec eux. Notre objectif de fond consiste à aider le client à atteindre le meilleur résultat du lavage automobile. Il est intéressant pour les garagistes suisses de découvrir nos toutes dernières technologies.

**Quelles sont les tendances dans les installations de lavage ?**

La télé-surveillance. Elle augmente la sécurité de fonctionnement du dispositif et permet d'analyser les données techniques et le réglage de l'installation à distance, ainsi que de surveiller les événements survenant en direct via une connexion Internet.



Lukas Grossen, directeur de Rogrotech

**Quel est le produit phare sur le stand de Tammermatic ?**

Le portique de lavage T700 Lux. Il offre le meilleur nettoyage sur le marché et convient également aux véhicules qui demandent un entretien en douceur. Le T700 Lux mesure entre autres le profil du véhicule et commande en conséquence les brosses et les buses de toit, les obstacles sont ainsi contournés. Le même programme permet désormais de laver les coffres à ski et les pick-up. Il n'est plus possible de se tromper de programme. <

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



Le portique de lavage T700 Lux mesure entre autres le profil du véhicule et commande en conséquence les brosses et les buses de toit, les obstacles sont ainsi contournés.

WashTec (halle 1, stand H40)

# Laver sa voiture, une expérience lumineuse

*Maximise your business : c'est sous ce slogan que WashTec, leader mondial des solutions pour le nettoyage des véhicules, présentera les tendances et les innovations du secteur à l'Uniti expo de Stuttgart.* Mario Borri, rédaction

■ Rien que l'aménagement du stand de WashTec donne le ton du salon de cette année, car c'est une « profit station » qui accueillera le public international de spécialistes. Seront présentés un grand nombre de produits innovants et de solutions pour les activités de lavage des véhicules : portiques et installations self-service, tunnels et produits de lavage et les appareils et systèmes qui les accompagnent. WashTec met l'accent sur l'avantage pour le client et présente des options pour générer davantage de chiffre d'affaires en tant qu'exploitant d'une installation.

## Nouvelle expérience de lavage

Laver sa voiture dans un portique de lavage est désormais une expérience unique : grâce à l'épais rideau de mousse éclairé avec des LED, le pré-lavage FoamSensation fait son petit effet. Le toit séchant FlexStream, réglable en hauteur, permet de répartir parfaitement la mousse lumineuse. Pour une entrée et une sortie sûres et confortables, WashTec présente le système de guidage par rail éclairé StarTrack. L'accent n'est pas seulement mis sur l'expérience, mais aussi sur le résultat du lavage ! Le nouveau système de brosses MultiFlex nettoie parfaitement l'arrière de la voiture.

## Trois questions à Carmelo Battaglia, gestionnaire de produits auprès d'ESA

### Quel intérêt les garagistes suisses ont-ils à visiter votre stand au salon ?

Faire un saut au stand de WashTec s'impose pour tous ceux qui souhaitent améliorer leur chiffre d'affaires de lavage grâce à des options innovantes.

### Quelles sont les tendances dans les installations de lavage ?

WashTec présentera différents concepts d'affaires, élaborés en fonction des besoins des clients, orientés sur le résultat et sur l'avantage maximum pour la clientèle. À côté du développement des résultats, notamment le meilleur nettoyage de l'arrière du véhicule grâce au nouveau système de brosses MultiFlex, l'expérience de lavage devient elle aussi plus intéressante.

### Combien d'installations ESA vend-elle par an ?

ESA est n° 1 sur le marché en Suisse : l'entreprise possède une part de marché considérable, mais nous ne communiquons pas de chiffres précis. Notre service technique à la clientèle effectue cependant chaque année des milliers d'interventions dans le domaine du lavage des véhicules, qu'il s'agisse de montage, d'installation, d'entretien ou de réparations. <



Sur son stand au salon Uniti, WashTec présentera son nouveau portique de lavage WashTec SoftCare<sup>2</sup> Pro Silverlight avec FoamSensation.



En charge de WashTec au sein d'ESA : Daniel Zulauf (à g.), responsable de secteur, et Carmelo Battaglia, gestionnaire de produits.

Thommen Furler AG

# Systemes de traitement biologique des eaux usées

La société Thommen-Furler AG ne participe pas à *Uniti expo*; l'entreprise suisse est pourtant un pilier dans le secteur du lavage automobile. Depuis plus de 25 ans, Thommen-Furler commercialise des systèmes de traitement des eaux usées sur mesure pour les garages et les tunnels de lavage en Suisse. Mario Borri, rédaction

■ Les systèmes d'épuration et de traitement des eaux usées remplissent plusieurs fonctions. Premièrement, grâce à un traitement adéquat des eaux polluées par le savon, produits de lavage et hydrocarbures lors de leur évacuation dans les canalisations, elles permettent de satisfaire aux exigences légales et réduisent ainsi les émissions de substances polluantes dans l'environnement.

## Réutilisable à 95 %

Deuxièmement, selon la solution de traitement et le modèle choisis, jusqu'à 95 % de l'eau épurée peut être réutilisée dans les cycles de lavage, réduisant ainsi le besoin en eau courante. Outre l'économie directe liée à la diminution de la consommation (et de l'évacuation) d'eau propre, l'installation de lavage peut également être utilisée en cas de pénurie d'eau.

## Des solutions sur mesure

Thommen-Furler AG propose une version sur mesure du système de traitement Bio-Simplex en fonction des besoins et de la quantité de lavages quotidiens. Avec ou sans réutilisation de l'eau épurée, pour un usage sporadique ou intensif, pour une nouvelle installation ou le remplacement d'une installation existante, pour un lavage châssis-moteur ou bien un tunnel ou portique public de lavage, les systèmes de traitement biologiques BioSimplex Nator, Nator doppelt, Standard, Classic, Saver et Ci-ron constituent le complément idéal à une station de lavage.

## Les produits de lavage Koch Chemie

Pour garantir une utilisation optimale du système de traitement BioSimplex, Thommen-Furler AG recommande les produits de lavage mondialement connus Koch Chemie. Le montage, l'entretien et le service de réparation sont assurés par un technicien interne à la société Thommen-Furler AG. Les responsables de projet de Thommen-Furler soumettent sur demande une offre adaptée aux besoins spécifiques, concernant le système de traitement et les produits de lavage Koch Chemie. <



Le système de traitement des eaux usées Bio-Simplex permet d'utiliser l'installation de lavage même en cas de pénurie d'eau.



Une affaire de propreté : les systèmes Bio-Saver ...

... et Bio-Nator en action.

Derendinger

# Pièces de carrosserie haut de gamme

Les pièces de carrosserie certifiées Equipart de VanWezel offrent une alternative avantageuse aux pièces d'origine. Pour garantir que le carrossier reçoive un produit haut de gamme, la qualité des pièces de rechange proposées par VanWezel est constamment contrôlée par plus de 10 collaborateurs. Mario Borri, rédaction

■ La sécurité est essentielle. Aussi les crash tests interviennent-ils amplement dans la décision d'achat d'un véhicule. Pour garantir la sécurité après une réparation, tous les articles Equipart sont contrôlés selon des critères de sécurité. Ces pièces doivent résister en cas d'accident, absorber et détourner l'énergie du choc.

## Contrôler tout ce qui peut l'être

Dans les « centres techniques », douze collaborateurs contrôlent tout ce qui peut l'être pour chaque nouvelle pièce, également par échantillonnage pour les pièces existantes. Les questions soulevées : la réplique peut-elle être montée dans le même laps de temps qu'une pièce d'origine ? À quoi ressemblent la coupe et l'écartement ? Les pièces connexes peuvent-elles être assemblées sans problème, par exemple le clignotant et l'aile ? Que se passe-t-il en cas d'accident ? Quelle est la résistance du matériau lorsqu'il fait -10 °C ? Depuis des années, Derendinger travaille étroitement avec VanWezel et dispose d'un large assortiment pour des livraisons rapides. <

## Groupe de produits

Groupe de produits	Article
Pare-chocs, grilles de ventilation, grilles, renforts	5209
Ailes, capots	2651
Phares, ampoules	7178
Rétroviseurs extérieurs, miroirs, bouchons	2682
Lève-vitre	1050
Carte d'huile	163

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



Les pièces de carrosserie certifiées Equipart offrent une alternative avantageuse aux pièces d'origine.

CP MOBIL, la caisse de pensions pour UPSA ASTAG 2roues Suisse USIC

Chez CP MOBIL vous obtenez 1% de taux d'intérêt de plus sur votre avoir de vieillesse.

### Taux d'intérêt LPP 2016

Obligatoire	1.25%
CP MOBIL	2.25%



Lors de ces 8 dernières années, CP MOBIL a baissé 4 fois les cotisations de risque.

**PK MOBIL**  
**CP**

CP MOBIL Tél. +41 (0)31 326 20 19 [pkmobil.ch](http://pkmobil.ch)

En route vers un avenir sûr

**WÜRTH**

**NOUS SOMMES PRÉSENTS  
QUAND LES PNEUS FUMENT.**



PROCHE. PLUS PROCHE.

**WÜRTH!**

[www.wuerth-ag.ch](http://www.wuerth-ag.ch)

Technomag

# Outil de réglage pour système d'assistance

Les systèmes d'assistance veillent à rendre la conduite plus sûre et plus confortable. C'est un véritable défi pour les ateliers de contrôler et de calibrer ces systèmes. Mario Borri, rédaction

■ Depuis bien longtemps, l'expansion des systèmes de radar et de caméra ne se limite plus au segment du luxe: ils sont de plus en plus présents dans les voitures compactes ou de moyenne classe. Les ateliers sont confrontés à la nécessité de contrôler et de calibrer correctement ces systèmes. L'outil CSC (Camera and Sensor Calibration) de Hella Gutmann Solutions, offre une solution performante et pratique.



L'outil CSC de Hella Gutmann est un système multi-marques professionnel.

## Des solutions savamment conçues

Freinage multi-collisions, réglage automatique de distance, assistant de voie, aide au stationnement, détection de la fatigue et des panneaux de signalisation, etc. connaissent un engouement croissant. Avec l'outil CSC, Hella Gutmann Solutions offre aux ateliers un système multi-marques professionnel pour calibrer les systèmes d'assistance à la conduite les plus variés. Grâce aux solutions savamment conçues de Hella Gutmann Solutions, l'outil CSC est disponible en système modulaire et peut être adapté et élargi individuellement selon les besoins de l'atelier et des entreprises de service. <

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

## The Real Car Wash Factory!

réussite de votre activité lavage Christ

**UNITI expo**

14-16 juin 2016, Messe Stuttgart  
halle 1/1G40



Technique de lavage en tête des innovations

Nous offrons un haut niveau de qualité et un service individuel pour un lavage professionnel!



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



**Christ**  
WASH SYSTEMS

ESA

# Un partenaire solide pour la carrosserie

ESA est la principale organisation d'achat de la branche suisse de l'automobile et des véhicules à moteur. Fournisseur complet, elle a étendu le domaine de la carrosserie au cours des dix dernières années et offre des solutions professionnelles avec plus de 100 produits-phares de fournisseurs renommés. Mario Borri, rédaction

■ Avec le nouvel assortiment de Zaphiro, ESA offre des produits « Non-Paint » à des prix attractifs. Le remarquable système de polissage, avec les nouveaux polishes haut de gamme et les pads de polissage adaptés, sont proposés par Zaphiro et disponibles en exclusivité auprès de votre ESA.

## « Zvizzer », le nouveau pad de polissage révolutionnaire

Avec ce nouveau pad, l'utilisateur peut vérifier si la surface de laque surchauffe lors du polissage. Le pad de couleur bleue tire vers le blanc dès que la température de travail atteint 50 °C. Cette nouveauté planétaire facilite le polissage pour l'utilisateur débutant comme pour le professionnel averti. De nombreux produits innovants et haut de gamme dédiés à la carrosserie sont disponibles sur [carroshop.ch](http://carroshop.ch).

## Dégâts causés par la grêle ? Aucun problème grâce aux cours de débosselage

Le nom « CLEARconcept » désigne une formule innovante et moderne, qui place



Les cours de débosselage « CLEARconcept » placent l'écologie au premier plan du processus de réparation.

l'écologie au premier plan du processus de réparation. Réparer efficacement au lieu de remplacer est la clé du succès ! Les cours de débosselage « CLEARconcept » permettent aux personnes intéressées de se familiariser durant deux jours avec la théorie et la pratique. Inscription aux cours et autres informations sur [clearconcept.ch](http://clearconcept.ch). <



Pad de polissage « Zvizzer »

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



Zaphiro : le système de polissage avec les tout nouveaux polishes haut de gamme et pads adaptés est disponible en exclusivité auprès de votre ESA.

Carbesa

# Nouveau poste de réparation multi-matériaux

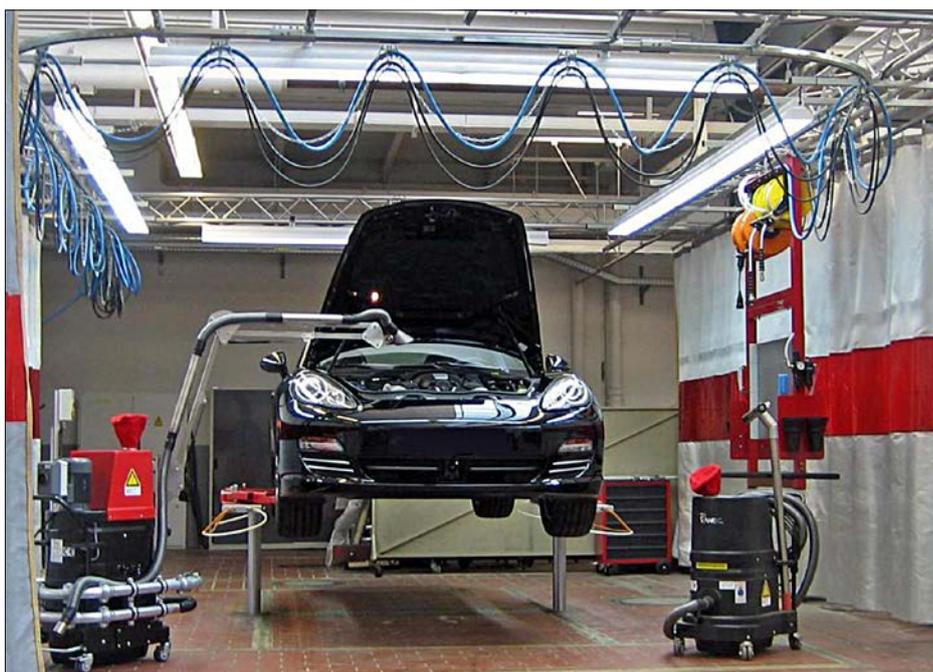
Les clients de Carbesa AG peuvent dès maintenant profiter d'un système de poste de travail sophistiqué. Avec le nouveau poste de réparation multi-matériaux, de nombreux problèmes sont résolus en un clin d'œil: par exemple la protection contre les explosions ou l'éclairage insuffisant. Mario Borri, rédaction

■ Le nouveau poste de réparation multi-matériaux est livré systématiquement avec l'aspirateur de poussières d'aluminium et de carbone et l'aspirateur de poussières d'acier. Système porteur type support de grille en aluminium. Système d'éclairage professionnel 4 côtés d'une puissance de 1,6 KW avec une qualité de lumière naturelle. Système d'alimentation énergétique en U autour du véhicule, système de rideau 3 côtés en tissu de verre E (difficilement inflammable) avec fenêtre anti-éblouissement. Bras télescopique de deux mètres en inox pour accrocher des barres si l'outil ne peut pas être directement raccordé à l'aspirateur. Peut être utilisé avec les deux systèmes d'aspiration. Conteneur pour pièces V.A.G. 1698A. Jeu d'outils en aluminium dans la servante d'atelier.

## Article n° C24570

Également disponible: poste de réparation multi-matériaux pour carrosserie / article n° C24570

Poste avec set d'appareils techniques issu du poste de réparation multi-matériaux. Système porteur type construction légère FD 24. Module de lampes énergétiques mobiles, composé de 2 lampes énergétiques, équipé de 2 prises CEE 400V/16A, 3 prises Schuko 230V/16A, 2 raccords d'air comprimé 1/4, 1 étrier de retenue et de protection, 1 ressort de suspension. Système de rails de roulement et de deux câbles d'enroulage de 8 m de long chacun. Système de rideau 3 côtés en tissu de verre E avec fenêtre anti-éblouissement. Système d'aspiration mobile anti-explosion pour le captage des poussières d'aluminium et de carbone. Bras télescopique de 2 m en inox pour accrocher des barres si l'outil ne peut pas être directement raccordé à l'aspirateur. Peut être utilisé avec les 2 systèmes d'aspiration. Conteneur pour pièces V.A.G. 1698A. Jeu de 81 outils dans la servante d'atelier.



Avec le poste de réparation de Carbesa, pouvant également être monté au plafond, de nombreux problèmes sont résolus en un clin d'œil.

## Article n° C24574

Inclus dans la livraison / disponible séparément: système d'aspiration mobile / article n° C24574

Système d'aspiration construction légère, mobile, comme accessoire au poste de travail multi-matériaux. Aspirateur industriel mobile D1 pour zone 22, équipé selon ATEX II 3 D pour particules fines d'aluminium et de carbone, protection anti-explosion avec piège pare-étincelles et longueur de stabilisation de 5 m, adaptateur et set d'accessoires auto inclus, rapport de contrôle et d'homologation de l'organisme TÜV Saxe-Anhalt, équipé d'un deuxième niveau de filtre de la classe de particules H pour les particules fines en plastiques cancérogènes.

Pour obtenir plus d'informations: appelez la hotline au 0800/402 222. <

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



L'aspirateur doit être utilisé uniquement pour les travaux réalisés sur des composants et des carrosseries en plastique et en aluminium.

# ROBINAIR



## Techniques de climatisation de pointe depuis 60 ans !

Depuis 1956, Robinair est leader mondial dans les appareils pour le service de climatisations.

L'assortiment complet des appareils de service ainsi que des accessoires est exclusivement disponible chez ESA.

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

ESA succursales:

Centre romand, tél. 021 706 36 15

Berthoud, tél. 034 429 05 10

Zurich, tél. 043 388 66 66

Tagelswangen, tél. 043 388 66 66

Suisse centrale, tél. 041 450 44 22

St. Gall, tél. 071 314 01 01

Tessin / Engadine, tél. 091 850 60 00

Bâle, tél. 021 706 36 15

avec  
**ESA+**  
TECAR  
pour être plus forts

**Nouvel arrivant au classement CEA en avril: le Garage Carrosserie Welti AG, à Schattdorf (UR)**

## Des clients contents

*Trois des six premiers garages CEA du mois d'avril sont situés dans le canton d'Uri, tout comme Bernhard Welti et son équipe de la société Welti AG, à Schattdorf.*

Mario Borri, rédaction

■ Le garage Renault/Dacia participe au programme CEA depuis le début de l'année et n'a cessé de progresser d'un mois à l'autre. En février, l'équipe a réalisé 62 CEA, puis 92 en mars et 123 en avril. Au départ, le copropriétaire de l'entreprise Bernhard Welti ne voulait pas entendre parler du CheckEnergieAuto: « Il y a six mois, j'étais entièrement contre le CEA. Je ne voulais pas solliciter encore plus nos clients. » Mais les choses ont bien changé depuis. « Les clients apprécient grandement ce service supplémentaire », raconte Bernhard Welti.

### Le CEA fait entrer de l'argent dans la caisse

Les mesures CEA telles que l'arrêt de la climatisation, la réduction du chargement et la conduite Eco-Drive ont également su convaincre le client, indique M. Welti. Et nombreux sont ceux qui ont été très surpris de découvrir à quel point leurs déplacements pouvaient être bien plus économiques rien qu'en augmentant la pression des pneus. « Je leur explique alors qu'il leur suffit de dégonfler un peu les pneus de leur vélo pour se rendre compte à quel point il est alors difficile d'avancer », raconte avec un petit sourire ce cycliste amateur.

Et même si Welti AG propose gratuitement le CEA, cela n'empêche pas de remplir le tiroir-caisse. Bernhard Welti explique: « lors du contrôle du niveau d'huile du moteur, nous remplissons le réservoir si nécessaire et facturons la prestation. Et si nous remarquons en contrôlant les pneus que leur rééquilibrage est nécessaire, nous pouvons également nous en charger moyennant finance ». Bien évidemment, Bernhard Welti et son équipe ne procèdent jamais sans avoir obtenu l'accord du client par téléphone au préalable. <



### Garages CEA du mois d'avril

1. Garage Moderne, Bulle FR
2. Garage Tinner AG, Baden AG
3. Garage Bruno, Chur GR

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





La petite entreprise : le chef, Stefan Ruisi (au milieu), avec ses collaborateurs Tommaso Pace (à g.) et Patrick Heer.

Petit-déjeuner des garagistes au Garage Gubler AG de Lostorf

# Une stratégie simple : prendre des risques

À seulement 24 ans, Stefan Ruisi compte parmi les plus jeunes garagistes de l'UPSA. Il incarne une nouvelle génération de chefs d'entreprise qui ne reculent devant rien mais sont déjà assez réfléchis pour leur âge. Dès son apprentissage, il était déjà sûr de vouloir devenir son propre patron le plus rapidement possible. À partir de là, il n'y avait plus qu'une chose à faire : prendre tous les risques. Reinhard Kronenberg, rédaction

■ C'est l'histoire d'un homme qui est parti pour tenter sa chance en tant que chef d'entreprise. Le chemin pour y parvenir fut abrupt et semé d'embûches, mais très rapide. Aujourd'hui, à seulement 24 ans, l'un des plus jeunes garagistes de Suisse se tient dans son showroom et affirme que si c'était à refaire, il n'hésiterait pas.

Mais commençons par le commencement : très jeune, Stefan Ruisi savait qu'il voulait faire quelque chose qui touche aux moteurs. La technique le fascinait déjà dans son enfance et cette passion ne l'a jamais plus quitté. Il commence un apprentissage de mécanicien en maintenance d'automobiles chez un représentant Renault de Geroldswil. Après un semestre, ses bonnes notes lui permettent d'accéder à une ligue de formation de niveau supérieur, les mécatroniciens d'automobiles. En 2012, malgré sa réussite, il ne peut (« malheureusement ») pas rester et est engagé par un concessionnaire Mercedes renommé de Wettingen. « Un environnement vaste, complètement différent et doté de ses propres structures », se souvient Stefan Ruisi. Différent de ce qu'il avait espéré. En effet, depuis 2013,

il avait commencé à réparer les voitures de son entourage (père, oncle, amis, amis d'amis et ainsi de suite) pendant son temps libre. Pour cela, il avait loué un petit garage d'à peine 60 mètres carrés, tout juste de quoi se retourner, au milieu d'un quartier de villas. Il investit toutes ses économies et de l'argent emprunté à ses proches dans un élévateur et un chariot à outils qu'il pouvait intégrer correctement dans son garage. Les revenus de cette activité d'appoint de plus en plus florissante sont systématiquement investis dans du nouveau matériel et, de fil en aiguille, le petit « garage du soir » devient soudainement trop petit. Il faut quelque chose de plus grand. En 2014, Stefan Ruisi loue une halle dans le quartier industriel de Brugg, « une ruine qui devait tout d'abord être rénovée », ce qu'il fit bien sûr lui-même en seulement quatre jours.

### La fin soudaine d'un exercice d'équilibriste

C'est ensuite que les choses ont commencé à se gâter. Son employeur, qui n'était au départ pas au courant de l'activité florissante de son employé, lui impose de prendre une déci-

sion, explique Stefan Ruisi. Un meilleur salaire en échange de l'abandon de sa propre entreprise. Mais, pour Stefan Ruisi, c'est hors de question. Cet exercice d'équilibriste entre travail du jour et du soir cause sa perte ; Stefan Ruisi, l'artiste entre deux mondes, tombe de la corde. Il retrouve néanmoins rapidement un emploi, à Spreitenbach, et continue à gérer son garage avec l'accord du patron.

Mais c'est de courte durée car une nouvelle menace se profile déjà : les dispositions d'utilisation de l'aire industrielle de Brugg changent en 2015, ce qui met aux activités de l'atelier de réparation. Fin 2015, il doit fermer pour de bon. Mais Stefan Ruisi ne serait pas celui qu'il est s'il n'avait pas trouvé de réponse à cela. Comme toujours, il opte pour une stratégie simple : prendre des risques. Avec l'aide de sa mère et de son beau-père, qui sont d'accord pour acheter une entreprise, il commence ses recherches. Il trouve finalement son bonheur à Lostorf. L'entreprise était en vente pour cause de départ en retraite. Stefan Ruisi commence à se former le 1<sup>er</sup> octobre 2015 et, dès le 1<sup>er</sup> janvier 2016, il s'épanouit en tant que chef de son propre petit royaume.



1



2



5

1 Stefan Ruisi veut faire tourner un Renault Espace deuxième génération. Pour cela, il doit d'abord recharger la batterie. 2 Son premier atelier était aménagé dans une maison à Windisch. 5 Showroom, station-service et atelier : c'est le Garage Gubler de Lostorf, dans le canton de Soleure. 6 Renault propose une large palette de modèles, tous attrayants, donc le showroom est optimisé.

Avec Tommaso Pace, qui est dans l'entreprise depuis 10 ans et a toujours travaillé sur des Renault, Patrick Heer qui suit actuellement une formation de technicien de service, ainsi qu'un nouveau stagiaire, Stefan Ruisi forme maintenant une petite communauté soudée.

### Importance de la palette de modèles

Toutefois, Stefan Ruisi sait aussi que le bon travail d'une équipe forte, même s'il est essentiel, n'est qu'une partie du succès : « En tant que garagiste, vous pouvez être aussi bon que vous voulez, mais sans la palette de modèles adéquate, vous avez un problème. » Stefan Ruisi considère qu'il a de la chance de pouvoir représenter la marque Renault ; avec la nouvelle Twingo, la Clio Grandtour, la Captur, les nouveaux modèles de la Mégane, la Kadjar, l'Espace et surtout la toute nouvelle Talisman, la marque française offre une palette diversifiée et attrayante. Et d'autres facelifts sont annoncés pour l'automne prochain. Avant l'arrivée de Stefan, Renault Gubler AG vendait en moyenne 30 nouveaux véhicules par an et les affaires

vont toujours aussi bien. Un seul bémol selon Stefan Ruisi : « Renault ne propose pas de véhicule quatre roues motrices dans les segments A-D, c'est un handicap en Suisse. »

Bien sûr, il est aussi inquiet au sujet de l'effondrement des marges dans le commerce d'automobiles, mais il est suffisamment pragmatique pour s'adapter aux circonstances qu'il ne peut pas changer : comme la plupart de ses collègues, il se concentre sur les activités de réparation, qui rapportent toujours de l'argent. C'est pourquoi, au Garage Gubler AG, il répare toutes les marques.

### Vendeur, pompiste, père spirituel

Aujourd'hui encore, beaucoup de choses sont nouvelles pour Stefan Ruisi, ce qui est logique puisqu'il n'a pas de bagage commercial. En dehors de la mécanique, il apprend tout sur le tas ; cela vaut également pour le commerce de véhicules neufs et d'occasion et, en particulier, pour le leasing, une matière de plus en plus complexe. Mais cela ne l'empêche pas de dormir, explique-t-il. En cas d'éventuel problème commercial, il bénéficie de l'aide de sa mère et de son compagnon. S'il manque de sommeil et de temps,

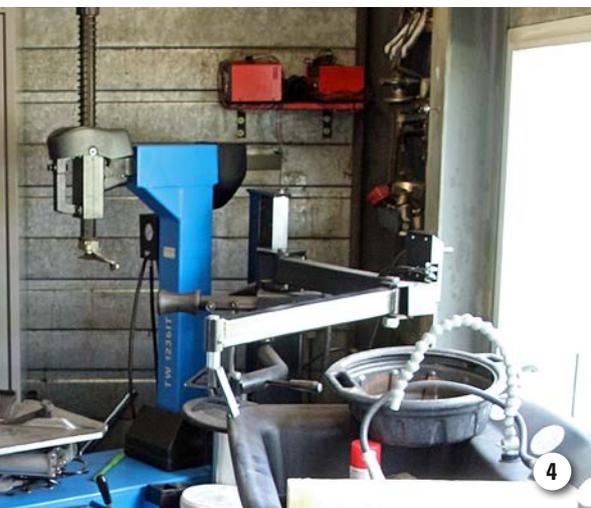
c'est parce que l'entreprise tourne bien. Il a pu conserver les clients réguliers de son prédécesseur Martin Gubler et la transition s'est déroulée sans problème. À la fois hôte d'accueil, vendeur, mécanicien, pompiste, webmaster et père spirituel, Stefan Ruisi cultive une philosophie d'entreprise simple : conseiller avec honnêteté, ne pas faire de boniments, ne pas chercher les travaux ni effectuer de réparations sans l'accord préalable du client. « Cette attitude est récompensée par la fidélité du client », déclare le jeune homme. « Et la fidélité des clients est bel et bien le capital de base de toute entreprise. Il ne faut pas quinze ans d'expérience pour le savoir », ajoute-t-il.

Cette recette est complétée par une bonne équipe et une ambiance de travail agréable, car les contacts distants laissent alors place à l'estime. « Grâce à cela, tout le monde est content d'aller travailler. Quand tout le monde est content de travailler, le travail est bien fait. Et quand le travail est bien fait, les clients sont satisfaits. Et des clients satisfaits, c'est bon pour l'entreprise. »

Vu sous cet angle, le monde des affaires peut être assez simple. <



3



4



6



7

3 Le chef s'entretient volontiers avec ses clients. 4 Stefan Ruisi avait déjà acquis la machine de montage des pneus quand son activité en était à ses balbutiements. 7 Stefan Ruisi à son bureau : au mur figure le code de déontologie de l'UPSA des années 1980, qu'il tente de respecter au maximum.

## VISUAL-COCKPIT de Stieger Software AG

# Les principales données de l'entreprise en un coup d'œil

■ PR. Au salon de Genève de cette année, le tout dernier produit de Stieger Software a fait son entrée: VISUAL-COCKPIT pour xDrive, un système de gestion d'informations intelligent et très performant. La firme de logiciels implantée à Staad (St-Gall) a conçu ce produit en vue de répondre aux besoins essentiels de tout service de direction: bénéficier à tout moment automatiquement des chiffres clés de l'entreprise mis à jour afin de garder une vue claire sur l'état de la société.

VISUAL-COCKPIT peut être paramétré individuellement en fonction des clients. Cela signifie que les demandes d'analyse s'adaptent sur mesure selon la structure de chaque entreprise et peuvent s'étendre à tous les chiffres possibles. Il peut s'agir par exemple des liquidités, de l'état des achats de nouveaux véhicules ou du statut d'un centre de coûts comme l'atelier de peinture. Ces informations sont résumées sous forme d'export de données brutes sur des fichiers Excel, à tout moment ou à des dates fixes préprogrammées par l'utilisateur. La direction dispose ainsi en permanence des données importantes nécessaires à la prise de décision.

## Analyses visualisables individuellement

Le client peut préparer les résultats individuellement et les visualiser. Selon ses préférences, il peut laisser les données brutes en l'état



Exemple de représentation personnalisée d'une analyse VISUAL-COCKPIT.

ou les transformer en toutes sortes de graphiques afin de visualiser aussitôt le résultat des analyses.

## Énorme gain de temps grâce à VISUAL-COCKPIT

Le système d'informations pour l'analyse de la gestion fournit des données dans les domaines de la comptabilité, de la vente de voitures, de l'atelier, du stock et du temps de travail. Selon la taille de l'entreprise, le gain de temps pour les analyses futures peut être considérable avec VISUAL-COCKPIT et représenter jusqu'à plusieurs jours de travail par mois. <

## ESA: gestion du TPMS

# Conseils – Technique – Vente



■ PR. L'évolution de la législation et sa mise en œuvre échelonnée entraînent différents défis dans les domaines de la technique et de la communication. Du conseiller au chef d'atelier, tous les membres de l'équipe d'un garage sont confrontés au TPMS et ont besoin du savoir-faire correspondant.

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

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

Avec l'objectif de transmettre la sécurité dans la gestion TPMS, ESA offre à ses clients une formation complète à la fin de l'été 2016, qui abordera toutes ces thématiques essentielles. <

**i** Informations complémentaires et inscriptions sur [www.esa.ch/schulung](http://www.esa.ch/schulung)

Immatriculations de véhicules utilitaires de janvier à mars 2016

# Forte croissance des ventes de camions

*Le nombre des camions neufs mis en circulation en Suisse et dans la principauté de Liechtenstein au cours des trois premiers mois de l'année est sensiblement plus élevé que dans la même période l'an dernier. Mario Borri, rédaction*

■ En effet, 1024 véhicules utilitaires lourds ont été immatriculés, ce qui correspond à une hausse de 80 unités ou de 8,5% par rapport aux trois premiers mois de 2015. Le segment le plus fort était celui des poids lourds avec un poids total de 18 tonnes, dont les nouvelles immatriculations s'élèvent à 370 véhicules, soit plus d'un tiers du marché.

Pour ce qui est des véhicules utilitaires légers, qui comprennent principalement des camionnettes, les 7484 nouvelles immatriculations enregistrées présentent un léger recul de 176 unités ou de 2,3% par rapport au premier trimestre 2015. Cette petite baisse s'ex-

plique notamment par les chiffres solides de la même période de l'année passée, explique François Launaz, Président d'auto-suisse : « Les trois premiers mois 2015 étaient marqués par l'abandon du cours plancher de l'euro face au franc suisse. Les importateurs et les agents de marque avaient alors réagi de manière rapide et correcte en baissant les prix, ce qui a conduit à une croissance du marché. Néanmoins, ce niveau élevé a presque été maintenu au premier trimestre de 2016, ce qui est bon signe. »

À l'instar du marché des camions, celui des véhicules de transport de personnes a

également connu une augmentation au cours des trois premiers mois. Dans ce segment, dont les camping-cars représentent presque 85% du marché, les 987 nouvelles mises en circulation correspondent à une hausse de 69 unités ou de 7,5% par rapport à la même période de l'année précédente. Si l'on compte également les 71 957 voitures de tourisme, le nombre de véhicules automobiles neufs immatriculés en Suisse et dans la principauté de Liechtenstein au cours des trois premiers mois de 2016 est de 81 452.

Les chiffres en détail répertoriés par marques sont disponibles sur [www.auto-suisse.ch](http://www.auto-suisse.ch). <

## Carbesa

### Tout pour la carrosserie



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

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



# tuttobene – l'assurance véhicules à moteur de l'UPSA en collaboration avec **Allianz Suisse**.

## **Service à la clientèle et proximité: des gages de succès**

Pour s'établir durablement sur le marché, il faut prendre au sérieux les demandes des clients, leur proposer des produits adaptés à leurs besoins et offrir un service de premier ordre.

La coopération entre l'Union professionnelle suisse de l'automobile (UPSA) et Allianz Suisse Société d'Assurances s'intensifie. Vos clients et vous-même, en tant que garagiste bien ancré au niveau régional, bénéficiez dès lors d'une véritable valeur ajoutée, car des prestations d'assurances adéquates sont proposées dans un lieu approprié et proche de la clientèle: chez vous, notre partenaire tuttobene.

## **Qu'est-ce que tuttobene et de quelle valeur ajoutée bénéficient vos clients et vous-même?**

tuttobene n'est pas une nouvelle assurance auto, mais la propre assurance des garagistes UPSA. Vous êtes l'interlocuteur privilégié et personnel de vos clients en la matière et vous entretenez un contact régulier avec eux. En complément idéal de vos activités usuelles (changement de pneus, service et inspections), vous pouvez, en tant qu'intermédiaire tuttobene, leur soumettre des

offres d'assurance auto. Grâce à cette relation étendue, vous demeurez également le seul interlocuteur de votre client en cas de sinistre: le garagiste tuttobene chargé des sinistres tuttobene.

## **Quelques avantages en bref**

Vos clients tuttobene bénéficient d'une franchise réduite de CHF 500.– pour une casco complète, voire de la suppression totale de la franchise pour une casco partielle. Mais ils peuvent aussi et surtout faire confiance au suivi et à la qualité de réparation de votre garage.

En tant que partenaire tuttobene, vous êtes récompensé de différentes façons pour l'intermédiation des clients: en cas de sinistre, nous dirigeons activement les véhicules des clients vers votre garage. Vous obtenez non seulement des mandats de réparation supplémentaires, mais conservez également le contact avec la clientèle. De plus, vous percevez une commission intéressante à la conclusion d'un contrat.

N'hésitez pas et enregistrez-vous dès maintenant: [www.agvs-upsa.ch/fr/prestations/offres-partenaires/solutions-dassurance-pour-les-clients/assurance-vehicules](http://www.agvs-upsa.ch/fr/prestations/offres-partenaires/solutions-dassurance-pour-les-clients/assurance-vehicules)



## **Nos conseillers répondront volontiers à vos questions:**

### **Alain Stebler**

(cantons VS/VD/GE/FR/NE/JU)

Tél. 058 358 30 79, [alain.stebler@allianz.ch](mailto:alain.stebler@allianz.ch)

### **Urs Schmutz**

(cantons BE/SO/BS/BL/LU/AG)

Tél. 058 358 30 86, [urs.schmutz@allianz.ch](mailto:urs.schmutz@allianz.ch)

### **Mauro Perenzin**

(cantons SH/ZH/ZG/SZ/NW/OW/UR/GL)

Tél. 058 358 30 85, [mauro.perenzin@allianz.ch](mailto:mauro.perenzin@allianz.ch)

### **Nicola Lanza**

(Kantone TG/SG/AR/AI/GR/TI)

Tél. 058 358 30 78, [nicola.lanza@allianz.ch](mailto:nicola.lanza@allianz.ch)

**tuttobene**  
powered by AGVS | UPSA



Un litige peut vite coûter cher, pour les garagistes également. C'est pourquoi l'assurance de protection juridique entreprises de Protekta vous vient en aide. (photo : zvg)

## Protection juridique pour garagistes

# Faites valoir vos droits

*Un voisin se sent importuné par les émissions de bruit prétendument excessives de votre entreprise ou l'un de vos employés a des prétentions infondées en compensation d'heures supplémentaires : à moins de trouver une solution à l'amiable, les litiges finissent souvent devant les tribunaux.* **Thomas Tschanz**, Protekta Assurance de protection juridique SA

■ Une action en justice peut coûter très cher. C'est pourquoi l'assurance de protection juridique de Protekta vous vient en aide. Elle prend en charge les frais d'avocat, de justice et d'expertise, les dépens alloués à la partie adverse et, à titre d'avance, les cautions pénales, jusqu'à concurrence de CHF 500 000.-. De plus, vous bénéficiez de renseignements juridiques gratuits par téléphone grâce à notre JurLine. Autre point qui a son importance pour les garagistes : tous les véhicules servant à l'exploitation sont assurés globalement.

### Éviter les risques financiers inutiles

Le Code de procédure civile entré en vigueur en 2011 prévoit que le plaignant répond du risque financier du procès. L'assurance de protection juridique est, de ce fait, plus importante que jamais ! Qui-conque porte plainte doit avancer l'en-semble des

frais judiciaires présumés. Si le plaignant gagne le procès, ceux-ci sont à la charge du défendeur. Cependant, le plaignant ne se voit plus restituer l'avance des frais judiciaires par le tribunal, mais doit en demander le remboursement directement au défendeur. Si ce dernier est insolvable, à part un acte de défaut de biens, le plaignant ne recevra rien. Un risque couvert par l'assurance de protection juridique.

Les litiges peuvent concerner différents domaines juridiques, par exemple :

- Droit du travail : un employé a des prétentions infondées en compensation d'heures supplémentaires.
- Droit des contrats : un fournisseur vous envoie une facture d'un montant excessif.
- Droit des assurances : votre assurance d'indemnité journalière maladie ne vous paie pas selon le contrat.
- Droit du voisinage : un voisin se sent importuné par les émissions de bruit prétendument excessives de votre entreprise.
- Contrat de bail : le bailleur des locaux de votre entreprise a résilié votre bail illégalement. <

### Offre spéciale pour les membres de l'UPSA

Les propriétaires et les gérants de garage bénéficient de conditions préférentielles pour leur assurance privée également. En gage de remerciement pour la confiance qu'ils témoignent à Protekta et à La Mobilière depuis de longues années, les membres de l'UPSA peuvent souscrire une assurance de protection juridique privée pour CHF 240.- au lieu de CHF 430.-.

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

INFO



## **Votre manifestation fait encore plus bouger les choses au centre de compétences pour l'automobile et le transport !**

Vous trouverez chez nous les conditions cadres idéales pour réussir vos formations, réunions et événements – juste à la sortie d'autoroute de Wankdorf.

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

**mobilcity.ch**



 **UPSA | AGVS** 

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

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

25 ans de l'ASSV au Galgenwäldli

# Un anniversaire plein de belles choses

Samedi 30 avril 2016, les collaborateurs de l'office des transports routiers et fluviaux (ASSV) ont montré au public leurs activités et leurs lieux de travail au Galgenwäldli. L'exposition, conçue par des professionnels, s'est avérée passionnante et les activités ont trouvé un bel écho auprès des visiteurs. L'UPSA du canton d'Uri y était représentée, avec des informations sur les métiers de l'automobile. **Karl Baumann, AGVS**

■ En 1991, le contrôle des véhicules à moteur de Höfli, devenu obsolète, a déménagé dans la nouvelle installation du Galgenwäldli. En 2006, une première journée portes ouvertes avait été organisée. La deuxième s'est tenue le samedi 30 avril 2016, à l'occasion du 25<sup>e</sup> anniversaire. L'équipe de 17 collaboratrices et collaborateurs sous la direction du directeur Albert Zopp n'a pas ménagé sa peine pour mettre sur pied un événement passionnant. Les amateurs de véhicules à moteur ont pu venir y admirer des véhicules coquets, du matériel de démonstration et même un bateau.

## Des résultats étonnants au crash-test

Les principales activités étaient présentées sur de grands panneaux d'affichage. Le test de l'examen théorique de conduite sur ordinateur a débouché sur des résultats instructifs, en révélant que même un automobiliste chevronné ne saurait réussir l'examen sans étudier la matière en détail au préalable. Le Stop-Crash-Test du TCS a mis en lumière des éléments étonnants : de nombreux conducteurs ont eu de la peine à appuyer de manière suffisamment vigoureuse sur la pédale des freins et à avoir un temps de réaction assez court pour éviter le danger d'une collision.

Le simulateur Eco-Drive a permis à chacun de déterminer si sa conduite était suffisamment prévoyante, adaptée et efficiente en énergie. Grâce au simulateur de tonneaux, le public a pu tester au plus près de la réalité les conditions et les sensations lors d'une sortie de route : impressionnant ! La démonstration effectuée avec un cycliste dans l'angle mort d'un camion a sidéré plus d'un spectateur. L'ampleur de l'angle mort est, dans l'ensemble, sous-estimée.

La section UPSA Uri a fait connaître au public les métiers de l'automobile de manière intéressante et diversifiée. Avec ses membres de la région, l'UPSA a présenté le CheckEnergieAuto (CEA). Le potentiel d'économies annuel en énergie s'élève à environ 20 % par CEA (jusqu'à CHF 400.- d'épargne, 250 litres de carburant en moins et 0,6 tonne de réduction des émissions de CO<sub>2</sub>).

## Du plaisir pour les petits et les grands

Un opticien a réalisé des tests oculaires et donné des informations fort intéressantes. Avoir une pression trop élevée dans les yeux n'est pas douloureux et s'avère indétectable pour la personne qui en souffre. C'est la raison pour laquelle il est conseillé de faire tester régulièrement ses yeux. Les enfants tout comme les adultes se sont bien amusés sur l'installation Pump-Track-Bike de la société Bike + Event GmbH. Les gourmets n'ont pas été en reste et ont pu se régaler de risotto, de grillades et de boissons sans alcool.

Reflétant l'avis de nombreux visiteurs, Sepp Gisler, ancien expert en chef, s'est déclaré très satisfait de ce qui était présenté. Il a été surpris par l'évolution dans le domaine de la construction automobile, où la conduite autonome prend de plus en plus d'ampleur. Il s'est aussi dit impressionné par la présentation claire et intéressante des pro-



Les plus petits aussi ont participé avec enthousiasme à la journée portes ouvertes.

cessus, notamment dans le domaine des mesures administratives.

La journée portes ouvertes a montré l'ampleur et la diversité du travail effectué par l'ASSV au quotidien en faveur de notre sécurité sur la route. L'afflux de visiteurs s'est avéré réjouissant et plus important qu'espéré. <

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



## L'Auditeur d'entreprise

### évalue

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

### établit

des évaluations d'entreprise

### accompagne

les discussions lors de processus de succession

### sert

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

**FIGAS Fiduciaire de la branche automobile suisse SA**

Mühlestrasse 20, 3173 Oberwangen

Téléphone +41 31 980 40 50, [www.figas.ch](http://www.figas.ch)

Une entreprise du groupe OBT



**LES METIERS DE L'AUTOMOBILE  
ONT DE L'AVENIR**

**MISSION POSSIBLE**

**Débute ta mission dans un garage UPSA. Nous avons besoin de toi.** Bienvenue dans le monde fascinant de l'automobile! La branche automobile est à la recherche de jeunes stars qui ont plaisir à toucher à la technique de pointe. Un garage t'offre des activités variées et des challenges au quotidien. La formation dans l'un des six métiers de l'automobile représente le coup d'envoi de ta carrière dans une branche polyvalente. Les métiers automobiles ont de l'avenir. [www.metiersauto.ch](http://www.metiersauto.ch)





Le mot « partage » est sur toutes les lèvres.

# Comment économiser ensemble CHF 750 millions par an !

*Les gens aiment économiser. Certaines études disent même que faire des économies nous inspire un sentiment de bonheur (source : « Die Welt », 28.08.2015). Bonne nouvelle pour les bienheureux amateurs de bonnes affaires : pour changer, nous pourrions économiser ensemble en conduisant. Plus précisément, cette tendance se nomme EcoDrive. Une réflexion de Sandra-Stella Triebel, conductrice assidue, qui mérite attention. Sandra-Stella Triebel\**

■ La Quality Alliance Eco-Drive donne actuellement 12 astuces simples comme bonjour pour que nous puissions tous rouler en ménageant l'environnement et notre portefeuille. Il ne s'agit en aucun cas de nous éduquer ou de nous faire la morale. Avec Eco-Drive, il n'est pas question de renoncement, mais bien de la clé d'une cure détox pour notre véhicule et pour notre portefeuille. Sans parler du fait que nous pourrions économiser collectivement une somme incroyable.

Les études montrent qu'avec EcoDrive, en « accélérant franchement et en passant rapidement le rapport supérieur » par exemple, on roule aussi rapidement qu'en conduisant de manière conventionnelle. Les détenteurs de flottes, qui ont adopté EcoDrive depuis des années pour des raisons économiques, nous apprennent en outre que rouler en anticipant permet non seulement d'économiser du carburant, mais aussi de réduire significativement les risques d'accidents. De plus, couper son moteur lors d'arrêts de quelques secondes aide aussi à faire des économies. A ceux qui se plaignent que conduire ainsi c'est barbant, nous rétorquerons qu'il faut appliquer l'art du compromis. Cela signifie que nous pouvons jouir sans mauvaise conscience de la liberté que nous offre l'automobile. Si nous sommes futés et intelligents, nous devrions pourtant être naturellement intéressés par EcoDrive. Pas d'excuse, tout le monde peut rouler futé, que ce soit avec la toute dernière Porsche 911 ou une vieille VW Golf I. Appliquer EcoDrive, ce n'est pas sorcier, et ça permet de préserver l'environnement tout en économisant de l'argent, ce sur quoi personne ne devrait rien trouver à redire. Les gros conducteurs pourraient économiser jusqu'à CHF 1000.– ou plus

par an en roulant futé. Et ceux qui ne font le plein que tous les 15 jours, économiseraient près de CHF 150.– par an. Si tous les automobilistes suisses (5 millions de personnes) s'y mettaient, nous épargnerions au moins CHF 750 millions par an. Cela montre une fois de plus l'impact que nous serions aurions tous ensemble. EcoDrive devrait faire partie de notre mode de vie. Parce que nous le valons bien. Alors ? Êtes-vous trop à l'aise ou déjà assez futés ? <

\* Sandra-Stella Triebel (42 ans) est auteure, entrepreneure et éditrice. Elle vit à Lutzenberg en Appenzell, mais elle travaille dans toute la Suisse et dans les pays limitrophes; elle fait en moyenne 60 000 kilomètres par an.



[www.ecodrive.ch](http://www.ecodrive.ch)  
[www.swissladiesdrive.com](http://www.swissladiesdrive.com)

## EcoDrive

Le jeu pour les EcoDrivers est disponible sur l'App Store et Google play sous EcoDriver. Informations complètes et astuces sur la conduite économique : [www.ecodrive.ch](http://www.ecodrive.ch)

INFO

Vote sur l'initiative « vache à lait » du 5 juin 2016

# C'est le moment de se rendre aux urnes... pour nos routes

*Les choses sérieuses commencent quelques jours après la publication de ce magazine. Le dimanche 5 juin, nous votons sur l'initiative « Pour un financement équitable des transports » (initiative vache à lait). Un OUI garantirait à long terme le financement d'une infrastructure routière moderne. Dernier passage en revue.*

Andreas Burgener, directeur d'auto-suisse, membre du comité d'initiative



Andreas Burgener, directeur d'auto-suisse, membre du comité d'initiative

■ La tension monte. Les électriciens et les électeurs suisses vont-ils opter pour l'affectation des recettes sur les huiles minérales et la vignette en faveur de l'infrastructure routière? Si ce n'est pas le cas, une seule chose est sûre: le coût des déplacements en voiture augmentera massivement dans les années à venir. Les conséquences seront également négatives pour les garagistes: lorsque le prix augmente, les automobilistes roulent moins et ont donc besoin de moins d'entretien et de pièces de rechange. Le calcul est simple.

Mais il existe encore bien d'autres raisons de voter ce dimanche OUI au financement équitable des transports, afin que quelque 1,5 milliard de francs supplémentaires

perçus auprès des automobilistes soient chaque année affectés à la route.

## **Garantir le financement des routes – prévenir l'augmentation du prix de l'essence**

Le fonds pour les routes nationales et le trafic d'agglomération (FORTA) est actuellement débattu au Parlement. Le fonds contient des projets d'extension importants, dont le financement est cependant loin d'être garanti. Par ailleurs, des recettes supplémentaires doivent être géné-

rées par des augmentations des taxes sur l'essence. Si l'initiative « vache à lait » est acceptée, le financement du fonds pourra être modifié sans problème et les projets pourront être financés et voir le jour, sans augmentation des taxes.

### En faire profiter les cantons et les communes

Chaque année, CHF 150 millions supplémentaires seront octroyés aux routes communales et cantonales. La construction de routes de contournement permettra de désengorger les centres-villes et les agglomérations, et profitera aux résidents et aux piétons.

### Délester les clients et les consommateurs

Les embouteillages et l'augmentation du coût de l'essence tirent les prix vers le haut. C'est pourquoi un Oui le 5 juin sera important

pour l'économie et les entreprises. En 2014, la Suisse est restée dans les embouteillages plus de 21 000 heures et ce, uniquement sur les routes nationales. Cette situation est une perte de temps, d'argent et une source d'énerverment et de pollution.

### La route et le rail sur un pied d'égalité

Le financement des transports publics n'est pas en danger. Les contributions au fonds ferroviaire (FIF) sont maintenues. L'initiative vise uniquement à donner les mêmes chances au rail et à la route : un financement équitable des transports.

Un Oui dans les urnes le 5 juin se révélera payant pour différentes raisons. Alors allez impérativement voter, et profitez-en pour venir en famille, avec vos amis, connaissances et clients. Car ce dimanche, chaque voix comptera pour un financement équitable des transports. <



**Six millions de véhicules circulent sur les routes suisses, sans même compter les vélos. Si l'on part du principe que chaque véhicule appartient à un usager de la route, la votation du 5 juin devrait être une évidence, car chacun d'eux a besoin de routes de qualité et sûres. Le transport individuel a de bonnes chances de vivre un dimanche de votation positif.**

Il n'en reste pas moins que chaque voix compte. Les derniers sondages montrent à quel point le résultat peut être serré. Nous les garagistes sommes les premiers interlocuteurs et des personnes de confiance pour les automobilistes. Il nous appartient de motiver les innombrables automobilistes à voter. Le sprint final est décisif.

Je remercie tous ceux qui ont déjà fait beaucoup durant la campagne électorale. Il serait dommage de perdre finalement de quelques voix. Alors n'oubliez pas : la votation sur Billag a reposé sur moins de 4000 voix, soit une voix par entreprise membre de l'UPSA.

Il n'est pas trop tard pour donner un dernier coup d'accélérateur. Parlez de nos préoccupations à

vos clients, connaissances et amis. Désamorcez les arguments du Conseil fédéral avec les avantages clairs de cette initiative :

- La route et le rail sur un pied d'égalité. Nous ne prenons pas d'argent au chemin de fer et aux transports publics.
- 75% du transport de personnes et 60% du transport de marchandises s'effectuent par la route.
- Plus d'argent pour la route sans augmentation du prix de l'essence. Les usagers de la route versent à ce jour plus de CHF 9 milliards
- Les communes conserveront leurs financements. Les cantons recevront CHF 150 millions supplémentaires
- La fin des embouteillages et des interminables files de voitures. Les dommages pour l'économie sont de l'ordre de CHF 2 milliards

Aidez-nous à apaiser les craintes. Les financements seront maintenus, que ce soit pour la formation, l'armée ou l'agriculture. Seule la Confédération devra réapprendre à se

débrouiller avec moins d'argent pour l'appareil étatique. La taxe sur les huiles minérales constitue moins de 2% du budget fédéral. J'ai confiance en l'ingéniosité des parlementaires, qui montreront les pistes d'économies possibles. Mais elles ne passeront sûrement pas par le développement des routes.

Merci pour votre soutien.  
Meilleures salutations,

**Urs Wernli, président central de l'UPSA**





# UPSA Business Academy 2016

## Automobil-Verkaufsberater/in mit eidg. Fachausweis

**DIE LETZTEN  
FREIEN PLÄTZE**

Die Weiterbildung umfasst 8 Module. Jedes Modul wird durch eine Prüfung abgeschlossen und mit einem Attest bestätigt.

1. Verkaufspsychologie und Persönlichkeitsbildung
2. Verkaufsmethodik und Verkaufskommunikation
3. Administration und Informatik
4. Arbeits- und Betriebsorganisation, Occasionshandel
5. Rechnungswesen
6. Recht und Versicherungen

7. Verkaufsbezogene Produktekenntnisse
  8. Marketingpraxis und Automobilmarkt
- Automobil-Verkaufsberater/-innen sind umfassend informierte, flexible Ansprechpartner für eine immer anspruchsvoller werdende Kundschaft. Durch ihr freundliches, kompetentes Auftreten schafft diese Fachperson Vertrauen und zufriedene Kunden.

- > **Infoabend am Donnerstag, 16. Juni 2016, ab 18 Uhr in Bern**
- > **Start Lehrgang am 17. August 2016 in Bern, Dauer: Zwei Semester, berufsbegleitend**

### AOÛT

#### MWST Grundkurs, 1 Tag

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

- > **17. August 2016, Bern**

### AOÛT/SEPTEMBRE

#### Berufs- und Praxisbildnerschulung Kaufmann/-frau EFZ, 1 Tag

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

- > **23. August 2016, 12. September 2016, Winterthur**

### SEPTEMBRE

#### MWST Fortsetzungs- und Vertiefungskurs, 1 Tag

Der Fortsetzungs- und Vertiefungskurs MWST soll bei den Teilnehmern die korrekte Anwendung der MWST fördern. Anhand von kurzen praxisbezogenen Fallbeispielen und im Dialog mit dem Referenten kann das Wissen vertieft werden. Voraussetzung: Grundkurs.

- > **21. September 2016, Bern**

#### Eurotax AutowertPro-Kurs, 1 Tag

Für bestehende Anwender von «Autowert-Pro», Automobilverkäufer, Verkaufsverantwortliche, neue Mitarbeiter, die sich vertieft mit den Möglichkeiten des modernen Verkäuferarbeitsplatzes auseinandersetzen

wollen. Sie lernen u. a. alle Möglichkeiten der Benutzereinstellungen kennen. Sie nutzen die Möglichkeiten des «Autowert-Pro» als Kundeninformationssystem und für die Verkaufsförderung (CRM).

- > **21. September 2016, Winterthur**

#### Cours d'introduction « Orfo 2012 employé(e)s de commerce », 1 journée

Cette formation a pour objectif d'informer les personnes responsables de la formation des employé(e)s de commerce de la branche automobile sur la nouvelle ordonnance sur la formation professionnelle initiale (Orfo 2012) ainsi que de les initier à l'utilisation de la plateforme time2learn.

- > **8 ou 13 septembre 2016 à Yverdon**

## NOVEMBRE

**Workshop Mitarbeitergespräche, 1 Tag**

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

> 2. November 2016, Bern

**Eurotax AutocalcPro-Kurs mit Eurotax-RepairEstimate, 1 Tag**

Dieser Kurs vermittelt neuen Mitarbeitenden oder Anwendern mit AutocalcPro- und EurotaxRepairEstimate-Erfahrung, vertiefte Informationen zu allen Programmteilen. Sie lernen alle Möglichkeiten inklusive add ons kennen, um effizient und schnell alle Funktionen nutzen zu können.

> 3. November 2016, Winterthur

**Occasionsmanagement, 1 Tag**

Für Automobilverkaufsberater, Geschäftsführer und Inhaber: 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.

> 8. November 2016, Bern

**Séminaire de gestion des occasions, 1 journée**

Expositions et présentation des occasions, élaborer toute la procédure de reprise, gestion des stocks de véhicules d'occasion, montrer et élaborer une stratégie tarifaire dynamique à l'aide d'exemples sur les plateformes Internet, CRM: gagner et fidéliser les clients.

> 10 novembre 2016 à Paudex

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

Dank dem 2-tägigen Kurs in Zusammenarbeit mit Electrosuisse und dem AGVS werden Sie bereits heute darauf vorbereitet, um sichere Voraussetzungen für Arbeiten an der elektrischen Anlage dieser Fahrzeuge zu schaffen.

> 15. – 16. November 2016, Bern

Retrouvez ces thèmes, et bien d'autres, dans la Business Academy en ligne.

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

EDUQUA



[www.agvs-upsa.ch](http://www.agvs-upsa.ch), rubrique: Formation/UPSA Business Academy



## MISE EN ŒUVRE DE LA SÉCURITÉ AU TRAVAIL ET PROTECTION DE LA SANTÉ DANS VOTRE ENTREPRISE

Nous vous aidons à mettre en œuvre de façon rapide et économique la directive CFST 6508 à caractère obligatoire.

« **asa-control** », notre nouvel outil en ligne pratique, compact et axé sur la branche, vous guide de façon concrète.

**Adhérez à la solution par branche de la branche automobile et des deux-roues (SAD).**

Les membres UPSA bénéficient d'une remise de prix  
de 25% sur les frais d'adhésion et annuels.



Solution par branche de la branche automobile et des deux-roues (SAD)  
Secrétariat, Wölflistrasse 5, case postale 64, 3000 Berne 22  
Numéro gratuit 0800 229 229, fax 031 307 15 16  
E-Mail [info@safetyweb.ch](mailto:info@safetyweb.ch), [www.safetyweb.ch](http://www.safetyweb.ch)



# Formation initiale et continue dans la branche automobile : événements régionaux à venir

## AARGAU

### Infoabend Automobil Werkstattkoordinator mit eidg. Fachausweis resp. mit Zertifikat AGVS

Weiterbildungszentrum Lenzburg  
Donnerstag, 16. Juni 2016, 18.00 Uhr  
Lehrgangstart: 22. August 2016  
> [www.wbzlenzburg.ch](http://www.wbzlenzburg.ch)

### Infoabend Automobildiagnostiker

Weiterbildungszentrum Lenzburg  
Donnerstag, 16. Juni 2016, 18.00 Uhr  
Lehrgangstart: 7. September 2016  
> [www.wbzlenzburg.ch](http://www.wbzlenzburg.ch)

## BERN

### Infoveranstaltung «Automobil-Verkaufsberater/in mit eidg. Fachausweis»

Auto Gewerbe Verband der Schweiz (AGVS), Mobilcity Bern  
Donnerstag, 16. Juni 2016, ab 18.00 Uhr  
Start Lehrgang am 17. August 2016,  
2 Semester, jeweils am Mittwoch  
von 8.30 bis 16.50 Uhr  
> [www.agvs-ups.ch](http://www.agvs-ups.ch)

## GLARUS

### Automobildiagnostiker-Lehrgang 2016–2018

Im Sommer 2016 führt die ibW Höhere Fachschule Südostschweiz zusammen mit dem AGVS Sektion Glarus einen Vorbereitungslehrgang zum Automobildiagnostiker/-in mit eidg. FA durch. Ausbildungsort ist Ziegelbrücke. Start: 26. August 2016 Semester: 4 Semester, total 770 Lektionen Ausbildungstag: Freitag, teilweise samstags Weitere Informationen finden Sie auf  
> [www.ibw.ch](http://www.ibw.ch)

oder rufen Sie uns einfach an – wir helfen Ihnen gerne weiter.  
ibW Höhere Fachschule Südostschweiz  
Gürtelstrasse 48, 7001 Chur  
Telefon 081 403 33 33  
info@ibw.ch

## GRAUBÜNDEN

### Automobildiagnostiker-Lehrgang 2016–2018

Im Sommer 2016 führt die ibW Höhere Fachschule Südostschweiz zusammen mit dem AGVS Sektion Graubünden einen Vorbereitungslehrgang zum Automobil-

diagnostiker/-in mit eidg. FA durch. Ausbildungsort ist Chur. Start: 26. August 2016 Semester: 4 Semester, total 770 Lektionen Ausbildungstag: Freitag, teilweise samstags Weitere Informationen finden Sie auf  
> [www.ibw.ch](http://www.ibw.ch)

## ST. GALLEN

### Lehrgang Automobildiagnostiker

Kursbeginn August 2016–2018 /  
Kurstag jeweils Dienstags  
> [www.agvs-sg.ch](http://www.agvs-sg.ch)

## WINTERTHUR

### Infoveranstaltung Automobildiagnostiker

Montag, 13. Juni 2016, 19.00–20.30 Uhr  
STF Winterthur  
> [www.stfw.ch/ad](http://www.stfw.ch/ad)

### Infoveranstaltung Automobil-Werkstattkoordinator

Montag, 13. Juni 2016, 19.00–20.30 Uhr  
STF Winterthur  
> [www.stfw.ch/adwo](http://www.stfw.ch/adwo)

### Infoveranstaltung Kundendienstberater im Automobilgewerbe

Montag, 12. September 2016, 19.00–20.30 Uhr  
STF Winterthur  
> [www.stfw.ch/akb](http://www.stfw.ch/akb)

## ZENTRALSCHWEIZ

### Automobildiagnostiker

Ausbildungszentrum Horw  
Vorbereitungskurs Start August 2016  
> [www.agvs-zs.ch](http://www.agvs-zs.ch)

## ROMANDIE

### Brevet fédéral de coordinateur d'atelier automobile UPSA

Romandie Formation, Paudex  
Prochaine session : 05.09.2016–30.06.2017  
> [www.romandieformation.ch](http://www.romandieformation.ch)

### Brevet fédéral de conseiller de service à la clientèle dans la branche automobile

Romandie Formation, Paudex  
Prochaine session : 13.09.2016–30.06.2018  
> [www.romandieformation.ch](http://www.romandieformation.ch)

### Diplôme fédéral de gestionnaire d'entreprise de la branche automobile

Romandie Formation, Paudex  
Prochaine session: 28.09.2016–30.06.2018  
> [www.romandieformation.ch](http://www.romandieformation.ch)

### Brevet fédéral de conseiller de vente en automobile

Romandie Formation, Paudex  
Prochaine session : 26.04.2017–27.12.2017  
> [www.romandieformation.ch](http://www.romandieformation.ch)

## VALAIS

### Brevet fédéral de Diagnosticien d'automobiles

École Professionnelle Technique et des Métiers, Sion  
Prochaine session : 08.2016–09.2018  
> [www.formationcontinuevalais.ch](http://www.formationcontinuevalais.ch)

### Brevet fédéral de Coordinateur d'atelier automobile

École Professionnelle Technique et des Métiers, Sion  
Prochaine session : 08.2016–09.2018  
> [www.formationcontinuevalais.ch](http://www.formationcontinuevalais.ch)

### Diplôme fédéral de gestionnaire d'entreprise de la branche automobile

Centre Valaisan de Perfectionnement Continu, Sion  
Prochaine session : 08.2016–09.2018  
> [www.cvpc.ch](http://www.cvpc.ch)

### Les sections nous informent

Pour une publication dans AUTOINSIDE, envoyez-nous vos informations sur les événements et formations à venir dans la branche automobile à l'adresse [myfuture@agvs-ups.ch](mailto:myfuture@agvs-ups.ch).

Vous trouverez les informations relatives à toutes les formations continues sur

[www.agvs-ups.ch/fr/formation/formation-professionnelle-superieure](http://www.agvs-ups.ch/fr/formation/formation-professionnelle-superieure)



Swatch Rocket Air 2016

# metiersauto.ch soutient un évènement deux roues

Les plus grands de la scène internationale de Mountainbike et de BMX se sont retrouvés à Thoue. Dans la patinoire, les champions ont réalisé des sauts spectaculaires, tandis qu'à l'extérieur, les acrobates du BMX révélaient des figures artistiques et que des cyclistes intrépides s'élançaient sur le parcours de pumptrack pour une course effrénée. Au cœur de ce bouillonnement se trouvait le chapiteau évènementiel de metiersauto.ch. Mario Borri, rédaction



■ Les énormes drapeaux de metiersauto étaient visibles de loin. Mais ce n'était pas la seule raison à l'origine de la forte fréquentation du chapiteau, situé derrière la patinoire. Les organisateurs, les sections UPSA de Berne et de l'Oberland bernois, avaient installé un circuit de voitures miniatures, devant être pilotées par la force des muscles. Grâce à deux vélos d'appartement, chacun couplé à une voiture de course, il fallait produire de l'électricité. Plus on pédalait vite, plus la quantité d'électricité produite était élevée, et plus les voitures roulaient vite. Le premier véhicule à parcourir cinq tours était vainqueur. Autres attractions proposées par la plate-forme des apprentis de l'UPSA : un circuit de Like-a-bike et un parcours de Pumptrack pour débutants.

Les attractions de metiersauto.ch ont remporté un vif succès surtout auprès des enfants. Cet essai pilote de sponsoring visait plutôt comme public cible les jeunes gens, afin d'attirer leur attention sur metiersauto. Beat Künzi, directeur de la section UPSA Berne, s'est tout de même félicité : « La plupart des visiteurs de notre stand étaient bien trop jeunes pour penser à leur formation mais nos actions nous ont fait remarquer auprès des parents. Peut-être se souviendront-ils de nous plus tard, lorsque leurs enfants chercheront une place d'appren-

tissage. Nous allons cependant revoir notre concept et l'adapter, pour faire une communication ciblée sur nos métiers lors d'un futur évènement semblable ».

## Nouveaux record du monde

Les organisateurs du Swatch Rocket Air 2016 pouvaient aussi être heureux. Devant quelque 10 000 spectateurs à la patinoire, les passionnés de vélo ont révélé leurs plus belles figures et des parcours époustouflants. L'Américain Nicholi Rogatkin a été déclaré vainqueur. Outre la frénésie de la patinoire, les événements annexes ont également attiré un large public. Ainsi, Viki Gomez, champion du monde de BMX, a réalisé une impressionnante démonstration. Le Suisse Noël Niederberger a amélioré le record du monde de pumptrack avec ses 7 secondes et 206 centièmes. Un mécanicien en maintenance d'automobile a tenté le parcours de pumptrack, où seuls les mouvements de pompe du corps étaient autorisés. Luca Henzi, en première année d'apprentissage au garage R. von Niederhäusern GmbH Wattenwil, a ainsi réussi à se hisser parmi les dix finalistes, et a obtenu la cinquième place. <



À gauche : le circuit miniature a fait le bonheur des enfants. À droite : les énormes drapeaux de metiersauto.ch ne passaient pas inaperçus.

De g. à dr. : Ursula Grütter-Isenschmid (UPSA BE), Barbara Germann (UPSA BE), Rolf Linder, Luca Henzi, Beat Künzi (UPSA BE), David Holderegger et Joël Allensbach.

## Section Berne

> Les émissions de CO<sub>2</sub> en ligne de mire



Les protagonistes de la deuxième GREENNIGHT à l'Autocenter Bern, société Emil Frey SA (de dr. à g.) : Prof. Thomas Stocker, Franz Häfliger, Thomas Bütler et Hannes Gautschi.

■ Cette fois-ci, à l'Autocenter Bern, les nouveautés des neuf marques représentées n'occupaient pas le premier plan : ce sont les conférences intéressantes sur les concepts de motorisation alternatifs dans l'automobile qui étaient sous les projecteurs.

Après que Franz Häfliger, directeur du vaste garage, a rappelé dans son allocution que le constructeur japonais Toyota avait ouvert dès 1997 l'ère du moteur hybride avec la Prius 1, il a laissé la parole au professeur Thomas Stocker, directeur du département de physique climatique et environnementale de l'Université de Berne.

Ancien membre du conseil mondial du climat, le professeur a souligné dans sa communication qu'au regard du changement climatique, après la mécanisation, l'électrification et le numérique, une quatrième révolution industrielle sera incontournable, celle de la décarbonisation, soit l'abandon du charbon, du pétrole et du gaz naturel. Cela ne signifie nullement la suppression de la mobilité. Grâce à des produits intelligents, non seulement des emplois seront créés, mais la qualité de vie s'améliorera.

Thomas Bütler, directeur du groupe de recherche systèmes de véhicules à l'EMPA, a indiqué que les mesures transitoires concernant la technique automobile (par ex. construction légère, véhicules plus compacts, système hybrides) devaient être favorisées. À moyen terme, l'abandon des carburants est toutefois inévitable. Les résultats des recherches de l'EMPA ont révélé que pour une mobilité pauvre en émissions, le moteur à gaz, notamment au biogaz, s'imposait comme une bonne solution. Le nec plus ultra serait le véhicule à pile à combustible.

Hannes Gautschi, directeur Service & Training de Toyota AG, était chargé de comparer les différentes alternatives, de l'hybride à l'hybride rechargeable et à la pile à combustible. Il a également montré les conséquences (financières) du dépassement des objectifs nationaux de CO<sub>2</sub> pour les importateurs et par la suite pour les acheteurs de véhicules neufs.

Lors de l'apéritif de clôture, les participants à la GREENNIGHT ont pu assaillir les intervenants de multiples questions. < Bruno Sinzig

## Section Grisons

> Assemblée générale à St. Moritz

■ red. Lors de l'assemblée générale du 16 avril 2016 qui s'est déroulée à St. Moritz, les demandes ont été acceptées à l'unanimité. Pascal Comminot et Daniele Geronimi ont quitté le comité directeur. Thilo Sauer et Hans-Peter Senn ont été élus à l'unanimité à cet organe. <

Photo de droite (depuis la gauche) : Christian Rathgeb, conseiller d'État PLR des Grisons, (Département de la justice, de la sécurité et de la santé), Ariane Ehrat (directrice de l'office du tourisme de St. Moritz et ancienne championne de ski alpin) et Andri Zisler, président de la section Grisons de l'UPSA.



## Section Oberland bernois

> **Changement de président: M. Wildhaber succède à K. Aeschlimann**

■ L'assemblée générale de la section Oberland bernois s'est déroulée cette année à Hasliberg. Après 19 années au comité directeur, dont 18 à la présidence, Kurt Aeschlimann quitte ses fonctions. Il est remplacé par Martin Wildhaber, jusqu'alors vice-président.

C'est en déclarant « Aeschlimann zum Letzten » (la dernière d'Aeschlimann) que le président Kurt Aeschlimann a ouvert l'assemblée générale ordinaire de la section UPSA Oberland bernois. L'objet de cette remarque portait sur son départ de la présidence de la section, après 18 années de service. Pour cette occasion, il fallait trouver un lieu spécial pour organiser l'AG. Le choix d'Hasliberg et notamment de l'hôtel Reuti n'a étonné que les non initiés. Selon K. Aeschlimann, l'hôte, Hanspeter Wenger, est probablement le garagiste de l'UPSA le plus prospère au monde. Outre son célèbre



Kurt Aeschlimann (g.) quitte ses fonctions. Il est remplacé par Martin Wildhaber, jusqu'alors vice-président

garage d'Interlaken, il possède ainsi sa propre station de ski et un établissement flambant neuf, l'hôtel Reuti. Le Président du conseil d'administration et Président de la direction des téléphériques Meiringen-Hasliberg a saisi l'occasion pour présenter son « royaume » à ses collègues.

### 18 ans, c'est assez

Rolf Linder, membre d'honneur, a souligné dans son hommage qu'en 1998, l'élection de Kurt Aeschlimann avait été une chance pour la section. Le natif de l'Oberland bernois polyvalent, notamment ancien membre de l'association BOSV, gymnaste, moniteur de ski certifié et créateur principal du tournoi de golf de l'UPSA, a toujours cherché à aller plus loin, montrant un engagement énorme. K. Aeschlimann, nommé membre d'honneur de la section, reste tout de même à l'UPSA en tant que président de la section du canton de Berne. Idem pour son activité au comité central de l'UPSA et au comité directeur d'ESA.

Les participants à l'assemblée ont élu par acclamation le nouveau président: Martin Wildhaber, comptable chez Auto Rüger AG à Meiringen. L'assemblée a pris acte des démissions d'Albin Rüger (Meiringen) et de Philippe Allenbach (Adelboden), qui quittent le comité. < Bruno Sinzig

### « C'était problématique »

**Monsieur Aeschlimann, vous êtes propriétaire du garage Autohaus Thun-Nord AG qui emploie 20 personnes. Quel est l'investissement en temps que demande l'exercice de vos différentes fonctions connexes ?**

Kurt Aeschlimann: difficile de compter cela en heures ou en minutes. En regardant mon agenda, j'ai constaté qu'en 2015, j'avais noté 69 réunions. Ce sera un peu moins à l'avenir, car je n'aurai plus les réunions relatives à la section de l'Oberland bernois.

**D'après vous, quel a été le plus grand succès que la section ait connu sous votre présidence ?**

À mon avis et sans hésiter, l'extension du centre de formation de Mülenen. La formation professionnelle est l'activité principale de notre section. Nous devons impérativement tout faire pour que d'une part tous les métiers

de la technique automobile continuent à être enseignés à l'école professionnelle de Thoun (IDM) et d'autre part que notre centre de formation soit bien rempli. C'est de notre ressort, en tant que garagistes, de préserver cela.

**Est-il nécessaire d'avoir des sous-sections dans le canton de Berne, comme Bienne-Seeland et Emmental/Haute-Argovie, outre l'Oberland bernois ?**

D'après moi, on pourrait les rassembler sans problème. On observe déjà qu'aux assemblées de la section cantonale de l'UPSA, seuls les délégués des sous-sections participent. Une fusion poserait toutefois problème dans le sens où le centre de formation de Mülenen appartient à la section de l'Oberland bernois, tandis que les autres sections ne disposent pas de localité offrant des cours.

## Viser la perfection.

DRÖK Work Chemuwa BRUNOX ARMOBILS Turtle Wax



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

## CHEMUWA



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

Drive

# Transmission hydrodynamique

Dans les boîtes de vitesses hydrodynamiques, la transmission de la force motrice s'opère par le flux d'un liquide. L'embrayage hydraulique est rarement utilisé en technique automobile, contrairement au convertisseur de couple hydrodynamique. Bruno Sinzig, auto&savoir

■ La conception la plus simple d'une transmission hydrodynamique est l'em-brayage dit hydraulique (fig. 2). En automobile, la pompe et la turbine sont réunies dans un carter commun.

Le fluide mis en mouvement par la pompe entraîne la roue à aubes dans la turbine. Dès que la pompe reliée au vile-brequin du moteur à combustion interne tourne, le fluide hydraulique est projeté vers l'extérieur sous l'effet de la force centrifuge. Au niveau de la circonférence, le fluide rencontre les aubes de la turbine et trans-met une grande partie de son énergie cinétique. L'énergie transmise tente de mettre en mouvement la turbine, puis l'huile est redirigée dans les aubes de la pompe.

## Embrayage hydrodynamique

Cette disposition de la pompe et de la turbine, pourvues d'aubes droites, est appelée embrayage hydrodynamique ou hydraulique. Étant donné qu'il est en mesure de modifier le régime, il peut être utilisé comme embrayage de démarrage sans usure. L'inconvénient est le glissement permanent entre la pompe et la turbine.

Dès la fin des années 20, l'Allemand Her-

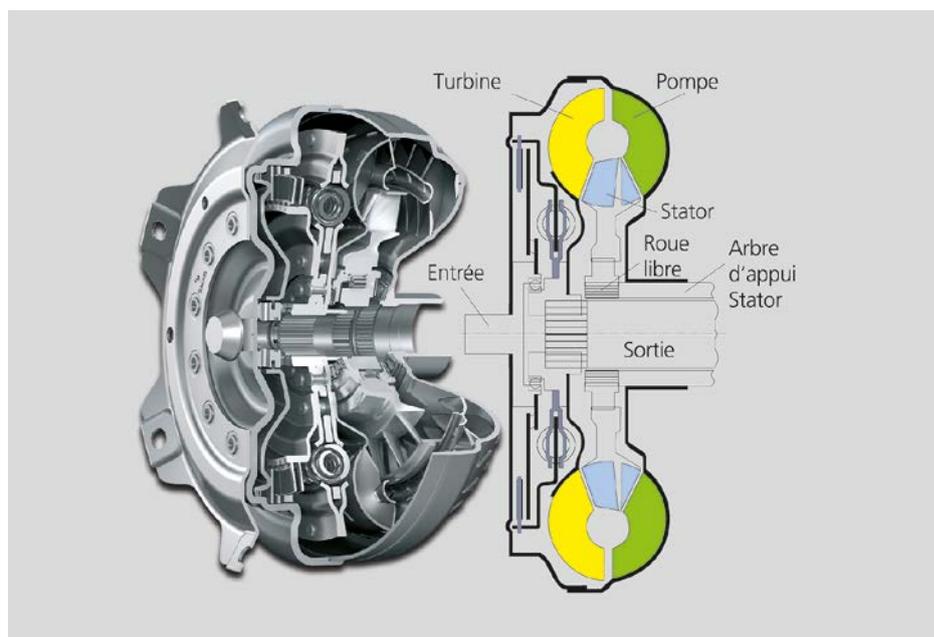


Fig. 1. Convertisseur de couple moderne avec embrayage de pontage et amortisseur de vibrations torsionnelles en représentations réelle et schématique.

mann Föttinger a fait des expériences sur une version améliorée de l'embrayage hydrodynamique. Une roue à aubes supplémentaire, appelée stator (ou réacteur), lui a permis d'obtenir un renforcement progressif du couple. Le stator, qui provoquait

un effet négatif entre la pompe et la turbine lors de faibles différences de régime, a ensuite été pourvu d'une roue libre. Le système perfectionné, où la pompe et la turbine se font face et le stator est centré entre les deux, sert de base aux convertisseurs de couple modernes et est parfois désigné convertisseur Trilok (fig. 1).

Le carter du convertisseur est relié au vile-brequin par le biais d'un disque d'entraînement résistant à la torsion. Le carter du convertisseur accueille également les aubes de la pompe.

La turbine entraîne l'arbre d'entrée de la boîte de vitesses, tandis que le stator est doté d'une roue libre en prise sur un arbre creux fixé au carter de boîte. La roue libre permet la rotation du stator uniquement dans le même sens que le vilebrequin.

Tout comme l'embrayage hydraulique, le convertisseur de couple hydrodynamique sert

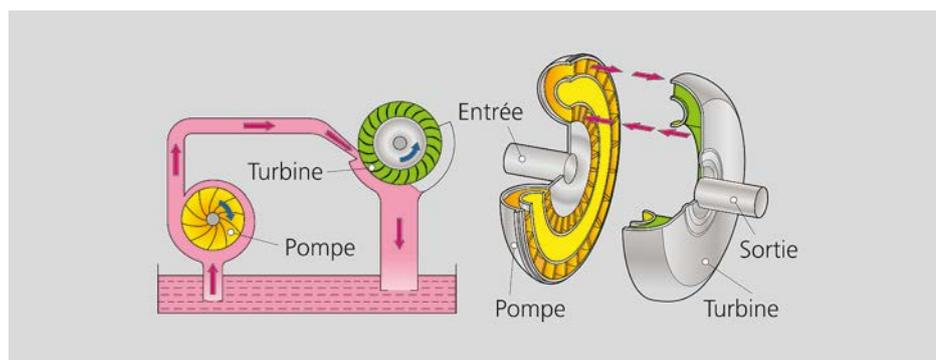


Fig. 2. Principe de transmission de force motrice au moyen d'un fluide (à gauche) ainsi que la disposition de la pompe et la turbine dans un embrayage hydraulique (carter non représenté).

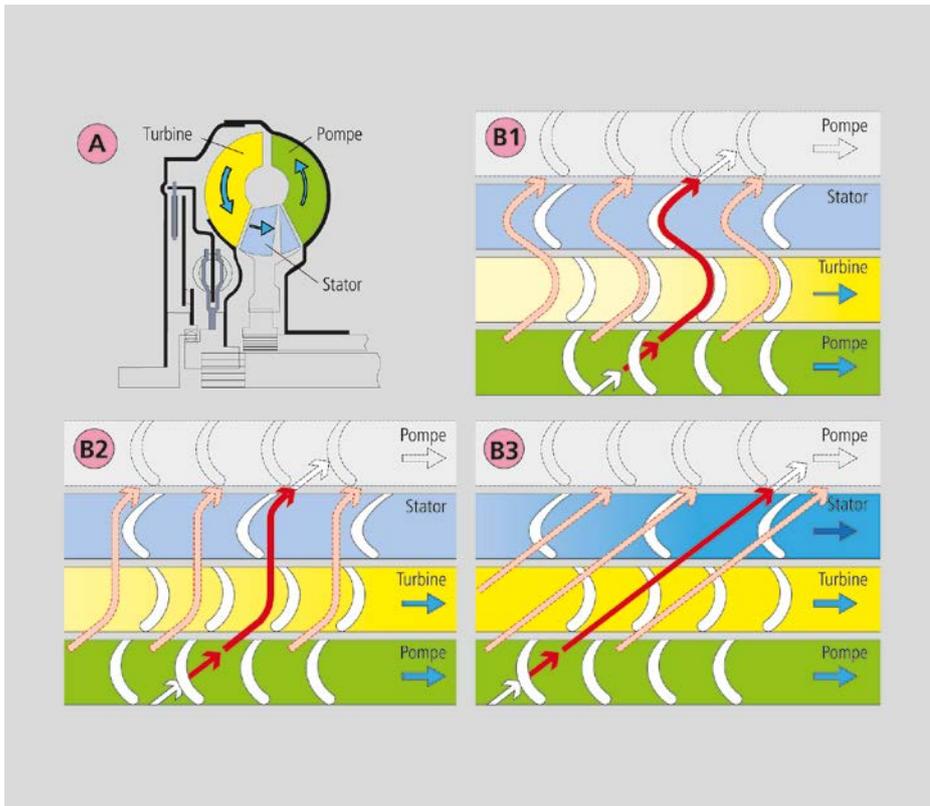


Fig. 3. A Disposition des trois pièces principales ; B Circulation du flux dans le convertisseur de couple : B1 Augmentation maximale du couple ; B2 Augmentation moyenne du couple ; B3 À partir du point de couplage.

à démarrer sans usure et en douceur, sachant qu'il n'existe aucun risque que le moteur ne cale. Un avantage important est l'amortissement des vibrations torsionnelles du moteur grâce à la transmission de la force motrice au moyen d'un fluide. Le convertisseur de couple permet en outre une adaptation autonome et progressive du renforcement du couple. Le couple généré par le moteur à combustion interne peut être multiplié par un facteur supérieur à 3 (dans les automobiles légères entre 1,6 et 2,2). Ce renforcement dépend principalement du profil, du nombre et de la disposition (angle) des aubes.

L'inconvénient dans la plage de couplage est un léger glissement permanent entre la pompe et la turbine, qui peut toutefois être éliminé au moyen d'un embrayage de pontage.

La figure 3 montre que le convertisseur de couple fonctionne systématiquement dans deux plages : conversion et couplage. Nous allons maintenant examiner la transition entre les deux plages de fonctionnement principales et la plage en régime de poussée.

### L'augmentation de couple la plus importante

Le couple le plus important est appliqué à l'arbre de sortie relié à la turbine lorsque la différence de régime est la plus élevée entre la pompe et la turbine. Le flux d'huile

s'écoulant de la turbine est renvoyé par le stator fixe en fonction de la forme des aubes. La rencontre avec les aubes du stator provoque un couple qui agit également sur la turbine. On peut s'imaginer ce couple comme une sorte de réaction. Le même effet a lieu lorsqu'on projette de l'eau contre un mur avec un tuyau flexible, sachant que la pression élevée provoque une force de repoussement. Le couple de la pompe et celui du stator s'additionnent durant la plage de conversion pour produire le couple à la turbine (fig. 4). Étant donné que durant le démarrage, à pleine charge (pédale d'accélérateur enfoncée), l'angle du flux d'huile dirigé dans la pompe est très favorable, il est ainsi possible d'obtenir l'augmentation de couple la plus importante.

### « Point de couplage »

À un régime de turbine croissant, le flux d'huile est moins fortement dévié. En raison de l'angle de sortie du flux d'huile, il en découle une force d'appui plus faible au niveau du stator. Plus le régime de la turbine augmente, plus le couple diminue.

À un régime encore plus élevé de la turbine, le flux d'huile est encore moins fortement dévié, dans ce cas la force d'appui sur le stator diminue. Dès que le régime de la turbine correspond à environ 90 % du ré-

gime de la roue de pompe, le convertisseur fonctionne quasiment comme un embrayage hydrodynamique. Le couple n'augmentant plus, on le désigne par « point de couplage ».

### La roue libre

À un régime encore plus élevé de la turbine, dont le régime s'approche de celui de la pompe, l'huile s'écoule pratiquement de manière rectiligne et touche les aubes par barrière. Afin d'éviter au flux d'huile et à la turbine d'être freinés, la roue libre permet la rotation conjointe du stator dans le même sens que la pompe et la turbine.

### Force de freinage

Lorsque la turbine tourne plus rapidement que la pompe, ce qui est le cas pendant la phase de poussée, appelée frein moteur, le flux de force a lieu dans le convertisseur dans le sens opposé. La turbine entraîne maintenant la pompe reliée au vilebrequin, permettant d'atteindre une force de freinage. Durant cette phase, le stator tourne au moyen de sa roue libre sans produire d'effet.

Lors d'une durée d'exploitation prolongée dans la plage de conversion, il peut arriver que la température d'huile atteigne des valeurs inadmissibles. Pour empêcher toute surchauffe, un échangeur thermique (radiateur d'huile) intégré au circuit de refroidissement est indispensable. <

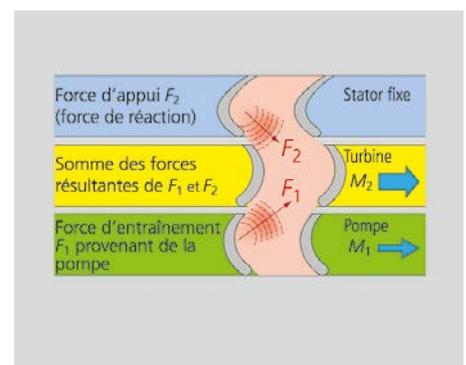


Fig. 4. Le principe de l'augmentation du couple dans le convertisseur de couple.



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

INFO

**Carlights**

www.carlights.de

**> Nouveau système de recul pour camping-cars et véhicules utilitaires**

pd. « En général, les systèmes de recul traditionnels pour les camping-cars, les utilitaires et les véhicules similaires ont uniquement des fiches de raccordement de 15 mm », explique le directeur de carlights.de, Christian Jurtz. « Dans le domaine des voitures de tourisme, les raccordements sont plus étroits depuis longtemps. » Partant de là, Carlights a développé un nouveau système de recul compact pour les caravanes, dont les fiches de la caméra encastrée et du câble de raccordement de 15 m ne mesurent que 7 mm d'épaisseur, ce qui facilite considérablement le montage : un trou doit souvent être percé dans la paroi arrière du véhicule pour que le câble puisse être passé à l'intérieur. « Cette étape demande nettement moins de travail lorsque l'ouverture nécessaire pour le câble est de

7 mm au lieu des 15 habituels », affirme Christian Jurtz.

Si le câble doit être tiré plus loin dans l'habitacle, le raccordement plus étroit augmente nettement la probabilité que le véhicule possède déjà des canaux ou des ouvertures pouvant être utilisés.

La caméra est plus petite et plus compacte que celle des modèles comparables et s'intègre mieux du point de vue visuel dans l'aspect global lorsqu'elle est



Le nouveau système de recul vidéo de Carlights est composé d'un écran de 7 pouces particulièrement fin, d'un câble de raccordement de 15 m et d'une caméra intégrée.

montée sur les camping-cars et les véhicules similaires. Son boîtier est en aluminium matricé et muni d'un revêtement spécial le protégeant des salissures. Le support, le toit de protection et les vis sont en acier inoxydable. La caméra dispose de neuf diodes infrarouges intégrées qui s'activent automatiquement dans l'obscurité et offrent une assistance de vision nocturne optimale. Un écran de 7 pouces, particulièrement fin, complète l'ensemble. Il possède un affichage mat antireflet et peut être muni d'un pare-soleil.

L'utilisation du système de recul est simple : il s'allume automatiquement lorsque la marche arrière est enclenchée, mais peut aussi être activé manuellement. En cas de besoin, des lignes de distance peuvent être affichées sur l'écran ou masquées. Elles aident le conducteur à mieux estimer la distance avec les obstacles situés derrière le véhicule.

Le système dispose également d'un temps de désactivation réglable lors de l'utilisation du mode automatique. <

**Autoreifenonline.ch**

www.autoreifenonline.ch

**> Comment les garages trouvent-ils les pneus et pièces de rechange adaptés aux véhicules anciens ?**

pd. Les propriétaires de véhicules anciens sont des clients passionnants pour les garages. Même ceux qui sont spécialisés dans les voitures de collection ne peuvent avoir en stock les pièces adaptées à chaque modèle existant. Rares sont les ateliers qui ont en stock des modèles et dimensions de pneus, ou des pièces de rechange, certes demandés mais qui ne sont plus courants à l'heure actuelle.

Les boutiques en ligne comme autoreifenonline.ch, le portail des concessionnaires de Delticom AG à Hanovre, sont d'une

aide précieuse. Celle-ci permet aux entreprises spécialisées d'avoir accès facilement et rapidement à une vaste gamme de produits : « Avec une rubrique consacrée aux pneus pour véhicules anciens, nous proposons, outre les types courants, des profils et des dimensions rares ainsi que des équipements classiques comme les pneus flancs blancs très convoités. Nous souhaitons faciliter la recherche de modèles de pneus moins courants et de pièces de rechange pour les concessionnaires et les ateliers et leur permettre, grâce

à notre vaste gamme, d'exploiter activement le groupe de clients amateurs de voitures de collection », explique Andreas Faulstich du site autoreifenonline.ch.

Sur autoreifenonline.ch, les clients commerciaux bénéficient de conditions d'achat B2B intéressantes, d'une grande disponibilité, de la livraison gratuite dès le premier pneu, de nombreuses possibilités de paiement et d'un droit de retour de 30 jours. Enfin, « la coopération en tant que partenaire de montage des boutiques de Delticom permet aux garages d'augmenter

la portée de leurs clients finaux et de leur proposer leur propre offre de service dans leur atelier ou leur magasin », explique Faulstich. <



FALKEN - MOBIL 1 - CONTINENTAL - FORD - BRIDGESTONE - WYNN'S - GOODYEAR - CASTROL - DUNLOP - FIAT PROFESSIONAL - JEEP - DODGE - COOPER



T: 062 285 61 30

F: 062 285 61 01

E: info@fibag.ch

**Chemuwa Autozubehör AG**

www.chemuwa.ch

**> Nouveauté mondiale du fabricant de porte-vélos Ueblér**

pd. Ueblér allie le porte-vélos X21-S, déjà 22 fois vainqueur aux tests, avec l'utile fonction d'aide au stationnement dans le nouveau X21-S DC (Distance Control). Son montage est facile et n'engendre pas de frais supplémentaires. L'aide au stationnement est entièrement intégrée dans les fonctionnalités du porte-vélos. Si le porte-vélos est installé et que le récepteur est branché à l'allume-cigare ou à une prise du tableau de bord, l'aide au stationnement s'active automatiquement lorsque la marche arrière est enclenchée. Le récepteur vous avertit des obstacles de manière visuelle et sonore. Les quatre couleurs de fond au choix permettent d'adapter l'affichage en harmonie avec l'éclairage intérieur du véhicule.

Avec seulement deux détecteurs de dernière génération, le



La transmission entre les détecteurs et l'affichage se fait par ondes radio.

système atteint une vaste zone de détection, qui couvre de manière fiable et sûre même les véhicules les plus larges tels que les vans et les SUV (jusqu'à 2,5 m de distance et 1,7 m de largeur). La transmission à l'intérieur du véhicule se fait de manière sûre et rapide par ondes radio. C'est important, car une transmission Bluetooth pourrait être affectée par la présence des téléphones mobiles des passagers ou d'autres appareils à

proximité. L'affichage dans le véhicule fournit des signaux visuels et sonores clairs. Le volume sonore, l'intensité et la couleur d'affichage peuvent être personnalisés. De plus, l'affichage permet de visualiser la distance de l'obstacle. L'aide au stationnement est entièrement préinstallée et configurée.

Il suffit d'installer le porte-vélos et de brancher l'affichage pour que l'aide au stationnement électronique fonctionne, sans aucun

travail ni montage. Le nouveau X21-S DC permet de transporter deux vélos ou vélos électriques avec une charge allant jusqu'à 60 kg. Avec ses 13,5 kg, le porte-vélos est un poids plume et peut être complètement plié. Pour que le hayon arrière du véhicule reste pratique à utiliser, le porte-vélos se rabat sur le véhicule.

Le X21-S DC est fabriqué en Allemagne et dispose d'une licence d'exploitation européenne. Grâce aux exigences élevées d'Ueblér envers son matériel et sa qualité de fabrication, tous les porte-vélos sont garantis 3 ans.

Le porte-vélos X21-S DC sera disponible en magasins spécialisés dès juillet 2016 au prix de CHF 1079.- (prix recommandé non contractuel). <

**Liqui Moly**

www.liqui-moly.ch/

**> La meilleure huile multifonctions**

pd. Les huiles multifonctions sont aux produits automobiles ce que les compétiteurs toutes catégories sont au sport: polyvalents. Ces produits disposent de nombreux talents, leur champ d'application est très large. Ils combattent la rouille, font disparaître le crissement des charnières des portes, débloquent les parties grippées ou enlèvent les traces de goudron. Puisqu'ils sont si polyvalents, ils ont leur place dans tous les ménages estime le magazine Autostrasassenverkehr, qui a testé neuf huiles multifonctions et a proclamé

vainqueur le Multi-Spray Plus 7 de Liqui Moly.

Les produits testés ont été examinés par la rédaction en neuf catégories. Ici aussi il y a des points communs avec les compétiteurs sportifs toutes catégories: il ne suffit pas d'être le meilleur dans une discipline pour obtenir la première place, il s'agit d'un tout. Le Multi-Spray Plus 7 a joué cette carte-là et il a convaincu par ses prestations constamment élevées. En ce qui concerne la capacité de pénétration, l'évacuation de l'eau, la compatibilité avec la

peinture et avec les matières plastiques, le spray a même obtenu tous les points. Parmi tous les produits, c'est celui qui s'est avéré le meilleur pour éliminer la rouille. Avec 84 des 100 points possibles, le Multi-Spray Plus 7 obtient le meilleur résultat global et remporte la première place. « L'excellent résultat du spray souligne les exigences élevées en matière de qualité de tous nos produits », affirme Günter Hiermaier, directeur des ventes pour l'Allemagne et l'Autriche chez Liqui Moly. <



ALFA ROMEO - ABARTH - LANCIA - YOKOHAMA - MG - ROVER - MICHELIN - MOTOREX - PIRELLI - NOKIAN - BANNER - VREDESTEIN - OSRAM - FIAT

**Rester original.**

Pièces détachées &amp; accessoires d'origine Ford.

**FIBAG**Fibag SA  
Lischmatt 17  
4624 Härkingen

**Panolin**

www.panolin.ch

**> L'habit fait le moine**

pd/mbo. Panolin a créé une nouvelle collection, en collaboration avec les esprits créatifs d'une usine de vêtements. Le nouveau design « Since 1949 » a été réalisé à partir de quatre éléments. Cette collection tendance est composée d'un t-shirt, d'un sweat à capuche, d'une casquette et d'un sac, et ses couleurs s'harmonisent parfaitement. Selon la matière, les éléments design de la marque sont imprimés, brodés, cousus ou imprimés en 3D. Les pièces « street wear » sont fabriquées dans des matières de grande qualité et sont extrêmement agréables à porter.

Le t-shirt rouge avec son col rond noir contraste parfaitement avec le sweat noir et sa capuche à doublure rouge sur lequel Panolin est écrit en grosses lettres au look rétro. La casquette « street wear » noire avec le bord de la visière rouge et les croix suisses discrètes ton sur ton ainsi que le sac, qui peut être utilisé tant dans le cadre professionnel que pendant les loisirs, complètent harmonieusement cette collection unisexe. Les hommes autant que les femmes sont habillés de façon stylée avec cette nouvelle collection « street wear » de Panolin.



Le modèle Tamara Sedmak présente la collection Panolin au Salon de l'auto de Genève.

**Silvan Lämmle, comment un fabricant de lubrifiants en vient-il à sortir une collection de vêtements ?**

**Silvan Lämmle (directeur de Panolin):** Elle vient en fait com-

pléter de façon idéale notre assortiment, en plus des vêtements usuels tels que les combinaisons, les salopettes etc. Cette nouvelle collection « street wear » vise à former notre image de

marque et à contribuer à sa promotion. À l'heure actuelle, le merchandising est une composante importante et contribue à la propagation du message d'une marque. Cool, sexy et tendance : telle était la pierre angulaire de notre nouvelle collection de vêtements.

**Qui portera principalement ces vêtements ?**

Tous ceux qui aiment les habits tendance et qui ne veulent pas toujours un t-shirt ou un sweat à capuche standard. Les vêtements dessinés et produits spécialement pour s'adressent aux jeunes, à ceux qui le sont restés et aux personnes modernes.

**Un garagiste Panolin peut-il proposer ces vêtements et qu'est-ce que cela lui apporte ?**

Certainement. Toutefois, ce n'est évidemment pas l'activité principale d'un garagiste. Nous pensons plutôt servir directement nos clients et nous adresser à des particuliers sur notre boutique en ligne. Il est bien entendu possible et prévu que les garagistes prennent la collection pour la revendre. Cela leur offre une possibilité supplémentaire de gagner de l'argent et ils agissent en toute autonomie. <

depuis 1964

**CORTELLINI & MARCHAND AG**

061 312 40 40  
Rheinfelderstrass 6  
4127 Birsfelden

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

[www.auto-steuergeraete.ch](http://www.auto-steuergeraete.ch)

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

[www.gebrauchte-fahrzeugteile.ch](http://www.gebrauchte-fahrzeugteile.ch)

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

ZF Services Schweiz AG  
8604 Volketswil  
[zf.com/services/ch](http://zf.com/services/ch)



**Robert Bosch AG**

www.bosch-werkstattwelt.ch

**> Repérer les fuites dans les systèmes des véhicules**

pd. Les fuites dans le système d'injection d'air ou d'échappement d'un véhicule peuvent causer des pertes de puissance, une augmentation de la consommation de carburant ou des émissions polluantes. Les petites fuites sont souvent les plus difficiles à trouver. Le nouveau Leakfinder SMT 300 de Bosch offre aux ateliers la possibilité d'effectuer des contrôles d'étanchéité dans de nombreux systèmes de véhicules fermés. Cet appareil compact permet également de détecter les fuites d'eau ou d'air au niveau des joints des portes et des fenêtres. Il utilise une nouvelle méthode pour détecter les fuites: dans le SMT 300, une fumée colorée spécialement aux ultraviolets passe par un tuyau en caoutchouc jusque dans un diffuseur. De là, elle est envoyée dans les endroits à tester. Le cône d'échappement permet notamment de contrôler les systèmes d'échappement. Pour une utilisation mobile, l'appareil peut être raccordé à la batterie du véhicule. Lors du contrôle du système d'échappement, il est possible de déterminer la taille et l'emplacement de la fuite en deux étapes. Le mode de test intégré du SMT 300 permet de tester d'abord le système du véhi-



cule sans fumée et d'envoyer ensuite la fumée si nécessaire. Pour garantir une utilisation économique du colorant ultraviolet, la quantité de fumée peut être régulée.

La livraison comprend des lunettes spéciales avec des verres jaunes ainsi qu'une lampe combinée pour reconnaître la fumée ultraviolette qui s'échappe. Grâce aux rayons UV générés par la lampe et aux lunettes, la fumée ultraviolette est très facile à voir. Pour produire la fumée, le nouveau Leakfinder de Bosch utilise

la solution colorante brevetée UltraTraceUV.

Étant donné que la fumée rendue visible par ce procédé ne peut pas endommager les composants du véhicule, la garantie du fabricant reste valable suite à l'utilisation du SMT 300 dans

l'atelier. Le Leakfinder SMT 300 compact est équipé d'un régulateur de fumée et d'un indicateur de pression/vide. Tous les accessoires sont livrés dans un coffret robuste. <

**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 Otelfingen  
tél. 044 844 29 62  
www.fgs-fahrzeuge.ch

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

89<sup>e</sup> année, 11 numéros en allemand et en français, tirage 14/15 certifié REMP/FRP: 11 743 exemplaires dont 8836 en allemand et 2907 en français

**Éditeur**

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

**Éditions**

AUTOINSIDE  
Wölflistrasse 5, CH-3006 Berne  
Tél. +41 31 307 15 15, fax +41 31 307 15 16  
verlag@autoinside.ch, www.autoinside.ch

**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  
Équipe de rédaction: Mario Borri (mbo), Reinhard Kronenberg (kro), Sascha Rhyner (srh), Jean-Pierre Pasche (jpp), Bruno Sinzig (bs)

Autres articles de:  
Karl Baumann, Andreas Burgener, Urs Wernli, Sandra-Stella Triebel, Thomas Tschanz

Conception: Heini Schmid, Robert Knopf

**Annonces**

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

**Impression/envoi**

galledia ag  
www.galledia.ch

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



imprimé en  
suisse

**UPSA | AGVS**

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

# Bosch DAS 1000: la solution combinée pour le réglage des système d'assistance à la conduite



**La solution combinée pour la maintenance des système d'assistance à la conduite sur l'emplacement de mesure pour analyse de la géométrie.**

Les système d'assistance à la conduite tels l'aide au maintien de la trajectoire, la reconnaissance des panneaux de signalisation ou l'Adaptive Cruise Control (ACC) sont commandés par des capteurs radars ou des caméras frontales. Lors d'un entretien, d'une réparation après un accident ou du remplacement d'un pare-brise, ceux-ci nécessitent un nouveau réglage. Le DAS 1000 de Bosch permet de mesurer les véhicules et d'effectuer la maintenance des systèmes d'assistance sur un même emplacement de travail. Ils sont immédiatement opérationnels pour le client, sans trajets de calibrage chronophages. [www.bosch.ch](http://www.bosch.ch)



**BOSCH**

Des technologies pour la vie