

ÉDITION 2 - FÉVRIER 2016

AUTO INSIDE

Le magazine spécialisé pour les garagistes suisses

**Journée des garagistes suisses 2016 :
compte rendu du plus grand rassemblement
de la branche suisse de l'automobile**

Pages 9 à 17

**Marché du neuf 2015 : les prix bas poussent le
nombre d'immatriculations à la hausse**

Pages 22 et 23

**CheckEnergieAuto : le garage Autohaus
Ryser AG, à Oberwil (BL), remporte le titre de
« Garage CEA de l'année »**

Page 34

MOTOREX. ET ÇA ROULE.



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

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



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

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

www.bosch.ch



BOSCH

Des technologies pour la vie

Février 2016



9 Journée des garagistes suisses 2016: près de 550 convives ont assisté à des exposés passionnants, eu des discussions animées et apprécié l'endroit charmant.



28 Vote sur le Gothard: le président central de l'UPSA Urs Wernli nous explique pourquoi il faut impérativement dire «oui» le 28 février.



Aujourd'hui, le client est exigeant. Avec Motorex, il obtiendra toute satisfaction.

Éditorial

5 Un an après l'abandon du taux de change plancher entre le franc et l'euro

En bref

Journée des garagistes suisses

- 9 Regarder vers l'avenir avec courage et optimisme
- 12 Première du « Dîner des garagistes »
- 13 Les apprentis sous les feux de la rampe
- 14 L'avis des visiteurs
- 16 Première du film de l'UPSA
- 17 Le bilan de Pierre Daniel Senn

Salon de l'Auto

- 18 Bienvenue au stand de l'UPSA
- 19 co2auplancher au Salon de l'Auto

Vente

- 20 Soirée Pirelli: du glamour à l'état pur
- 22 Le marché du neuf en plein boom
- 24 Stagnation sur le marché de l'occasion

Véhicules utilitaires

- 26 Année positive pour les importateurs

Politique

- 28 «Oui» au deuxième tube du Gothard
- 29 Série: Je suis pour

Atelier et service après-vente

- 30 Empa: des moteurs diesel propres
- 32 EKZ: économiser de l'énergie
- 34 Garage CEA de l'année
- 35 eShop d'ESA: tout ce qu'il vous faut en quelques clics

Profession et carrière

- 36 Business Academy
- 37 Programme de la solution de branche SAD
- 38 Formation continue dans les régions
- 39 Nouveau cours: conseiller/ère de vente
- 40 Enquête auprès des diplômé(e)s

Auto et savoir

- 42 Faisceau de câbles

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
 e-mail: architekten@aws.ch



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



Vous avez le véhicule Nous les batteries, en stock!



Passer l'hiver en puissance
avec les batteries HOCO



HOCO
CALCIUM POWER
MADE FOR YOUR NEEDS!
BEST PRICE, HIGH QUALITY

Un an après

Chère lectrice, chère lecteur,

Il y a un peu plus d'un an, la BNS créait une onde de choc dans l'économie en abolissant le cours plancher de l'euro à Fr. 1.20. Les milieux économiques s'attendaient au pire, revoyant leurs prévisions de croissance pour 2015 à la baisse. Les importateurs d'automobiles ont été les premiers à réagir en adaptant très vite les prix.

Le marché a réagi positivement et, en 2015, avec 323783 unités le 2^{ème} meilleur score de ces 15 dernières années était réalisé. Mais ...

Les chiffres indicateurs sont en unités et non en chiffre d'affaire. Si le marché automobile suisse a augmenté de 7.2% en 2015, avec l'adaptation du cours de l'euro le chiffre d'affaire global de la branche a baissé rendant la situation économique des garages encore plus difficile.

Dans ce contexte, les garagistes suisses doivent s'adapter. Ils doivent rationaliser leur travail, trouver de nouvelles ressources, fidéliser leur clientèle et investir dans la formation.

La technologie évolue très rapidement, les voitures deviennent de plus en plus connectées et autonomes. Les gara-



«Les chiffres indicateurs sont en unités et non en chiffre d'affaires.»

gistes ne doivent pas rater le virage de la numérisation mais anticiper cette évolution aussi bien au niveau de l'équipement que de la formation. Cela a un coût que les garagistes ne peuvent supporter seuls, ils doivent agir ensemble, avec les importateurs et l'UPSA.

Au niveau de la formation, l'UPSA a un rôle clé à jouer. Les premières discussions avec les importateurs pour trouver des standards communs de formation ont eu lieu et ont été positives. Les plans d'étude sont en révision afin que les futurs apprentis arrivent sur le marché du travail avec une formation qui corresponde à la demande des garages. La révision en cours devra être homologuée par le SEFRI pour entrer en vigueur à l'horizon 2018.

Ce ne sont pas uniquement les formations techniques qui font l'objet d'attention de notre association. La Business Academy de l'UPSA offre une large palette de cours, de la réception clientèle à la formation de vente, sans oublier la gestion du garage ou la sécurité au travail.

La mobilité individuelle est et restera un facteur essentiel au bien-être de notre société. Garantir une formation de pointe dans tous les secteurs de notre branche, c'est ce qui anime les nombreuses personnes qui, tout au long de l'année, consacrent une partie de leur temps pour que notre association reste leader dans la mobilité. Nous tenons à les en remercier.

Chers membres de l'UPSA et chers collègues, nous vous invitons à faire profiter à l'ensemble de votre personnel et à vous-même de cette large offre de formation. Investir dans la formation, c'est croire dans le futur automobile.

Meilleures salutations

Charles-Albert Hediger
Membre comité central, service
Formation professionnelle




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

Christian Strube a rejoint Skoda

Le 1^{er} décembre 2015, Christian Strube (52 ans) a pris la tête du département « Développement technique » au



Christian Strube.

sein du directoire de Skoda. Il succède à Frank Welsch (51 ans), qui est désormais responsable du développement technique de la marque Volkswagen. <

Le service externe de Coca-Cola roule en Renault

Plus de 50 véhicules grand luxe noir et chrome : le service externe de Coca-Cola a réceptionné la première série de plus de 150 nouveaux véhicules



Remise de la première série des plus de 150 Renault Megane Grandtour et Renault Grand Scenic à Coca-Cola HBC Suisse. De g. à dr. : Marc Moser (National Field Sales Manager Special Channels), Tom Scheidegger (responsable des ventes Gastronomie), René Wartmann (directeur des flottes), Thomas Omelko (responsable Fleet Management) et Roger Witschi (Key Account Manager).

de fonction. Coca-Cola HBC Suisse a opté pour la Renault Megane Grandtour et la Renault Grand Scenic, toutes deux équipées d'un moteur diesel économique 1.5 dCi, d'une boîte à double embrayage EDC et d'un équipement haut de gamme Bose. Pour la remise des premiers véhicules, les responsables des flottes et des ventes de Renault Suisse SA et de Coca-Cola HBC Suisse SA se sont rencontrés à Altishofen. <

Les automatiques sont à la mode

Une estimation d'AutoScout24 montre qu'en Suisse, une petite moitié (49,5 %) des quelque 155 000 véhicules (neufs et d'occasion) faisant l'objet d'une annonce sur la plus grande place de marché en ligne est équipée d'une transmission automatique. Pour la première fois, les véhicules automatiques sont donc presque à égalité avec les voitures à transmission manuelle. Si l'on en croit l'analyse d'AutoScout24, cette croissance est due principalement au segment des SUV, qui est en plein boom. Quasiment



Le confort des boîtes de vitesses automatiques est de plus en plus apprécié.

70 % des SUV proposés sur AutoScout24.ch sont équipés de boîtes de vitesses automatiques, et leur nombre a presque doublé en cinq ans. <

Levin prend la tête de la distribution et du marketing

Le 1^{er} janvier 2016, Christian Levin a pris la tête de la distribution et du marketing de



Christian Levin.

Scania CV AB. Il y dirige la vente des poids lourds et des bus de la marque ainsi que des moteurs industriels et marins et de leurs pièces. En outre, il est le principal responsable du développement des prestations pour les flottes de véhicules qui rendent les transports plus efficaces et augmentent ainsi la rentabilité des entreprises clientes. <

Opel mise sur la continuité

Le 1^{er} janvier 2016, Fridolin Hefti (53 ans) a été nommé directeur de la recherche et du



Fridolin Hefti.

développement d'Opel ; il pilote le développement du réseau de concessionnaires. Ces deux dernières années, il a dirigé le secteur des ventes d'Opel Suisse. L'ancien directeur de la recherche et du développement, Daniel Hofstetter, mettra un terme à sa carrière professionnelle au milieu de 2016, après avoir travaillé plus de 37 ans pour General Motors Suisse SA. L'ancien directeur des opérations commerciales, Silvano Dendena (52 ans), a repris le poste de directeur des ventes pour Opel Suisse au 1^{er} janvier 2016. D'origine tessinoise, Dendena a étudié l'économie d'entreprise et a débuté sa carrière en 1996 au sein de General Motors Europe. <



Silvano Dendena.

Indépendance vis-à-vis des marques

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



Une fin de saison passionnante : dix clients d'André Koch SA ont eu la chance de participer au week-end organisé par Derendinger à l'occasion de la finale de Moto2 à Valence.

André Koch SA : avec Derendinger à la finale Moto2

En concluant un partenariat avec Derendinger, l'entreprise André Koch SA s'associe à l'un des principaux fournisseurs indépendants de pièces détachées de Suisse. Grâce à cette association, les clients Stadox de l'entreprise ont pu participer à un événement spectaculaire : la finale de la saison des championnats du monde Moto2 à Valence. « L'événement était une occasion formidable de rencontrer nos clients dans un cadre inhabituel », souligne Enzo Santarsiero, CEO d'André Koch SA, qui a accompagné les clients à Valence avec une petite équipe. <

Swiss Tyre Group GmbH compte un nouveau membre

Depuis le 1^{er} janvier 2016, le Servicecenter A7 West GmbH à Frauenfeld appartient au Swiss Tyre Group GmbH. « Le Servicecenter A7 West est un spécialiste professionnel des pneus, se concentrant sur l'entretien des véhicules, les réparations et

la maintenance pour toutes les marques. Avec ce nouveau membre, nous renforçons notre présence dans la région de Frauenfeld et environs. Ainsi, nous nous rapprochons un peu plus de notre objectif, qui est de proposer un service à l'échelle de tout le territoire suisse », explique Gianni Covre, directeur du Swiss Tyre Group GmbH. <

Le plus ancien vendeur d'huiles de Panolin part à la retraite

Après plus de 37 ans passés au service de Panolin à Madetswil, Evio Casanova, collaborateur au service



Evio Casanova a travaillé 37 ans pour Panolin.

extérieur, a pris une retraite bien méritée au 1^{er} janvier 2016. Panolin a trouvé une entreprise

bien ancrée dans le canton pour remplacer ce conseiller chevronné à la clientèle au Tessin, où il a travaillé en dernier lieu. Silvan Lämmle et son père Christian, dont le père Bernhard a engagé Evio Casanova en 1979, commentent avec admiration l'engagement exceptionnel de celui-ci au service extérieur : « En tout, il a parcouru 1,3 million de kilomètres pour Panolin, ce qui équivaut à 35 fois le tour du globe terrestre ». <

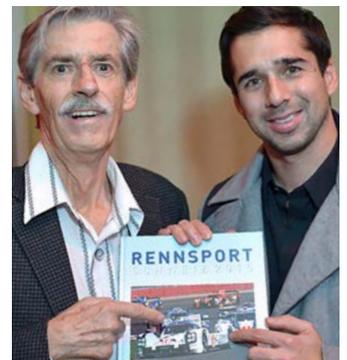
L'importateur général de Bott se réorganise

L'entreprise Schneider Fahrzeugeinrichtungs GmbH, sise à Döttingen et importatrice générale des équipements pour véhicules et entreprises Bott, se réorganise. Pour pouvoir répondre aux nouveaux besoins du marché, l'entreprise a fondé la société Bott Schweiz AG, qui a débuté ses activités le 1^{er} janvier 2016. Schneider Fahrzeugeinrichtungs GmbH est donc désormais un distributeur Bott ; elle continuera à importer les marques MTS et les galeries de toit Surber. Par cette réorganisation, Bott Schweiz AG entend renforcer sa position

sur le marché dans le secteur des PME et des grandes flottes. Le réseau actuel de partenaires de service passera de six à dix agences. Le coup d'envoi officiel des activités de Bott Schweiz AG a été donné lors du salon Swissbau, qui s'est tenu à Bâle du 12 au 16 janvier 2016. <

« Rennsport Schweiz 2015 »

L'annuaire de sport automobile « Rennsport Schweiz » référence toutes les activités des coureurs automobiles suisses sur deux et quatre



Stefan Lüscher, auteur de l'annuaire, le présente en compagnie de Neel Jani. (Photo : Jürg Streun)

roues. Il a été présenté par son auteur Stefan Lüscher à l'occasion d'un vernissage au Kart-Palais Belpmoos, près de Berne, en la présence de nombreuses personnalités de la



L'entreprise Schneider Fahrzeugeinrichtungs GmbH à Döttingen, dans le canton d'Argovie.

le GARAGE,
le concept de garage
partenarial de votre ESA



le GARAGE

La marque de votre choix

course automobile et de 200 convives issus de la scène du sport automobile. « Rennsport Schweiz » peut être obtenu auprès de son éditeur, Aktiv-Verlag (041 619 15 72), ou sur Internet (www.rennsport-schweiz.ch). <

Motorex construit

En 2011, Motorex a racheté le terrain de près de 11 000 m² de l'entreprise voisine Nencki SA, qui a déplacé son siège sur un autre site de Langenthal. Motorex y construit actuellement un immense entrepôt équipé de six citernes, dotées d'une capacité de 130 m³ chacune. D'autres installations de production et un nouveau laboratoire devraient également voir le jour sur l'ancien site de Nencki. « Notre objectif est que



Motorex construit un nouvel entrepôt à citernes à Langenthal.

la halle entre en fonction en 2017 au plus tard », explique Edi Fischer, directeur de Bucher-Motorex Holding AG. <

LKQ Corporation rachète le groupe RHIAG

LKQ Corporation est un des principaux fournisseurs de pièces détachées automobiles. Grâce à ses activités internationales notamment en Amérique du Nord, en Grande-Bretagne, en Hollande, en Belgique, en France, en Scandinavie, en



Australie et à Taïwan, LKQ complète à merveille le groupe RHIAG, actif dans dix pays européens et possédant plus de 250 sites. Avec le groupe RHIAG, LKQ Corporation devient le plus grand vendeur indépendant de pièces détachées automobiles d'Europe. Aucun changement n'est prévu pour les clients, les collaborateurs et les fournisseurs en Suisse. <

Premier « branding day » Scania

Pour la première fois, Scania Suisse SA a invité ses 92 apprentis, accompagnés de



92 apprentis ont participé au premier « branding day » de Scania.

14 formateurs professionnels, à un « branding day ». Objectif principal : renforcer l'engagement des apprentis et leur identification à la marque dans le cadre d'une journée faisant la part belle au travail d'équipe et à l'amusement. Au début de ce premier « branding day », les apprentis ont découvert les possibilités offertes par Scania à l'issue de leur formation. Ils peuvent notamment effectuer un séjour linguistique en Suisse romande, avec un soutien généreux pour des cours de langue et la mise à disposition d'un logement. Mais des séjours à l'étranger sont également possibles, grâce à la présence de Scania dans presque tous les pays du monde. <

Kärcher « nettoie » le rallye Dakar

Après l'immense succès des stations de nettoyage Kärcher lors des dernières éditions du rallye Dakar, le fabricant

d'installations de nettoyage sera pour la cinquième fois de suite déjà en charge de la propreté des véhicules. Équipementier officiel du grand événement, Kärcher sponsorise en outre à nouveau les équipes Mini X-raid et KTM. <



L'UPSA sur Twitter et Facebook

L'UPSA est active aussi sur les réseaux sociaux ! Suivez-la sur Facebook et Twitter. <

i Retrouvez les dernières news sur : www.agvs-upsa.ch

Moins de tracas pour les indépendants.

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

suvarisk
Couverture à toute épreuve

Demandez une offre:
0848 820 820



Une atmosphère de renouveau lors de la « Journée des garagistes suisses » à Safenwil

Courage et optimisme pour l'avenir

Le superbe cadre du Classic Center de la société Emil Frey Classics SA à Safenwil était le lieu parfait pour la 10^e Journée des garagistes suisses et son thème « L'avenir sera automobile ». Pour son anniversaire, le plus grand rassemblement de la branche automobile suisse a enregistré un record d'environ 550 participants et a symbolisé l'atmosphère de renouveau qui règne dans le secteur. Sascha Rhyner, rédaction



■ 2015 n'a pas été une année facile pour la branche automobile : comme l'a souligné le président de l'UPSA Urs Wernli lors de son discours d'ouverture, la suppression du taux plancher du franc face à l'euro, les nouvelles dispositions relatives au contrôle des véhicules à moteur (CVM) ainsi que les élections nationales en automne ont été des événements marquants. En 2016 encore, la branche automobile devra relever d'importants défis. Sur le plan politique, il s'agit de la votation concernant le Gothard (voir page 28 de ce magazine) et de l'initiative « vache à lait ». L'année dernière, la branche auto a surmonté ces obs-



Le président central de l'UPSA U, Wernli a ouvert le colloque.

tacles avec bravoure de sorte qu'Urs Wernli a pu annoncer confiant le thème du colloque : « L'avenir sera automobile ». Selon lui, la mobilité est un facteur décisif de croissance. « C'est pourquoi le garagiste continuera à faire partie intégrante de la croissance », a expliqué le président de l'UPSA.

La 10^e Journée des garagistes suisses, admirablement guidée par le duo d'animateurs Patrick Rohr et Mélanie Freymond, s'est dé-



W. Frey a cité la lettre d'un client de son père.

roulée dans les nouveaux locaux du Classic Center de la société Emil Frey Classics SA, à Safenwil ; le cadre parfait pour le plus grand rassemblement de la branche automobile suisse. « C'est un plaisir de voir l'histoire tout en bâtissant l'avenir », a déclaré l'hôte de l'événement Walter Frey. Son père, Emil Frey, lui avait un jour conseillé de vendre des voitures neuves et de ne pas en accumuler des vieilles. Au fil des ans, Walter Frey a pourtant collectionné quelques belles pièces. Celles-ci sont désormais exposées au Classic Center qui réunit l'histoire et la technologie.

La lettre d'un client de 1935

Dans sa rétrospective, Walter Frey a rappelé la célèbre lettre d'un client datant de 1935. « Vendre des produits de qualité à des prix raisonnables » est leur devise. Walter Frey croit en l'avenir de la branche automobile. « Je suis convaincu que nous n'abandonnerons pas la liberté de conduire nous-mêmes », a-t-il expliqué. Selon lui, le transport individuel sera également important à l'avenir.

Walter Frey a largement contribué à ce que

Peter Sauber prenne la parole au cours de la Journée des garagistes suisses. Le temps passé ensemble en tant que pilotes de course lie M. Frey et M. Sauber. À l'époque, le premier conduisait une Mini Cooper S et le second, une Coccinelle VW tunée. « J'ai commencé le sport automobile par hasard. Avec un collègue, nous avons eu l'idée de construire une voiture de course à deux places », a raconté Peter Sauber en se souvenant de ses débuts et en précisant qu'il n'a pas été un pilote de talent. « Je n'aurais pas fait carrière en tant que pilote, l'avantage résidait dans la voiture », a-t-il admis avec un sourire.

D'après lui, la fascination pour le sport automobile vient de la combinaison entre « high-tech, courses et sport de haut niveau ». Avec sa première voiture déjà, la C1, c'était le but visé. Après sa victoire au Mans, la Formule 1 était l'étape logique. « Seuls Ferrari, McLaren et Williams sont dans la Formule 1 depuis plus longtemps que nous. Durant cette période, 25 équipes ont disparu », a raconté le Suisse de l'année 2005.



P. Sauber a rappelé ses débuts dans le sport automobile.

Du travail pour les carrossiers

Pour conserver le site technologique à Hinwil, Peter Sauber est retourné dans le monde de la Formule 1 après la soudaine sortie de BMW. « J'ai une responsabilité envers le



Le président de l'Union allemande ZDK J. Karpinski.

site. On peut faire un parallèle avec la branche automobile. » Et avec un sourire, il a pris les plans de l'Allemagne visant à permettre la conduite autonome d'ici à 2020 à Ingolstadt et dans les environs. « Les carrossiers de cette région vont recevoir beaucoup plus de travail. Mais pour les garagistes, c'est une période incroyable et passionnante. Ils doivent toutefois se préparer suffisamment tôt pour ce défi », a affirmé Peter Sauber.

Deux invités allemands ont parlé de l'évolution de la voiture et de la branche automobile. Jürgen Karpinski, président de l'Union centrale de l'industrie automobile allemande (ZDK) est convaincu que les événements à venir laisseront des traces tangibles : « La numérisation, la conduite autonome et les données en réseau ». C'est la raison pour laquelle, Apple et Google sont perçus comme de sérieux concurrents par les constructeurs automobiles.



H. Brachat a bien fait rire l'assemblée.

Notre produit a de l'avenir

« L'avenir n'est pas, c'est nous qui le construisons », a affirmé Hannes Brachat dès le début de son intervention drôle et divertissante. Il a comparé le garagiste à un alpiniste qui aime être au sommet pour bénéficier d'une vue d'ensemble. Mais il a remis en question certains objectifs qui ont été annoncés par la politique allemande. « D'ici 2020, un million de voitures électriques doivent circu-

ler sur les routes allemandes. Situation actuelle : 18 000. C'est sûr, on va y parvenir », s'est exclamé l'éditeur du magazine AUTOHAUS en provoquant des éclats de rire.

« Notre produit a de l'avenir », a-t-il déclaré pour encourager les garagistes. Mais un changement de mentalité s'impose. Il s'est dit convaincu qu'il y a encore de l'argent à gagner au niveau de la vente. « Quel système d'assistance pouvons-nous améliorer, comment un véhicule neuf peut-il être 'gonflé' ? », voilà des questions essentielles selon M. Brachat. En outre, il préconise une fixation plus flexible des prix, surtout sur le marché des véhicules d'occasion. « La communication avec le client est plus importante que sa voiture », a-t-il ajouté avant de poursuivre : « Tous les clients qui nous tournent le dos ne représentent pas nécessairement une perte ». Lui aussi a fait allusion à la lettre d'un client d'Emil Frey en



L'alpiniste non voyant A. Holzer a fasciné le public.

disant : « L'essentiel tient sur une feuille A4. Grâce à cela, on se met 80 % des clients dans la poche ». Il a aussi dévoilé l'arme secrète de la Souabe : « Les compliments sont gratuits. Et il est surprenant de voir à quel point l'homme les emmagasine. »

« Un levier de vitesses en cuir est de l'érotisme pur »

L'après-midi a débuté avec Andy Holzer, l'alpiniste non voyant qui a notamment gravi six des « Seven Summits », les montagnes les plus élevées de chacun des sept continents. Il a encouragé les garagistes à faire quelque chose à partir de ce qu'ils ont. « J'ai appris que les choses sont telles qu'elles doivent être. Si un médecin me guérissait, il détruirait également mon modèle d'affaires », a déclaré M. Holzer. Il n'y a rien de rationnel à ce qu'il soit devenu alpiniste. « En fin de compte, je ne peux jamais profiter de la vue », a-t-il ajouté. « Un levier de vitesses en cuir des années cinquante est de l'érotisme pur. Nous devons mettre en avant ces émotions », a affirmé M. Holzer. Aucun garagiste ne pourrait vendre de voiture sans ce contact émotionnel.



M. Stamm a abordé le thème de la main d'œuvre qualifiée.

À titre d'exemple, il a ajouté qu'il avait même un sponsor du secteur automobile alors qu'il est aveugle. « Imaginez un peu : j'ai reçu une voiture alors que je ne peux même pas conduire ; c'est comme cela que vous devez vendre », a-t-il dit. Selon lui, se positionner sur le marché avec une idée particulière peut mener au succès car la mobilité conservera son importance majeure à l'avenir. Ou, pour reprendre ses termes : « La mobilité est le contraire de rester assis jusqu'à ce qu'on sente mauvais. »

La deuxième partie de l'après-midi était consacrée à la formation initiale et continue. Huit apprentis du groupe Emil Frey de toutes les régions du pays ont parlé de leurs expériences et de leur fascination pour l'automobile (voir page 12). Margrit Stamm, professeur à l'Université de Fribourg, a abordé le thème de la main-d'œuvre qualifiée. L'influence des parents sur le choix de la profession est importante et débute de plus en plus tôt. Les jeunes d'aujourd'hui sont encouragés, contrôlés et récompensés, mais la tolérance à la frustration manque souvent. La spécialiste de l'éducation renommée a cité une étude qui montre que les notes scolaires dans la formation professionnelle sont souvent moins importantes que les traits de personnalité. Les parents, en tant que « créateurs d'opinion furtifs », dirigent le choix de profession de leurs enfants dès la 4^e/5^e année. Le facteur d'image est aussi un facteur important. « Un bon stage est capital », a également souligné Mme Stamm. Il est primordial de faire un bilan et un plan de carrière tôt afin de lutter contre la pénurie de main d'œuvre qualifiée. « Il est



Le directeur de l'ORFOU J. Rötthlisberger s'est prononcé en faveur du second tube au Gothard.

important que les jeunes professionnels rencontrent les personnalités de la branche et puissent échanger avec elles. Nous devons leur permettre d'acquérir des expériences de direction », a affirmé Margrit Stamm.

L'importance du second tube

Jürg Röthlisberger est le directeur de l'Office fédéral des routes depuis plus d'une année. À la journée des garagistes, il a apporté de nombreuses informations sur les projets de l'OFROU pour les années à venir. Il a d'abord souligné l'importance des transports individuels en Suisse. Jürg Röthlisberger a clairement exposé les faits : « Les trois quarts des personnes-kilomètres sont parcourus individuellement, le reste est effectué en transports publics et avec la mobilité douce. Les transports individuels ne cessent d'augmenter (de 120% au cours des 20 dernières années) et les routes presque autant. Ainsi, le trafic est un problème central contre lequel l'OFROU doit lutter. Bien entendu, M. Röthlisberger a aussi abordé la réfection du tunnel routier du Gothard : « Le seul fait que tous les tunnels, même ferroviaires, sont aujourd'hui construits avec un tube par sens de circulation, plaide en faveur du second tube ».



Débat animé au club UPSA avec l'animateur P. Rohr (au milieu).

L'initiative « vache à lait »

Au club UPSA, le conseiller national UDC, Walter Wobmann, le directeur de l'OFROU, Jürg Röthlisberger, le conseiller national PDC, Fabio Regazzi et le vice-président de l'UPSAs, Pierre Daniel Senn, ont discuté de questions politiques actuelles et ont porté un regard sur l'avenir de l'automobile. Ils se sont bien entendus au sujet du second tube du Gothard. « Cette votation doit être remportée, mais nous devons encore renforcer massivement le camp des partisans. Les opposants ont occupé le terrain ces dernières semaines », a expliqué Walter Wobmann et il a appelé les participants à se mobiliser. Pierre Daniel Senn et Jürg Röthlisberger ont chanté la même partition. Ce dernier a été étonné de constater que « pas un seul quotidien suisse alémanique important n'est de notre côté ». Le Tessinois

Fabio Regazzi, directement concerné, considère qu'un « non » dans la « mère de toutes les batailles » sera une « catastrophe pour l'industrie et le tourisme ».

Un certain désaccord s'est fait sentir en ce qui concerne l'initiative vache à lait. Alors que Walter Wobmann répond aux revendications de manière inconditionnelle, Fabio Regazzi et Pierre Daniel Senn se sont montrés ouverts au compromis. « C'est bien que le sujet soit sur la table et nous trouverons certainement un compromis bien helvétique », selon M. Röthlisberger. Le regard sur l'avenir était moins clair. « L'évolution sera rapide du point de vue technique et il y aura un mélange de différents véhicules et types de propulsion », estime M. Wobmann. « Ça va si vite que l'on peut difficilement dire comment ça sera dans 10 à 20 ans. Mais il faudra toujours susciter des émotions », affirme M. Regazzi. <

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



«Dîner des garagistes»

« Moins de lois, plus de liberté »

■ srh. Pour clôturer la soirée du « Dîner des garagistes », les importateurs automobiles et les sous-traitants ont jeté un coup d'œil sur le passé et l'avenir. Bernadette Langenick, présidente de SAA, a souligné l'importance de la confiance dans les collaborateurs. « Sans collaborateurs, une entreprise ne peut exister », a affirmé B. Langenick. Gerhard Schürmann, président de la direction du Groupe Emil Frey, est allé dans le même sens. « La présence de nos huit apprentis m'a fait plaisir. Je ne savais même pas qu'ils feraient une apparition sur scène. Cela montre que le chef ne doit pas toujours décider de tout », a expliqué G. Schürmann. Daniel Burch, chef du groupe spécialisé Automotive auprès de l'association Swissmem, a fait remarquer que le marché automobile se porte encore bien en Europe en comparaison avec d'autres régions. « L'enthousiasme que nous avons partagé

lors de la Journée des garagistes suisses donne de l'espoir. Et cela montre que cela marche surtout bien lorsque tout ne se résume pas à la valeur de l'actionnaire », a affirmé D. Burch. Aucun des quatre invités sur scène ne croit à une introduction rapide de la voiture sans conducteur sur le marché. « Voici déjà 20 ans que je me suis assis dans une voiture autopilotée », a expliqué François Launaz, le président d'auto-suisse. « Elle fait l'objet d'un battage médiatique, mais elle n'est pas prête de faire son arrivée. J'ai vu l'éventail de modèles de nos marques pour ces prochaines années, et il n'y avait pas de voiture sans conducteur », a dit G. Schürmann. Tous les quatre étaient également d'accord pour affirmer qu'un allègement de la réglementation serait important pour l'économie. Ou comme Bernadette Langenick l'a résumé: « Moins de lois, plus de liberté » <



Daniel Burch, Bernadette Langenick, Patrick Rohr (animateur), François Launaz et Gerhard Schürmann discutent de l'avenir du secteur automobile.

Le «Dîner des garagistes» était soutenu par:

Sponsor principal



Co-sponsors



Le thème de la relève lors de la Journée des garagistes suisses

Les apprentis sous les feux de la rampe

Près de 550 personnes ont assisté à la Journée des garagistes suisses à Safenwil. Selon le slogan de la journée « L'avenir sera automobile », les apprentis aussi y étaient très présents. Mario Borri, rédaction



Sur la grande scène : les huit apprentis du groupe Emil Frey aux côtés des animateurs de la journée, Patrick Rohr (à gauche) et Mélanie Freymond (à droite).

■ La relève est l'avenir ! Actuellement, environ 8500 apprentis et collaborateurs suivent une formation initiale ou continue. En leur nom à tous, huit apprentis du groupe Emil Frey ont parlé, lors de cette journée de l'UP-SA, de leurs métiers et des raisons pour lesquelles ils ont justement choisi ces métiers.

Le gestionnaire du commerce de détail, Jethro Bachmann, par exemple, aime le fait de servir les clients de manière compétente. « Le métier de mes rêves était concessionnaire automobile, maintenant c'est vendeur de pièces de rechange », révèle Jethro au public. Nicola Brügger, mécanicien d'auto-

mobiles, était déjà fasciné par les voitures quand il était petit. Il a lancé un appel à tous les maîtres d'apprentissage présents : « occupez-vous de vos apprentis, car une bonne formation est importante et rapporte aussi à l'entreprise. » Le mécanicien d'automobiles Christian Ferrara a attrapé le virus de l'automobile quand son père et son frère faisaient des courses de karts. « Quand je rentre à la maison le soir, je suis satisfait de ma journée », explique Christian. La mécanicienne en maintenance d'automobiles Lisa-Maria Hug voulait apprendre quelque chose dont elle n'avait aucune idée auparavant. Elle

aime changer des pneus et effectuer de petites réparations. Au préjugé selon lequel « les femmes et les voitures, ça ne va pas ensemble », elle réagit calmement : « les femmes sont tout aussi bonnes en technologie. Beaucoup d'entre elles ont simplement peur de devoir faire leurs preuves dans un univers masculin. » Jill Leutwiler, employée de commerce, s'intéresse aux voitures depuis toute petite. Elle est fascinée par le développement technique, mais ne voudrait pas travailler à l'atelier. « Je préfère être dans le bureau et soutenir l'entreprise de cette manière », ajoute-t-elle. <

La manifestation était sponsorisée par :





« Nous avons répondu à l'invitation avec grand plaisir, car nous souhaitons être à jour sur ce qui se passe dans la branche automobile. Les avis des spécialistes nous intéressent. Ces derniers connaissent les tendances actuelles et celles de demain. Même si les pronostics des spécialistes sur l'avenir se réalisent souvent plus lentement que ce qui a été prédit. »

David Regli (g.) et Toni von Dach, membres de la direction de FIGAS



« Toutes les conférences m'ont plu, sans exception. L'alpiniste non voyant Andy Holzer s'est toutefois clairement démarqué. Je trouve que c'est une bonne approche de se risquer dans le noir et d'y chercher le succès. J'espère que cette idée s'imposera. »

Peter Krieg, directeur de Baumgartner AG (centre)

« C'était ma première fois à la Journée des garagistes suisses. La manifestation m'a beaucoup plu, de par le fait que j'ai pu continuer à développer mon réseau également. L'intervenant qui m'a le plus plu était Hannes Brachat. Sa conférence était informative et amusante. »

Roger Hunziker, responsable marketing RHIAG (d.), avec Christoph Kissling, Sales Director RHIAG



Stephan Rissi, directeur marketing et ventes Stieger Software (à droite) et Mathias Sönmez, Brains n'Hand Communication



Beat Jakoberger, conseiller aux entreprises CSS Kt. AG, Daniel Hürzeler, directeur Gysin+Gerspacher AG, Thomas Jenni, directeur AGVS-Section Soleur (de g.)



« Je suis venu pour me procurer les dernières informations de la branche des garages et échanger avec les collègues. Nous luttons tous contre les mêmes problèmes. »

Hans Peter Geser, directeur de Nutzfahrzeug AG Zentralschweiz (g.)

« Je suis curieux de voir si je peux appliquer certains éléments dans mon entreprise. De plus, j'aimerais recevoir des suggestions, j'attends de voir. Je me réjouis aussi beaucoup de visiter le Classic Center. »

Alfred Bräker, directeur/propriétaire Alfag Egerkingen (g.), avec Beppi Dillier, directeur des ventes Nutzfahrzeug AG Zentralschweiz (centre)



« C'était un événement très intéressant, qui m'a montré de nombreux nouveaux aspects. Je trouve super de rassembler autant de thèmes dans une manifestation. Je me réjouis maintenant de voir la collection de véhicules anciens d'Emil Frey Classics AG. Le commerce de véhicules de collection est l'avenir. »

Kenny Eichenberger, directeur de Kenny's Auto Center AG (2^e en partant de la droite), avec (de g. à dr.) Gerhard Schürmann, président de la direction d'Emil Frey SA, Mario Gozzer, ancien président de Keto Autocenter AG, Werner Leuenberger, directeur de Schulhausgarage AG et Afrim Alili, de Keto Autocenter AG



« Je me réjouis des rencontres passionnantes avec les gens de la branche. En outre, je souhaite m'informer de ce qui se passe et entretenir mon réseau. »

Robert Brändli, directeur des ventes automobiles chez Cembra MoneyBank (d.)



« Je me réjouis des conférences des intervenants de renom. Je n'attends toutefois pas de recette miracle, chacun doit trouver la sienne. De plus, j'ai envie de rencontrer des personnes que je ne vois pas souvent. »

Max Ducommun avec sa femme Susi de Hofgarage Decomun AG (d.) et Silvano et Elisabeth Schaub de Garage Schaub AG

« Des intervenants passionnants dans une ambiance historique de l'automobile, qu'y a-t-il de mieux ? De plus, je suivrai avec intérêt les sujets politiques, car la politique est déterminante pour la branche de l'automobile. Je me réjouis, bien entendu, aussi de pouvoir échanger avec nos clients. »

Christoph Aebi, directeur d'AutoScout24



Bernadette Langenick, administratrice déléguée auto-i-dat SA avec Andreas Burgener, directeur auto-suisse



Heiko Haasler, Managing Director Eurotax Suisse (g.) avec Wolfgang Schinagl, directeur de l'auto-i-dat SA



Patrick et Rolf Germann, experts UPSA, Heinz Borel, directeur de KSU-A-Technik et Paul Güdel, ex-membre de l'UPSAs (de g. à dr.)



« La matinée était passionnante. J'ai trouvé intéressant d'écouter Peter Sauber, on a pas souvent l'occasion de l'entendre s'exprimer en public. Le lieu est idéal, l'ambiance est parfaitement adaptée à un tel événement. De plus, j'ai eu beaucoup de conversations intéressantes. Dans une atmosphère détendue, c'est tout autre chose que lors d'entretiens clients officiels. »

Marc Kessler, directeur Quality1 AG (d.) avec (de g. à dr.) Karl Baumann, UPSA, Jennifer Isenschmid, UPSA et Kurt Giger, directeur des ventes Ernst Rückstuhl AG



« C'était une manifestation remarquable dans une ambiance unique. Le mélange entre les sujets politiques, techniques et de formation professionnelle était très réussi. Je pense qu'un garagiste peut en tirer beaucoup de choses. L'ambiance dans ce lieu est unique. »

Charles Blättler, président de la direction d'ESA (d.) avec Fritz Bosshart, président UPSA-Section Zurich (g.) et Giorgio Feitknecht, membre de la direction d'ESA

Le nouveau film de l'UPSA montre l'importance de la branche automobile

Une ovation pour la première

Dévoilé lors de la « Journée des garagistes suisses », il a remporté des salves d'applaudissements : le nouveau film sur la branche suisse de l'automobile fera dans la mesure du possible partie intégrante de la communication, en particulier lorsqu'il vise à interpeller des politiques, des autorités et des futurs professionnels. Reinhard Kronenberg, rédaction

■ Le film cible d'une part bien entendu les membres de l'association, mais également tous ceux qui envisagent de le devenir. Le groupe cible élargi comprend également les partenaires de l'UPSA (partenaires commerciaux et autres associations routières) ainsi que le grand public, par l'intermédiaire des médias. Le film présente les tensions auxquelles le garagiste est actuellement confronté et les défis qu'il doit relever. Les principaux messages délivrés sont les suivants : la mobilité intégrera dans l'avenir pleinement la voiture ; par conséquent, l'avenir de la branche automobile est assuré. Il s'agit là d'un signal important envoyé à tous les jeunes qui s'interrogent sur leur futur apprentissage.



Scène extraite du film de l'UPSA, présenté en première lors de la Journée des garagistes suisses.

Les chances de réussite

Le film présente également le rôle important joué par le garagiste en matière de sécurité routière – un aspect trop souvent oublié. Enfin, il aborde également la question de l'importance de la politique et l'engagement croissant de l'association dans ce domaine. Le film met en outre en avant l'évolution de la mobilité et montre que cette dernière génère certes des risques, mais également des opportunités. L'UPSA en profite par ailleurs pour présenter brièvement son rôle et ses missions variées au service de ses 4000 membres, qui comptent quelque 39000 collaborateurs répartis dans les 22 sections.

Vielseitiger Einsatz möglich

Le film doit être présenté aussi souvent que possible, notamment dans le cadre de salons professionnels et d'expositions automobiles. L'objectif était de proposer un film qui mette en avant une bonne dose d'assurance tout en dressant un portrait réaliste – la démesure et la glorification ne sont pas la tasse de thé de l'UPSA. La vidéo a été réalisée en décembre et terminée juste avant le colloque de l'UPSA – le dernier tournage a eu lieu le vendredi précédant le colloque. La production du film a été confiée à l'agence zurichoise Viva AG für Kommunikation, partenaire de l'UPSA, en collaboration avec ON AIR Production, Malans. <

Pour vous procurer le film de l'UPSA

Si vous souhaitez utiliser le film lors de prochains salons professionnels et expositions automobiles, merci de contacter directement Monique Baldinger, responsable du secrétariat de la direction de l'UPSA (monique.baldinger@agvs-upsa.ch, tél. 031 307 15 26).

Scannez le code QR pour accéder directement au film.



INFO

SAVE THE DATE

La 11^e « Journée des garagistes suisses » aura lieu le mardi 17 janvier 2017



Pierre Daniel Senn, vice-président de l'UPSA, fait le bilan de l'édition de cette année

« La plus importante des manifestations après le Salon »

La « Journée des garagistes suisses » est devenue un rendez-vous incontournable du calendrier annuel pour la branche de l'automobile. Mario Borri, rédaction

■ Monsieur Senn, quel bilan faites-vous de la « Journée des garagistes suisses » 2016 ?

Pierre Daniel Senn: La « Journée des garagistes suisses » est devenue l'événement le plus important de l'année automobile après le Salon de l'Auto.

Avec 550 participants, le record de 2015 a été battu : comment expliquez-vous le succès de cet événement pour la deuxième année d'affilée ?

La rencontre des garagistes entre eux et avec les conférenciers spécialistes des questions de la branche est une formule toujours plus appréciée.

Quelles nouvelles idées et approches avez-vous tirées de cette journée ?

La politique générale, celle de la branche,

l'image positive que renvoient les intervenants, la découverte de nouvelles tendances, l'analyse de la situation actuelle et future, constituent la base du succès de cette manifestation.

Quel intervenant vous a particulièrement impressionné ?

Chaque conférencier a contribué à éclairer d'un jour particulier une facette de la profession : il est clair que la présentation de l'alpiniste aveugle a beaucoup touché la sensibilité de chacun par le message très fort d'encouragement délivré.

La première édition du « Dîner des garagistes » a remporté un succès immédiat, avec plus de 400 inscrits : comment l'expliquez-vous ?

Enfin, le dîner a montré l'importance de



Pierre Daniel Senn, vice-président de l'UPSA.

pouvoir passer du temps simplement à échanger son expérience entre garagistes. <

i Tout savoir sur la « Journée des garagistes suisses » : www.agvs-upsa.ch/fr/colloque2016

Clairement en position avancée avec Stieger Software.

Dans votre garage toutes les procédures sont-elles disponibles sur l'écran? Avec les solutions informatiques globales du numéro 1 sur le marché suisse vous gérez toujours toutes les fonctions de l'entreprise de manière optimale et en tout temps. Car notre système de gestion intelligent vous propose, à l'aide d'une simple pression sur une touche, une disponibilité et un aperçu de toutes les données chiffrées importantes. Ainsi votre entreprise gagnera encore en hauteur et en termes d'efficacité vous marquez clairement des points face à la concurrence.



STIEGER
SOFTWARE

we drive your business



L'UPSA à Genève

« L'avenir sera automobile »

Le stand de l'UPSA a été conçu précisément à l'image du slogan de l'évènement « L'avenir sera automobile ». Les visiteurs peuvent non seulement y évacuer le stress du salon mais aussi s'informer sur les possibilités de formation initiale et continue dans le secteur automobile. Mario Borri, rédaction



■ Après la « Journée des garagistes suisses » qui s'est déroulée le 19 janvier 2016 (voir pp. 9-17 de cette édition), le deuxième grand évènement de l'année se profile déjà à l'horizon : le Salon de l'Auto de Genève qui se tiendra du 3 au 13 mars. Accueillant plus de 600 000 visiteurs, ce salon international de l'automobile est l'endroit idéal pour sensibiliser un vaste public au thème prioritaire de la manifestation, « L'avenir sera automobile ».

Nouveau design du stand

Dans ce cadre, le stand revisité de l'UPSA situé dans le hall 2 (n° 2141) met en avant la formation initiale et continue ainsi que les opportunités professionnelles dans le secteur automobile. Des spécialistes de la formation comme Olivier Maeder, chef du service formation et formation continue au sein de l'UPSA, et d'autres experts de l'Union répondront aux questions des visiteurs.

La vedette du stand sera la voiture de course électronique « Berna » mise au point par l'équipe « Bern Formula Student » de la Haute école spécialisée bernoise (BFH). Les futurs ingénieurs potentiels de la Formule 1 seront également sur place pour fournir aux personnes intéressées des explications sur le projet et sur le bolide.

Autres thèmes centraux

D'autres domaines d'activités de l'UPSA tels



« Les métiers de l'auto ont de l'avenir » : le stand de l'UPSA au salon 2015.

que le Commerce ou les Prestations/After Sales seront présentés à Genève. Les spécialistes en la matière seront disponibles sur le stand pendant toute la durée du salon.

Une visite du stand de l'UPSA dans le hall 2 en vaut donc vraiment la peine. Bon à savoir : les visiteurs pourront se régaler des succulentes assiettes de fromage et de charcuterie déjà très appréciées l'an dernier. <



La voiture de course électronique « Berna » en action.

Se rendre au salon avec Eurobus

La compagnie de bus Eurobus offre une solution intéressante à ceux qui ne voudraient pas se rendre à Genève en voiture ou en train. Elle propose le voyage aller-retour en autocar tout confort à partir de CHF 60.-.

Itinéraire quotidien à partir de Zurich / Argovie :

- 06 h 30 Zurich, terminal Eurobus, Welti-Furrer-Areal
- 06 h 50 Würenlos, aire d'autoroute en direction de Berne
- 07 h 05 Windisch, centre de voyages, Schwimmbadstrasse 1
- 07 h 35 Aarau, Feerstrasse près de la gare

Itinéraire quotidien à partir de Bâle :

- 06 h 30 Pratteln, Terminal Eurobus
- 07 h 00 Bâle, Meret Oppenheimstrasse

Deux trajets à partir de St-Gall :

- 05 h 30 Arbon, Terminal Eurobus
- 05 h 45 St-Gall, gare du nord
- 06 h 15 Wil, gare
- 06 h 40 Winterthur, gare du S-Bahn Wiesendangen

Arrivée à Palexpo, entre 10 h 30 et 11 h 00
16 h 00 départ de Genève (20 h 00 le vendredi). Retour vers lieu de départ.

Informations et réservations sur le site www.eurobus.ch

« co2auplancher », le partenaire de présentation du Salon de l'Auto de Genève

Jouer et gagner avec l'application dédiée aux voitures écologiques

En tant que partenaire de présentation du salon de cette année, la campagne de SuisseEnergie intitulée « co2auplancher » bénéficie d'une plate-forme spéciale pour faire découvrir aux visiteuses et aux visiteurs les voitures efficaces en énergie. Jennifer Isenschmid, UPSA

■ « co2auplancher » est une campagne lancée par SuisseEnergie visant à promouvoir les véhicules efficaces en énergie. Toutes les voitures dont l'émission de CO₂ ne dépasse pas 95 g/km et qui appartiennent à la catégorie énergétique A répondent aux critères de « co2auplancher ». Tous les véhicules concernés, à savoir plus de 350 modèles de 27 marques, sont référencés sur le site co2auplancher.ch ; une forte tendance à la hausse. Le Touring Club Suisse et l'action movi-mento.ch de l'Union Pétrolière participeront à l'événement en tant que partenaires nationaux.

L'application « Salon Car Collector »

L'application « Salon Car Collector » vise à familiariser de manière ludique les visiteuses et les visiteurs du salon de cette année avec les véhicules efficaces en énergie. Ils seront invités à trouver les véhicules efficaces en énergie et à participer au concours « Salon Car Collector » en remplissant leur carte. Le premier prix est une Ford C-Max Energi.

La collaboration entre SuisseEnergie et le Salon de l'auto de Genève est née de leurs intérêts communs. « La promotion des modèles écologiques et donc, des dernières technologies modernes constitue depuis toujours un élément important du Salon de l'auto. On se souvient du Pavillon vert qui présentait déjà en 2009 des systèmes de propulsion alternatifs et écologiques. Aujourd'hui, la plupart des constructeurs proposent des modèles économiques à faibles émissions et les présentent sur leur stand », explique André Hefti, le directeur général du Salon de l'Auto.

La présence de « co2auplancher » à l'évè-



Le premier prix est une Ford C-Max Energi.

nement bénéficie du soutien de movi-mento.ch, une action de l'Union Pétrolière. « L'importance du secteur pétrolier est également une responsabilité », souligne le directeur de l'Union, Roland Bilang. « Nous devons gérer l'énergie, limitée et précieuse, avec précaution et nous immiscer dans le débat concernant le futur de notre mobilité qui gagnera constamment en importance au cours des prochaines années. C'est pourquoi nous soutenons « co2auplancher ».

Avec l'application « Salon Car Collector », « co2auplancher » a réussi à mettre au point un outil amusant et convivial qui s'appuie sur les dernières technologies. Celle-ci peut être téléchargée gratuitement pour les systèmes d'exploitation Android et Apple iOS. Si l'utilisateur allume l'application et la fonction Bluetooth de son mobile pendant sa visite au

salon, il sera automatiquement repéré par les véhicules efficaces en énergie lorsqu'il passera devant eux.

La présence de « co2auplancher » au Salon de l'Auto de Genève marque le début d'une année décisive pour la campagne. Au cours de cette année consacrée aux économies d'énergie, le projet sera présent dans différents salons grand public répartis dans toute la Suisse et toutes les régions linguistiques. Les visiteurs auront alors l'occasion de tester des voitures efficaces en énergie. <

CO₂
AU PLANCHER

La première étape du roadshow sera la muba qui se déroulera du 15 au 24 avril 2016. Celui-ci poursuivra ensuite sa route pour s'arrêter à la BEA du 29 avril au 8 mai. Rien que pour le premier semestre, la campagne « co2auplancher » touchera ainsi 1,2 million de visiteuses et de visiteurs.

Informations :
www.co2auplancher.ch

INFO



Téléchargez l'app



Visitez le salon de l'auto à Genève et activez le bluetooth



Trouvez les véhicules co2auplancher grâce à l'application



Remplissez votre carte



... et gagnez de fantastiques prix

Pirelli et AutoScout24

Le calendrier Pirelli plaît à tout le monde !

L'année est déjà bien entamée, mais le calendrier Pirelli 2016 n'a été présenté en Suisse que maintenant, lors du traditionnel gala Pirelli. En première partie de soirée, AutoScout24 a expliqué aux convives la différence entre les générations X et Y dans le cadre de deux exposés. Mario Borri, rédaction

■ Ce double événement a eu lieu dans le club zurichois « Komplex457 ». Près de 80 convives ont participé à l'événement organisé par le site Internet AutoScout24 pour en apprendre davantage sur les générations X et Y. Ce sont les coureurs automobiles Fredy Barth (36 ans, génération X) et Nico Müller (23 ans, génération Y) qui ont ouvert la soirée, en montrant de manière très intéressante comment la numérisation avait changé le sport automobile. Tous deux en sont cependant arrivés à la même conclusion : l'ordinateur ne remplacera pas le pilote.

Roi du podcast

Philipp Riederle, un « natif numérique » de 21 ans, a donné une conférence sur le comportement de sa génération, la génération Y. Il s'est fait connaître au-delà de sa région lorsqu'il a réalisé, à 13 ans et depuis sa chambre d'enfant, une série de podcasts intitulée « Mein iPhone und ich » (Mon iPhone et moi), suivie par plusieurs dizaines de milliers d'internautes.

Défilé de stars

Puis les invités ne s'intéressant qu'au calendrier Pirelli ont afflué au Komplex 457. En tout, plus de 500 personnes – au nombre desquelles des personnalités de la branche automobile suisse, des clients et

des amis de l'entreprise Pirelli ainsi que des stars issues du monde du sport ou de la culture, comme les frères Yakin, l'ancien entraîneur de YB Uli Forte, le « Bachelor » Tobias Rentsch, Claudio Zuccolini, la DJ Tanja La Croix, l'ancienne patineuse Sarah Meier, l'architecte Heinz Julen et le présentateur Marco Fritsche – ont fait honneur au fabricant de pneus et à son calendrier culte. C'est l'ancienne Miss Suisse Dominique Rinderknecht qui a présenté l'événement avec charme – et une riche garde-robe ! –, en compagnie du CEO de Pirelli, Dieter Jermann.

Programme de la soirée: le calendrier a été mis en scène de manière artistique à l'aide d'une performance Living Art, montrant différents artistes en action et en interaction de manière inhabituelle. Le peintre Dario De Siena a ensuite dessiné en direct deux images du calendrier Pirelli, Christine Schmid a été relookée pendant qu'elle présentait ses morceaux classiques par l'artiste de mode milanais Alfredo Nocera, tout comme la chanteuse de rock VavaVoom au cours de sa performance « Black final ».

Des photos d'Annie Leibovitz

Mais le moment fort du grand gala a été la première présentation suisse du nouveau calendrier, conçu pour sa 43^e édition

par la photographe et portraitiste américaine la plus célèbre, Annie Leibovitz. Les prises de vue ont été réalisées en juillet dernier dans son atelier de New York : ce sont des portraits classiques en noir et blanc de femmes qui se sont illustrées par leur activité professionnelle, sociale, culturelle, sportive ou artistique.

Anna Rossinelli pour la fin

La soirée s'est terminée par un concert d'excellente tenue donné par le trio de pop-soul d'Anna Rossinelli. Avec son dernier album « Takes Two To Tango », la chanteuse risque bien de se voir propulser aux premières places des charts cette année encore. Son trio était assurément le bon choix pour mettre un point d'orgue à cette soirée exceptionnelle. <



Christine Schmid a interprété des morceaux classiques.



Anna Rossinelli et son groupe.



Generation Y: Philipp Riederle et Nico Müller.

PIRELLI CALENDAR HISTORY



Karl Bieri (Auto Zürich Car Show) et Adriano Rossi (AMAG First SA).



Magali Fuchs (Pirelli) et Daniel Steinauer (ESA).



Dieter Jermann (Pirelli) et Katrin Portmann (UPSA).



Murat (à g.) et Hakan Yakin, au milieu : Tobias Treyer (UPSA).



Michel Tinguely (Jaguar), Tobias Lukas (AMAG) et Patrik Seitz (Jaguar).



Morten Hannesbo (AMAG), Cristina Hofer et Andreas Burgener (auto-schweiz).



Marco Fabbri (AutoScout24) et Paul Fratter (Ford).

Marché du neuf 2015

Les prix bas poussent le nombre d'immatriculations à la hausse

En tout, 323 783 voitures de tourisme neuves ont été immatriculées en 2015 en Suisse et dans la Principauté du Liechtenstein. C'est le meilleur résultat du millénaire après 2012. Quel en est le motif ? Qui sont les gagnants et les perdants ?

Brève analyse et entretien avec François Launaz, président d'auto-suisse. Mario Borri, rédaction

■ Monsieur Launaz, ce résultat vous a-t-il surpris ?

François Launaz : Non, ce résultat exceptionnel s'esquissait déjà. Nous sommes cependant surpris de constater que les ventes sur les 4x4 et les véhicules diesel ne cessent d'augmenter : ces deux segments ont progressé de 12,6% par rapport à l'année précédente. 40,4% des véhicules de tourisme qui ont été immatriculés en 2015 sont à transmission intégrale et 38,9% ont un moteur diesel.

Nombreux sont ceux qui ont pensé que la réglementation plus sévère en matière d'émissions de CO₂ anéantirait les ventes des 4x4, réputés pour consommer beaucoup. Pourquoi cela ne s'est-il pas avéré ?

Avez-vous déjà demandé à votre entourage combien de CO₂ émet leur voiture ? Quasiment personne n'a la réponse. Le sujet n'est pas si important que cela aux yeux des automobilistes suisses. Aujourd'hui, quand on achète une nouvelle voiture, on regarde le prix et le design, mais également le niveau de sécurité. C'est là-dessus que les quatre roues motrices tirent leur épingle du jeu.

La mode ne va-t-elle pas à l'encontre des objectifs d'auto-suisse ?

Si, si. Nous les importateurs, nous voulons et nous devons respecter les limites fixées pour les émissions de CO₂. Si les clients conti-

nent d'acheter ce genre de véhicules, il sera de plus en plus difficile d'atteindre les objectifs.

Que peuvent faire les importateurs pour lutter contre ce phénomène ?

Il faut commercialiser des 4x4 émettant moins de CO₂ : c'est ça, l'avenir. Certains constructeurs en proposent déjà, mais le problème n'a pas encore assez fait son chemin dans la tête des automobilistes. Ils ne réagiront que lorsqu'ils devront payer une amende parce que leur voiture émet trop de CO₂.

Le prix bas des voitures neuves explique-t-il à lui seul ce grand nombre d'immatriculations ?

C'est certainement la raison principale, mais les nouveaux arrivants jouent aussi un rôle. 100 000 personnes arrivent chaque année en Suisse et ont besoin d'une voiture. Nous estimons que cela fait entre 20 000 et 30 000 véhicules par an. Une autre raison réside aussi dans le fait que les garagistes et les concessionnaires ont accordé des rabais importants sur des prix déjà bas. Ils ont fait cela pour pouvoir conserver leur clientèle.

Comment les prix évolueront-ils ?

C'est très difficile à dire. Les concessionnaires ne peuvent pas simplement réaugmenter le prix des voitures, les clients ne les suivront pas. Peut-être proposeront-ils moins de rabais, mais les prix catalogue resteront au niveau actuel. Bien entendu, ils essayeront, en cas de changements sur les modèles, de les vendre plus cher, après tout les améliorations se payent.

Toutes les marques fortes d'AMAG (VW, Skoda et Audi) ont elles aussi progressé, mais de moins de 10% seulement, alors que d'autres marques ont connu une avancée bien plus fulgurante. Est-ce une conséquence de l'affaire des gaz d'échappement ?

Non, je ne pense pas. Cette différence de progression dépend plutôt des modèles. Ces marques ont-elles lancé leurs nouveaux modèles au printemps ou en automne ? Progressé dans un nouveau segment ? Ont-elles introduit de nouveaux modèles ?

Quelles sont les conséquences de l'affaire des gaz d'échappement pour les marques AMAG ?

Il est difficile de formuler des chiffres. Elles ont certainement perdu, mais pas autant que ce que l'on craignait. Je pense que les clients vont vite oublier cette affaire. Finalement, les dommages occasionnés pour l'automobiliste lui-même ne sont pas si graves. Et la sécurité des véhicules n'a jamais été remise en question.



François Launaz au Mobilcity.

Pourquoi certaines marques ont-elles perdu du terrain malgré le boom ?

Celles qui ont baissé leurs prix juste après la suppression du taux de change plancher ont bien vendu. Certaines ont signé bien plus de contrats de vente que prévu en février 2015. Mais pour les marques qui ont réagi deux mois plus tard, par exemple au Salon de l'Auto, cela a été plus problématique. Car, pour le client, c'est surtout le prix d'achat d'une voiture qui compte, et non plus, malheureusement, la fidélité à la marque.

Mise en circulation des voitures de tourisme neuves 2015

Marques	Part de marché(%)		Nombre		+/- %
	cum. 15	cum. 14	cum. 15	cum. 14	
Alfa Romeo	0,4	0,7	1 249	2 104	-40,6
Aston Martin	0,0	0,1	127	156	-18,6
Audi	6,9	6,9	22 225	20 949	6,1
BMW	7,4	7,0	24 039	21 057	14,2
BMW Alpina	0,0	0,0	64	87	-26,4
Chevrolet	0,1	0,7	273	2 072	-86,8
Citroën	3,6	3,7	11 517	11 268	2,2
Dacia	1,7	1,6	5 396	4 784	12,8
Fiat	2,8	3,0	9 025	9 029	-0,0
Ford	4,2	4,3	13 704	12 949	5,8
Honda	1,0	1,5	3 345	4 501	-25,7
Hyundai	3,1	3,6	9 937	11 001	-9,7
Infiniti	0,1	0,0	227	118	92,4
Jaguar	0,3	0,2	980	622	57,6
Jeep	1,1	1,1	3 705	3 274	13,2
Kia	1,6	1,6	5 039	4 886	3,1
Lancia	0,0	0,3	127	795	-84,0
Land-Rover	1,2	1,2	3 808	3 490	9,1
Lexus	0,3	0,3	943	853	10,6
Maserati	0,2	0,2	705	731	-3,6
Mazda	3,1	2,5	9 989	7 591	31,6
Mercedes	7,1	6,1	22 884	18 384	24,5
MINI	1,5	1,5	4 861	4 463	8,9
Mitsubishi	1,2	1,2	4 042	3 565	13,4
Nissan	2,5	2,4	7 968	7 166	11,2
Opel	4,3	4,4	13 769	13 384	2,9
Peugeot	3,9	3,8	12 587	11 423	10,2
Porsche	1,3	1,0	4 305	3 165	36,0
Renault	4,6	3,9	14 821	11 747	26,2
Seat	3,2	3,1	10 451	9 378	11,4
Skoda	6,5	6,5	20 972	19 517	7,5
Smart	1,1	0,6	3 409	1 681	102,8
SsangYong	0,2	0,2	806	569	41,7
Subaru	1,9	2,1	6 011	6 277	-4,2
Suzuki	2,6	2,8	8 351	8 515	-1,9
Toyota	3,1	3,7	9 881	11 275	-12,4
Volkswagen	13,0	13,3	42 212	40 146	5,1
Volvo	2,2	2,3	7 251	6 867	5,6
Autres	0,9	0,7	2 778	2 103	32,1
Somme Totale	100,0	100,0	323 783	301 942	7,2
dont 4 x 4	40,4	38,5	130 793	116 186	12,6
dont Alt.-Antrieb	4,2	3,3	13 468	9 863	36,6
dont DIESEL	38,9	37,0	125 892	111 853	12,6

Source: auto-suisse / OFROU/MOFIS 5.01.16

Quels sont vos pronostics pour 2016 ?

Nous estimons qu'il devrait y avoir 305 000 nouvelles immatriculations. <

Les marges ont baissé d'environ 5 % par véhicule

■ Pas besoin d'une analyse très poussée: les raisons principales du boom des voitures neuves sont la baisse des prix et les rabais auxquels se sont vus contraints les importateurs et les concessionnaires après la suppression du taux de change plancher entre le franc et l'euro à la mi-janvier 2015. Autre certitude: les marges fondent avec les prix. L'association d'importateurs auto-suisse estime qu'elles ont diminué, en gros, d'environ 5 % par véhicule. Pas l'idéal pour les garagistes, donc. Car avec cet argent, il faut payer les salaires, les frais de stockage, la



publicité, etc. L'argument disant que le grand nombre d'unités vendues compense la diminution des marges n'est pas valable pour tous les garagistes, et notamment pour les vendeurs des marques qui, malgré la tendance actuelle, ont cédé du terrain.

Gagnants et perdants

Au total, en 2015, les nouvelles immatriculations de voitures de tourisme ont augmenté de 7,2 % par rapport à l'année précédente. Lorsqu'on regarde dans le détail des marques (à partir de 10 000 nouvelles immatriculations), les gagnantes sont Mazda, Renault, Mercedes, BMW, Seat et Peugeot, qui ont toutes progressé de 10 à 31 %. Outre les prix, ces marques ont d'autres atouts garantissant leur succès: elles proposent toutes une gamme de véhicules attractive composée de nombreux nouveaux modèles. C'est également le cas, certes, pour certaines des marques perdantes, mais celles-là ont réagi trop tard à la suppression du taux plancher. Je pense notamment à Toyota – quand même le n°1 mondial –, à Subaru et à Suzuki.

VW Golf toujours n° 1

Avec 15 288 nouvelles immatriculations, la VW Golf reste la voiture préférée des Helvètes, pour la 40^e fois en 42 ans d'existence. Les 2^e et 3^e marches du podium sont également occupées par des marques de l'entreprise AMAG: la Skoda Octavia se place au deuxième rang (elle avait même dépassé la Golf entre-temps!), et la VW Polo, au troisième rang. <

Classement	Marque	Modèle	Nombre
1	VW	Golf	15 288
2	Skoda	Octavia	12 228
3	VW	Polo	7 210
4	Audi	A3	5 725
5	Seat	Leon	4 869
6	VW	Passat	4 579
7	Mercedes-Benz	C-Klasse	4 299
8	Renault	Clio	4 031
9	VW	Tiguan	3 950
10	BMW	2er	3 871

Marché de l'occasion 2015

Un contexte exceptionnel stimule les ventes d'occasions

Pour la branche automobile suisse, 2015 a été une année tout à fait exceptionnelle à plusieurs égards. L'abandon surprise du taux de change plancher entre le franc et l'euro ainsi que l'introduction de taux d'intérêt négatifs par la Banque nationale suisse ont été une aubaine historique pour les acheteurs potentiels de voitures. Eurotax

Temps d'immobilisation par catégorie		
Cat. de voitures.	Temps	+/-
Citadines	99	0,0 %
Compactes	90	0,0 %
Classe moyenne inférieure	94	3,3 %
Classe moyenne	94	- 2,1 %
Classe moyenne supérieure	104	1,0 %
Véhicules de luxe	125	5,0 %
Coupés	115	0,9 %
Monospace/MS Compact	94	- 2,1 %
SUV et tout-terrains	88	4,8 %
Cabriolets / roadsters	119	2,6 %
Moyenne	95	1,1 %

Source: EurotaxGlass's/ASTRA/MOFIS

■ Avec un rien de retard, le marché des occasions suisse a pu surmonter l'érosion historique des prix sur le marché du neuf et retrouver le chemin d'une croissance modérée. Avec en tout 859 500 changements de propriétaire (+ 19 933 unités, + 2,4 %), un nouveau record a même été établi en 2015. Cela est dû notamment à la baisse des prix des voitures neuves, qui ont fait pression à leur tour sur les prix des occasions. Le marché de l'occasion a donc dû procéder à de nouvelles et importantes corrections de valeur. Une situation réjouissante pour les acheteurs, mais

qui peut s'avérer très critique pour les vendeurs propriétaires d'un grand parc automobile.

Les constructeurs allemands ont le vent en poupe

Lorsqu'on assiste à un changement rapide du contexte ou à un effondrement massif des prix, la rentabilité du commerce des occasions dépend de calculs réalistes, d'une palette de marques et de modèles cohérente et de temps d'immobilisation courts. Il est donc intéressant de savoir quelles marques sont les plus demandées.

CP MOBIL est l'institution de prévoyance des associations professionnelles UPSA ASTAG 2roues Suisse USIC

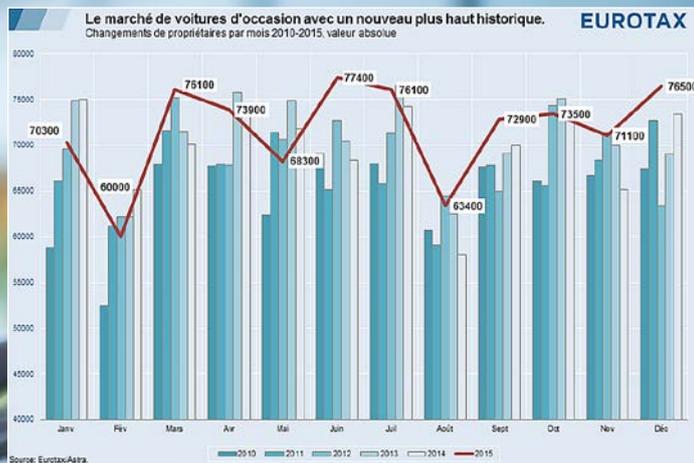
A la CP MOBIL,
votre sécurité est notre priorité !

Depuis 50 ans notre priorité absolue est intangible : la sécurité de nos membres ! Disponibilité, écoute et connaissances sectorielles sont nos maîtres-mots pour vous offrir les meilleurs services possibles !

PK MOBIL
CP

En route vers un avenir sûr

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



Sans surprise, les véhicules allemands ont la faveur des acheteurs. Mercedes-Benz (+ 8,6%), BMW (+ 6,7%), Audi (+ 6,3%) et Volkswagen (+ 3,7%) ont réussi une fois de plus à faire mieux que l'ensemble du marché. Tous les autres représentants du « top 10 » ont enregistré des taux de croissance négatifs. Avec celles d'Opel (- 3,2%), les occasions de Renault (- 2,8%), Peugeot (- 2,1%), Ford (- 1,9%), Fiat (- 1,9%) et Toyota (- 0,4%) ont souffert de l'attractivité excessive des voitures neuves ou d'une offre réduite.

Croissance modérée à l'horizon

Pour 2016, les analystes du marché d'Eurotax Suisse s'attendent à une croissance modérée du marché de l'occasion, soit à un plus de 1 à 2 %, ce qui représente entre 870 000 et 880 000 véhicules vendus. Heiko Haasler, directeur général, nous explique pourquoi : « On le sait : le ralentissement conjoncturel et les taux d'intérêt croissants ont d'abord des répercussions sur le marché du neuf. De plus, la dynamique positive observée au dernier trimestre sur le marché des occasions continuera à s'accroître en raison du surcroît d'intérêt que lui portent à nouveau de nombreux vendeurs. La croissance continue de la population favorise cette tendance. »



Heiko Haasler, Managing Director Eurotax.

La faible croissance fait augmenter les temps d'immobilisation

La croissance de la demande ayant été beaucoup plus timide sur le marché des occasions que sur celui du neuf en 2015, les temps d'immobilisation ont augmenté d'un jour en glissement annuel, passant à 95 jours en moyenne (+ 1,1%). Seuls les SUV et les tout-terrains (88 jours, + 4,8%), les compactes (90 jours, + 0,0%), les véhicules de classe moyenne (94 jours, - 2,1%), de classe moyenne inférieure (94 jours, + 3,3%) ainsi que les monospaces et les monospaces compacts (94 jours, - 2,1%) ont réussi à se vendre plus rapidement. Les occasions dans le segment des citadines (99 jours, + 0,0%), de la classe moyenne supérieure (104 jours, + 1,0%), des coupés (115 jours, + 0,9%), des cabriolets et roadsters (119 jours, + 2,6%) ainsi que des vé-

hicules de luxe (125 jours, + 5,0%) ont en revanche nettement plus tardé à trouver des repreneurs. <

Changements de propriétaire des voitures d'occasion

Marques	Cumulé			+/-
	2013	2014	2015	
Audi	63 734	67 157	63 167	6,3 %
BMW	53 786	60 060	56 314	6,7 %
BMW Alpina	118	152	167	-9,0 %
Ford	42 386	39 125	39 868	-1,9 %
Mercedes-Benz	46 396	52 285	48 138	8,6 %
Opel	61 735	56 087	57 930	-3,2 %
Porsche	8 210	9 472	8 840	7,2 %
Smart	11 201	10 986	11 200	-1,9 %
Volkswagen	115 850	119 973	115 746	3,7 %
Citroen	27 259	27 751	27 467	1,0 %
Peugeot	42 424	39 901	40 757	-2,1 %
Renault	48 887	43 875	45 151	-2,8 %
Alfa Romeo	14 087	12 748	13 252	-3,8 %
Ferrari	1 235	1 524	1 370	11,2 %
Fiat	35 123	32 623	33 262	-1,9 %
Lancia	4 127	3 411	3 869	-11,8 %
Maserati	831	1 188	992	19,8 %
Daihatsu	3 572	3 058	3 022	1,2 %
Honda	17 585	15 636	15 887	-1,6 %
Lexus	2 063	2 173	2 081	4,4 %
Mazda	17 621	18 153	17 784	2,1 %
Mitsubishi	13 516	12 365	12 712	-2,7 %
Nissan	17 332	17 407	17 012	2,3 %
Subaru	24 215	23 039	22 520	2,3 %
Suzuki	10 649	12 170	11 299	7,7 %
Toyota	34 917	32 563	32 702	-0,4 %
Saab	4 314	3 525	3 798	-7,2 %
Volvo	21 539	20 804	20 955	-0,7 %
Aston Martin	569	587	522	12,5 %
Jaguar/Daimler	3 455	3 503	3 564	-1,7 %
Land-Rover	5 356	6 452	6 135	5,2 %
MG/Rover	1 650	1 338	1 560	-14,2 %
Mini	8 865	10 907	9 784	11,5 %
Chrysler	4 136	3 228	3 764	-14,2 %
Dodge	1 496	1 804	1 680	7,4 %
GM USA	1 732	1 495	1 667	-10,3 %
Jeep	5 117	6 023	5 131	17,4 %
Chevrolet/Daewoo	6 579	5 540	6 137	-9,7 %
Dacia	2 750	3 525	2 955	19,3 %
Hyundai	14 160	14 982	14 011	6,9 %
Kia	6 824	7 608	7 008	8,6 %
Lada	106	99	89	11,2 %
Seat	17 878	20 525	19 083	7,6 %
Skoda	19 865	25 268	21 990	14,9 %
Autres	6 989	7 405	7 225	2,5 %
TOTAL PW	852 239	859 500	839 567	2,4 %

Source: Eurotax/ASTRA/MOFIS

Nouvelles immatriculations de véhicules utilitaires

Marques	Véhicules de transport de marchandises légers < 3,5 t										Total		
	GG < 2,25 t		GG 2,25 < 2,6 t		GG 2,6 < 3,45 t		GG 3,45 < 3,5 t		P. d. marché (%)		Total marque utilit.		
	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	+/- %
Citroën	726	773	2	1	926	923	300	268	6,3	6,9	1954	1965	-0,6
Dacia	252	338							0,8	1,2	252	338	-25,4
Fiat	333	324	142	125	676	543	555	538	5,5	5,3	1706	1530	11,5
Ford	782	717	741	745	1983	1598	674	396	13,6	12,1	4180	3456	20,9
Iveco					17	26	1810	1701	5,9	6,0	1827	1727	5,8
Land-Rover			397	121	560	201	6	4	3,1	1,1	963	326	195,4
Mercedes	214	269	4	1	970	926	1812	1854	9,7	10,6	3000	3050	-1,6
Mitsubishi				1	239	139			0,8	0,5	239	140	70,7
Fuso							119	104	0,4	0,4	119	104	14,4
Nissan	314	225	48	20	538	471	584	525	4,8	4,3	1484	1241	19,6
Opel	308	282	193	216	1292	983	437	460	7,2	6,8	2230	1941	14,9
Peugeot	462	443		1	684	645	378	448	4,9	5,4	1524	1537	-0,8
Renault	937	985	19	16	1655	1290	1105	1129	12,1	11,9	3716	3420	8,7
Toyota			1		897	970	115	160	3,3	3,9	1013	1130	-10,4
VW	593	659	815	906	2871	2889	1247	1228	17,9	19,8	5526	5682	-2,7
Autres	325	266	26	37	315	273	348	376	3,6	3,7	1100	1054	4,4
TOTAL	5273	5328	2388	2190	13667	11932	9505	9191	100,0	100,0	30833	28641	7,7

Marques	Véhicules de transport de marchandises lourds > 3,5 t														Total				
	GG 3.5 – 7 t		GG 7.1 – 12 t		GG 12.1 – 18 t		GG 18.1 – 26 t		GG 26.1 – 32 t		GG über 32 t		P. d. marché (%)		Total marque utilit.				
	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	+/- %
DAF			7	2	29	29	121	166	48	37	29	19	5	5	6,2	6,2	239	258	-7,4
Iveco	66	81	71	54	51	58	93	95	42	51	31	24	3	3	9,2	8,8	357	366	-2,5
MAN			7	30	47	48	136	167	117	140	94	106	71	31	12,2	12,6	472	522	-9,6
Mercedes	70	60	42	44	109	135	346	313	225	240	139	196	58	68	25,5	25,5	989	1056	-6,3
Fuso	11	5	32	30											1,1	0,8	43	35	22,9
Renault	1	7	11	22	45	29	169	111	58	48	38	62	22	20	8,9	7,2	344	299	15,1
Scania					8	20	260	278	218	200	142	179	93	122	18,6	19,3	721	799	-9,8
Volvo					37	38	225	280	137	172	67	88	43	45	13,1	15,0	509	623	-18,3
VW	17	13													0,4	0,3	17	13	30,8
Autres	93	97	91	70		1	1		2	1				1	4,8	4,2	187	176	6,3
TOTAL	258	263	261	252	326	358	1351	1410	847	895	540	674	295	295	100,0	100,0	3878	4147	-6,5

Marques	Véhicules de transport de personnes												Total				
	Caravanes		Minibus		Cars		Bus		Autres		P. de marché (%)		Total marque utilit.				
	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	+/- %
Citroën	59	40					2				4	5	1,5	1,3	63	47	34,0
Fiat	1742	1578					1				18	11	42,3	43,3	1760	1590	10,7
Ford	27	33	26	19	11	6					4	3	1,6	1,7	68	61	11,5
Iveco	33	38			13	11	53	20	3	1	2,5	1,9	102	70	45,7		
MAN	6	6			6	3	106	82	1	2	2,9	2,5	119	93	28,0		
Mercedes	205	208	76	84	88	90	257	206	44	67	16,1	17,8	670	655	2,3		
Opel			10	8	2	2			20	8	0,8	0,5	32	18	77,8		
Renault	17	22	40	47	7	27					8	4	1,7	2,7	72	100	-28,0
Scania									8	9	2	2	0,2	0,3	10	11	-9,1
Skoda											8	6	0,2	0,2	8	6	33,3
Toyota	1	2		6							10		0,3	0,2	11	8	37,5
Volvo		1			16	11	24	8	4		1,1	0,5	44	20	120,0		
VW	726	558	32	17	5				31	35	19,0	16,7	789	615	28,3		
Autres	228	210			76	95	78	70	10	1	9,8	10,3	408	380	7,4		
TOTAL	3051	2699	185	181	219	254	526	395	175	145	100,0	100,0	4156	3674	13,1		

Marché des véhicules utilitaires 2015 Marché des véhicules utilitaires 2015

Légers en hausse, lourds en baisse

Pour les importateurs suisses de véhicules utilitaires, 2015 a été une année positive dans l'ensemble. Tandis que les camionnettes et les véhicules de transport de personnes ont progressé, les poids lourds ont subi un léger recul. Mario Borri, rédaction

■ Grâce à un bon mois de décembre, la barre décisive des 30 000 nouvelles immatriculations a pu être franchie dans le segment des véhicules utilitaires légers jusqu'à 3,5 tonnes au total. Les 30 833 nouveaux véhicules immatriculés représentent une augmentation de 2192 unités, soit de 7,7 % par rapport à 2014.

Les véhicules de transport de personnes très demandés

Du côté des véhicules de transport de personnes, l'évolution est très réjouissante du point de vue des importateurs: 4156 véhicules ont été immatriculés pour la première fois en 2015, ce qui représente une croissance de 482 unités, soit 13,1 %.

Les livraisons de véhicules utilitaires lourds, elles, ont reculé de 6,5 %. 3878 nouveaux poids lourds ont été immatriculés, soit 269 de moins qu'en 2014.

Quatre questions à Andreas Burgener

Monsieur Burgener, après une croissance de presque 25 % sur le marché des poids lourds en 2014, il y a recul en 2015.

Pourquoi ?

Andreas Burgener : Le marché des véhicules utilitaires lourds fluctue beaucoup d'ordinaire et n'est que difficilement prévisible. La suppression du taux plancher franc-euro et la diminution subséquente du chiffre d'affaires des entreprises de transport pourraient avoir joué un rôle dans cette régression. Toutefois, après les excellents résultats de 2014, le marché a réussi à se maintenir. Comme dans le domaine des voitures de tourisme, les importateurs et les concessionnaires officiels ont réagi rapidement au début de l'année en rétrocedant les gains de change à leurs clients.



Andreas Burgener.

Le contournement de la RPLP joue-t-il toujours un rôle aussi important sur le marché des véhicules utilitaires légers ? Ou quelle est la raison du boom observé ?

La RPLP encourage certainement toujours les entreprises de trans-

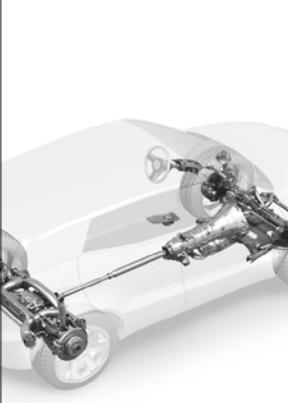
port à répartir leurs chargements, lorsque c'est possible, sur plusieurs camionnettes, et à économiser ainsi des coûts. L'interdiction du transport de nuit a compté aussi, et peut être contournée par l'utilisation de véhicules plus légers. Et le « rabais euro » a certainement joué un rôle sur ce marché-là également. Plus d'une PME a vraisemblablement profité de la baisse des prix pour étoffer son parc automobile ou remplacer d'anciens véhicules de manière anticipée.

Pour ce qui est des véhicules de transport des personnes, les caravanes constituent une part prépondérante du marché, n'est-ce pas ?

Oui, les caravanes représentent presque trois quarts du marché total des véhicules de transport des personnes.

Quels sont les pronostics pour 2016 ?

Les membres d'auto-suisse prévoient des ventes constantes dans les véhicules utilitaires légers (camionnettes), à hauteur de 30 000 unités. Une croissance est prévue également du côté des camions légers, avec 1050 nouvelles immatriculations, tout comme du côté des camions moyens et lourds (450 et 3500 véhicules, respectivement). Dans les deux domaines, nous comptons sur une reprise et un niveau des prix stable. <



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

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



Votation du 28 février sur la réfection du tunnel routier du Gothard

« OUI à la galerie de réfection »

La bataille qui fait rage autour du vote sur le tunnel routier du Gothard arrive dans sa phase finale. Le 28 février, le peuple suisse axe routier nord-sud à travers les Alpes devra être effectuée. Dans l'entretien qu'il nous a accordé, le président central de l'UPSA second tube est la seule solution viable. Mario Borri, rédaction

tunnel du
gothard **oui**

■ *Monsieur Wernli, pouvez-vous nous donner deux arguments pour lesquels les membres de l'UPSA feraient bien de voter « oui » au scrutin du 28 février ?*

Urs Wernli : Le premier concerne la sécurité : un second tube au Gothard fera d'un tunnel dangereux, à circulation dans les deux sens et dépourvu de bande d'arrêt d'urgence, un système de tunnels sûr. Cela permet de réduire au maximum le risque d'accidents graves de la circulation. Le second concerne l'investissement durable ainsi réalisé. Sans second tube, il faudrait construire plusieurs stations de transbordement pour le transport ferroviaire des poids lourds et des voitures pour toute la durée de la réfection. En fonction du nombre de stations requises, ce projet titanesque coûterait près de deux milliards de francs qui partiraient ensuite en fumée. La construc-

tion d'un second tube est, au contraire, un investissement utile à long terme.

Il réduit notamment la charge financière pour les générations à venir.

Oui, car même après la réfection, le tunnel du Gothard devra être assaini tous les 40 ans environ. Chaque génération se trouvera donc au moins une fois devant cette tâche herculéenne. La construction d'un second tube déchargera nos enfants et nos petits-enfants.

Pourquoi la traversée fluide des Alpes au Gothard est-elle toujours aussi importante pour l'économie ?

L'UE et surtout l'Italie du Nord sont d'importants partenaires commerciaux de la Suisse. Chaque année, des marchandises d'une valeur de plusieurs milliards de francs sont importées et exportées par le

Gothard et la frontière tessinoise. Les Suisses, et particulièrement les entreprises tessinoises, dépendent nécessairement d'une liaison routière qui fonctionne bien. Les dernières enquêtes montrent que les conséquences économiques d'une réfection sans second tube, avec une fermeture prolongée du tunnel, seraient très graves pour de nombreuses entreprises, surtout au Tessin, dans les Grisons et en Suisse intérieure.

Selon un sondage mené actuellement par les opposants au projet, la moitié des personnes interrogées ne croit pas au fait qu'une seule voie sera ouverte à la circulation après la mise en service du second tube. Que leur répondez-vous ?

Les sceptiques pensent qu'il y aura davantage de trafic après la fin des travaux de réfection. Or ce ne sera pas le cas, car la

du Gothard »

tranchera sur la manière dont la réfection du principal
Urs Wernli explique pourquoi la construction d'un



Constitution suisse prévoit qu'une seule voie par tube et par direction ne peut être utilisée. Je le répète: mettre les deux tubes en service ne fera pas augmenter le trafic au Gothard, mais renforcera la sécurité en séparant les deux sens de circulation.

Quels sont vos pronostics pour le scrutin ?

Comme je l'ai déjà dit, je crois que le

peuple suisse approuvera la réfection du tunnel du Gothard par la construction d'un second tube. Cette solution réunit davantage d'arguments objectifs en sa faveur. J'espère donc un « oui » clair rassemblant, disons, plus de 60% des voix. Il est important que les personnes qui soutiennent le projet, dont les membres de l'UPSA font partie, aillent voter en grand nombre. <

De quoi s'agit-il ? Avec le tunnel du Gothard, la Suisse a créé, voilà maintenant 35 ans, une liaison décisive du réseau routier national. Dans dix ans environ, ce qui est le plus long tunnel routier à travers les Alpes devra être assaini, personne ne le conteste. Le peuple doit à présent décider s'il faut pour cela construire un second tube. Le Conseil fédéral et le Parlement ont opté pour cette solution après avoir examiné toutes les variantes possibles. La construction d'un second tube permettra d'y déplacer la circulation afin d'assainir correctement l'ancien tunnel. Après les travaux, seule une voie sera ouverte à la circulation dans chaque tube: il n'y aura donc plus de circulation dangereuse à double sens, et une bande d'arrêt d'urgence sera créée. La Constitution et la loi garantissent qu'il n'y aura pas plus de véhicules qui traverseront le tunnel du Gothard qu'aujourd'hui.

Un comité référendaire souhaite quant à lui que le trafic routier soit effectué par voie ferroviaire, avec une solution provisoire de transbordement, pendant la période de réfection. Le Conseil fédéral et le Parlement ont clairement rejeté cette proposition. Le projet de loi fédérale prévoit de mettre le tunnel routier du Gothard aux normes de sécurité actuelles et de préserver notre principale liaison nord-sud à long terme, sans couper le Tessin du reste de la Suisse pendant les travaux d'assainissement.

INFO

SÉRIE : JE SUIS POUR



Conseiller national Hans Egloff, UDC ZH

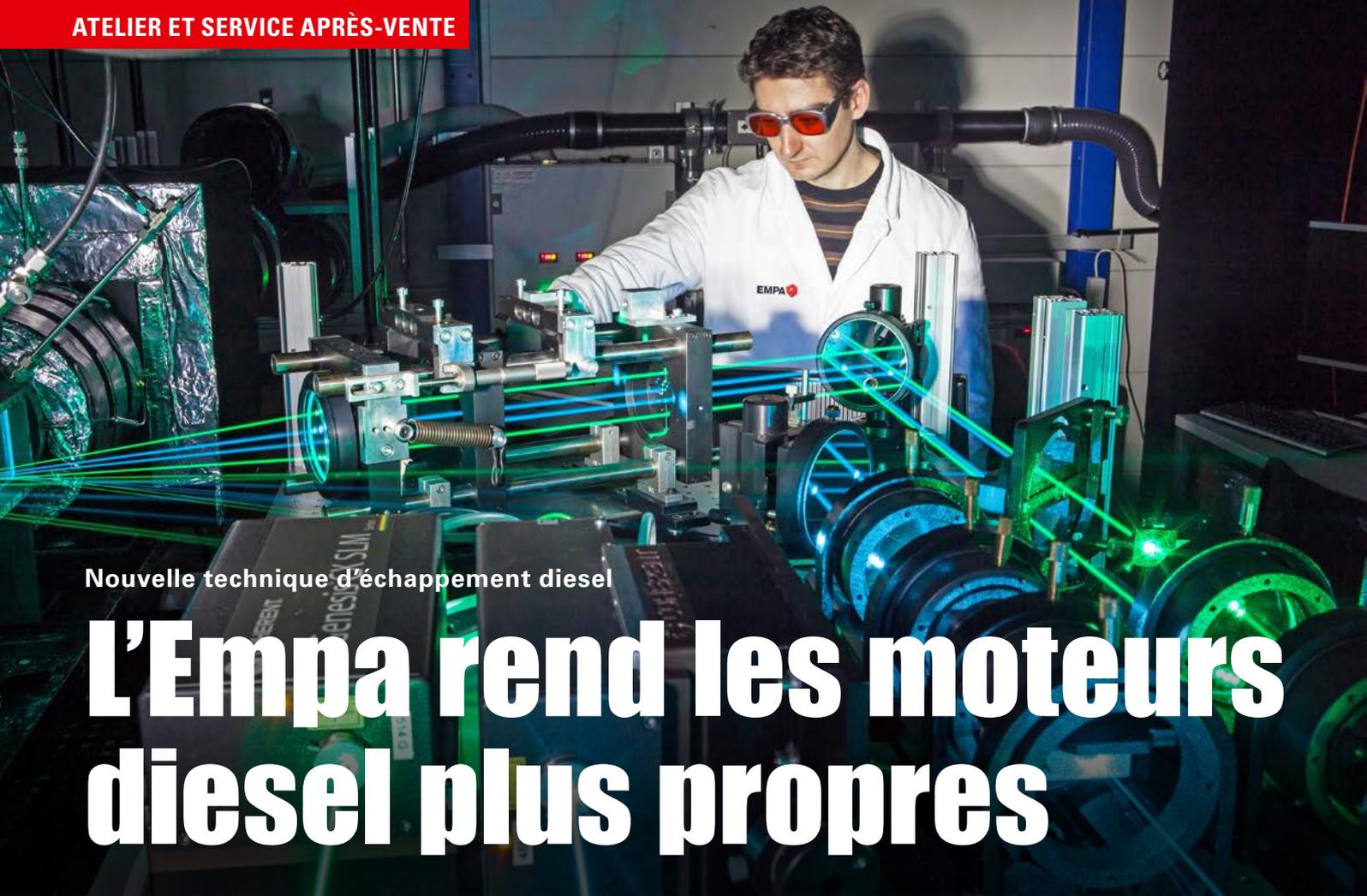
■ « Je soutiens la réfection du tunnel routier du Gothard par la construction d'un second tube. Le gain de sécurité, la liaison durable avec le Tessin et la durabilité du projet parlent en sa faveur. Les allégations selon lesquelles le trafic augmentera et les Alpes deviendront un « enfer du transit » me mettent hors de moi. Au contraire: le système du compte-gouttes pour les poids lourds, qui a fait ses preuves, sera désormais ancré dans la loi. À cela s'ajoute le fait que la pollution routière diminue sans cesse grâce à des moteurs plus efficaces et à des pneus modernes, et que les capacités existantes ne sont pas totalement exploitées. Le but n'étant pas d'augmenter sa capacité, le Gothard est un projet de réfection classique, qui n'entre pas en concurrence avec l'élimination de problèmes d'engorgement, comme l'extension au tunnel du Gubrist. Afin que la route dispose de moyens financiers suffisants à long terme, je soutiens le FORTA (fonds pour les routes nationales et le trafic d'agglomération) et l'initiative « vache à lait », sur lesquels nous devons nous prononcer en 2016. »

Pour les élections parlementaires 2015, l'UPSA avait recommandé à ses membres des politiciens bienveillants.

Ils présentent leurs arguments dans cette série.

MIDLAND.CH





Nouvelle technique d'échappement diesel

L'Empa rend les moteurs diesel plus propres

Malgré le scandale VW et un carburant plus cher, le diesel est en plein essor. Et puisque les futures normes sur les gaz d'échappement vont permettre de poursuivre la baisse des émissions, cette tendance devrait perdurer. Des approches innovantes sont nécessaires au respect de ces normes. La recherche dans ce domaine s'active également en Suisse, à l'Empa de Dübendorf. Mario Borri, rédaction

■ La formule magique est la technologie SCR (Selective Catalytic Reduction). D'après Christian Bach, directeur de la section « Systèmes de propulsion des véhicules » au sein du Laboratoire fédéral d'essai des matériaux et de recherche (Empa), la transition de la norme Euro 5 à Euro 6 s'accompagnera de l'abandon des pièges NO_x (oxyde d'azote) au profit des systèmes SCR pour certains véhicules particuliers à moteur diesel.

RDE et WLTP

Les nouvelles prescriptions sur les émissions des gaz d'échappement réduisent largement les zones d'ombre laissées jusqu'alors par la législation. Elles se composent d'une part du Real-Driving-Emissions-Test (RDE)

qui entrera en vigueur à partir de 2017 et obligera à ne pas dépasser un facteur 2,1 entre les émissions réelles des gaz d'échappement et les valeurs limites en laboratoire. D'autre part, ces prescriptions incluront le nouveau procédé de mesure des gaz d'échappement « WLTP » (Worldwide harmonized Light vehicles Test Procedure), qui comprendra notamment un nouveau cycle d'essai et sera lancé en 2017/18.

Ceci devra également permettre une baisse des émissions en conditions réelles. Cela signifie concrètement que pour les véhicules diesel, le traitement des gaz d'échappement doit atteindre des taux de conversion des NO_x élevés dans des conditions bien plus variées que jusqu'à présent. Pour y parvenir, quelques

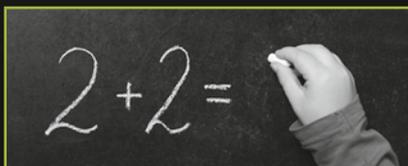
efforts en matière de recherche et de développement sont encore nécessaires.

Une question de millisecondes

C'est exactement ce à quoi s'attellent Christian Bach et ses collègues. Le point crucial d'un système SCR parfaitement fonctionnel est le calcul précis du dosage en fluide AdBlue en fonction du taux d'oxyde d'azote mesuré et son injection dans les gaz d'échappement au bon moment. Mais le délai de quelques millisecondes entre la mesure et l'injection constitue une réelle difficulté. Un autre enjeu de taille réside dans le fait que l'AdBlue injecté sous forme liquide doit s'évaporer en une fraction de seconde et être transformé en ammoniac (NH₃) par différents processus chimiques. Si la

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

shop.fibag.ch



température n'est pas suffisamment élevée, une poudre blanche peut se former et boucher le catalyseur ou causer des rejets d'acide isocyanique ou d'ammoniac toxiques pour l'Homme et l'environnement.

Techniques de mesure par faisceau lumineux et laser

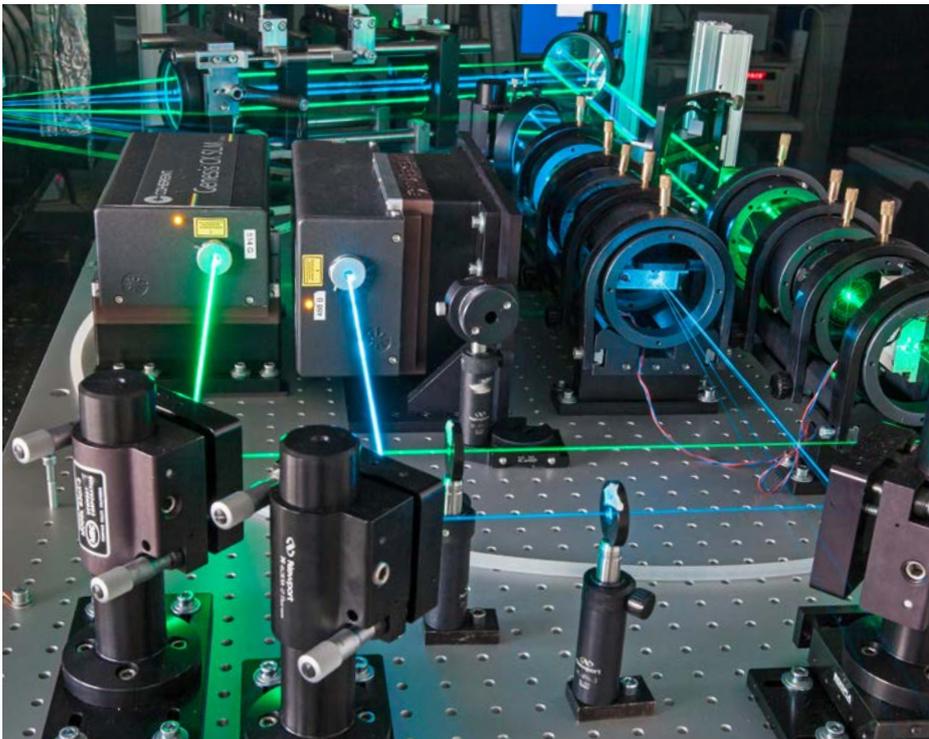
Deux travaux de doctorat de l'Empa étudient tout particulièrement l'injection et les processus thermochimiques de transformation d'AdBlue en ammoniac. Différentes techniques de mesure par faisceau lumineux et laser sont utilisées pour examiner le jet d'injection d'AdBlue, la finesse des gouttelettes, la vitesse d'évaporation et l'impact des gouttelettes d'AdBlue sur la paroi intérieure de l'échappement, qu'elles soient partiellement évaporées ou pas du tout. Il s'agit là de processus thermodynamiques et d'écoulement parfois complexes, qui peuvent par exemple causer des refroidissements localisés importants et ainsi des « freins à la transformation du NO_x ».

Le troisième défi des systèmes SCR est la transformation catalytique du

NO_x et du NH_3 en azote (N_2) et en eau (H_2O).

Dans ce contexte, l'augmentation des turbulences dans les catalyseurs est étudiée en utilisant des catalyseurs à cellules ouvertes plutôt que les catalyseurs à canaux employés actuellement. S'ils disposaient par exemple d'un revêtement renforçant la thermolyse et l'hydrolyse et augmentant les turbulences pour un tourbillonnement ou un mélange améliorés, les systèmes SCR pourraient également offrir un meilleur fonctionnement à basse température.

En parallèle, des travaux de recherche s'intéressent également aux techniques d'échauffement de ces revêtements par rayonnement de micro-ondes afin de couvrir toute la plage de températures. Deux projets sur ce thème ont ainsi pu être lancés avec la Haute école spécialisée du Tessin SUPSI, la société suisse d'ingénierie spécialisée dans la céramique EngiCer et un fabricant suisse de catalyseurs Hug Engineering, avec le soutien du Fond national suisse (recherche fondamentale) et du fonds de technologie de l'Office fédéral de l'environnement (recherche appliquée). <



Un air de Star Wars : l'Empa utilise des techniques de mesure par faisceau lumineux et laser.

Trois questions à Christian Bach



Que va changer le passage aux systèmes SCR pour les garagistes ?

Christian Bach : Après les catalyseurs à trois voies, les pièges à NO_x et les filtres à particules, les garagistes doivent à présent s'intéresser à un autre mode de traitement des gaz d'échappement. Les systèmes SCR ne sont pas uniquement passifs et nécessitent l'emploi d'un fluide, l'AdBlue, qui n'est pas toxique et dont l'emploi ne pose aucun problème, mais qui représente un système technique supplémentaire susceptible de causer des pannes.

En quoi le garagiste peut-il soutenir ces clients pour ce changement ?

L'appréhension des clients concernant les émissions de NO_x des véhicules diesel est grande. De bonnes connaissances dans l'épuration des gaz d'échappement permettent de limiter ces appréhensions. Naturellement, il reste important pour les garages d'offrir un service de qualité, car des véhicules bien entretenus sont moins enclins aux défaillances techniques et aux émissions excessives.

Le garagiste doit-il faire l'acquisition d'équipements et machines supplémentaires ?

Les systèmes SCR sont contrôlés par les systèmes de diagnostic embarqués des véhicules et les appareils de diagnostic habituels suffisent. C'est pourquoi je pars du principe que les systèmes SCR ne nécessiteront aucun achat d'équipements et de machines supplémentaires de la part des garagistes.

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

Commander intelligemment.

WebShop de Fibag.

FIBAG

Fibag SA
Lischmatt 17
4624 Härkingen

Optimisation d'exploitation EKZ chez Mercedes-Benz Automobiles SA

Énergie : profiter d'un potentiel d'économies de 10 %

La rentabilité est une question centrale dès lors qu'une entreprise décide d'optimiser son efficacité énergétique potentielle. Dans ce sens, Mercedes-Benz Automobiles SA a pu réduire fortement ses coûts énergétiques par des optimisations d'exploitation, grâce à l'aide apportée par les conseillers en énergie des centrales électriques du canton de Zurich (EKZ). **Andrea Mattmann**, freelance



La rentabilité est cruciale pour les économies d'énergie : 10 % d'économies chez Mercedes-Benz Automobiles SA. (Photo : Mercedes-Benz Automobiles SA, succursale Zurich-Nord)

■ La Mercedes-Benz Automobiles SA s'est fixée des objectifs élevés en matière d'efficacité énergétique. Les coûts énergétiques devaient être fortement réduits. Pour la mise en œuvre de son projet, l'entreprise a demandé conseil auprès d'EKZ. Susanne Zimmermann, responsable d'exploitation immobilière chez Mercedes-Benz Automobiles SA, se montre satisfaite du bilan à mi-parcours : « Les chiffres sont très positifs. Le relevé de la consommation énergétique dans 25 de nos garages, sur un total de 36, nous a permis de réajuster les équipements d'exploitation, les machines, etc., et de profiter ainsi au plus vite du potentiel d'économie. »

La consommation d'énergie a pu être abaissée de 10 % dans les garages et les ateliers. Ce chiffre correspond à ceux avancés par EKZ : en moyenne, les entreprises peuvent économiser un dixième de l'énergie consommée par des optimisations touchant à l'électricité, au chauffage et à l'eau.

La rentabilité est la question centrale

Selon Stefan Strässle, conseiller en énergie EKZ, il est très important de procéder de façon structurée pour obtenir des optimisations d'exploitation durables. Dans un premier temps, il convient de relever la consommation d'énergie à l'aide d'un sys-

tème de monitoring énergétique. On procède ensuite à une analyse par site et à la définition des mesures correspondantes. Le personnel d'exploitation joue un rôle important dans ce contexte. Il est impliqué activement dans le processus d'optimisation d'exploitation et dûment formé. Les installations techniques du bâtiment, tels que le chauffage, la ventilation et l'éclairage, sont ajustées pour gagner en efficacité. Les températures et les horaires d'exploitation sont optimisés, sans perte en matière de confort. « Une optimisation énergétique de l'exploitation doit se montrer très rapidement payante. L'objectif consiste à réduire le besoin énergétique sans investissement,

simplement par un ajustement des équipements techniques du bâtiment en place selon les besoins. Nos mesures visent un pay-back de moins de deux ans » souligne Stefan Strässle.

Un conseil sur la démarche est essentiel

Les responsables du projet chez Mercedes-Benz Automobiles SA ont tiré de bons enseignements de cette démarche. Susanne Zimmermann : « Par principe, on ne sait pas quel sera le potentiel d'optimisation exploité et dans quelle mesure il permettra de réduire les coûts. » Avec pas moins de 25 sites, les équipes de Mercedes-Benz Automobiles SA furent très sollicitées. Susanne Zimmermann recommande des structures claires pour la planification de l'optimisation d'exploitation : « Il convient de définir clairement qui est responsable dans l'entreprise. Une gestion du temps se révèle également utile pour un déroulement sans accroc. » Pour le spécialiste des questions énergétiques Stefan Strässle, la phase de planification est également

essentielle : « Lors d'un entretien de conseil personnalisé, nous définissons une marche à suivre optimale en accord avec le client. »

Une mise en œuvre efficace

EKZ avait convenu avec Mercedes-Benz Automobiles SA d'étaler l'optimisation d'exploitation sur une durée de trois ans. Après le relevé des données et l'analyse durant la première année, EKZ et les équipes de Mercedes-Benz Automobiles SA fixèrent les mesures d'optimisation pour la deuxième année. Stefan Strässle développe : « Sur la question de l'efficacité énergétique, le défi réside dans le fait que les entreprises ne savent généralement pas où se trouve leur potentiel d'optimisation. Nous indiquons au client quelles mesures permettent d'obtenir les meilleurs effets. » La troisième année, les données énergétiques furent vérifiées et les mesures affinées si nécessaire. En sa qualité de conseiller EKZ, Stefan Strässle est convaincu que l'ajustement optimal des installations techniques permet d'économiser de l'énergie et de l'argent simplement. <



L'optimisation d'exploitation EKZ en bref

En collaboration avec l'association energo, EKZ propose à ses clients un abonnement d'optimisation d'exploitation. Des mesures d'optimisation doivent permettre de diminuer la consommation d'énergie d'au moins 10 % sur la durée de validité du contrat. Dans ce cadre, une mesure ne doit pas coûter plus que les économies réalisées sur une période de deux ans.

Procédure : Relever la consommation d'énergie et définir des objectifs d'économie. Optimiser la consommation d'énergie à l'aide d'un conseil personnalisé sur place Formation continue du personnel dans le cadre de séminaires spécialisés. Publication annuelle des succès.

Plus d'informations (en allemand) : www.ekz.ch/betriebsoptimierung



Pour un lavage haute brillance

Finition spectaculaire avec nos produits Premium



www.facebook.com/ChristCarwashShop



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

Otto Christ AG • Wash Systems
Oberebenenstrasse 1 • 5620 Bremgarten
Tel. +41 56 648 70 80 • Fax +41 56 648 70 81
www.christ-ag.com • verkauf-ch@christ-ag.com



Mousse hybride

Polish avec Nanotech

Finition au rinçage optimum

Cire de conservation 2- en -1

Garage CEA de l'année 2015

« Vous aussi, proposez le CEA ! »

Pour la première fois dans l'histoire de cette prestation axée sur la durabilité qu'est le CheckEnergieAuto, un « Garage CEA de l'année » a été élu en 2015. Et le gagnant de ce concours mené dans toute la Suisse est le garage Autohaus Ryser AG à Oberwil (BL), à la plus grande joie de son directeur Alberto Passeggio. Reinhard Kronenberg, rédaction

■ La « Journée des garagistes suisses » du 19 janvier (cf. art. pp. 9 à 17) comptait cette année, outre le « Dîner des Garagistes » tôt dans la soirée, une autre nouveauté: l'attribution du titre « Garage CEA de l'année », conséquence logique de la récompense décernée tout au long de 2015 au « Garage CEA du mois ». Les trois entreprises membres de l'UPSA qui ont effectué le plus grand nombre de CheckEnergieAuto en 2015 ont donc été récompensées.



Et le gagnant est... : Autohaus Ryser AG à Oberwil (BL). Son directeur, Alberto Passeggio, a réceptionné le prix au nom de toute son équipe.

Les trois lauréats sont :

- 1^{re} place: Autohaus Ryser AG, Oberwil (BL)
- 2^e place: Turbotec GmbH, Altdorf
- 3^e place: Garage Moderne SA, Bulle



En présence de plus de 400 convives, les prix ont été remis aux représentants des entreprises lauréates: soit à son directeur Alberto Passeggio pour Autohaus Ryser, à son propriétaire Robert Brand pour Turbotec et à son propriétaire Pierre-Yves Lüthi pour Garage Moderne. Robert Brand a appelé toutes les personnes présentes à prendre le train en marche: « Nous ne recevons de la part de nos clients que des compliments sur ce service. Prenez une bonne décision et proposez vous aussi le CEA ! »

Pour établir le classement, l'UPSA a mis au point une formule équitable qui met en relation le nombre de CheckEnergieAuto réalisés et la taille de l'entreprise afin que les petits garages aient eux aussi une chance d'être bien classés.

Un potentiel pas encore totalement exploité

Les prix ont été décernés par Patrick Rohr, l'animateur du colloque, et Markus Peter, responsable Technique automobile et Environnement de l'UPSA. Au cours d'une discussion avec Patrick Rohr, Markus Peter a indiqué que le CEA, en tant que prestation orientée sur l'avenir, possède un énorme potentiel à l'heure actuelle: « Et ce potentiel est encore loin d'être totalement exploité. » Il a encouragé les garagistes présents à participer au programme et à demander une certification CEA. « Des prestations comme le CEA rapportent un bénéfice direct au garagiste en termes d'image », avait déjà souligné le président central de l'UPSA, Urs Wernli, dans son discours d'ouverture de la matinée.

Le concours du « Garage CEA du mois » se poursuit également en 2016. Situation au 20 janvier, peu avant le bouclage du présent numéro d'AUTOINSIDE: le Garage Moderne de Bulle est en tête. La course pour le titre du « Garage CEA de l'année » est ouverte... <

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



Le Professionnel de la Branche

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

FIGAS Fiduciaire de la branche automobile suisse SA

Mühlestrasse 20 | 3173 Oberwangen
Téléphone +41 31 980 40 50 | www.figas.ch

Une entreprise du groupe OBT

L'eShop d'ESA : une aide pour toutes les activités du garage

Tout ce qu'il vous faut en quelques clics

Tous les produits et services sur un même site ! C'est l'idée à l'origine de l'eShop d'ESA, régulièrement mis à jour, visant à proposer aux garagistes tout ce dont ils ont besoin pour leur entreprise. Outre une vaste gamme de produits destinés à l'activité de base, la boutique en ligne contient d'autres articles nécessaires au bon déroulement des opérations quotidiennes. ESA

■ L'espace esashop.ch/partner permet de basculer directement vers les offres des partenaires. En faisant ses achats auprès d'ESA, l'utilisateur peut ainsi commander directement du matériel de bureau de Lyreco, des appareils électroniques de Conrad et des équipements professionnels de Goerner. Il a également la possibilité de bénéficier de prix réduits pour les réservations d'hôtels via HRS.

La nouvelle rubrique « Marketing-Services » accessible par le lien esashop.ch/partner/marketing-services propose différents outils pour une parfaite planification de la communication aux

automobilistes. La plate-forme ONLINEPRINT permet de personnaliser différents supports publicitaires pour son entreprise, voire même de les envoyer directement aux ménages de sa région. En outre, le service ONLINECOMMUNICATION offre la possibilité d'effectuer un envoi collectif de SMS en quelques clics pour annoncer un prochain changement de saison ou une action spéciale sur les pneus. Les garagistes y trouvent également divers documents de présentation et d'information ainsi que des cadeaux publicitaires à prix intéressants.

Comme toujours, tous ces produits et services peuvent être commandés facilement et rapidement sur esashop.ch/partner. Désormais, l'annexe ONLINE annoncera régulièrement les promotions dans ces domaines. <

L'eShop d'ESA : vous y trouverez tout ce qu'il vous faut en quelques clics.

esashop.ch/partner



1.2 MILLIONS DE VISITEURS PAR MOIS*

CHERCHENT DES OFFRES ATTRACTIVES.

*NET-METRIX-PROFILE 2015-2

AUTO SCOUT 24



AGVS Business Academy 2016

FÉVRIER

Workshop DAB+ Digitalradio, ½ Tag

Weshalb gehört das Angebot von Nach- und Umrüttlösungen von UKW auf DAB+ in das Serviceangebot einer jeden Garage? Die Chancen für die Automobilindustrie und die Gründe für DAB+ Digitalradio sind vielfältig. Begleiten Sie Ihre Kundschaft beim Wechsel in die digitale Radiowelt. Es lohnt sich! Denn drei Viertel der Schweizer Bevölkerung hören im Auto Radio.

> 3. Februar 2016, Bern

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.

> 4. Februar 2016, Bern

Workshop DAB+ Digitalradio, ½ Tag

Weshalb gehört das Angebot von Nach- und Umrüttlösungen von UKW auf DAB+ in das Serviceangebot einer jeden Garage? Die Chancen für die Automobilindustrie und die Gründe für DAB+ Digitalradio sind vielfältig. Begleiten Sie Ihre Kundschaft beim Wechsel in die digitale Radiowelt. Es lohnt sich! Denn drei Viertel der Schweizer Bevölkerung hören im Auto Radio.

> 3. Februar, 2016 Bern

Automobil-Verkaufsberater/in mit eidg. Fachausweis

Start Lehrgang 17. August 2016,

Dauer: Zwei Semester, berufsbegleitend

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. Dank einem ausgeprägten Team-Geist kommuniziert sie sicher und kompetent.

Voraussetzung sind umfangreiche Produktkenntnisse der jeweiligen Marke. Auch in rechtlichen wie versicherungstechnischen Fragen kennen Verkaufsberater/-innen sich dank der Weiterbildung aus und bieten den Kunden optimale Lösungen an – als Mobilitäts- und Finanzberater in einer Person. Zu den Aufgaben kann es auch gehören, Ausstellungen und Events zu organisieren oder ein neues Produkt zu lancieren. Umfangreiche Marketingkenntnisse helfen dabei.

> Infoveranstaltung Automobil-Verkaufsberater/in mit eidg. Fachausweis

> Donnerstag, 18. Februar 2016 ab 18.00 Uhr in der Mobilcity Bern



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

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

> 12. Februar, Bern

Workshop Mitarbeitergespräche, 1 Tag

Wie läuft das bei Ihnen als Führungsverantwortliche/r ab? Wollen Sie Ihre Mitarbeitergespräche noch effizienter und erfolgreicher gestalten? Sind Sie bereit,

sich intensiv mit der wirksamen Mitarbeiterentwicklung auseinander zu setzen? Dann sind Sie bei diesem Workshop genau richtig!

> 24. Februar 2016, Bern

MARS

MWST Grundkurs, 1 Tag

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

> 16. März 2016, Winterthur

AVRIL

MWST Fortsetzungs- und Vertiefungskurs

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.

> 20. April 2016, Winterthur

MAI

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

Groupes cibles: propriétaires, directeurs, vendeurs automobiles. Contenu: 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.

> 3 mai 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.

> 9. bis 10. Mai 2016, Bern

SwissGarage – simulation en gestion d'entreprise, 1 journée

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

> 24 mai 2016 à Etagnières

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.

EDUQUA



www.agvs-upsa.ch, rubrique:
Formation/UPSA Business
Academy

**Programme de formation de la solution par branche SAD****Sécurité au travail et protection de la santé dans la branche automobile et des deux-roues**

La solution par branche SAD souhaite fournir des solutions simples, adaptées à la pratique, conformes au droit et rentables. Elle prend tout en charge pour vous, de la planification à la réalisation. «asa-control» accompagne votre entreprise – petite, moyenne ou grande – dans les domaines de la sécurité au travail, de la protection de la santé, de l'hygiène et de la maintenance. **Manuela Jost, UPSA**

■ Nous recommandons aux PERCO (personnes de contact pour la sécurité au travail) de suivre un cours de perfectionnement (cours ERFA ou formation «asa-control») d'une demi-journée tous les deux ans après le cours de base. Elles recevront une attestation de formation écrite (requis notamment en cas de contrôle par les inspecteurs cantonaux du travail).

Ces formations sont axées sur la pratique et se tiennent en français, allemand et italien dans différents lieux de Suisse. Les coûts sont inclus dans la cotisation annuelle de la solution par branche. Vous trouverez les données à jour et les lieux en ligne sur safetyweb.ch; l'accès est réservé aux membres de la solution par branche SAD. Vous n'êtes pas encore affilié? Les membres de l'UPSA bénéficient d'un rabais de 25% sur les frais d'inscription et la cotisation annuelle de la solution par branche.

Formations 2016: les grands thèmes**Formations «asa-control»**

Désormais, la solution par branche propose à vos PERCO deux cours «asa-control» différents axés sur la pratique: la «formation de base asa-control» pour les débutants et un nouveau cours avancé pour la mise en œuvre pratique d'«asa-control», destiné aux personnes qui ont suivi la formation de base ou ont déjà quelque expérience de l'utilisation d'«asa-control».

Solution en ligne «asa-control»

Vous pouvez accéder à toute la documentation et aux outils nécessaires en un seul clic. Cette banque de données vous permet de gérer et de archiver rapidement et de façon claire et professionnelle les données de votre entreprise, de créer des documents sur l'évaluation des risques et de mettre sur pied des mesures. Vous consignez les formations internes et les travaux de maintenance.

Nouveau cours ERFA «Apprentissage sûr»

Les apprentis font face à un risque d'acci-

dent professionnel nettement plus élevé que les autres employés. Tous les apprentis devraient donc systématiquement se familiariser avec le thème de la sécurité au travail et porter leur équipement de protection personnel dès le début. Dans la formation des apprentis, les formateurs jouent un rôle clé aussi en matière de sécurité. Les PERCO en apprendront davantage sur le sujet dans le nouveau cours ERFA.

Cours ERFA «Règles de sécurité dans l'entreprise»

Objectifs didactiques: connaître les dangers fréquents dans la branche, échange d'expériences à l'aide d'exemples d'accidents, édicter des règles de sécurité dans l'entreprise.

Nouvelle PERCO dans votre entreprise?

La PERCO a changé au sein de votre entreprise et elle n'a pas encore suivi de formation de base? Veuillez nous informer de ce changement. Vous serez alors convoqué au cours de base obligatoire pour la sécurité au travail (1 jour).

Grâce à la SAD, à ses brèves formations intensives et aux cours ERFA, vous êtes en permanence à la pointe de l'actualité et préparé en cas de contrôle. Vous recevez en outre des outils appropriés et des dossiers d'actualité. Vous n'êtes pas encore affilié à la solution par branche? Les membres de l'UPSA bénéficient d'un rabais de 25% sur les frais d'inscription et la cotisation annuelle de la solution par branche. <

BAZ SAD
be safe!

Informations et possibilités
d'inscription en ligne sur
www.safetyweb.ch.

INFO



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

AARGAU

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker und Automobil-Werkstattkoordinator

Weiterbildungszentrum Lenzburg
Donnerstag, 10. März 2016, 18.00 Uhr
Donnerstag, 16. Juni 2016, 18.00 Uhr
> www.wbzlenzburg.ch

BERN

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

Donnerstag, 18. Februar 2016 18.00 Uhr
Auto Gewerbe Verband der Schweiz (AGVS), Mobilcity Bern
Start Lehrgang am 17. August 2016, 2 Semester, jeweils am Mittwoch von 8.30 bis 16.50 Uhr

> www.agvs-ups.ch

Infoveranstaltung Automobil-Werkstattkoordinator

GIBB Bern zusammen mit AGVS und VSCI:
Mittwoch, 24. Februar 2016 18.30 Uhr

> www.gibb.ch

FOKUS Technik Bern

Workshop & Informationsanlass für Jugendliche & Eltern
Berufswelt Automobil & Transport
Datum: 9. März 2016
Workshop: 14.00-17.00 Uhr
Informationsanlass: 17.00-17.45 Uhr
Mobilcity Bern
> www.fokus-technik.ch

Workshop & Informationsanlass für Schüler, Eltern, Lehrer & BIZ-Berater
Berufswelt Automobil & Transport
Datum: 10. März 2016
Workshop: 14.00-17.00 Uhr
Informationsanlass: 17.00-17.45 Uhr
Mobilcity Bern
> www.fokus-technik.ch

ST. GALLEN

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker

AGVS Ausbildungszentrum St. Gallen
Mittwoch, 17. Februar 2016, 19.00 Uhr
> www.agvs-sg.ch

WINTERTHUR

Infoveranstaltung Automobil-Werkstattkoordinator

STF Winterthur
Donnerstag, 7. April 2016, 19.00 bis ca. 20.30 Uhr
> www.stfw.ch/awkoinfo

ZENTRALSCHWEIZ

Infoveranstaltungen Automobil-Diagnostiker und Automobil-Werkstattkoordinator AGVS Horw

2. März 2016 um 19.00 Uhr
> www.agvs-zs.ch

ZÜRICH

Karriereabend TBZ: Weiterbildung im Automobilgewerbe

TBZ Zürich
17. März 2016, ab 18.30 Uhr
> www.tbz.ch

ROMANDIE

Brevet fédéral de conseiller de vente en automobile

Prochain session: 20.4.2016 – 27.9.2017
mercredis de 08h30 à 16h30
Romandie Formation, Paudex
> www.romandieformation.ch

Séance d'information

Diplôme fédéral de gestionnaire d'entreprise de la branche automobile

Romandie Formation, Paudex
12.4.16 18h00
Prochain session : 28.9.2016
> www.romandieformation.ch

Séance d'information

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

Romandie Formation, Paudex
14.4.16 18h00 automobile
Prochain session : 13.9.2016
> www.romandieformation.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. Vous trouverez les informations relatives à toutes les formations continues sur

www.agvs-ups.ch/fr/formation/formation-professionnelle-superieure



Formation de conseiller/ère de vente automobile avec brevet fédéral

On recherche des conseillers de vente

Les processus de vente classiques appartiennent au passé : les clients utilisent de plus en plus souvent Internet pour se renseigner sur la gamme de produits. En tant que conseiller/ère de vente, vous devez faire face à ces nouveaux défis.

Lorsque des clients se présentent dans un garage, la compétence du personnel de vente qui les accueille est primordiale. UPSA

■ Nous aurons toujours besoin de conseillers/ères de vente qualifiés. Ce sont des collaborateurs très demandés.

Les clients s'informent de plus en plus sur Internet, mais souhaitent toujours être conseillés par des professionnels compétents. Répondre aux questions en ligne nécessite le même sérieux et la même rapidité qu'en face du client. Cela permet de cultiver et d'étendre ses contacts, tisser des liens personnels avec la clientèle étant de plus en plus complexe.

Les conseillers/ères de vente sont essentiels pour répondre aux questions juridiques et techniques

liées aux assurances. Ils doivent être capables d'orienter les clients dans le domaine de la mobilité et dans celui des finances. À cet effet, une formation continue personnelle est donc indispensable.

Depuis plus de 15 ans, l'UPSA propose une formation de conseiller/ère de vente en cours d'emploi, formule qui a fait ses preuves.

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

Elle est proposée en 8 modules qui peuvent être suivis séparément.

Lorsque tous les modules sont validés, vous pouvez vous inscrire à l'examen final pour obtenir le titre tant convoité de « conseiller/ère de vente automobile avec brevet fédéral ». <

FORMATION CONTINUE – Conseiller de vente automobile / Conseillère de vente automobile avec brevet fédéral

Prérequis & conditions d'admission

Sont admis à l'examen final les candidats qui :

- sont titulaires du certificat fédéral de capacité d'une formation initiale ou possèdent un certificat au moins équivalent,
- peuvent justifier d'une expérience professionnelle d'au moins deux ans dans la vente d'automobiles en Suisse après leur formation professionnelle ou qui, en l'absence de réussite à la procédure de qualification (examens de fin d'apprentissage), peuvent attester de sept années de pratique (en Suisse), dont quatre au moins dans la vente d'automobiles
- peuvent apporter la preuve d'avoir terminé les 8 modules.

Sous réserve du paiement dans les délais de la taxe d'examen.

Durée : deux semestres, concomitant à l'exercice de sa profession.

Titre : « Conseiller de vente automobile / Conseillère de vente automobile avec brevet fédéral »

Informations et lieux du cours : Vous trouverez les lieux de formation actuels et des informations sur le site Internet de l'UPSA www.agvs.ch, « Formation et formation continue », « Formation professionnelle supérieure »

Vue d'ensemble des domaines de compétences / modules

La formation continue comprend 8 modules. Chaque module est sanctionné par un examen et confirmé par une attestation.

- 1 Psychologie de vente et développement de la personnalité
- 2 Communication et méthode de vente
- 3 Administration et informatique
- 4 Organisation du travail et de l'entreprise
- 5 Comptabilité
- 6 Droit et assurances
- 7 Connaissance du produit pour la vente
- 8 Marketing et commerce

Possibilités de formation continue

Examen professionnel supérieur (EPS) : Gestionnaire d'entreprise diplômé-e de la branche automobile

AGVS
Confédération suisse de l'automobile
Confederazione Svizzera dell'automobile
Eisenband Schweiz



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

Les connaisseurs des besoins des clients. Les conseillers de vente automobile sont des interlocuteurs parfaitement informés, flexibles pour une clientèle de plus en plus exigeante. Ces spécialistes savent gagner la confiance des clients et les satisfaire par leur amabilité et leur compétence. Ils communiquent avec sécurité et compétence grâce à leur esprit d'équipe marqué. Pour ce faire, ils doivent disposer de vastes connaissances des produits de la marque représentée. Les conseillers de vente sont également compétents en ce qui concerne les questions juridiques et techniques des assurances grâce à leur formation continue et peuvent proposer aux clients des solutions optimales, à la fois en qualité de conseillers financiers et de conseillers à la mobilité. Il peuvent aussi être appelés à organiser des expositions et des événements ou le lancement d'un nouveau produit. De vastes connaissances du marketing sont un atout dans ce domaine.



Formation de conseiller de vente automobile

La réunion d'information pour le prochain cursus 2016/17 aura lieu jeudi

18 février 2016, à Mobilicity,
Wölflistrasse 5, à Berne.

Début des cours : 17 août 2016

Heure : mercredi, 8 h 30 - 17 h

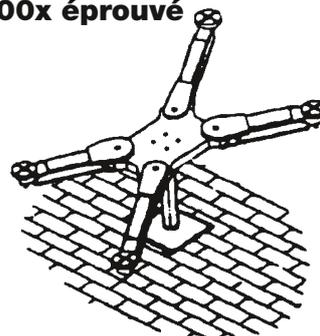
Durée : 2 semestres

Lieu : UPSA, Wölflistrasse 5, Berne

Inscription : www.agvs-upsa.ch

INFO

Assainissement de votre élévateur à une colonne 500x éprouvé



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

Nous vous proposons la solution idéale et économique

gesag

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

Participation record des diplômés à l'enquête 2015

Le stage, idéal pour le choix d'un métier

Près de 1300 diplômé(e)s mécatronicien(ne)s d'automobiles, mécanicien(ne)s en maintenance d'automobiles et assistant(e)s en maintenance d'automobiles ont participé à l'enquête de l'UPSA en répondant à 33 questions. **Manuela Jost, AGVS**

■ Nous vous proposons de découvrir les résultats de cette enquête ainsi que quelques recommandations élaborées sur la base de ceux-ci.

Les métiers automobiles techniques restent un domaine essentiellement masculin : sur les 1299 participants au sondage, 1243 sont des hommes... et 56 des femmes. La part de celles-ci a tout de même augmenté de 3,7 à 4,3% depuis 2014. Près de la moitié des diplômé(e)s ont été formé(e)s au sein d'une petite entreprise comptant de deux à dix collaborateurs.

Promotion professionnelle / choix d'un métier

Les parents et l'entourage ont une influence considérable sur le choix d'un métier (fig. 1), ce qui nous a été confirmé par les plus de 1000 écoliers interrogés en 2015 à l'occasion du test d'aptitudes de l'UPSA.

Les entreprises ont certainement là un grand rôle à jouer, car l'image de la branche automobile et de nos métiers se forme essentiellement à travers le contact et les expériences que font les parents qui sont clients dans un garage.

Avant ou pendant un stage, il est recommandé d'attirer l'attention des écoliers, et de préférence aussi celle des parents, sur l'offre de formation continue de l'UPSA et les perspectives de carrière qu'elle ouvre.

Cette offre, qui est très riche, permet et encourage un perfectionnement continu, et contribue ainsi énormément à couvrir les besoins en personnel qualifié. Les jeunes professionnel(le)s connaissent les offres de formation continue de la branche automobile et en sont tout à fait satisfait(e)s.

De l'importance des stages et de la formation continue

L'importance de cette offre nous est également confirmée par les 752 diplômé(e)s qui souhaitent commencer une formation continue ou un apprentissage complémentaire

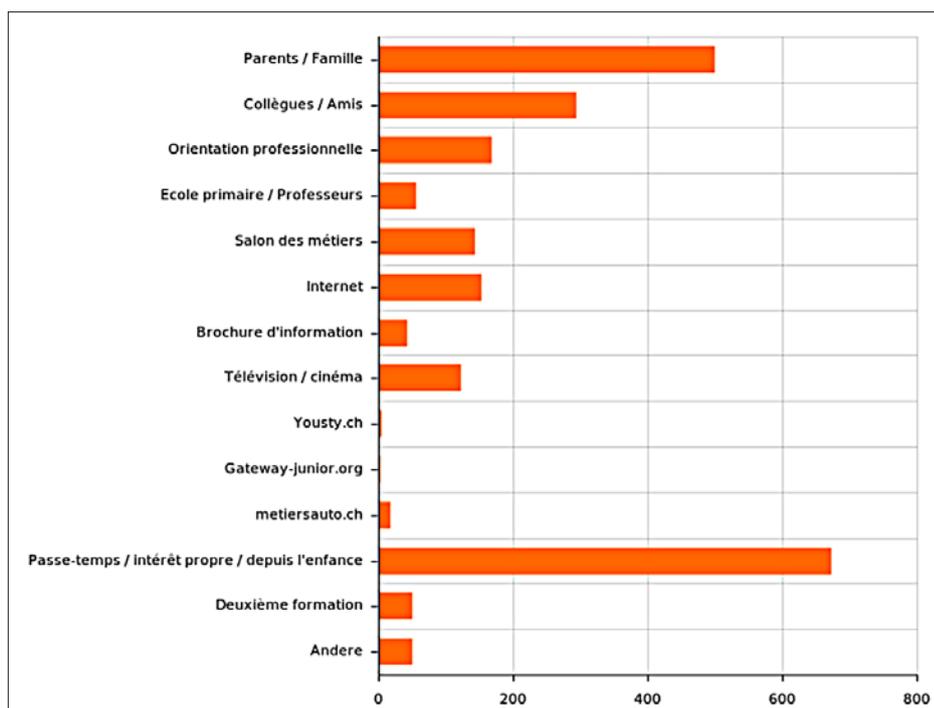


Figure 1. Comment avez-vous eu connaissance des métiers automobiles techniques ?

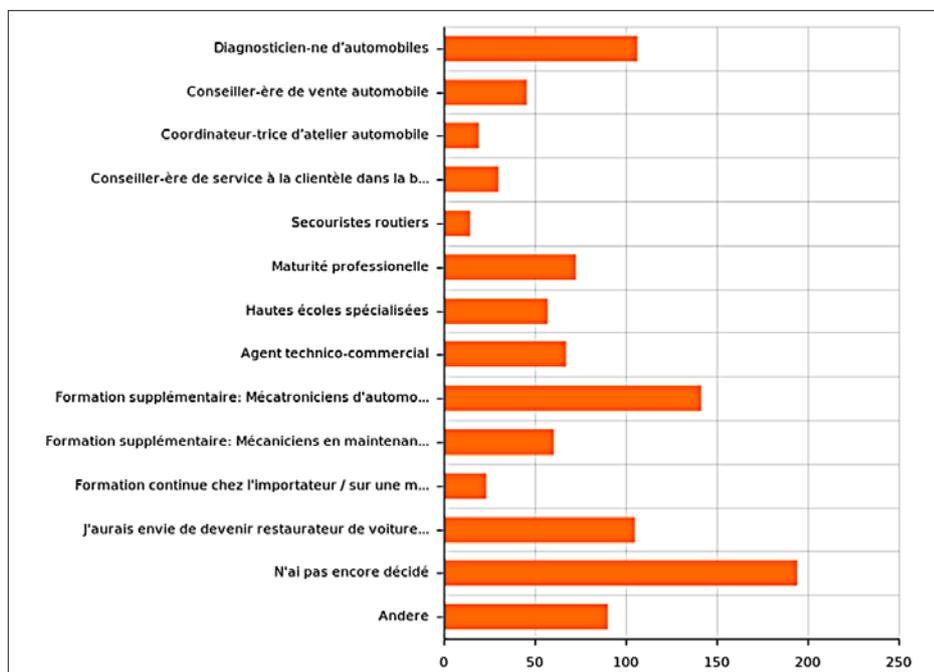


Figure 2. Quelle formation continue vous intéresse ?

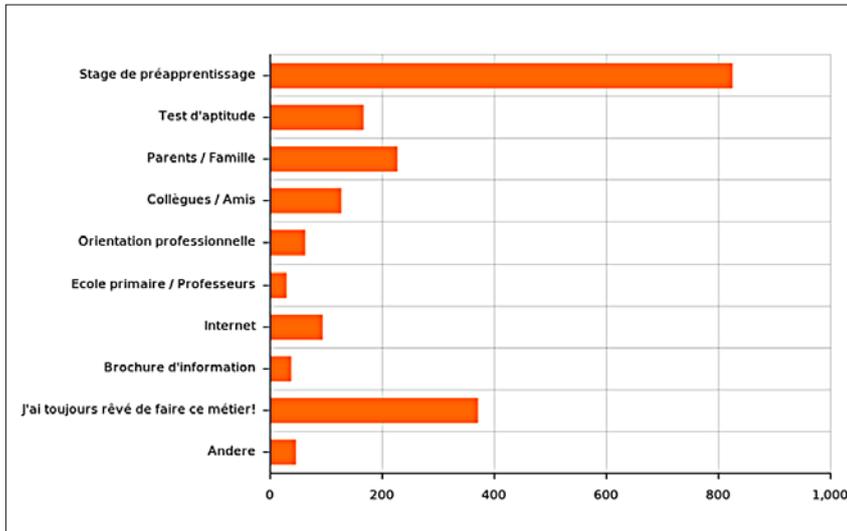


Figure 3. Quelles personnes ou quels éléments ont influencé votre choix professionnel ?

après leur formation de base (fig. 2). Les diplômé(e)s sont conscient(e)s qu'il est essentiel de continuer à se perfectionner après une formation de base, et nous nous en réjouissons. On ne peut saisir d'éventuelles opportunités d'avancement et endosser des responsabilités liées à des échelons salariaux supérieurs que si l'on étend ses compétences.

L'importance du stage, de l'environnement personnel et du test d'aptitudes demeure un élément central lors du choix d'un métier (fig. 3). Les jeunes gens et les jeunes femmes semblent en outre savoir exactement ce qu'ils veulent depuis leur enfance : pouvoir exercer le métier de leurs rêves ! L'UPSA, ses sections et les responsables de la formation professionnelle discutent constamment de cette importante problématique qu'est la promotion de la relève, et développent ensemble de nouvelles idées.

Soutien des sections

La branche automobile a besoin d'une main-d'œuvre qualifiée bien formée, et fait tout son possible pour la conserver. La formation professionnelle est l'un des chevaux de bataille de l'UPSA qui investit

énormément dans le domaine, en soutenant par exemple financièrement les salons professionnels régionaux dans les sections.

Deux tiers des personnes interrogées estiment avoir été bien orientés, pendant leur formation, sur les nouveautés et les évolutions de leur métier et de la branche. La plupart d'entre elles vont chercher les informations dont elles ont besoin sur Internet, à l'école professionnelle ou dans leur entreprise formatrice (fig. 4).

Sur la base de ces résultats et de ceux d'un sondage mené auprès de 600 mécaniciens d'automobiles en troisième année d'apprentissage lors des « FutureDays » 2015, l'UPSA mettra cette année en place des mesures pour mieux sensibiliser encore les entreprises aux questions concernant les écoliers, les apprentis, les parents et la formation, et ce en vue de continuer à améliorer la qualité et l'image des métiers automobiles.

L'UPSA remercie l'Association suisse des enseignants de la technique automobile (ASETA) et les enseignants des écoles professionnelles d'avoir pris le temps de répondre à cette enquête avec leurs élèves. <

i Vous trouverez tous les résultats du sondage en ligne sur : www.autoberufe.ch/de/node/825

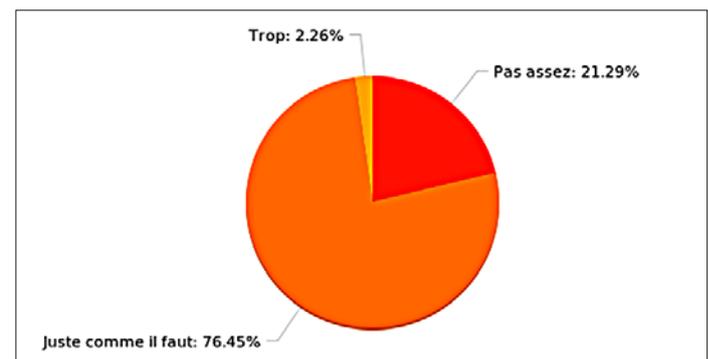
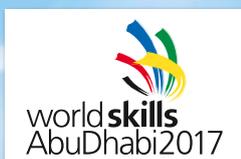


Figure 4. Avez-vous été bien informé(e) des nouveautés et des évolutions dans votre branche pendant votre formation ?



La branche automobile recherche le/la CHAMPION / CHAMPIONNE SUISSE 2016

Épreuves préliminaires : samedi 2 juillet 2016 à Berne

Championnat suisse : vendredi 2 et samedi 3 septembre 2016 à Berne

Inscriptions et informations bientôt disponibles sur www.agvs-upsa.ch

Faisceau de câbles

Plus légers et plus minces

Le réseau de bord dans le véhicule devient de plus en plus vaste malgré l'utilisation accrue de la technique de bus de données. Afin de pouvoir réduire la masse et le volume des faisceaux de câbles, les équipementiers proposent quelques solutions intéressantes. Harry Pfister, auto&savoir

■ Par définition, un conducteur individuel est un fil électrique et plusieurs fils forment un câble. Lorsque plusieurs câbles sont regroupés, en technique automobile, on parle de faisceau de câbles.

La plupart des fils électriques se composent d'une âme en cuivre composée de nombreux fils très fins torsadés et d'un isolant qui l'enveloppe. Les conducteurs constitués d'un fil massif ne sont pas employés dans l'automobile étant donné que les mouvements produits par les secousses les cassent trop facilement.

Conductivité électrique

Le cuivre a été l'un des premiers métaux utilisés par l'homme. Son nom provient de l'île de Chypre qui approvisionnait la Grèce ainsi que l'Empire romain en cuivre dans l'Antiquité. Les Romains l'appelaient le « bronze de Chypre » (lat. aes cyprium) et plus tard cuprum.

Pour la production de fils, on utilise principalement du cuivre contenant de l'oxygène (Cu-ETP1) et du cuivre n'en contenant pas (Cu-OF1). La proportion massique de cuivre du Cu-ETP1 est de $\geq 99,90\%$ et celle du Cu-OF1 de $\geq 99,95\%$. Le cuivre exempt d'oxygène est utilisé en particulier dans l'électronique ou pour des câbles spécifiques de haut-parleurs.

Selon l'International Annealed Cooper Standard (IACS), la conductivité électrique κ (kappa) du cuivre non trempé à 20 °C doit être d'au moins 58 m/ Ω mm². La conductivité électrique indique combien de mètres d'un matériau de conducteur de 1 mm² de section sont nécessaires pour atteindre une résistance de 1 Ω .

L'inverse de la conductivité électrique est la résistivité électrique ρ (rho). Conformément à la norme européenne EN 1977, rho est $\leq 0,01707 \Omega$ mm²/m pour les fils de cuivre et kappa au moins 58,58 m/ Ω mm² (101 % IACS). La Société Leoni – leader du marché des câbles électriques dans la construction de véhicules – indique une résistivité maximale à 20 °C de 0,0185 Ω /m pour 1 mm² de conducteurs en



Fig. 1. Un faisceau de câbles d'une voiture de classe supérieure pèse environ 45 kg et se compose de câbles électriques pouvant atteindre une longueur de 3 km. Même des variantes simples présentent encore une longueur totale de 1,5 km et affichent sur la balance un poids de 20 kg.

cuivre. En règle générale, les tableaux mentionnent une valeur moyenne de 0,0178 Ω mm²/m.

Métal léger

L'aluminium est un matériau conducteur de substitution au cuivre. Il se prête parfaitement à une application dans l'industrie automobile pour des sections plus petites et des câbles de batterie de très grosses sections. Du fait de sa faible masse volumique de 2,7 kg/dm³, il est nettement plus léger que le cuivre. En raison de sa conductivité moins bonne, il faut toutefois augmenter sa section afin de ne pas dépasser les valeurs admissibles de chute de tension. Pour autant, cela vaut la peine d'employer l'aluminium et ses alliages, notamment pour les câbles de batterie allant du compartiment moteur au coffre du véhicule. Les économies de poids sont comprises dans ce cas entre 30 et 40 % (fig. 3). De plus, il est plus facile de s'approvisionner de ce métal léger. En ce qui concerne les propriétés du produit telles que la conductivité, la ténacité, la durée de vie et le recyclage, les câbles d'aluminium correspondent à toutes les exigences courantes.

D'autres matériaux alternatifs sont des câbles de cuivre alliés à l'argent (CuAg), au magnésium (CuMg) et à l'étain (CuSn). Les câbles étamés par électrolyse s'avèrent particulièrement appropriés à une utilisation sur des bateaux, les câbles de cuivre alliés à l'étain empêchant toute corrosion.

Les câbles tressés représentent une exécution particulière. Ils se composent de fils de cuivre fins tressés et sont donc très souples. Ils

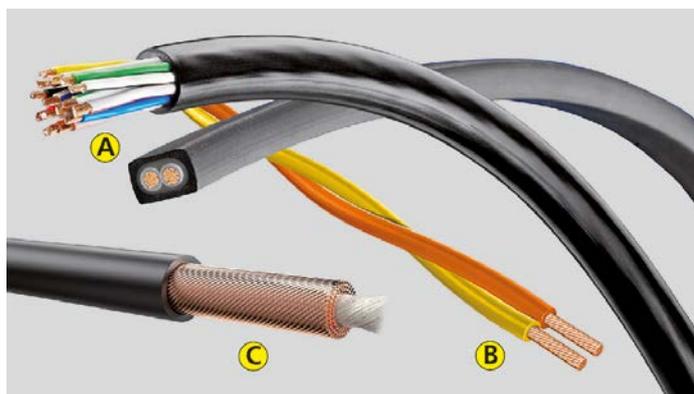


Fig. 2. Conducteurs et câbles électriques. A = Câble multibrins (plat et rond) avec gaine en PVC supplémentaire pour véhicules industriels, B = Câbles torsadés pour bus de données ou signaux de capteur, C = Câble pour chauffage de siège ou de flexible.

peuvent être étamés ou en aluminium. Les câbles tressés sont très souvent employés entre le pôle négatif de la batterie et la masse de la carrosserie ou entre le bloc-moteur et le carter de boîte de vitesses. On utilise également souvent les câbles tressés pour le déparasitage, par exemple en reliant des pièces en mouvement à la carrosserie.

Isolation

L'isolation des câbles protège contre tout court-circuit par rapport à un autre conducteur ainsi que la masse de la carrosserie. Les matériaux utilisés doivent rester élastiques sur une large plage de températures et pendant de nombreuses années. Pour cela, on utilise très souvent le chlorure de polyvinyle (PVC) comme matériau d'isolation. Mis à part de nombreux thermoplastiques, on retrouve également des élastomères, notamment aux endroits où les câbles doivent présenter une flexibilité élevée à basses températures.

En fonction de l'application, il existe la possibilité d'employer des épaisseurs de gaine différentes. Par rapport à l'épaisseur de gaine normale, une isolation à gaine plus mince réduit la masse et le volume. Une épaisseur de gaine plus importante est employée en particulier pour les conducteurs de grosses sections (câbles de batterie) pour bien les protéger de tout court-circuit.

En fonction du type d'utilisation, l'isolation doit résister à l'huile, au carburant, au liquide de frein, aux acides ou aux bases.

Codage couleur

L'identification par le biais de couleurs permet de distinguer facilement les fils individuels. Les couleurs préférées de l'isolation pour les fils de véhicule sont le blanc, le bleu, le gris, le jaune, le marron, le noir, l'orange, le rouge, le vert et le violet. En fonction de la

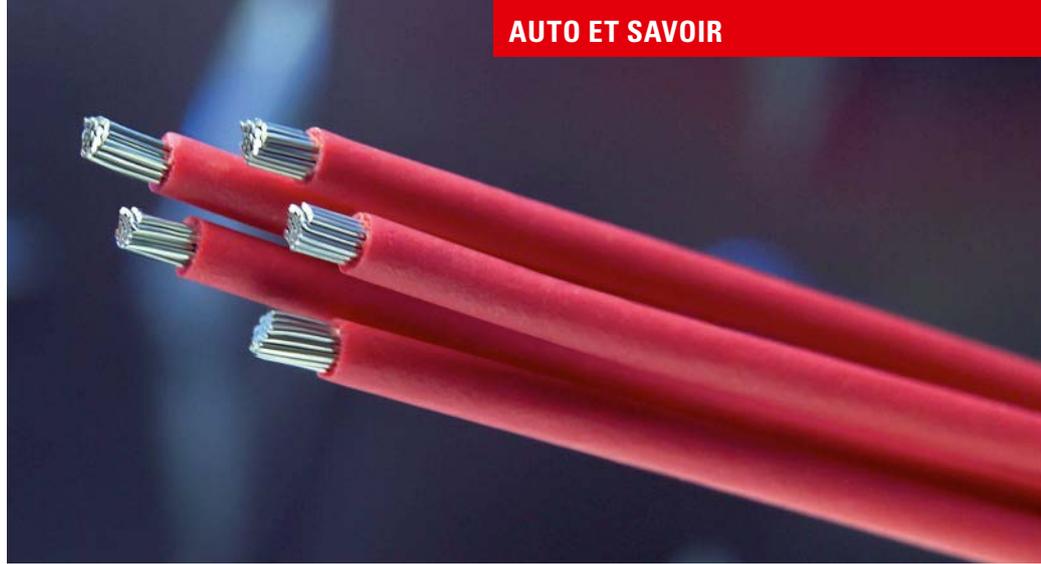


Fig. 3. Les fils d'aluminium permettent de réduire le poids jusqu'à 40 %.

marque du véhicule, l'affectation de la couleur (pôle plus, pôle moins, éclairage, signal, etc.) est très différente. Il existe certaines marques de véhicules pour lesquelles il est préférable de ne pas faire attention aux couleurs de l'isolant étant donné que les couleurs inscrites sur le schéma électrique portent souvent une toute autre identification dans le véhicule.

Des fils bicolores sont souvent identifiés au moyen de deux bandes longitudinales. Les fils tricolores montés dans les véhicules sont identifiés non seulement par la couleur de base et la bande longitudinale, mais aussi par des anneaux de couleur espacés de 6 à 20 mm.

À titre d'alternative, des chiffres peuvent être imprimés sur les fils la plupart du temps unicolores. La figure 4 montre la représentation possible d'un fil dans un schéma électrique et ses codes de couleur possibles.

Miniaturisation

À l'avenir, il est prévu selon l'équipementier Delphi, des sections de conducteurs encore plus minces. Selon Delphi, la section habituellement la plus mince de 0,35 mm² sera remplacée par des fils de cuivre de 0,13 mm². Le domaine d'utilisation est l'élec-

tronique de confort qui a pris une importance croissante ces derniers temps. Les câbles transportant des signaux nécessitent ainsi jusqu'à deux tiers d'espace de montage en moins (fig. 5). Mis à part la miniaturisation, un gain de poids pouvant atteindre 60% par rapport aux sections de conducteurs classiques est possible. En utilisant des sections de conducteur techniquement possibles de 0,08 mm², on atteindrait encore davantage de réduction de poids. Actuellement, la miniaturisation des fils fait face à certaines limites dans les usines de montage de faisceaux de câbles du fait des processus de fabrication manuels. Une automatisation progressive de la fabrication influencera de manière positive le processus de miniaturisation des câbles et de leur connectique. <

Couleur de base Noir												
Première couleur d'identification Blanc												
Deuxième couleur d'identification Jaune												
Section du conducteur en mm ²												
	SW	WS	GE	1,5	BK	WH	YE	1,5	NR	BLC	JN	1,5
blau	braun	gelb	grau	grün	orange	rot	schwarz	violett	weiss			
BL	BR	GE	GR	GN	OR	RT	SW	VT	WS			
blue	brown	yellow	grey	green	orange	red	black	violett	white			
BU	BN	YE	GY	GN	OG	RD	BK	VT	WH			
bleu	brun	jaune	gris	vert	orange	rouge	noir	violet	blanc			
BL	BR	JN	GR	VT	OR	RG	NR	VI	BLC			

Fig. 4. Exemple de codage d'un câble tricolore avec couleurs de base et abréviations employées (selon IEC 60757) en allemand, anglais et français.

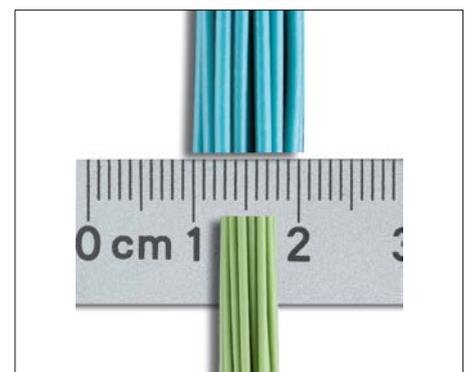


Fig. 5. Des sections de conducteur encore plus minces réduisent considérablement l'espace de montage nécessaire.

auto& savoir
MAGAZINE TECHNIQUE POUR TOUS
LA FORMATION ET LE PERFECTIONNEMENT
www.auto-savoir.ch

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

INFO

KSU/A-Technik

www.ksu.ch

> Contrôle des freins avec Maha

pd. Pour le contrôle des freins, notamment concernant les remorques de la catégorie 40 km/h, il est désormais indispensable d'avoir l'infrastructure adéquate et du personnel qualifié. Avec le banc d'essai de freinage modulaire Maha MBT 7250 de KSU/A-Technik, les systèmes de freinage de toutes les catégories de véhicule peuvent désormais être tes-

tés et documentés dans les règles de l'art et rapidement.

Les bancs d'essai de la gamme MBT 7000 (anciennement IW7) représentent les bancs d'essai de freinage les plus utilisés au monde, notamment pour le diagnostic des poids lourds. Grâce aux dimensions des jeux de rouleaux adaptées, ces bancs d'essai peuvent être utilisés pour tester aussi bien

les camions que les voitures. Les bancs d'essai peuvent être équipés de nombreux accessoires, offrant ainsi une palette de diagnostics complète, y compris en cas de grand débit de véhicules. L'affichage peut s'effectuer en version analogique ou digitale via un PC, ou en version étendue à la piste de contrôle.

Dans de nombreux cantons, les garages autorisés peuvent d'ores et déjà tester en toute conformité la catégorie de remorques citée plus haut, sous certaines conditions. Avec le banc d'essai de freinage à rouleaux MAHA MBT 7250 à usage universel, le contrôle des freins peut être effectué avec grand professionnalisme, grâce au dispositif de retenue intégré. Si toutes les valeurs sont correctes, la remorque doit encore être soumise au contrôle des véhicules à

moteur, elle peut toutefois être libérée d'un contrôle des freins à l'état chargé (correctement!) sur présentation du protocole de contrôle des freins.

Le banc d'essai de freinage Maha MBT 7250 fait preuve d'un excellent rapport qualité-prix et permet de réaliser un travail professionnel avec un gain de temps considérable. La longueur des rouleaux (de 1600 mm) permet de tester les remorques agricoles, mais également les véhicules des catégories similaires, comme les transports d'animaux et les véhicules communaux. Le contrôle peut s'effectuer entièrement automatiquement et sans fil à partir d'une tablette. Le résultat du contrôle (valeurs de freinage et graphes) peut être imprimé conformément aux règles et classé sous forme de fichier dans le dossier du client. <

**Motorex**

www.motorex.com

> Du liquide au lieu d'une pâte

pd. Motorex lance un liquide de montage des pneus révolutionnaire pour les spécialistes du pneu: le nouveau Tyre Mounting Fluid. Il se dépose en faible quantité, sèche rapidement et ne laisse aucun résidu visible. Ainsi, la qualité et la productivité augmentent dans le secteur du pneu.

Pendant les périodes de surcharge d'activité, en automne et au printemps, l'enjeu est de changer en l'espace de quelques semaines d'énormes quantités de pneus, un véritable tour de force à chaque fois pour la branche. Des procédures de travail parfaitement huilées sont indispensables afin de garantir constamment la rapidité, la satisfaction du client et le zéro défaut. Avec ce nouveau liquide de montage des pneus, Motorex a conçu un produit qui

répond parfaitement à ces trois exigences.

Le liquide de montage des pneus Tyre Mounting Fluid de Motorex est prometteur, il possède de très bonnes caractéristiques lubrifiantes lesquelles ont un effet positif pour le montage et le démontage, ainsi que pour le décollement des pneus lors du gonflage. Effet collatéral bienvenu, les éclaboussures désagréables lors du montage, que l'on connaissait bien avec la pâte, disparaissent. Un temps de séchage rapide garantit que même en cas de charge extrême, le glissement du pneu sur la jante et le défaut d'équilibrage qui en résulte seront évités. L'avantage principal est l'absence de trace, ainsi le nettoyage final n'a plus lieu d'être. Cela fait gagner du temps et accroît la satisfaction du client.

La formule exclusive empêche la pénétration de l'eau et prévient ainsi la corrosion entre le pneu et la jante. Le liquide de montage des pneus de Motorex a été testé en pratique avec succès, il convient à tous les types usuels de pneus et est compatible avec le système de contrôle de la pression des pneus (TPMS).

Le distributeur est très pratique pour appliquer le liquide. Il est maniable et permet de doser la quantité optimale de liquide d'une seule main, aussi bien lors du montage que du démontage. Avec son

support magnétique spécifique, il peut être posé à portée de main de l'outil de montage du pneu. <



Glasureit Autoreparaturlacke Schweiz

www.glasurit.com

> Peinture réussie grâce aux formations

pd. Dans son centre de cours «Refinish Comptence Center» à Wangen an der Aare, Glasurit propose en 2016 des formations complètes pour les peintres et les carrossiers. Selon les besoins, les cours se déroulent en allemand ou en français, et en italien sur demande. Huit formations différentes dispensent aux participants de solides connaissances. Des cours dédiés aux professionnels sont également proposés. Évènement phare en juillet: la formation sur la restauration de voitures de collection, où l'on apprendra comment utiliser correctement le produit Classic Car Colors de Glasurit.

Les apprentis venus de l'industrie automobile bénéficient de cours à des prix fortement réduits. Le cours «CE1 Formation aux couleurs—principes de base» s'adresse aux apprentis, mais aussi aux peintres ne connaissant pas les systèmes Glasurit, il donne un aperçu sur les couleurs, l'influence sur l'utilisation appropriée des outils Glasurit. Le cours suivant «C2 Formation aux couleurs - niveau avancé» affine les connaissances des peintres expérimentés. Le cours «RS II Glasurit Ration Scan II» leur permettra de se perfectionner. Plus d'informations sur les cours sont disponibles au numéro 0800 880 400. <

André Koch AG

www.andrekoch.ch

> Le nouveau programme de formation technique 2016

pd. Le fournisseur suisse Standox, spécialisé en peinture de réparation automobile, offre dans son propre centre d'information situé à Urdorf, une large palette de formations pour peintres automobiles professionnels, maîtres carrossiers et apprentis, et renforce ainsi ses 60 ans d'expérience en formation continue.

Les exercices de techniques d'application Standoblue renforcent non seulement la capacité pratique à appliquer la peinture de base, mais enseignent également comment travailler avec le nouveau vernis à séchage rapide

Standox Xtreme, et comment utiliser les outils Color Tools Genius iQ et Standowin. En outre, les participants s'exercent à la reproduction effective des couleurs par des retouches.

Outre de nouveaux séminaires par exemple sur la peinture des véhicules utilitaires, sur la préparation réussie de la sous-couche ou sur le thème de la coloristique, la société André Koch SA a élaboré une offre dédiée aux apprentis. De nombreux séminaires sont également proposés en français et en italien. <

Kaufmann Motorenteile AG

www.kaufmann-motorenteile.ch / www.diesel-power.ch

> Des moteurs diesel plus économiques

pd. Lorsque les garagistes veulent vendre avec certitude un véhicule neuf ou d'occasion, ils ne manquent pas d'aller chez Kaufmann Motorenteile AG. Partenaire système certifié des produits KBA/TÜV, la société Kaufmann Motorenteile AG développe des produits de la qualité des pièces d'origine. Le LET 16 pour injecteurs a été conçu il y a trois ans, équipé du processeur le plus rapide à 64 Mhz, qui enregistre les signaux de l'injecteur à la vitesse d'une formule 1 avec un degré de précision de 1/100 000^e de seconde. Pour cela, on utilise un processeur de microcontrôleur et des platines fournis par les sous-traitants automobiles.

Grâce à l'homologation e1, la garantie garage est maintenue. Le montage a été simplifié de sorte que les quatre injecteurs sont raccordés en 15 minutes seulement. Les données des buses d'injection sont calculées selon les tolérances du constructeur, sans intervention dans le cycle de contrôle. La consommation baisse de près de



18%, ce qui correspond à l'approche respectueuse de l'environnement du conducteur de Volvo. Seule la pression moyenne effective du moteur est optimisée, elle est surveillée par les signaux de référence de l'appareil de commande du moteur.

Avec une pression d'injection de 2500 bars, les nouveaux moteurs Volvo présentent un potentiel pouvant atteindre 30%. L'électronique a été conçue pour que les appareils puissent être utilisés sur toute la gamme des modèles Volvo. L'électronique est ainsi distribuée dans le monde entier. Les distributeurs Premium-Powerclick fidèles seront récompensés par une garantie produits à vie. <



Supporter tout.

TNULÉ NÖRDRIVE MontBlanc uebler



Porter simplement les charges:
systèmes de support pour l'utilisation privée et professionnelle.

CHEMUWA



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

Schaeffler AG

www.schaeffler.ch

> Schaeffler dévoile les technologies pour la mobilité de demain

pd. Au salon automobile de Detroit, Schaeffler a présenté des innovations et des technologies qui rendent la voiture plus écologique, plus sûre et plus confortable. Avec son large portefeuille de produits pour les moteurs, les transmissions et les châssis, Schaeffler signe un engagement décisif envers « la mobilité de demain ».

Les innovations de Schaeffler sont mises en lumière dans une

« voiture de verre », qui rassemble près de 40 produits et technologies. Le modèle a été équipé d'écrans mobiles, faisant office de scanner et expliquant les composants du système d'entraînement se trouvant sur l'ensemble du véhicule.

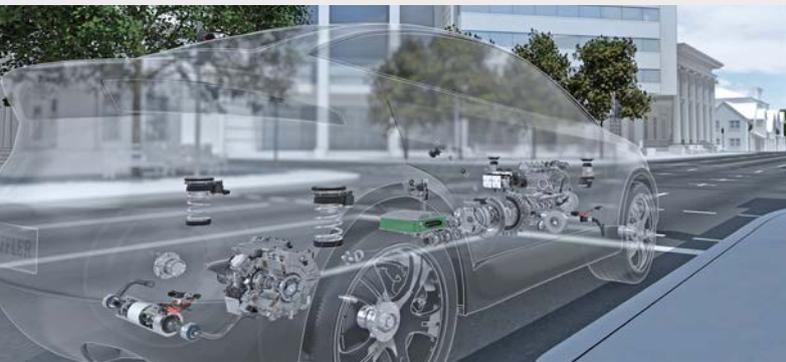
La conception de l'entraînement du véhicule détermine l'efficacité énergétique et le respect de l'environnement de la mobilité. « Schaeffler offre une gamme de

produits répondant parfaitement aux exigences et aux attentes des différentes régions. Le travail de développement au-delà des pays et des domaines constitue la recette de notre succès », explique Marc McGrath, Président pour l'automobile de Schaeffler en Amérique du Nord.

L'accroissement de la productivité et l'électrification intensive imposent la voie à suivre sur le plan technologique des architectures de l'entraînement. Chez Schaeffler, le moteur à combustion, les composants électriques et la transmission sont considérés comme un ensemble. L'optimisation du moteur à combustion est un point fort. Élément clé d'une diminution de la consommation de carburant et des émissions de CO₂: le module de management thermique. Déjà utilisé avec succès, le système de dis-

tribution par soupapes UniAir électrohydraulique est entièrement variable. Ce système commande les soupapes pour chaque cylindre en fonction des besoins; à ce jour, plus d'un million d'exemplaires ont été vendus aux États-Unis.

Les technologies de transmission de Schaeffler jouent également un rôle décisif. Les transmissions modernes permettent de faire fonctionner le moteur selon une courbe optimale, grâce à un nombre croissant de vitesses pouvant aller jusqu'à dix. Les concepts d'amortisseur, comme le pendule centrifuge, réduisent les vibrations et optimisent la consommation en abaissant le nombre de tours. L'association du pendule centrifuge et du convertisseur de couple de rotation constitue une nouveauté. <

**Volvo**

www.volvocars.ch

> Quelque chose de KITT et de « Knight Rider »

pd. Il y a plus de 33 ans, on voyait l'acteur David Hasselhoff s'entretenir avec sa voiture KITT, dans la célèbre série de télévision américaine « Knight Rider ». Aujourd'hui, Volvo et Microsoft lancent sur le marché un système de commande portatif à reconnaissance vocale. Dès le printemps 2016, les conducteurs de Volvo pourront parler avec leur véhicule via le bracelet high-tech Microsoft Band 2, et lui donner des ordres, par exemple concernant le réglage du GPS ou du chauffage, la fermeture des

portes, l'allumage des phares et l'usage du klaxon. Tout cela grâce à l'application mobile Volvo On Call et l'appareil portatif de Microsoft qui lui est lié.

La commande vocale pour les véhicules Volvo, via le dispositif Microsoft Band 2 sera à la disposition des clients dans les pays où Volvo On Call est activée, à partir du printemps 2016. Microsoft Band 2 mesure en outre les battements cardiaques, l'activité physique, la consommation de calories et la qualité du sommeil. <

**Hella Gutmann**

swiss.hella-gutmann.com/

> Un accessoire précieux pour mega macs 66

Avec le kit Low Pressure Diagnostic (LPD-Kit) pour mega macs 66, vous avez en main tous les contrôles de pression importants du véhicule. Des mesures de 1 à 60 bars peuvent être effectuées directement via le système de diagnostic. Les protocoles qui en résultent peuvent être consultés à tout moment et

sont enregistrés en documentation dans l'historique du véhicule. Pour éviter d'endommager l'appareil, le kit LPD est équipé d'un système de sécurité qui empêche l'huile, le carburant ou l'eau froide d'acheiner des saletés.

Le kit LPD est disponible à un prix imbattable, avec des capteurs de pression et des adaptateurs haut de gamme pour de nombreux modèles de véhicule. <



Liqui Moly

www.liqui-moly.ch

> Motorbike Shooter de Liqui Moly : de nouveaux additifs de carburant pour les deux-roues

pd. « C'est une barre énergétique pour la moto, de petite taille et extra-puissante », indique Carlos Tavé, Directeur général 2-roues chez Liqui Moly. Il parle du nouveau Motorbike Shooter de Liqui Moly, les nouveaux additifs pour deux-roues.

Liqui Moly est l'un des rares fabricants d'additifs spécifiques pour les motos. L'entreprise ne se contente pas de sa place de leader, mais travaille continuellement à améliorer ses produits et sa gamme. Ainsi sont nés les Motorbike Shooter.

Ces additifs se présentent en format 80 ml. Le contenu est exactement calculé pour un réservoir de moto. Contrairement aux additifs existants en format 150 ml, les Motorbike Shooter peuvent être versés en une fois dans le réservoir. Il n'est donc plus nécessaire de devoir trouver une place à la bouteille encore à moitié pleine.

Concernant le contenu, les deux Motorbike Shooter se basent sur les formules existantes.

Speed Shooter est le petit frère du produit Motorbike Speed Additivs, qui améliore la combustion et donc l'accélération. Le 4T Shooter est dérivé du Motorbike 4T Additivs, qui élimine les dépôts dans la chambre de combustion et restaure la puissance initiale. « Les Motorbike Shooter procurent un plus

grand plaisir et une plus grande performance », explique Carlos Tavé. « C'est plus rapide, plus facile et moins cher que de modifier l'engin ».

Les Shooter sont vendus dans le commerce en cartons de 24 boîtes métalliques, les produits peuvent être ainsi présentés au comptoir sans contrainte de présentation supplémentaire. <



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

Vous cherchez, nous trouvons – Votre service de recherche pour pièces automobiles d'occasion
www.gebrauchte-fahrzeugteile.ch

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

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

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

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

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

Autres articles de:
 Charles-Albert Hediger,
 Jennifer Isenschmid, Manuela Jost,
 Andrea Mattmann, Harry Pfister

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

Pour un travail bien rodé et uni dans l'atelier

Les outils et solutions d'Hella Gutmann travaillent main dans la main pour votre succès.



VENEZ
NOUS VISITEZ:
SALON INTERNATIONAL
DE L'AUTOMOBILE
DE GENÈVE
DU 3 AU 13 MARS 2016
HALLE 7, SUR LE
STAND 7503

Il est important que le travail quotidien dans l'atelier soit bien rodé. Pour cela, il est important de communiquer correctement: votre outil de diagnostic parle le langage des véhicules modernes. Il est aussi capable de communiquer avec votre réglophare et votre CSC-Tool pour permettre le calibrage des systèmes d'aide à la conduite. Il travaille main dans la main avec votre testeur de batterie, le Battery-Power-Check-Tool, et votre LPD-Kit pour contrôler toutes les valeurs importantes de pression. Il

échange les données par WLAN ou par Bluetooth afin d'assurer une communication sans fil. Impossible? Bien sûr que non: la gamme des outils et des solutions d'Hella Gutmann est conçue comme une famille de fonctions intégrées, compatibles et pensées pour répondre aux besoins des ateliers. Diagnostic multimarque, mesures, réglages ou réparations? Grâce aux solutions d'Hella Gutmann, tous ces travaux pourront être effectués de manière efficace, rentable et intégrée comme jamais auparavant.

Tel.: 041-630 45 60

E-Mail: swiss@hella-gutmann.com

Votre partenaire commercial Hella Gutmann :



S O L U T I O N S