

ÉDITION 7/8 - JUILLET/AOÛT 2017

AUTO INSIDE

Le magazine spécialisé pour les garagistes suisses

Les conclusions de la 40^e assemblée
des délégués des membres de l'UPSA

Pages 8 à 13

Les lubrifiants qui dopent les ventes
des garagistes

Pages 14 à 29

L'intérêt du garagiste à réparer un
bris de glace

Pages 50-51



LUBRIFIANTS DE VOTRE ESA – À CHACUN L'HUILE ADAPTÉE

Auprès d'ESA, vous avez le choix!

SHELL Helix Ultra, l'huile moteur par excellence
ELF Evolution, reconnue dans le sport automobile
ESALube, la qualité supérieure à un prix attrayant

esa.ch | esashop.ch

avec
ESA+ 
pour être plus forts

SEIT MEHR ALS 160 JAHREN

PERFORMANCE

INNOVATION



Mit Top-Produkten, erstklassigem Service und sicheren Margen bringt Motul Ihr Ölgeschäft auf Trab. Und was können wir für Sie tun?

Avec ses produits top, son service de première classe et ses marges sûres, Motul amène votre commerce d'huiles au succès. Et que pouvons-nous faire pour vous ?

hostettler autotechnik ag

FOLLOW US ON
motul.com



YouTube

MOTUL

Juillet – Août 2017



8 115 délégués issus de 21 sections ont pris part à la 40^e assemblée des délégués de l'UPSA.



14 Pour ses bolides, Andreas Jenzer, propriétaire d'écurie de GP3 et de Formule 4, mise sur la qualité Motorex pour ses lubrifiants.



En couverture:
ESA propose
l'huile adaptée à
chaque besoin.

Éditorial

5 La mobilité évolue

En bref

Assemblée des délégués

- 8 Rapport de la 40^e assemblée des délégués
- 10 Sondage parmi les délégués
- 12 90^e anniversaire de l'UPSA

Huile/Lubrifiants

- 14 Motorex et les sports mécaniques
- 16 Maagtechnic AG satisfait ses clients
- 18 Midland démultiplie ses capacités
- 20 Panolin fait de l'huile un secret
- 22 Petro-Lubricants Schweiz fête son jubilé
- 24 Fibag affiche sa compétence
- 27 Amag propose un produit à chaque besoin
- 28 Nouveaux produits d'ESA, Hostettler, Würth

Chimie/Élimination

- 30 Altola: appel à la responsabilité
- 32 Thommen Furler AG: AdBlue pour les ferries
- 34 Fibag: protection de l'environnement
- 35 Nouveaux produits de Hostettler

Atelier et service après-vente

- 38 Interview de Christoph Kissling, CEO de Rhiag
- 40 Petit-déjeuner des garagistes: Garage Hasler
- 44 Chemuwa: des vacances sûres en famille
- 46 Terminaux de paiement: nouvelles directives
- 47 Le nouveau garage CEA du mois
- 48 Le CEA, label énergétique bien connu
- 49 30 000^e CEA: le Garage Sollberger distingué
- 50 Mieux vaut réparer le pare-brise

Prestations de service

- 52 La carte mobilité de l'UPSA
- 54 Fin d'Eurotax AutoInformation
- 56 Quality1: le service prend de l'ampleur

Profession et carrière

- 57 Séminaire des femmes de l'UPSA
- 58 Business Academy
- 60 Formation continue dans les régions
- 61 SAD: compléments sur la sécurité

Auto & savoir

- 62 Réduction de CO₂

Association

- 64 Branche auto: bien plus que du commerce

Sections

- 66 Deux Bâle: les apprentis ont mené l'AG
- 67 JU/BEO: rapports des assemblées

Vente

- 68 AutoScout24: marché de l'occasion

Garages

71 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



PETRO-LUBRICANTS



VOTRE PARTENAIRE POUR LUBRIFIANTS

PETRO-LUBRICANTS-MINERALÖL (SCHWEIZ) AG • RIETSTRASSE 11 • CH-8317 TAGELSWANGEN

TEL +41 (0)52 355 30 00 • INFO@PETRO-LUBRICANTS.CH • WWW.PETRO-LUBRICANTS.CH

Évolution de la mobilité

Chère lectrice, cher lecteur,

Lorsque 16 garagistes novateurs ont fondé l'UPSA il y a 90 ans de cela, l'automobile était un symbole de progrès industriel. Sa montée en puissance a eu une énorme influence sur l'évolution des économies nationales. La productivité en matière de transport de personnes et de marchandises à bord de véhicules à moteur thermique n'a cessé (et ne cesse toujours) d'augmenter.

90 ans plus tard, les véhicules électriques et hybrides ont le vent en poupe et font office de forme de mobilité respectueuse de l'environnement. Les voitures électriques ne sont pourtant pas plus durables que les véhicules équipés d'un moteur diesel ou essence moderne et efficace.

La politique voit cependant dans les véhicules électriques et hybrides la clé pour baisser les émissions de gaz à effet de serre. Les véhicules équipés de moteur à combustion sont polluants et soumis à une taxe édictée par la loi, les véhicules électriques sont propres et contribuent à maintenir les valeurs limites de CO₂; l'équation est aussi simple que cela, peu importe l'endroit et surtout la façon dont l'électricité entraînant les moteurs électriques est produite. Et peu importe la quantité d'énergie utilisée pour produire et éliminer les batteries.



« Les voitures électriques ne sont pas plus durables que les véhicules équipés d'un moteur diesel ou essence moderne et efficace. »

Un nombre incalculable de prévisions s'attend à une augmentation de l'électrification dans les deux prochaines décennies. L'essence, le diesel et le gaz resteront majoritaires, que ce soit dans le parc de véhicules existant ou dans la vente.

Les questions relatives à l'évolution de la dénommée « Mobility on demand » (mobilité sur demande) sont intéressantes. Les systèmes réseautés permettront-ils de stocker l'ensemble de l'offre

de mobilité sur une plate-forme? Le client pourra-t-il à l'avenir laisser sa voiture rouler de façon autonome? Nos clients souhaiteront-ils bientôt ne plus posséder de voitures, mais simplement les partager?

Quelle que soit l'évolution à venir: nous, les garagistes, sommes au cœur de cette évolution. C'est à nous de suivre activement ces différentes phases d'innovation et de nous préparer rapidement à de nouveaux modèles commerciaux. L'Union professionnelle suisse de l'automobile est également au cœur de cette évolution: nous travaillons d'arrache-pied pour préparer la Journée des garagistes suisses du 17 janvier 2018 sous l'adage suivant: « Mission mobilité ; le rôle des garagistes, ce qui change et ce qui reste ». Nous continuerons à vous informer des nouveautés et des tendances actuelles sous forme concentrée.

Je vous souhaite de faire d'excellentes affaires et, si l'occasion vous est donnée, de bonnes vacances d'été.

Meilleures salutations

Urs Wernli
Président central

Tout pour soutenir une équipe gagnante.

 Shell Lubricantes



CHEMUWA



Chemuwa Autozubehör AG
info@chemuwa.ch, Tél. 055 256 10 10
LIVRAISONS JUSQU'AU 3 FOIS LE JOUR

Save the Date : 15 et 16 septembre 2017



SAG : Le Swiss Automotive Show à Niederbipp aura lieu les 15 et 16 septembre.

Swiss Automotive Show: affiche complet

La 2^{ème} édition du salon Swiss Automotive Show, qui se déroulera à Niederbipp les 15 et 16 septembre 2017, s'annonce attrayante puisque les 73 stands disponibles ont trouvé preneur. Plusieurs entreprises et centres de compétences du groupe SAG seront présentes. De nombreux équipementiers automobiles, manufacturiers de pneumatiques, fabricants d'équipements d'atelier, d'appareils de diagnostics et d'outils ainsi que plusieurs pétroliers, fournisseurs de produits chimiques, de peintures et consommables seront présents.

Amag Marketing & Business Development se réorganise

Le marché de la mobilité en général et le marché des véhicules en particulier évoluent rapidement. Amag en tient compte et se réorganise en grande partie afin d'exploiter au mieux les opportunités qui s'offrent à elle. La transformation numérique, la nouvelle mobilité et le marketing bénéficient d'une attention stratégique

particulière. L'actuel Group Marketing et le département CRM seront désormais rattachés à AMAG Import et augmentés



Philip Wetzel.

des départements « Digital Business Development » et « New Mobility ». Cette nouvelle unité organisationnelle « Marketing & Business Development » sera dirigée par Philip Wetzel, l'actuel responsable Group Marketing.

FCA Switzerland : nouveau CFO



Slaven Klarin-Smiljanic.

Le 1^{er} juin 2017, Slaven Klarin-Smiljanic a pris ses fonctions de Chief Financial Officer de FCA Switzerland SA. Expert chevronné des finances et du controlling, le manager de 38 ans est un habitué de la branche automobile. Slaven Klarin-Smiljanic a développé ses compétences à différents postes en finance et en controlling. Lors de sa dernière mission en date, il a officié en tant que Country Head of Finance & Controlling chez PSA Peugeot Citroën en Suisse. Il est titulaire d'un Executive Master in Business Administration de l'université de Lugano et d'un Master of Science en finance d'entreprise de l'université de Liverpool (Royaume-Uni). Son prédécesseur, Gregorio Cozzo, a décidé de relever un nouveau défi au sein du groupe sur un autre marché.

Opel Suisse SA: nouveau Director Fleet Sales



Roger Guerdi.

Roger Guerdi a rejoint l'équipe d'Opel Suisse le 1^{er} juin 2017. Il a pris en charge l'activité Flottes VP et utilitaires Opel en tant que directeur Fleet Sales. Il affiche une expérience de longue date de l'automobile, notamment

dans les domaines des activités flottes, véhicules de location et des démarches administratives. De 2012 à 2014, Roger Guerdi a travaillé chez GM en tant que Director Sales, puis en tant que Country Director de Chevrolet Suisse SA à partir de 2013. Avant de rejoindre Opel Suisse, il était Director Network and Quality Switzerland au Nissan Center Europe.

Honda Suisse : changement à la direction



Claude Walther.

Changement à la direction de Honda Suisse: Claude Walther, jusqu'à présent directeur de Honda Automobile Crissier, dirige depuis le 1^{er} juin 2017 l'activité automobile de Honda Suisse en tant qu'Automotive Department Manager. Il échange son poste actuel avec Olivier Martin, qui dirigera à l'avenir la succursale Honda de Crissier. Cette importante division sera ainsi pilotée par une personnalité qui connaît à la fois le monde automobile suisse et l'entreprise Honda Suisse sous toutes leurs facettes. Depuis 1997, Claude Walther a occupé divers postes de direction chez l'importateur Honda en Suisse, d'abord en tant que directeur des ventes et du développement du

Liberté d'entreprise

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

réseau de concessions, puis en tant que directeur de l'exploitation des succursales. En sa qualité de directeur de la succursale Honda de Crissier, il a étoffé, à partir de 2015, ses compétences issues de la vente par des expériences précieuses de l'exploitation commerciale.

KW et l'école professionnelle de Berne donnent des cours

Les pneus, les ressorts, les stabilisateurs, les amortisseurs et d'autres pièces du châssis influencent le comportement de conduite. Il est toutefois fréquent que l'harmonie entre les composants installés, c'est-à-dire la configuration, soit plus déterminante que les composants eux-mêmes. Toute personne désireuse de modifier ou de régler le châssis d'une voiture de route ou de course doit disposer des connaissances correspondantes. La « Gewerblisch Industrielle Berufsschule Bern » associée



Andreas Schranz, formateur professionnel et ancien pilote de course.

à KW Automotive (Schweiz) AG, le spécialiste du châssis, apporte son aide. Récemment, les deux partenaires ont formé pendant une journée entière des pilotes de course, des pilotes trackday, des mécaniciens et

des préparateurs de tuning. À cette occasion, les intervenants Andreas Schranz (formateur professionnel) et Peter Banz (KW Suisse) ont répondu à des questions telles que « Quels efforts s'exercent sur un pneu ? » « Comment optimiser l'équilibre et la stabilité de conduite ? » « Comment obtenir une configuration optimale ? » et bien d'autres encore. KW prévoit d'autres cours en 2018 dans ce domaine : www.kwsuspensions.ch.

Mercedes-Benz Suisse SA: nouvelle direction



Marc Langenbrinck.

Marcel Guerry, directeur actuel de Mercedes-Benz Suisse SA, deviendra le directeur de Mercedes-Benz Italia S.p.A le 1^{er} octobre 2017. Marc Langenbrinck, directeur actuel de Mercedes-Benz France SAS, succèdera à Marcel Guerry en Suisse. « Avec une croissance à deux chiffres, l'Europe était la région aux ventes les plus fortes pour Mercedes-Benz en 2016. Pour la région Europe de Mercedes-Benz Cars, cette success-story doit impérativement être poursuivie, notamment par le développement et la concentration de stratégies, de processus

et de procédures. L'échange et l'alignement commun au sein de la région et entre les marchés revêtent une grande importance en la matière. Par la rotation des directeurs de nos organisations locales, nous assurons un échange d'expérience et des transferts de connaissances approfondis », déclare Marcus Breitschwerdt, responsable de la région Europe de Mercedes-Benz Cars.

Binelli Group: nouveau nom, encore plus de puissance

Les quatre garages renommés Autocenter Zürich-Süd AG, Bavaria Auto AG, Binelli & Ehrsam AG et Titan AG font partie du même groupe depuis de nombreuses années. Ils travaillent désormais ensemble en tant qu'unité sous le même nom. Le Binelli Group devient ainsi le partenaire BMW et Mini Group le plus important de la région de Zurich et de Suisse centrale. Créée en 1921, l'entreprise appartient aujourd'hui à une fondation qui investit une part de son bénéfice dans des projets sociaux. Binelli Group comprend quatre garages à Adliswil, Baar, Zürich-City et Zürich-Altstetten. Il emploie



Marco C. Grava, CEO de Binelli Group.

près de 260 collaborateurs et forme lui-même bon nombre d'entre eux.

Subaru: Yves Grubenmann qualifié pour les championnats du monde des mécaniciens

La finale du concours suisse des mécaniciens Subaru a eu lieu début juin. Par sa victoire au championnat suisse, Yves Grubenmann, de Dreispitzgarage AG à Uesslingen, s'est qualifié



René Schenk (à g., directeur du service clientèle de Subaru Suisse SA) remet le billet d'avion symbolique pour Tokyo à Yves Grubenmann.

pour les championnats du monde à Tokyo. Début novembre, il affrontera des champions issus de 16 pays pour décrocher le titre de champion du monde au Japon. Les candidats mettront leurs capacités à l'épreuve dans le cadre d'exercices exigeants et complexes. Les techniciens devront identifier et éliminer des pannes et passer des tests théoriques sur des véhicules préparés.



Une formation quotidienne : www.upsa-agvs.ch

le GARAGE,
le concept de garage
partenarial de votre ESA



le GARAGE

La marque de votre choix

40^e assemblée des délégués de l'UPSA à Soleure

Un record, un anniversaire et une bonne dynamique

Le besoin de mobilité individuelle reste intact. Pour la première fois, plus de six millions de véhicules motorisés se déplacent sur les routes suisses. La branche suisse de l'automobile s'est retrouvée à Soleure à l'occasion de l'assemblée des délégués. **Sandro Compagno** (texte) et **Reinhard Kronenberg** (photos), rédaction



Une branche en mutation pleine d'assurance : les délégués de l'UPSA au début du mois de juin, à Soleure.

■ 115 délégués issus des 21 sections se sont rassemblés dans l'une des plus belles villes baroques de Suisse à l'occasion de la 40^e assemblée des délégués de l'UPSA, qui a fêté par la même occasion ses 90 ans. Le 29 juillet 1927, seize garagistes visionnaires, des pionniers d'une branche encore très jeune, fondaient « l'association de protection ». À l'heure actuelle, 4000 entreprises employant 39 000 personnes au total sont affiliées à l'UPSA. Un emploi sur huit en Suisse est directement ou indirectement lié à l'automobile. « L'avenir est automobile. Et le présent l'est aussi », a déclaré Urs Wernli, président central de l'UPSA, lors de son allocution de bienvenue. À la fin de 2016, pour la première fois plus de six millions de véhicules motorisés circulaient sur les routes suisses. Urs Wernli : « Et le calcul est simple : tant que la population suisse croîtra, la demande d'automobiles augmentera elle aussi. »

La branche est convaincue que l'automobile restera centrale à l'avenir. Cette convic-

tion est également nourrie par les derniers succès remportés dans les urnes lors des votations fédérales portant sur un deuxième tube dans le tunnel du Gothard et sur le Fonds pour les routes nationales et le trafic d'agglomération (FORTA). Dans ces deux dossiers, l'UPSA s'est positionnée en « voix de la raison » dans le débat politique.

Markus Hesse, responsable du commerce au sein du comité central de l'UPSA, a indiqué que le nombre de véhicules neufs immatriculés en 2016 a dépassé les attentes et les pronostics. « 317 000 véhicules neufs et 873 500 véhicules d'occasion ont changé de mains. »

Il s'agit là une nouvelle fois d'excellents chiffres de ventes, malgré la légère baisse de 2 % par rapport à 2015, une année record. Markus Hesse : « Soulignons que les marques haut de gamme Mercedes et BMW ont une fois de plus pu passer à un niveau supérieur par rapport à l'an précédent, qui avait déjà été excellent, et par rap-

port à l'ensemble du marché. » Les experts de la conjoncture de BAK Basel prévoient une moyenne de 307 000 nouvelles immatriculations pour les cinq ans à venir, soit 15 000 véhicules de plus que la moyenne des 25 dernières années.

Dominique Kolly, responsable des véhicules utilitaires au comité central de l'UPSA, a lui aussi pu faire état d'excellents chiffres. L'année 2015 s'était soldée par un nombre relativement faible de nouvelles immatriculations, car de nombreux transporteurs attendaient les nouveaux tarifs RPLP. La situation a été tout autre en 2016 : avec près de 4100 véhicules utilitaires lourds vendus, la croissance de 5 % a certes été quelque peu inférieure aux attentes, mais elle est tout de même respectable. Concernant les véhicules utilitaires légers, les 30 000 nouvelles immatriculations prévues par les importateurs ont été atteintes presque au véhicule près. Les chiffres se sont stabilisés à un niveau élevé suite à l'année 2015 record, bénéficiaire des conditions de change. Il ne faut toutefois pas oublier le revers de la médaille : comme pour les voitures particulières, les marges des véhicules utilitaires ont elle aussi souffert. Dominique Kolly : « Les directives strictes et de plus en plus nombreuses des constructeurs et des importateurs rendent la vente de véhicules utilitaires de moins en moins rentable. »

Manfred Wellauer a présenté les comptes annuels 2016 de l'UPSA. L'exercice se termine à l'équilibre, dépenses et recettes se montant à CHF 12,7 millions. Le bilan a été unanimement approuvé, tout comme le rapport annuel et le budget 2017, qui respecte le cadre fixé pour l'exercice précédent.

Soleure a vu se réunir une branche en pleine mutation, mais sûre de ses atouts. La technologie subit des évolutions qui engendrent à leur tour un recadrage des

exigences pesant sur la branche automobile. Historiquement vendeur et réparateur de voitures, le garagiste devient un fournisseur global de solutions de mobilité, un prestataire de mobilité. Paraphrasant l'historien allemand Michael Richter, Urs Wernli a affirmé que « ce qui demeure, c'est l'évolution, ce qui évolue, demeure » pour aborder cette mutation. « Le garagiste évolue en plein milieu de ce monde marqué par le progrès technique. Il dispose de l'opportunité unique de pouvoir guider ses clients vers la mobilité moderne, car ceux-ci lui font confiance. Nous, les entrepreneurs, ne devons en aucun cas nous priver de cette dynamique ! Prenons les changements à bras le corps, activement, avec assurance et en croyant en nos capacités. »

René Degen, responsable Prestations/After Sales au comité central et Bâlois jusqu'au bout des ongles, a fait rire plus d'un délégué avec son numéro de « bouffon soleurois ». Le « bouffon » s'est indigné de l'article injuste du SonntagsBlick intitulé « Der Autoscheiben-Bschiss » (l'arnaque des vitres de voitures), s'est réjoui de la motion de la conseillère nationale PVL Tiana Moser en

faveur de la réintroduction des contrôles périodiques des gaz d'échappement et a remis en question le tournant énergétique. Il a précisé que son but était moins de faire rire que réfléchir.

Charles-Albert Hediger, responsable du service Formation professionnelle, a évoqué la main-d'œuvre qualifiée et la relève. Il a expliqué que la concurrence entre les branches devient de plus en plus rude. « L'UPSA a consacré beaucoup d'énergie à cette question en 2016 », a-t-il indiqué en évoquant à titre d'exemple le dossier « Main-d'œuvre », qui doit aider les garagistes à trouver du personnel compétent. Il a précisé que le nombre de contrats d'apprentissage était resté plus ou moins stable en 2015/2016, sauf dans le domaine des véhicules utilitaires : « Nous devons rester vigilants. »

L'exposé de Pierre-Daniel Senn, vice-président de l'UPSA, se concentrait sur les aspects politiques : pour la branche de l'automobile, le « oui » au Fonds pour les routes nationales et le trafic d'agglomération (FORTA) a sans doute été l'événement marquant de ces douze derniers mois, avec plusieurs scrutins qui concernaient également

la branche. Il a vivement défendu le « non » à la Prévoyance vieillesse 2020 lors de la votation en septembre prochain, arguant que le relèvement de l'âge de la retraite pour les femmes servirait à augmenter certaines rentes de CHF 70.– au lieu d'améliorer la situation financière : « La révision aurait un effet positif pendant cinq ans seulement au lieu de 30 ! Il est important que la branche s'exprime d'une seule voix », a-t-il lancé aux délégués en les exhortant à s'engager dans des associations professionnelles : « C'est ensemble que nous sommes forts ! »

Enfin, Nicola Leuba a exposé la situation financière très réjouissante de la CP MOBIL. La caisse de pensions du secteur de la mobilité en Suisse affiche un taux de couverture rassurant de 104,97 %. Les cotisations de risque ont pu être diminuées pour la cinquième fois en dix ans et, avec un taux d'intérêt de 2 %, la rémunération des avoirs de vieillesse est deux fois supérieure au minimum légal. <



U. Wernli, président central de l'UPSA, (en haut) et R. Degen, du comité central en « bouffon de Soleure ».

Motion Darbellay

L'UPSA s'intéresse à une motion de Christophe Darbellay depuis un an. L'ancien conseiller national PDC demande que les véhicules utilitaires approuvés par l'Union européenne puissent être mis en circulation sans être expertisés par les services des automobiles. Cette simplification des immatriculations concernerait les véhicules neufs et les véhicules jusqu'à douze mois affichant un kilométrage inférieur à 2000 km. « L'UPSA s'y est opposée rapidement et vigoureusement », a déclaré Markus Hesse, membre du comité de l'UPSA, lors de l'assemblée des délégués. « Sans cette intervention, nous, les concessionnaires, serions largement moins bien lotis. » D'après Markus Hesse, une réglementation équitable et favorable se dessine grâce à la collaboration avec les associations concernées et l'Office fédéral des routes (OFROU).

Hommages

Lors de la 40^e assemblée générale des délégués à Soleure, il a été rendu hommage à diverses personnalités qui se sont distinguées au sein de l'UPSA. Les collègues suivants ont reçu une médaille d'honneur en or :

- Ernaldo Bassetti ;
- Peter Blumenstein ;
- Alberto Bonelli ;
- Markus Julmy ;
- Patrick Schwerzmann ;
- Christophe Vallat ;
- Peter Wyder.

Sondage lors de la 40^e assemblée des délégués de l'UPSA

Qu'est-ce qui vous procure le

L'assemblée des délégués de l'UPSA est aussi un événement social. Après la partie protocolaire, les participants ont eu le temps et leur a demandé ce qui leur procure le plus de plaisir au travail. Reinhard Kronenberg, rédaction



« J'apprécie d'être moins sollicité, car j'ai remis l'entreprise à mes fils qui réalisent un très bon travail. »

Walter Hasler, Walter Hasler AG, Frick



« Il est fascinant de pouvoir travailler avec une équipe efficace dans un métier sujet à une évolution technique si dynamique. »

Beat Salzmänn, Forellensee-Garage AG, Zweisimmen



« Le métier de garagiste est formidable, car il me permet tous les jours d'avoir un contact personnel avec mes clients. »

André Kunz, garage Chräbel, Goldau (et président de la section Schwyz de l'UPSA)



plus de plaisir au travail ?

de discuter et de nouer ou de renouveler des liens à Soleure. AUTOINSIDE s'est glissé parmi les délégués

« Je tire beaucoup de satisfaction du développement de nos entreprises et du changement de génération à venir dont je me réjouis et qui me rend fier. »

Albin Rüger, Auto Rüger AG
(sites de Langnau im Emmental, Meiringen et Grosshöchstetten)

« J'apprécie la liberté dont je dispose en tant qu'entrepreneur, c'est ma motivation quotidienne. Tout comme le fait que chaque jour nous réserve un défi, à mon équipe et moi. »

Peter Baschnagel, E. Baschnagel AG, Windisch

« Les innovations et la variété de produits que nous pouvons offrir à notre clientèle, pour le plus grand plaisir de celle-ci, me fascinent. Tout comme mon équipe qui met chaque jour tout en œuvre pour satisfaire les clients. »

Franz Häfliger, Emil Frey AG, Autocenter Berne

« Nous venons de vivre une situation dans laquelle une cliente avait fait le plein du mauvais carburant le vendredi soir avant la Pentecôte. Elle a pu récupérer son véhicule le lendemain matin et partir en week-end prolongé. De tels événements m'apportent de la joie. »

Heinz Schumacher, Schumacher Auto AG, Oberwil

« Je suis très heureux d'avoir pu remettre l'entreprise à mon fils. Tout fonctionne et cela me ravit. »

Daniel Riedo (retraité)

« Récemment, j'ai beaucoup aimé contribuer à trouver un superbe emplacement à Sissach pour notre nouveau centre de formation. »

Peter Schweizer, Garage P. Schweizer AG, Liestal

« L'intégration dans l'équipe de mon nouveau chef d'atelier me rend très heureux en ce moment, c'est un spécialiste expérimenté qui a bon caractère et nous ressemble. »

Peter Müller, Müller AG, Zwingen

Interview avec Urs Wernli, Pierre-Daniel Senn et Manfred Wellauer à l'occasion du 90^e anniversaire de l'UPSA

« La main-d'œuvre, c'est le

L'Union professionnelle suisse de l'automobile fête ses 90 ans. À cette occasion, AUTOINSIDE a eu le privilège de parler aux membres du comité central Urs Wernli, Pierre-Daniel Senn et Manfred Wellauer. **Sandro Compagno** (texte) et **Reinhard Kronenberg** (photo), rédaction



Ensemble pour la branche automobile : le président central de l'UPSA Urs Wernli et les vice-présidents Pierre-Daniel Senn (à gauche) et Manfred Wellauer (à droite).

■ L'UPSA fête ses 90 ans. Que représente ce nombre à vos yeux ?

Manfred Wellauer : Considéré en paliers de dix, on pourrait dire pas tout à fait 100. (Rire) Mais cela ne vaut pas pour l'UPSA, bien au contraire. En partant du principe qu'une génération représente environ 30 ans, alors nous sommes déjà vieux de trois générations.

Urs Wernli : Ces 90 ans prouvent que nous sommes parvenus pendant plusieurs décennies, y compris en temps de crises, à rallier à notre cause les membres de l'Union professionnelle suisse de l'automobile, ceci dans le but d'avancer ensemble. L'évolution de l'UPSA était et est aujourd'hui encore portée par la conviction que l'avancée commune de ses membres est la première des priorités, quelles que soient les activités concernées.

Pierre-Daniel Senn : 90 ans prouvent que le besoin de nous serrer les coudes pour défendre nos intérêts est ancré de longue date

dans notre histoire. Et ils soulignent la longévité de notre branche.

En faisant une rétrospective de l'évolution de l'UPSA au cours de ces dernières années : quels sont les points satisfaisants ? Où voyez-vous une nécessité d'agir ?

PDS : Il y a toujours une nécessité d'agir, rien n'est assuré à jamais. L'UPSA se doit de s'engager en permanence pour préserver les conditions-cadres de notre branche. Une des réussites à porter à notre crédit est sans aucun doute le niveau élevé de notre formation professionnelle, mais il y a nécessité d'agir dans le commerce de véhicules automobiles, notamment celui des occasions.

MW : La formation est évidemment une des compétences-clés de l'UPSA et un « point de contact » important pour nos membres. Concernant l'importance accordée par exemple aux questions politiques ou à notre rôle en

tant qu'interlocuteur en matière de mobilité, je crois cependant que nous avons fait de nombreux progrès et gagné en pertinence. Peut-être que nos membres ne s'en rendent pas encore suffisamment compte.

UW : D'un point de vue stratégique et opérationnel, nous sommes parvenus à organiser l'UPSA de façon professionnelle dans tous les secteurs. Notre déménagement dans la Mobilcity en est la preuve concrète. Il y a toujours nécessité d'agir dans une association sectorielle. Nous allons devoir fournir un effort considérable pour accompagner nos membres dans ce nouveau monde du numérique.

Quelle est pour vous la plus grande réussite de l'UPSA ?

UW : Qu'elle soit parvenue à former suffisamment de main-d'œuvre qualifiée tout au long de ces années, car cette dernière forme

moteur des entreprises »

le moteur des entreprises. Et plus récemment la révision de la Communication automobile : elle garantit aux garagistes un délai contractuel de deux ans et l'accès à toutes les données techniques.

MW : Ce sont les nombreuses pierres qui s'assemblent pour former la mosaïque. Je considère moi aussi la formation comme un élément primordial. Les possibilités de formation continue actuellement proposées dans notre secteur sont très larges et atteignent un niveau élevé.

PDS : De plus, l'UPSA manifeste jour après jour sa solidarité au sein de la branche envers les sous-traitants, les clients, les col-laborateurs et l'entourage politique.

Les tâches principales de l'UPSA en tant qu'organisation sectorielle consistent à représenter la branche, gérer les prestations de services et la formation professionnelle. Comment évoluent ses trois compétences clés en matière d'importance et de pondération ?

UW : Pour moi, elles évoluent au même rythme. Au sein de l'orientation stratégique, on observe différentes priorités relatives aux objectifs annuels en fonction de l'évolution des marchés, de la politique, des ordonnances ou des directives de formation.

MW : On peut considérer cela comme une table ou un trépied: l'équilibre est décisif. Chaque pied est important, devrait être à peu près de la même longueur et conserver sa pertinence à l'avenir. Dans le cas contraire, le trépied s'écroule...

PDS : Je vois aujourd'hui surtout deux thèmes dominants : la formation professionnelle et la défense des intérêts. Ils se complètent et visent à obtenir les meilleures conditions-cadres pour notre branche.

Ces dernières années, l'UPSA s'est toujours positionnée en « voix de la raison » dans le discours politique. À quel point est-il difficile de se faire entendre dans une branche aussi hétérogène ?

PDS : Grâce à ses sections, commissions, assemblées et groupes de travail, l'UPSA est constituée de telle sorte qu'elle peut débattre des thèmes importants et finalement convenir d'une position commune. La vraie dif-

ficulté est de garantir la qualité du débat démocratique en livrant une base solide.

UW : En principe, les intérêts des garagistes sont tous les mêmes. Mais en fonction des convictions des clients, c'est un véritable défi de rallier à sa cause politique les membres du front, c'est à dire les garagistes. Il faut savoir que les clients défendent des lignes politiques différentes et nos garagistes tentent de satisfaire tout le monde.

MW : Je suis d'avis qu'il est important de nous focaliser sur les intérêts de nos membres, ou du moins de la majorité de nos membres. En cas de doute, nous préférons rester un peu en retrait et sur la défensive. Mais quand nous défendons les thèmes prépondérants à la branche, nous savons nous faire entendre et comprendre.

« En cas de doute, nous restons plutôt en retrait. Mais pour défendre les thèmes majeurs, nous savons nous faire entendre et comprendre. »

Manfred Wellauer

Le monde automobile et les défis auxquels la branche doit faire face évoluent de façon fulgurante. Comment l'association parvient-elle à garder la cadence ?

UW : Le comité central contrôle régulièrement les évolutions pertinentes du point de vue des membres de la branche automobile et adapte sa stratégie. Le grand soutien apporté par un nombre important de commissions techniques, de groupes de travail et en collaboration avec les sections nous aide à rester à jour.

PDS : Il est important de connaître ses valeurs pour savoir pourquoi on entreprend telle ou telle chose. De ce point de vue, la transformation ne se déroule souvent qu'en surface, et les valeurs fondamentales ne changent que très rarement. Le devoir d'une association comme l'UPSA est de faire la différence entre le primordial et le relatif et de conserver le bon angle de vue.

MW : Notre système de milice au sein des différents organes est sans aucun doute un avantage de taille. La plupart des personnes participent activement aux transformations ayant lieu dans la branche ou y sont au moins directement confrontées. L'association est donc aussi porteuse de ces idées.

À quels défis l'association et ses membres devront-ils faire face au cours de la prochaine décennie ?

UW : Si j'étais prophète, je ne serais sûrement pas le président central de l'UPSA (rire). Personne ne peut prévoir ce qui nous attend. Il semble que la numérisation puisse provoquer un certain chamboulement dans la branche automobile. L'électromobilité, l'économie du partage et les évolutions techniques fulgurantes au sein de la technique automobile entraîneront de nombreux changements. Dans son rôle de guide, l'association doit savoir reconnaître de façon précoce les transformations et orienter ses membres afin qu'ils puissent quant à eux évaluer leurs options.

MW : D'une part, les thèmes légaux ne facilitent pas les choses pour nos membres qui souhaitent être entrepreneurs indépendants. D'autre part, les thèmes tels que l'électromobilité et les véhicules circulant de manière autonome nous mettent face à des défis de taille. Même les autres possibilités de concepts de motorisation alternatifs impliquent l'apparition de certaines difficultés. Je suis d'avis qu'utiliser le biogaz comme carburant serait une option très raisonnable: le biogaz est recyclable à 100 % et il peut être produit en Suisse. De plus, nous disposons d'un réseau de stations de rechargement, le ravitaillement prend tout au plus trois à quatre minutes et les distances pouvant être parcourues sont bonnes. Mais même cette technologie va nous mettre face à de nouveaux défis, une grande partie de nos membres ne connaissant que peu le gaz naturel.

PDS : Le rôle du garagiste ne va pas changer du tout au tout. Il continuera à prolonger la durée d'utilisation des véhicules qui lui sont confiés, que ce soit en les réparant ou en faisant l'entretien, en les reprenant ou en vendant des véhicules d'occasion. La façon dont il jouera ce rôle dépendra quant à elle fortement de la technologie. C'est à nous d'acquiescer ce savoir et de le transmettre. <

Jenzer Motorsport utilise Motorex

« Une meilleure qualité des lubrifiants »

Moteurs, boîtes de vitesses, pneus : les éléments techniques des voitures de course sont très sollicités. De bons matériaux constituent donc un préalable au succès. Pour les lubrifiants, l'écurie suisse Jenzer Motorsport mise sur Motorex. AUTOINSIDE a demandé au propriétaire de l'équipe Andreas Jenzer les raisons de la collaboration avec les garagistes et ce qu'elle apporte. **Mario Borri**, rédaction

■ Le site de Jenzer Motorsport, situé dans la zone industrielle de la commune seelandaise de Lyss, est très animé ce matin. Les collaborateurs sont en train de charger des voitures de course et des pièces de rechange sur un semi-remorque. « Notre équipe de Formule 4, avec laquelle nous disputons le championnat italien et une partie du championnat allemand, fait face à deux semaines épuisantes. Elle se rendra d'abord au Redbull-Ring en Autriche et au Hungaro-Ring en Hongrie pour y effectuer des essais, avant de revenir en Autriche pour participer à une course », explique A. Jenzer, le propriétaire de l'équipe et vieux briscard suisse des sports mécaniques.

Pépinière de talents pour coureurs suisses

M. Jenzer exploite trois équipes de compétition : une autre équipe de Formule 4 et une équipe de GP3, la troisième catégorie FIA derrière la Formule 1 et la Formule 2, dont les courses ont lieu dans le programme général de Formule 1. La deuxième écurie suisse la plus connue, derrière Sauber, est considérée comme une pépinière de talents pour la relève du sport automobile suisse. Nico Müller (aujourd'hui dans la DTM chez Audi), Neel Jani (pilote d'usine LMP1 chez Porsche), Rahel Frey (ex-DTM, aujourd'hui pilote d'usine chez Audi) et Fabio Leimer (champion de Formule 2, pilote de réserve de Formule 1, aujourd'hui au Challenge Ferrari), parmi d'autres, ont commencé leur carrière à Lyss.

Le pari de Motorex depuis 2009

L'un d'eux, Nico Müller, est à l'origine du choix des lubrifiants Motorex chez Jenzer. Andreas Jenzer : « Lorsque Nico est arrivé chez moi en 2008, il était déjà sponsorisé par Motorex. La petite entreprise suisse innovante et ses collaborateurs férus de sports mécaniques m'avaient d'emblée séduit. Depuis 2009, nous développons nos huiles pour moteurs et transmissions ainsi que les graisses pour roulements de roues en collaboration avec Motorex. »



Le propriétaire de l'équipe A. Jenzer, avec l'un de ses bolides de GP3.



Les voitures de course de GP3 sont préparées dans l'atelier de Lyss.

profite aux garagistes »



A. Maini, originaire d'Inde, sur la ligne d'arrivée du Grand Prix d'Espagne à Barcelone à la mi-mai.

Deux victoires en compétition, en partie grâce à Motorex

La coopération a notamment donné lieu à des succès sportifs avec les huiles de transmission. Lors de la saison 2017 en cours, Jenzer Motorsport a remporté une course de GP3 et une course de Formule 4. Les boîtes de vitesses des bolides sont homogènes dans leur classe respective. C'est pourquoi la lubrification de la transmission constitue le seul moyen de s'armer un avantage par rapport aux concurrents.

Pour développer la meilleure huile de transmission, l'écurie et l'école d'ingénieurs de Bienne ont construit un banc d'essai de boîtes de vitesses qui permet de simuler toutes les conditions de transmission. « C'est ainsi que les chimistes de Motorex et nous-mêmes sommes parvenus à développer une huile parfaite pour des températures de 80 à 100 °C », déclare A. Jenzer.

Espérer que rien ne casse

Naturellement, le développement est un processus continu. Toute l'année, des dizaines d'échantillons de lubrifiants usagés caractérisés par différents kilométrages sont envoyés au laboratoire Motorex à Langenthal pour y être analysés. Et autant d'huiles optimisées empruntent le chemin inverse. La première utilisation d'un nouveau produit lors d'une course présente toutefois toujours un risque. « Il ne nous reste plus qu'à espérer que rien ne casse. Jusqu'à présent,

nous ne déplorons aucune panne de voiture du fait d'une boîte de vitesses défectueuse », ajoute le patron de l'équipe.

Les lubrifiants ne cessent de progresser

Motorex et ses clients, les garagistes, profitent également de la collaboration. En effet, si une huile de transmission résiste au calvaire d'une course automobile, elle conviendra aus-

si pour une voiture ordinaire. Pour Andreas Jenzer, cela ne fait aucun doute : « Les produits ne cessent de progresser grâce à leur utilisation dans les sports mécaniques et au développement continu des lubrifiants par nos ingénieurs et les chimistes de Motorex. Et le garagiste n'est pas en reste, car il peut proposer un produit hors pair à son client pour le satisfaire. » <



Le champagne, lubrifiant de la victoire : à côté du vainqueur Arjun Maini (au centre), le deuxième pilote Jenzer, l'Italien Alessio Lorandi (d.), occupe lui aussi une place sur le podium catalan.

Maagtechnic SA, cinq questions à Thomas Emler, responsable de la vente des lubrifiants automobiles

« Les lubrifiants ont une influence sur la satisfaction des clients »

Pour ses lubrifiants, l'entreprise de commerce et de technologie Maagtechnic SA mise sur Shell. Or même avec une marque internationale aussi connue dans son portefeuille, parvenir à garder une place sur le marché des lubrifiants reste un défi. **Mario Borri**, rédaction

■ Pourquoi les lubrifiants sont-ils importants pour le garagiste ?

Seuls une huile adaptée et un niveau d'huile optimal protègent le moteur de manière fiable et évitent des dégâts sérieux. Les lubrifiants assurent le bon fonctionnement du véhicule, mais ils ont aussi une influence décisive sur la satisfaction des clients. Ils constituent également des sources de recettes importantes.

■ Où se situe le plus grand potentiel pour les garagistes dans ce domaine ?

Avec Shell, nous proposons de nombreux outils que les garagistes peuvent utiliser pour pouvoir servir au mieux les clients. En font partie notamment des applications comme Shell Lube Match, qui permet de choisir le bon lubrifiant pour chaque véhicule. Des huiles d'excellente qualité fabriquées par de bonnes marques se vendent également plus cher que des huiles bon marché, au label inconnu : c'est une source de revenus non négligeable, permettant de réaliser de bonnes marges.

■ De quels avantages profite le garagiste lorsqu'il achète ses lubrifiants chez vous ?

Les garagistes qui utilisent nos huiles profitent de la technologie Pureplus, une exclusivité Shell. Avec cette technologie, du gaz naturel est transformé en huiles de base, créant ainsi un composé limpide pour des lubrifiants très purs et performants. Les avantages des huiles Shell Pureplus sont de meilleurs indices en termes de viscosité, de bonnes propriétés à basse température, une volatilité moindre et une meilleure stabilité à l'oxydation. Leur valeur ajoutée est donc évidente : on réduit ses coûts par une consommation inférieure de carburant et d'huile et par une meilleure protection contre l'usure et la corrosion. Et l'on protège aussi son moteur. Cette valeur ajoutée peut être un argument de vente auprès du client, lequel sera prêt à mettre le prix s'il estime que c'est de



Thomas Emler.

l'argent bien dépensé. De surcroît, les entreprises qui collaborent avec nous ont accès à un savoir-faire technique et à un portefeuille de produits complet dans les domaines de la technique des fluides et de transmission, des élastomères, des plastiques et de la sécurité au travail.

■ Quels sont actuellement les plus gros défis dans la branche des lubrifiants ?

Le marché est stable, avec une légère tendance au tassement : la concurrence est donc très forte, naturellement. Tous les acteurs connus du marché tentent de prendre de la place sur tous les fronts au détriment de leurs concurrents. Avec la mondialisation, nous devons également faire face à une concurrence étrangère. Les produits sont fréquemment distribués via une boutique en ligne avec un domaine « .ch », derrière lequel se cache le plus souvent une grosse entreprise internationale. Ces entreprises visent expressément les marchés européens, car on peut encore y réaliser de bonnes marges dans le domaine des lubrifiants. Pour ce faire, elles

s'adressent de manière ciblée aux clients finaux et compliquent la vie des garagistes.

■ Quelle influence l'électromobilité aura-t-elle sur la branche des lubrifiants ?

L'e-mobilité continuera de croître, c'est indéniable, ce qui aura inévitablement des effets sur les activités d'aftermarket et les services dans le secteur automobile. Les entreprises de l'avenir devront s'adapter à ces changements, et nous, les fournisseurs, aussi. Notre partenaire Shell Lubricants mène des recherches depuis plus de 75 ans déjà sur sept sites répartis dans le monde. De grands constructeurs automobiles utilisent les possibilités techniques des laboratoires de test à Hambourg pour développer leurs propres tests de moteurs, de véhicules ou de groupes motopropulseurs ; Shell aura les solutions de lubrifiants adaptées aux véhicules de demain. <



Plus d'informations sur : www.maagtechnic.ch



Samsung Galaxy S8 étanche.

Pour un bureau grand écran.



Avec inOne
PME mobile XL

pour **1.-**
d'acompte*

Tellement mieux avec

inOne PME



swisscom

swisscom.ch/s8pme



LE MEILLEUR
RÉSEAU
DE SUISSE

*A l'achat de l'appareil et la souscription simultanée d'un nouvel abonnement inOne PME mobile XL (CHF 200.-/mois). Durée minimale du contrat 24 mois. Prix de l'appareil sans abonnement: CHF 799.-. Activation non comprise CHF 40.-. Informations sur les appareils sous: swisscom.ch/s8pme

Un nouvel emblème « Midland » sur l'A1

« La nouvelle installation nous a permis de démultiplier notre capacité »

Ceux qui ont parcouru l'A1 de Berne à Zurich connaissent nécessairement la marque « Midland ». Tous ne savent toutefois pas qu'une entreprise suisse se cache derrière ce réservoir géant à Hunzenschwil (AG). **Sandro Compagno**, rédaction

■ « Les gens l'oublient souvent », confirme Fredi Brack. Âgé de 58 ans, il dirige, avec son frère Thomas, Oel-Brack AG, le producteur d'huile moteur de la marque « Midland ». Les deux frères sont la quatrième génération de la famille à travailler dans l'entreprise. Et une cinquième génération y fait déjà ses armes. Fondée en 1880, l'entreprise familiale porte un regard rétrospectif sur une histoire longue et glorieuse. Malgré sa tonalité anglaise, le nom de la marque « Midland » n'a rien à voir avec les États-Unis ni avec le Midwest. Elle symbolise tout bonnement le Plateau suisse, « Mittelland » en allemand. « Nous mélangeons 99 % de nos produits à Hunzenschwil », affirme Fredi Brack. Près de quatre millions de litres de lubrifiants quittent tous les ans la zone située entre l'A1 et la voie ferrée. Oel-Brack est parfaitement située sur le plan logistique : l'échangeur d'autoroute d'Aarau-Ost est à moins de 2 km, et les terminaux de chargement d'Aarau et Birrfeld sont à peine plus loin.

Installation de mélange d'huile moteur entièrement automatique

Fredi et Thomas Brack ont investi près de six millions de francs dans un nouvel atelier de production et de stockage, un pas de géant pour la PME. « Nous avons longtemps fait face à des capacités insuffisantes », explique Fredi Brack. « La nouvelle installation nous a permis de démultiplier notre capacité ». Dans le même temps, les processus ont pu être automatisés et simplifiés. L'installation de mélange d'huile moteur entièrement automatique la plus moderne de Suisse constitue la pièce maîtresse du nouvel atelier. Elle comporte 40 nouveaux réservoirs d'une capacité totale de près de trois millions de litres. Et Fredi Brack d'ajouter : « Nous pouvons maintenant produire deux fois plus avec le même nombre de collaborateurs. » Par le passé, le processus de mélange était surveillé par un collaborateur, alors qu'un système électronique s'en charge aujourd'hui.

Terminés depuis, les travaux de construction ont commencé en mars 2015. « Nous avons posé plus de 2000 mètres de tuyaux et installé 140 vannes pneumatiques électroniques », estime Fredi Brack. Non sans fierté, car il s'est chargé lui-même de la planification et de la mise en œuvre. Il s'est également concentré sur les détails : les chauffeurs peuvent en effet livrer les huiles de base et les adjuvants dans un atelier protégé du vent et des intempéries. « Et ils apprécient. » Enfin, le sol au poste de livraison est légèrement incliné, ce qui facilite le vidage. Autrefois, Fredi Brack conduisait lui-même les camions-citernes. Il en a tiré une certaine sensibilité aux besoins des chauffeurs.

L'acheteur soigne sa voiture s'il a déboursé beaucoup d'argent pour l'acquérir

L'investissement dans l'avenir dépend de l'excellent carnet de commandes, national et international. Environ la moitié de la production est exportée. Lors de la visite d'AUTOINSIDE à Hunzenschwil, une grosse livraison d'huile moteur était sur le point d'être chargée avant

son transport vers Minsk. « De nombreux habitants d'Europe orientale conduisent des voitures provenant d'Europe de l'Ouest », affirme Fredi Brack. Et l'acheteur soigne bien sa voiture s'il a déboursé beaucoup d'argent pour l'acquérir. « Il existe bien sûr des huiles moins onéreuses que les nôtres. Mais le garagiste ou l'automobiliste ne sait alors pas si elles répondent aux exigences de qualité. » « Midland » dispose de l'approbation de tous les grands constructeurs et mise sur la disposition à livrer et sur la qualité du conseil dans son activité avec les garagistes. « Notre vitesse de livraison bénéficie du fait que nous ne produisons que pour un label », explique Fredi Brack. Il arrive également qu'un garagiste s'entretienne directement avec le patron en cas de demande de renseignements techniques : « Lorsque vous nous appelez, vous n'entendez pas : « Pour l'allemand, appuyez sur 1... » »

Fredi et Thomas Brack développent leur entreprise à une époque où la politique, les médias et l'industrie s'attendent à ce que l'électromobilité représente la prochaine révolution. Fredi Brack n'y croit cependant pas : il ne pense pas que tout le monde se déplacera à bord d'une voiture électrique dans dix ans, avant d'affirmer péremptoirement : « Tant qu'il restera ne serait-ce qu'une seule centrale électrique au charbon en Europe, l'électromobilité n'a aucun sens ! »

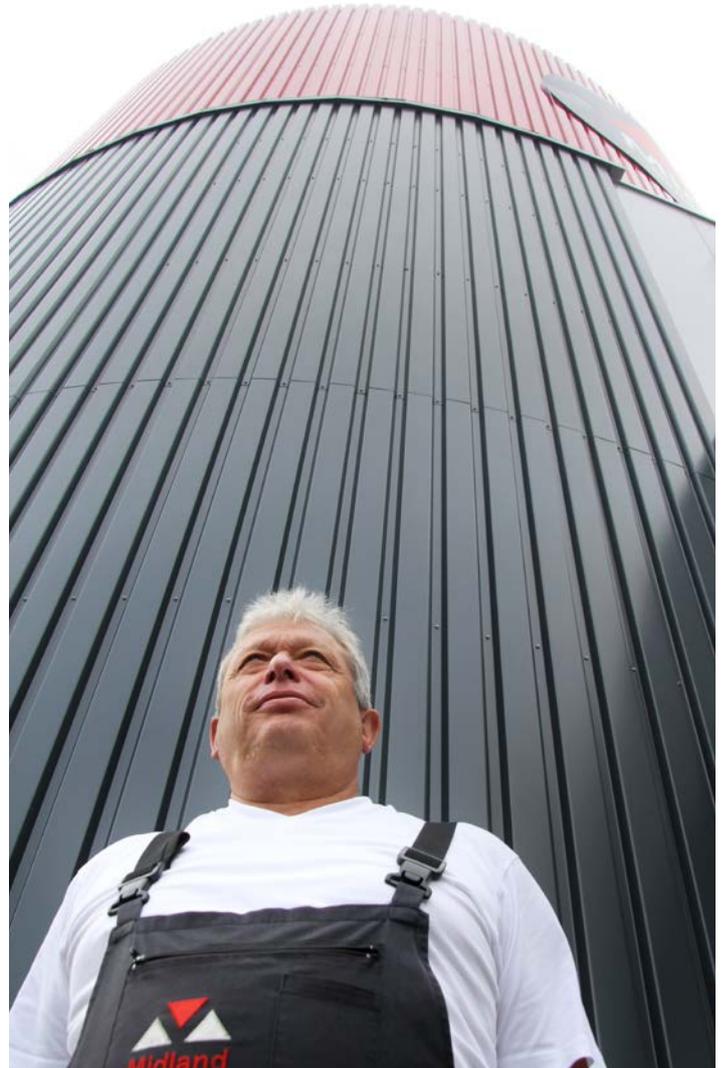
Par ailleurs, la forme de réservoir du bâtiment de production sur l'A1 est plutôt le fruit du hasard. Les camions-citernes quittent la station de manutention juste à côté du réservoir. Fredi Brack : « Nous avions prévu un bâtiment rectangulaire, à l'origine. Comme nous voulions éviter que des chauffeurs de camion moins expérimentés n'en rabotent les angles avec leur véhicule, nous avons décidé d'adopter cette forme ronde... » <



Fiers de leur qualité suisse : les patrons de l'entreprise Thomas (g.) et Fredi Brack.



Le mélange se fait de manière entièrement automatique.



Fredi Brack a planifié lui-même la construction à Hunzenschwil.



Le réservoir « Midland », emblème de l'A1.



Capacité totale de trois millions de litres: un coup d'œil dans le nouveau bâtiment d'Oil-Brack à Hunzenschwil.

Pourquoi les lubrifiants suisses sont si prisés à l'international

Confidentielle huile

La Suisse est le leader mondial des huiles. Chez Panolin, dans l'Oberland zurichois, nous avons tenté de savoir pourquoi les huiles suisses sont si prisées. **Sascha Rhyner**, rédaction



D'innombrables fûts sont prêts au transport à Madetswil...



... en partance par exemple pour la Lettonie ou le Japon (en arrière-plan).

■ Le paysage est idyllique et rappelle l'environnement d'un conte de fées où règne une harmonie parfaite. Niché entre les vallées de la Töss et de la Kempt, le hameau de Madetswil abrite l'un des trois grands producteurs suisses de lubrifiants. « Il n'est pas surprenant que nous soyons connus dans le monde entier pour nos lubrifiants biodégradables. Installé au beau milieu de la nature, il est normal de se soucier d'écologie. La qualité suisse représente un énorme avantage dans ce domaine », affirme Silvan Lämmle, le directeur.

Les bureaux et les laboratoires sont aménagés dans une belle maison de campagne spacieuse. Pour le moment. Car les pelleuses se sont activées

quelques jours après la visite d'AUTOINSIDE. « Nous construisons un nouveau bâtiment principal », révèle S. Lämmle. 91 employés travaillent à Madetswil, sans compter 400 autres collaborateurs répartis dans le monde entier.

Le secret des recettes, et donc de la base du succès de l'huile suisse, se reflète dans la situation discrète du complexe au cœur des collines de l'Oberland zurichois. Silvan Lämmle est assis dans une salle de réunion dont les murs sont ornés de reproductions fidèles au slogan de Panolin « L'art est issu de la capacité ». Les formulations des huiles sont nées de cette approche, explique-t-il par le menu : « Nous avons 730 produits actifs et 3650 variantes. » Il fait une simple comparaison expliquant pourquoi la Suisse fait partie des principaux producteurs d'huile sans disposer de son propre pétrole : « Nous achetons des matières premières et des adjuvants prêts à l'emploi et nous produisons nos lubrifiants hautes performances à l'aide de formulations spécifiques, comme un chocolatier qui

achète du cacao, du lait et du beurre et qui confectionne son chocolat à partir de sa propre recette. »

Contrôles réguliers

De la salle de réunion, Silvan Lämmle passe devant les laboratoires de chimie où des formulations actuelles sont examinées et de nouvelles recettes sont testées dans des tubes à essai. « La production d'huile a toujours été une science, mais le travail était largement plus simple autrefois », raconte-t-il, avant d'ajouter immédiatement : « Par le passé, nous avons encore des huiles d'été et des huiles d'hiver. » Et comme il se délecte de ses souvenirs, il évoque dans la foulée un épisode en se rendant des bureaux à l'usine : « Lorsque Saurer fit passer la périodicité des vidanges de 5000 km à 7500 km sur ses camions, mon grand-père déclara : « Mon Dieu, nous ne vendrons plus jamais d'huile ! ». À l'heure actuelle, un camion parcourt jusqu'à 90000 km entre deux vidanges.

Après avoir gravi un escalier, nous arrivons à l'étage où les ingrédients sont mélangés dans des cuves de 6000 litres. « La séquence est fixée avec la formulation », explique S. Lämmle. Les différentes



Hilke Seiler vérifie les formulations des huiles dans le laboratoire.



Stephan Lämmle devant l'installation de mélange comprenant les trois réservoirs de 6000 litres.



Un conteneur déjà rempli est régulièrement remélangé aux fins de contrôle.



Confidentiel Panolin : les mélanges sont pilotés depuis cette salle de contrôle.

substances sont acheminées dans l'installation de mélange par un système de conduites. « Les formulations sont certes visibles, mais néanmoins codées. » Stephan Lämmle vient de la salle attenante. Frère de Silvan Lämmle, le responsable de la logistique de production appartient à la troisième génération de Lämmle chez Panolin. Il raccorde une cuve rouge. Le contenu s'en écoule dans le réservoir de mélange : « À intervalles réguliers, nous arrosons une cuve mélangée dans le circuit pour déterminer la présence éventuelle de contaminants dans le bec verseur. »

Comme un bon brasseur

Les frères Lämmle montrent la centrale secrète de Panolin : une petite pièce donnant sur l'installation de mélange. « C'est notre Langley à nous, notre siège de la CIA », plaisante Silvan Lämmle. Son frère retire une feuille A4 pour une photo. C'est ici que les tuyaux convergent et que les mélanges sont réglés. « Le mélangeur est chargé de bien régler l'huile en bout de chaîne, comme un cuisinier trois étoiles au Michelin. C'est pourquoi nous avons accroché l'affiche Miraculix dans l'escalier », explique Stephan Lämmle. Et son frère de compléter : « C'est comme chez un bon brasseur. La formulation est écrite pour un litre, mais ce sont 5000 litres qui sont produits ensuite. » Le métier ne s'apprend toutefois pas : « J'ai fait un apprentissage de polymécanicien avant de bénéficier d'une insertion de six mois, ce qui est plutôt



Refet Hasipi remplit des fûts les uns après les autres.



B. Maggi, chef de l'équipement, prépare les conteneurs.

court. L'expérience compte beaucoup dans ce travail. »

Refet Hasipi et Bruno Maggi au travail au rez-de-chaussée. Ils remplissent fût après fût, conteneur après conteneur, directement à partir d'une cuve de mélange ou du réservoir intermédiaire de 32 000 litres et les préparent pour le transport. Près de 60% de la production est destinée à l'export. Il s'agit de plusieurs milliers de litres par jour. « La livraison de 200 000 litres de lubrifiant pour le canal du Panama était une affaire bouclée en trois jours », affirme Silvan Lämmle non sans fierté. Mais ce ne sont pas seulement la liaison la plus importante entre l'Atlantique et le Pacifique ou encore la gigantesque

roue du London Eye qui misent sur des produits de qualité suisses, qu'ils proviennent de Panolin ou de l'un de ses concurrents. « La Suisse est le premier exportateur de café sans disposer de ses propres cultures de café. Elle est le principal fabricant de montres sans posséder elle-même les matières premières requises. Et elle est le premier producteur de chocolat bien qu'elle ne cultive pas de cacao », égrène Silvan Lämmle en clignant des yeux à la lumière du soleil. « La Suisse joue un rôle central en technologie et en innovation. Ce constat vaut également pour les lubrifiants. » Et la demande d'huiles biodégradables a renforcé la position des leaders technologiques suisses sur le marché. <



10^e anniversaire de Petro-Lubricants-Mineralöl (Schweiz) SA

« Il suffit au garagiste d'ouvrir le robinet pour gagner de l'argent »

Commerce sur Internet, spécifications produit et ouverture du marché : pas simple d'exister dans la branche suisse des lubrifiants. PETRO-LUBRICANTS-Mineralöl (Schweiz) SA le fait depuis 10 ans et parvient même à croître. AUTOINSIDE s'est entretenu avec son CEO, Marco Spadaro, à propos de la recette de son succès. **Mario Borri**, rédaction

■ « Il ne sert à rien de se lamenter des difficultés et des problèmes. Il faut trouver une solution », affirme Marco Spadaro, le patron de Petro-Lubricants Schweiz. M. Spadaro et son équipe ont réussi ces dix dernières années. Depuis sa création le 7 septembre 2007, l'entreprise sise à Tagelswangen, près de Zurich, est passée du statut de start-up à celui de partenaire lubrifiant établi. L'un des rares acteurs du marché âprement disputé des lubrifiants, Petro-Lubricants Schweiz, a même réussi le tour de force de croître. Marco Spadaro : « Bien que le volume total stagne autour de 25 millions de litres depuis quelques années, nous avons été en mesure d'enregistrer une croissance de près de 7 % en 2016. »

Les prix des lubrifiants en chute libre

Les volumes totaux stagnants ne constituent pas la seule difficulté à laquelle la branche des lubrifiants est de plus en plus souvent confrontée. Les spécifications des produits des constructeurs deviennent par exemple de plus en plus rigoureuses. Les garages de marque sont pratiquement hors d'atteinte pour les négociants indépendants en lubrifiants dont le portefeuille compte divers produits. L'ouverture non coordonnée du marché pose elle aussi problème. Les lubrifiants sont en effet très souvent disponibles à bas prix dans les commerces. « Les prix des lubrifiants ont été divisés par deux au minimum depuis 2007 », reconnaît Marco Spadaro. Le commerce en progression sur Internet et la pression sur les prix venue de l'étranger assombrissent par ailleurs les perspectives de l'activité des lubrifiants. Les prix continuent ainsi de baisser davantage et les coûts des acteurs suisses du marché sont de moins en moins bien couverts.

Faciliter la vie des garagistes

« La branche des lubrifiants s'est totalement réorientée au cours de la décennie



Marco Spadaro, le directeur de Petro-Lubricants Schweiz, dans son bureau à Tagelswangen.

écoulée », déclare Marco Spadaro pour résumer la situation. Petro-Lubricants Schweiz a toutefois réagi rapidement aux nouvelles conditions. L'entreprise est désormais plus un prestataire qu'un fabricant pur de lubrifiants. Bien qu'elle gère près de 2500 produits, dont ceux des marques Rowe et Valvoline ainsi que, depuis 2016, les produits de sa propre marque PLM, les services stimulent de plus en plus son activité. En fait partie la livraison ouverte grâce à laquelle le fichier de clients a pu être étoffé continuellement pour atteindre les quelque 300 garages, une tendance qui poursuit sa hausse. Dans le cadre de la livraison ouverte, Petro-Lubricants Schweiz prête des réservoirs compacts ou des IBC (Industrial Bulk Container) à ses clients et les remplit régulièrement des produits commandés. Le garagiste en profite en ce sens qu'il n'est plus tenu de gérer ses lubrifiants. Le stockage de fûts encombrants disparaît lui aussi. Outre le chauffeur, un collabora-

teur de Petro-Lubricants Schweiz est également toujours présent lors de la livraison. Le contact à la clientèle est ainsi maintenu et les questions ou les souhaits éventuels peuvent être traités sur place. En fonction de l'accord passé, l'élimination des huiles usagées fait également partie de la prestation. Petro-Lubricants Schweiz propose ce service en coopération avec Altola. Marco Spadaro expose les avantages de la livraison ouverte : « Il suffit au garagiste d'ouvrir le robinet pour gagner de l'argent. » Le conseil, la distribution, l'analyse des niveaux, le soutien financier, le matériel technique et bien plus encore constituent d'autres services.

La mutation de la branche s'est également accompagnée d'un changement de profil de la clientèle de Petro-Lubricants Schweiz. Comme de plus en plus de garages de marque disparaissent et comme le contact avec les garagistes indépendants s'avère de plus en plus délicat, Petro-Lubricants Schweiz col-



Avec ce camion-citerne à huit cuves, Petro-Lubricants approvisionne ses clients de la livraison ouverte.

labore davantage avec des négociants en pièces détachées automobiles. Avec UGS, M. Spadaro a pu conquérir un partenaire de renom. Ce sont surtout les produits du fabricant allemand de lubrifiants Rowe qui sont distribués dans le réseau. L'huile moteur 5W30, qui lubrifie le moteur de 80 % de tous les modèles, est le best-seller.

L'appoint d'huile renforce la fidélité du client

Les garagistes continuent naturellement d'occuper une place spéciale dans le cœur de Marco Spadaro. Ce dernier, qui travaille

dans la branche depuis déjà 20 ans, ne se lasse pas de les séduire avec l'appoint d'huile. L'appoint d'huile consiste à placer un flacon de rechange dans le coffre de la voiture du client après la dernière vidange. Si le voyant d'huile s'allume avant la prochaine révision, l'automobiliste fait tout simplement l'appoint à l'aide de l'entonnoir et des gants fournis, sans en renverser et sans se salir les mains. Et Marco Spadaro de nous dévoiler le principal avantage : « Le client ne perd plus son temps à chercher la bonne huile parmi la multitude de références chez le grossiste ou à la boutique de la station-service. » L'automobile peut ensuite fixer tranquillement un rendez-vous chez son garagiste pour faire contrôler le niveau d'huile. « Je suis convaincu que l'appoint d'huile renforce la fidélité du client. Le garagiste devrait prendre le temps d'expliquer la situation à ses clients », affirme-t-il.

Grâce à cette conscience des besoins des clients, Petro-Lubricants Mineralöl (Schweiz) SA a notamment réussi à exister ces dix dernières années sur le marché âprement disputé des lubrifiants et à s'armer pour relever les défis à venir. <



Lubrifiants de la marque allemande Rowe.



Des lubrifiants Valvoline sont embouteillés ici.



PETRO-LUBRICANTS

Une entreprise incontournable sur le marché suisse des lubrifiants

Petro-Lubricants Schweiz est née de l'abandon par Valvoline, le géant américain de l'huile, de son activité européenne. L'entreprise technologique Credimex, sise à Alpnach (OW) avait racheté Valvoline Europe au début des années 2000. Lorsque ses dirigeants se sont rendu compte que les lubrifiants ne convenaient pas au portefeuille, l'activité a été revendue à Petro-Lubricants Austria. Petro-Lubricants-Mineralöl (Schweiz) SA a été inscrite au registre du commerce le 7 septembre 2007. Son directeur s'appelle Marco Spadaro et le siège social est implanté à Tagelswangen (ZH), entre Winterthour et Zurich. Seul le nom de l'entreprise change au début. Les produits restent inchangés. Comme Valvoline est rattachée à un segment de prix supérieur, l'entreprise commence à rechercher un autre produit. En 2012, Petro-Lubricants Schweiz obtient l'exclusivité de l'importation des produits de la marque allemande de lubrifiants Rowe, ce qui lui ouvre les portes du segment des prix intermédiaires.

Jalons :

Septembre 2007

Création de Petro-Lubricants Mineralöl (Schweiz) SA à Tagelswangen et reprise des activités Valvoline et Tectyl

Mars 2008

Représentation exclusive de la marque Petro-Canada Ltd en Suisse

Mai 2012

Représentation exclusive des marques ROWE et IGAT en Suisse

Mars 2013

Partenariat avec l'entreprise Carex Autozubehör AG de Goldach et présence aux Salons de l'auto de Genève et de Zurich

Août 2013

Partenariat avec l'entreprise UGS d'Effretikon et présence au Salon de l'auto de Genève

Septembre 2013

Lancement de la nouvelle identité d'entreprise Activation du nouveau site Internet

En savoir plus : www.petro-lubricants.ch

Fibag, cinq questions à Roger Limacher, Managing Director

« Le garagiste peut prouver ses compé

Approvisionnés par Fibag, les garages sont en mesure de proposer d'excellents produits à leurs clients. Ils peuvent également réagir rapidement et de manière flexible, ce que les clients exigeront de plus en plus à l'avenir. **Mario Borri**, rédaction

■ Pourquoi les lubrifiants sont-ils importants pour le garagiste ?

Tout simplement parce qu'ils représentent une part élevée de leur chiffre d'affaires. Et parce qu'il est impossible d'utiliser un véhicule sans lubrifiant.

Quel est le rôle des lubrifiants en tant qu'instrument de fidélisation de la clientèle ?

Le garagiste peut prouver au client ses compétences grâce aux lubrifiants. En effet, il dispose de nombreuses informations importantes du constructeur auxquelles le client final n'a pas accès. En cas de dégâts sur un moteur, le constructeur vérifiera



Roger Limacher.

soigneusement si la bonne huile a été utilisée. Le garagiste s'assure également que le client puisse, si besoin, faire valoir ses droits à la garantie.

Où se situe le plus grand potentiel pour les garagistes dans ce domaine ?

Le potentiel reste énorme dans l'appoint d'huile. Ici aussi, le garagiste a une occasion de plus de montrer ses compétences, en proposant au client un bidon d'huile d'appoint conforme à la spécification du véhicule et en lui conseillant de contrôler régulièrement le niveau d'huile.

De quels avantages profite le garagiste lorsqu'il achète ses lubrifiants chez vous ?

Un pilotage optimal avec les processus Stieger

Ne tournez pas davantage en rond autour de vos processus de qualité! Avec la solution informatique globale de Stieger Software vous aurez vous-même les commandes en mains. Car grâce au système de gestion pour concessionnaires du numéro 1 dans le secteur des logiciels pour garages, les ressources peuvent être planifiées et appliquées intelligemment. Ce qui permet une exploitation optimale du potentiel de votre entreprise tout en augmentant son rendement. Il en résulte des économies substantielles de temps et d'argent, grâce à un déroulement parfaitement maîtrisé des processus, de la réception des véhicules jusqu'à l'établissement de la facture.



**STIEGER
SOFTWARE**

we drive your business



tences via les lubrifiants »



Nous proposons une large gamme de lubrifiants. Chez nous, les clients trouveront des lubrifiants de quatre fabricants renommés pour presque toutes les applications. Les garages sont ainsi en mesure de proposer d'excellents produits à leurs clients. Ils peuvent réagir rapidement et de manière flexible, ce que les clients exigeront de plus en plus à l'avenir.

Quelles sont les tendances qui prévalent pour les lubrifiants ? Quelle est la direction poursuivie ?

Les lubrifiants doivent sans cesse être plus respectueux de l'environnement. En d'autres termes, la branche doit développer des produits innovants qui répondent aux exigences, voire qui les dépassent.

L'une des tendances concerne les produits écologiques tels que les lubrifiants biodégradables. <



Plus d'informations sur:
www.fibag.ch

WORKSHOP SOLUTIONS

Economisez quelque chose d'utile. Par exemple, votre temps.



Le temps, c'est de l'argent. Et par dessus tout ce temps si précieux nécessaire à la recherche fastidieuse des causes de panne. Un travail et un investissement en temps souvent difficile à refacturer au client. Le concept de réparation en temps réel d'Hella Gutmann Solutions met fin à cette perte de temps. Le programme de diagnostic vous accompagne efficacement dans votre travail de réception du véhicule, de recherche des pannes et ce, jusqu'à la réparation efficace des avaries. Et en cas de problèmes techniques particulièrement complexes, les techniciens experts de la Hotline Technique ne sont qu'à un petit clic de vous pour vous aider efficacement. Notre site internet vous fournira tous les détails concernant le concept de réparation en temps réel si rentable pour votre atelier. Votre revendeur Hella Gutmann se tient également à votre entière disposition.



S O L U T I O N S



Un succès qui fait plaisir

Informations relatives à l'exercice 2016

Pour la CP MOBIL, la sécurité revêt la plus haute priorité. L'ensemble des valeurs cible relatives aux réserves et aux provisions ont été entièrement atteintes. Au 31 décembre 2016, le taux de couverture était de 104,97%. La CP MOBIL affiche une pleine capacité à faire face au risque.

Les événements importants de l'exercice 2016:

Les fonds sont engagés de manière à assurer pleinement la sécurité tout en vous permettant, en tant que personne assurée, de bénéficier au maximum de la très bonne santé financière de la caisse de pensions:

- Les cotisations de risque dans la prévoyance professionnelle ont une fois de plus été réduites au 1^{er} janvier 2016.
- Les taux de conversion en rentes pour les avoirs de la prévoyance subobligatoire augmentés au 1^{er} janvier 2015 ont été maintenus en 2016 et restent également en vigueur en 2017.
- En 2016, l'ensemble des avoirs de vieillesse ont été rémunérés à un taux d'intérêt de 2,25% (le taux d'intérêt minimal LPP était de 1,25%). Bien que le taux d'intérêt minimal LPP ait été baissé à 1,00% au 1^{er} janvier 2017, la CP MOBIL se tient à sa politique et rémunérera l'ensemble des avoirs de vieillesse à un taux de 2,00% en 2017.

Nous prenons au sérieux la proximité avec nos clients

Le contact personnel et l'échange de vues avec les entreprises et les personnes assurées ainsi qu'avec les associations porteuses nous tiennent à cœur!

La direction et les conseillers/ères d'entreprise assistent régulièrement à des événements de sections et à des réunions des associations porteuses. C'est avec beaucoup de plaisir et d'engagement que nous continuerons à entretenir la proximité avec les clients au cours du nouvel exercice.

Le rapport annuel 2016 complet sera publié au cours du second semestre de l'an 2017 et mis à disposition sous www.pkmobil.ch, dans la rubrique «Actualité».

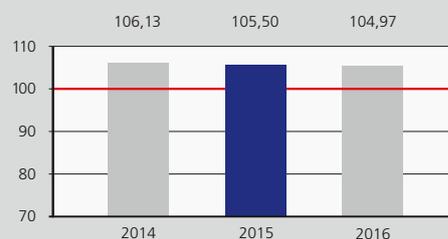
Nous remercions chaleureusement tous nos clients de la confiance qu'ils nous ont témoignée, et nous adressons nos remerciements à la commission d'assurance ainsi qu'aux collaboratrices et collaborateurs de la CP MOBIL pour leur engagement important! Un grand merci revient également aux associations UPSA, ASTAG, 2roues Suisse et USIC ainsi qu'aux partenaires de la caisse pour la collaboration confiante et agréable au cours de l'année dernière!

Nous nous réjouissons de poursuivre notre chemin commun vers un avenir sûr.

La CP MOBIL en bref au 31.12.2016

Entreprises affiliées	2 233
Total des personnes assurées	15 045
Nombre de bénéficiaires de rentes	2 168
Volume des cotisations annuelles en CHF	101 mio.
Réserves de fluctuation de valeurs en CHF	41,1 mio.
Capitaux de prévoyance en CHF	1,560 mia.

Taux de couverture selon l'art. 44 OPP 2



Informations actuelles 2017

Taux d'intérêt des avoirs de vieillesse	
- Partie obligatoire	2,0 %
- Partie subobligatoire	2,0 %

Plans de prévoyance base salariale LPP	
- Frais administratifs en pourcentage du salaire assuré LPP	0,4 %
- Réduction des cotisations en fonction de la classe d'âge 55 – 65 (64) du salaire assuré LPP	2,0 %

Plans de prévoyance base salariale AVS	
- Frais administratifs en pourcentage du salaire assuré AVS	0,3 %
- Réduction des cotisations en fonction de la classe d'âge 55 – 65 (64) du salaire assuré AVS	0,8 %

Taux de conversion en rentes	
- Les taux de conversion pour le calcul des rentes de vieillesse dans le domaine subobligatoire augmentés au 1.1.2015 seront maintenus en 2017 et s'élèvent, en cas de retraite ordinaire, à	
Hommes (âge 65)	5,90%
Femmes (âge 64)	5,77%

Réduction des cotisations de risque dans la prévoyance professionnelle au 1.1.2018

Cinquième baisse en l'espace de dix ans

Amag, cinq questions à Marc Stalder, responsable Category Management

« Nous proposons un produit adapté à chaque exigence »

Dans chaque segment de prix, Amag souhaite séduire les garagistes avec l'ensemble le plus attractif. L'importateur de voitures couvre ainsi le haut de gamme avec Castrol et Mobile ainsi que les segments de prix moyen et inférieur avec Gamaparts et Aral. **Mario Borri**, rédaction

■ Pourquoi les lubrifiants sont-ils importants pour le garagiste ?

En gérant intelligemment les lubrifiants, le garagiste peut compenser une partie des pertes de marge dont il souffre sur d'autres produits.

Quel est le rôle des lubrifiants dans la fidélisation du client ?

Par une tarification inadaptée des lubrifiants, le garagiste peut y perdre en termes

de bonne volonté de la clientèle. Amag propose aux partenaires des alternatives de prix correspondantes. En principe, nous sommes en mesure de livrer le lubrifiant adapté à chaque besoin exprimé par la clientèle. Nous mettons l'accent sur le conseil économique. À titre d'exemple, le concessionnaire pourrait trouver son compte à mener une stratégie bimarque en fonction de la région et du parc de véhicules.

Où se situe le plus grand potentiel pour les garagistes dans ce domaine ?

Le garagiste doit se positionner au mieux. De nouveaux points de contact tels que l'AdBlue doivent être exploités pour les ventes croisées. Du fait des intervalles plus longs entre les services, il est d'autant plus important pour le garagiste qu'il tire le meilleur parti possible de cette durée.

Quels sont actuellement les plus gros défis dans la branche des lubrifiants ?

Les exigences qui pèsent sur les lubrifiants sont plus strictes d'une génération de moteurs à la suivante. Le garagiste doit tenir compte de cette évolution et ne proposer que des lubrifiants de qualité à ses clients. Nous collaborons avec les fournisseurs qui sont impliqués dès le début du développement des moteurs du groupe Volkswagen. Nous nous assurons ainsi que nous sommes en permanence en mesure de proposer les produits les plus performants et les plus récents à nos partenaires. Les ventes en ligne et les ventes transfrontalières demeurent pour nous des défis importants en 2017. Elles ont en effet un impact direct sur la tarification en Suisse. Les prix continueront d'occuper le



Marc Stalder.

devant de la scène en 2017. Nous nous différencierons de nos concurrents surtout par notre offre de services et par notre capacité d'innovation. En outre, il faut s'attendre à des tendances perturbatrices à long terme dans la branche du fait de l'électrification.

Quelles tendances prévalent pour les lubrifiants ? Quelle est la direction poursuivie ?

Fondamentalement, nous pouvons affirmer que les lubrifiants deviennent de moins en moins visqueux et que la pression dans les moteurs ne cesse de croître. Les constructeurs misent beaucoup sur la réduction des émissions de CO₂ et sur l'optimisation de la consommation de carburant. Les lubrifiants représentent la manière la plus simple d'obtenir ces réductions. <



Plus d'informations sur :
www.amag.ch



ESA

www.esashop.ch

> Succès des huiles moteur ELF HTX pour véhicules anciens

Avec sa marque ELF, Total a lancé une nouvelle gamme d'huiles classiques. ELF réagit aux attentes d'amateurs de véhicules anciens et nouveaux en proposant des produits de qualité. La technologie HTX a été développée pour satisfaire les besoins de ces moteurs exigeants. Grâce à plus de 45 ans d'expérience, les huiles ELF

sont synonymes de technologie unique sans restriction. Pré-vues pour combattre l'usure, les huiles HTX conviennent aussi bien aux voitures récentes et anciennes qu'aux moteurs les plus anciens.



Les avantages :

- Une protection anticorrosion optimale même après une immobilisation prolongée
- Le film d'huile uniforme garantit une lubrification idéale
- Protection complète contre l'usure
- Soigne et nettoie le moteur de votre véhicule, qu'il soit récent ou ancien

La gamme comprend quatre huiles qui répondent aux différentes exigences des moteurs selon leur année de construction.

Les huiles moteur ELF HTX sont uniquement disponibles auprès d'ESA. <



Hostettler Autotechnik AG

www.autotechnik.ch

> Orientation claire pour Euro 7 : la contribution de Motul à la protection du climat

Avec le lancement d'Euro 7 prévu dans trois à quatre ans, les constructeurs automobiles doivent relever un immense défi : réduire les émissions de CO₂ de leur parc de véhicules de 130 à 95 g/km. Motul contribue activement à la protection du climat grâce à sa gamme de produits Specific, qui permet d'abaisser de façon significative la consommation de carburant.

Les technologies de Downsizing et de Rightsizing rendent les moteurs à combustion modernes considérablement plus performants tout en réduisant la consommation de carburant. Les moteurs émettent moins de CO₂. L'huile moteur joue un rôle important en la matière. Les viscosités anti-usure telles que la SAE 0W20 sont de plus en plus souvent associées à des viscosités HTHS dans les stratégies



modernes de motorisation. Il est ainsi possible de minimiser les pertes dues aux frottements, de récupérer de l'énergie mécanique et de réduire la consommation de carburant. Les produits Motul Specific RBS0-2AE SAE 0W20 et 508 00 509 00 SAE 0W20

contribuent tous deux activement à la protection du climat.

L'huile moteur Ultra High Performance Motul Specific RBS0-2AE 0W20 a été spécialement développée pour la dernière génération de moteurs essence et diesel Drive-E de Volvo. Cette

huile entièrement synthétique extrêmement performante réduit les frottements dans le moteur et assure une hausse sensible de la puissance tout en minimisant la consommation de carburant.

Élément phare de la gamme : l'huile Motul Specific 508 00 509 00 SAE 0W20, spécialement conçue pour les moteurs essence et diesel VW et Audi les plus modernes du groupe VW, pour lesquels une huile moteur respectant les directives VW 508 00 et VW 509 00 est imposée, par exemple dans les moteurs Audi 2.0 TFSI, 3.0 TDI à partir de l'année modèle 2016 ainsi que les moteurs VW 2.0 TSI à partir de l'année modèle 2017 assortis d'une périodicité d'entretien flexible. <



Würth AG

www.wuerth-ag.ch

> **Les lubrifiants Würth facilitent le quotidien**

Würth propose le lubrifiant adapté à chaque application. Pour les motos, les voitures particulières, les camions, les tracteurs, les transmissions, les pneus et les cylindres de fermeture, en bombe ou en bidon.

Trois lubrifiants adhésifs suffisent pour de nombreuses situations: l'huile de dégrippage entièrement synthétique HHS 5000 au PTFE forme un film antidérapant durable même à des températures élevées pouvant atteindre 250 °C, par exemple sur l'articulation d'une soupape d'étranglement. L'effet longue durée garantit une réserve de sécurité généreuse. L'huile partiellement synthétique HHS 2000 assure une protection optimale contre l'usure dans les applications soumises à de fortes pressions telles que les tringleries de transmission, de gaz et

d'embrayage, les câbles Bowden et les leviers de renvoi. HHS Dry-lube, une cire synthétique sèche, convient bien à la lubrification de pièces en mouvement rotatif rapide, telles que les chaînes de moto et les câbles métalliques, car elle forme un film lubrifiant sec qui ne s'use pas.

Universel et spécial

Le multispray s'utilise presque universellement. Il fait office de neutralisateur de rouille, de lubrifiant, de nettoyant, de protection anticorrosion et de spray de contact. Pour les applications

spéciales, Würth propose un spray pour courroies, un spray pour cylindres de fermeture, une pâte de montage de pneus, une graisse lubrifiante haute performance pour utilitaires et une protection de freins. <



POUR VOS GRANDS PROJETS.

Si vous aimez relever des défis, vous avez besoin d'un partenaire solide et fiable. C'est pourquoi MOTOREX permet aux véhicules de donner leur meilleur, même dans les situations difficiles, grâce à un assortiment complet de lubrifiants et produits d'entretien ainsi qu'à un excellent support. Faites confiance à un partenaire complètement engagé depuis 100 ans. www.motorex.com



Élimination des huiles usagées

« Tous les clients n'ont pas cons

Tout comme l'achat d'huile moteur, l'élimination des produits usagés est une question de confiance : en l'absence d'une prise de conscience suffisante, le traitement des huiles usagées peut se révéler risqué et engendrer des conséquences sérieuses. Reinhard Kronenberg, rédaction

■ Le traitement des huiles usagées ne commence pas au moment de leur élimination. Il commence dès leur stockage. En fonction de l'emplacement du fût d'huile usagée, un bac de collecte est nécessaire pour prévenir l'écoulement dans l'environnement en cas de fuite. Si cela se produit tout de même, les personnes concernées sont confrontées à un problème des plus graves.

Peter Scheidegger et ses collègues d'Altola AG, le leader suisse du traitement et du conditionnement de déchets spéciaux,

dont font partie les huiles usagées, ont déjà été témoins de nombreux incidents inquiétants au cours de leur carrière, comme le mélange d'huiles usagées avec d'autres liquides, notamment avec de l'essence. Une telle erreur est particulièrement dangereuse, car quelques litres d'essence dans un fût d'huile usagée suffisent pour abaisser le point d'inflammation du mélange, si bien que le risque d'incendie s'accroît. Les huiles usagées sont automatiquement considérées comme des substances dangereuses qui doivent être

classifiées comme telles. Un transport conformément aux directives ADR* n'est ainsi plus garanti. Encore faut-il le savoir. De plus, l'élimination d'un mélange huile-essence est assortie de frais correspondants. L'opération est donc plus chère. « Tous les clients ne sont pas au courant ni de leurs responsabilités ni de l'étendue des conditions générales légales », affirme Peter Scheidegger. De nombreux exploitants d'atelier ne sont pas non plus conscients des conséquences d'une élimination d'huiles usagées



Altola AG, basé à Olten, le leader suisse du traitement et du conditionnement de déchets spéciaux.



ABARTH - ALFA ROMEO - BANNER - BRIDGESTONE - CASTROL - CHRYSLER - CONTINENTAL - COOPER - DAIHATSU - DODGE - DUNLOP - FALKEN - FIAT - FIAT PROFESSIONAL - FORD -

Vous avez les voitures, nous les lubrifiants.

Chez nous vous recevez des lubrifiants de haute qualité de quatre fabricants renommés - tout d'une seule source. Produits de qualité à des prix honnêtes - livrés dans toute la Suisse jusqu'à trois fois par jour.

ABARTH - ALFA ROMEO - BANNER - BRIDGESTONE - CASTROL - CHRYSLER - CONTINENTAL - COOPER - DAIHATSU - DODGE - DUNLOP - FALKEN - FIAT - FIAT PROFESSIONAL - FORD -

science de leur responsabilité »

non conforme: en fonction du cas et du degré de gravité, l'entrepreneur concerné doit s'attendre à une amende ou à une sanction encore plus sévère de la part des autorités.

50 000 tonnes d'huiles usagées par an

Il arrive également que de l'huile usagée soit mélangée à du liquide de frein. « Cela est moins grave du point de vue de la sécurité et de l'environnement, mais il s'agit d'un gaspillage, car le liquide de frein ne peut alors plus être recyclé. » De nombreuses personnes ignorent que le liquide de frein et l'huile usagée sont tous deux recyclés. Sur les 50 000 tonnes d'huiles usagées générées en Suisse tous les ans, près de 30 000 tonnes peuvent être réutilisées. Une part bien trop grande de cette huile continue toutefois d'aboutir dans les incinérateurs communaux ou dans des fours spéciaux destinés à brûler l'huile usagée. D'après les données de Peter Scheidegger, une partie est utilisée par exemple dans les cimenteries sous forme de combustible



Les garages qui n'éliminent pas les huiles usagées dans les règles de l'art risquent une amende.

secondaire. Une autre partie est livrée à des raffineries spéciales qui fabriquent ainsi de nouveaux produits à base d'huile.

Là aussi, tout est basé sur la confiance

Quel que soit le devenir de l'huile usagée, le garagiste tient à ce que ses déchets soient éliminés dans les règles de l'art par une entreprise disposant des autorisations correspondantes. Altola fait un pas de plus ici: l'entreprise collabore étroitement avec l'office cantonal de l'environnement du canton de Soleure pour adapter constamment avec les responsables cantonaux les méthodes d'élimination et le traitement de l'huile usagée aux connaissances et conditions techniques actuelles. Bien qu'elle se soit engagée dans cette collaboration de façon volontaire et à sa propre initiative, elle en tire un avantage en termes de connaissances et renforce la confiance qui constitue la base de la réussite commerciale, tout comme dans la branche automobile. <

** Accord européen relatif au transport international de marchandises dangereuses par route*



Plus de la moitié des quelque 50 000 litres d'huiles usagées annuels pourraient être recyclés.

Faire du neuf avec du vieux

L'huile usagée et contaminée peut être transformée en huile fraîche propre et de qualité par un processus de raffinage. Les substances étrangères liquides et solides sont séparées par distillation et raffinage en conditions contrôlées de laboratoire. Les produits du raffinage sont filtrés avant que des additifs supplémentaires, appelés des adjuvants, soient ajoutés. Les propriétés de l'huile usagée livrée font d'abord l'objet de contrôles pour répartir l'huile en cinq catégories:

- huiles usagées issues de moteurs à combustion
- huiles usagées issues d'installations hydrauliques
- huiles usagées issues d'ateliers d'usinage de métaux
- mélanges de diverses huiles usagées
- huiles usagées issues d'un mélange contenant de l'eau

Les quatre premières catégories d'huile peuvent toutes être recyclées.

GOODYEAR - JEEP - LANCIA - LEXUS - MG - MICHELIN - MOBIL - MOTOREX - NOKIAN - OSRAM - PANOLIN - PIRELLI - ROVER - THULE - TOYOTA - VREDESTEIN - WYNN'S - YOKOHAMA



Commandez maintenant:

- > E-Shop: shop.fibag.ch
- > E-Mail: orders@fibag.ch
- > Hotline: 062 285 61 30

FIBAG

Fibag SA
Lischmatt 17
4624 Härkingen

GOODYEAR - JEEP - LANCIA - LEXUS - MG - MICHELIN - MOBIL - MOTOREX - NOKIAN - OSRAM - PANOLIN - PIRELLI - ROVER - THULE - TOYOTA - VREDESTEIN - WYNN'S - YOKOHAMA

Ravitaillement en AdBlue sur le lac

Les ferries ne s'arrêtent

Les cinq ferries du lac de Zurich sont propulsés par des moteurs diesel ; trois d'entre eux sont dotés d'un réservoir d'AdBlue pour réduire les émissions de NO_x et font ainsi partie d'un projet pionnier. Tous les trois mois, ils doivent faire le plein de 10 000 litres d'urée sans que le service de bac n'en soit affecté. **Sascha Rhyner**, rédaction

■ Le rush matinal s'est tassé, deux des cinq ferries du lac de Zurich sont « parqués » à la station de Horgen. L'équipe du matin se réunit pour une pause dans le petit bâtiment situé juste à côté du ponton d'embarquement. Au menu : des pains d'épices d'Appenzell qu'a amenés Bruno Schnider, responsable de la vente et du conseil automobile pour la Suisse orientale chez Thommen-Furler AG. Depuis qu'il vit en Appenzell, il en apporte régulièrement. Sa visite est liée à une livraison importante d'AdBlue pour la flotte zurichoise. Car peu après neuf heures, le camion-citerne de Thommen-Furler AG transportant l'AdBlue est lui aussi arrivé au

port. L'entreprise bernoise livre le carburant aussi bien en flacons d'un litre qu'en vrac (jusqu'à 24 000 litres).

Un défi pour le service de navigation

Le défi particulier qui se pose lors du ravitaillement en AdBlue est que celui-ci a lieu pendant le service de bac. « Le timing est très important », explique Adrian Hauser, chef d'atelier de l'entreprise Zürichsee-Fähre Horgen-Meilen AG. « Le camion ne doit pas empiéter sur l'espace des clients. » Les cinq ferries du lac de Zurich transportent quotidiennement près de 4 000 véhicules, et jusqu'à 7 000 les jours de forte affluence.

Thommen-Furler porte par conséquent une grande attention aux détails. « À côté de la ponctualité et de la fiabilité, la propreté et l'amabilité sont également des critères

primordiaux pour nous », explique Bruno Schnider. Et en effet : le camion Mercedes jaune, bleu et vert arborant de grands logos AdBlue et BASF est rutilant. De plus, Bruno Schnider et le chauffeur Roland Widmer donnent volontiers des renseignements aux passagers intéressés pendant le ravitaillement : c'est que les médias ont souvent parlé d'AdBlue ces derniers temps.

Ravitaillement sans bruit de moteur

Tandis que les premières voitures ont déjà pris place sur le ferry, Roland Widmer recule prudemment sur le « Zürichsee » avec son camion. Il est guidé par les employés de la flotte. « Les véhicules doivent être positionnés correctement sur le bateau en fonction du poids afin que les passagers se sentent bien et que le ferry ne soit pas incliné », dit Adrian Hauser.

Ensuite, Roland Widmer coupe le moteur, ouvre le hayon et déroule le tuyau de remplis-



Le camion doit être bien positionné pour répartir correctement le poids.



Adrian Hauser vérifie l'orifice de remplissage sur le « Horgen ».



Adrian Hauser, chef d'atelier de l'entreprise Zürichsee-Fähre, montre la salle des machines avec ses deux moteurs diesel de 500 ch.



Le ravitaillement en AdBlue est un peu plus long que la traversée : Adrian Hauser, Bruno Schnider, de l'entreprise Thommen-Furler AG, et le chauffeur Roland Widmer profitent du beau temps.

pas pour faire le plein

sage. Grâce à un réservoir supplémentaire à air comprimé, le ravitaillement se fait moteur éteint. C'est un plus pour Thommen-Furler AG, qui livre l'AdBlue aux ferries zurichoises depuis l'automne 2016, « parce que c'est également très agréable pour les autres passagers ». Ce sont toutefois principalement d'autres facteurs qui, selon Adrian Hauser, ont poussé la compagnie des ferries à opter pour ce fournisseur : « La fiabilité du service et le fonctionnement parfait des ravitaillements est notre priorité n° 1... avec le prix, bien entendu. »

« Le contact personnel est très important pour moi »

Le compliment fait sourire Bruno Schnider sous un soleil qui commence à gagner sa bataille contre la couverture nuageuse anthracite. C'est un jour où il était à bord d'un ferry qu'il a tendu sa carte de visite à un employé de la flotte avant de reprendre contact un peu plus tard. « Une fois, on m'a demandé d'amener le goûter de dix heures, rit-il. C'est ainsi qu'est

née la tradition du pain d'épices. » Soigner ses clients est sa priorité absolue : « Toutes les deux semaines environ, je prends le ferry pour traverser le lac. Le contact personnel est très important pour moi. »

À Meilen, les véhicules quittent le ferry et les nouveaux passagers conduisent leur voiture à bord du « Zürichsee ». Adrian Hauser grimpe dans la salle des machines : le réservoir, qui peut contenir 4000 litres d'urée, sera bientôt plein. « La consommation d'AdBlue correspond à environ 4% de celle du diesel », calcule Adrian Hauser à haute voix. Les hélices des bateaux sont propulsées par deux moteurs diesel de 550 ch ; les quatre réservoirs diesel contiennent 22000 litres ; leur remplissage intervient également pendant le service.

Un plein tous les trois mois

Après un tiers à peine du trajet de retour jusqu'à Horgen, un fort sifflement retentit :

Roland Widmer ferme le robinet et réenroule son tuyau. À Horgen, le chauffeur quitte le ferry avec les autres véhicules et attend le « Horgen » et ses deux réservoirs de 2000 litres. Seul le « Schwan » ne fait pas le plein en naviguant, mais à la station de Horgen.

Il est bientôt midi. Roland Widmer profite d'être au bord du lac de Zurich pour dîner. Pendant ce temps, Bruno Schnider prend congé des employés de la flotte, le tout dans une ambiance très conviviale. Les rapports sont empreints de confiance. Dans trois mois, ils se reverront pour le prochain plein. Bruno Schnider monte dans sa voiture et emprunte le ferry jusqu'à Meilen ; Roland Widmer attrape un pain d'épices et prend la route pour la Thurgovie et sa prochaine livraison d'AdBlue. Là-bas, le remplissage sera un peu moins spectaculaire, puisque c'est une station-service tout à fait normale qui attend le chauffeur. <



Adrian Hauser calcule directement combien d'AdBlue est déversé dans le réservoir et combien cela coûtera.



Le chauffeur Roland Widmer vérifie les armatures pendant le remplissage.



Le travail est fait : le troisième ferry a fait le plein d'AdBlue ; Roland Widmer range le tuyau.



Les rapports avec les collaborateurs des ferries zurichoises sont très conviviaux et empreints de confiance. On se réjouit de se revoir.

Recyclage

Protection durable de l'environnement au garage

Des législations de plus en plus strictes et des contrôles environnementaux fréquents obligent les garagistes, et donc leurs fournisseurs, à mettre en œuvre une gestion environnementale efficace. Veiller à une protection optimale de l'environnement doit faire partie de la philosophie entrepreneuriale de tout garage moderne.



Fibag SA: un recyclage sérieux permet de ménager les ressources.

■ pd. Qu'advient-il des lubrifiants, des batteries et des pneus après une révision? Une thématique qu'il faut aborder de front aujourd'hui. Bien que les questions écologiques soient intégrées à la production des véhicules, par exemple avec les pneus à faible résistance au roulement et les huiles anti-usure, la branche automobile doit prendre à bras le corps le problème de l'élimination des pièces usagées.

Un garagiste respectueux de l'environnement

De nos jours, le garagiste entretient non seulement la voiture dans le respect des directives relatives aux émissions, mais il joue aussi de plus en plus le rôle d'un responsable environnemental. Il s'assure que les pièces usa-

gées sont collectées correctement pour qu'elles alimentent les filières de recyclage correspondantes. En effet, seul un recyclage sérieux permet de ménager les ressources.

Des législations de plus en plus strictes et des contrôles environnementaux fréquents obligent les garagistes, et donc leurs fournisseurs, à mettre en œuvre une gestion environnementale efficace. Veiller à une protection optimale de l'environnement doit faire partie de la philosophie entrepreneuriale de tout garage moderne.

Les importateurs de voitures, mais aussi les sous-traitants tels que Fibag SA, assistent les garages en matière d'élimination. Fibag SA, en collaboration avec Emil Frey Betriebs AG (magasin central), coopère avec Altola AG.

Boucler les circuits de substances

L'élimination au sein d'un atelier vise à boucler les circuits de substances de manière optimale. Dans le cadre des possibilités techniques, économiques et pratiques, les matériaux usés doivent faire l'objet d'un tri sélectif avant d'être valorisés.

Les ateliers constituent la pierre angulaire de la mise en œuvre de l'élimination et du bouclage des circuits de substances

valorisables. Ils sont en effet les mieux placés pour collecter les déchets similaires par un tri adapté. Les avantages pour toutes les parties prenantes sont évidents: les entreprises telles qu'Altola AG proposent en général des délais serrés d'enlèvement et des itinéraires courts de transport. Les chauffeurs sont formés et justifient d'une expérience du traitement des déchets spéciaux. Ces entreprises remplissent les documents nécessaires et fournissent les conteneurs consignés. Conformément aux dispositions légales, les déchets enlevés sont acheminés aux centres de valorisation, lesquels sont les mieux à même de les traiter.

Conscients de notre responsabilité

« Nous sommes conscients de notre responsabilité vis-à-vis de l'environnement », affirme Roger Limacher, directeur de Fibag SA. « C'est pourquoi nous ne nous contentons pas de fournir rapidement nos pièces au client, mais nous lui offrons également un service d'élimination complet de ses pièces usagées », déclare M. Limacher. Les garages qui achètent des produits issus de la gamme Fibag peuvent ainsi non seulement restituer gratuitement divers produits, tels que de l'huile usagée, des filtres à air, à huile et à essence, mais aussi éliminer tous les matériaux et les déchets spéciaux automobiles. Les garages profitent ainsi d'une solution propre et peu onéreuse.

Grâce au recyclage sérieux, des matériaux précieux sont remis en circulation. Cette approche permet à la fois de réduire les volumes de déchets et d'optimiser l'utilisation des matériaux.

Fibag n'assiste pas uniquement ses clients en matière de recyclage, mais elle leur offre aussi un accompagnement complet d'ordre technique et commercial tout en plaçant le client au cœur de son action. Et M. Limacher de conclure: « Chez nous, le client obtient un soutien intégral dans tous les domaines importants de son activité ». <



Hostettler Autotechnik AG

www.autotechnik.ch

> **Anti-fuite et mastic multimontage haute température Petec**

**Anti-fuite Leck-Stop :
élimination rapide et
durable des défauts
d'étanchéité**

Un adjuvant pour toutes les huiles moteur et machine qui élimine les fuites dues à des joints vieillissants.

- Imprègne le joint avarié
- Lui rend son élasticité
- Lui permet de se dilater
- Compense ainsi l'usure du joint sur la durée

Domaines d'application :

Convient aux moteurs, aux transmissions manuelles et automatiques, aux entraînements d'essieux, aux directions assistées et aux systèmes hydrauliques. Leck-Stop peut être ajouté à l'huile en cas de défauts d'étanchéité ou à titre préventif.

Conseils pratiques :

- utilisable avec tous les systèmes d'huile
- Ajouter 3 % du volume total d'huile (5 l d'huile nécessitent 150 ml de Leck-Stop)



Mastic multimontage haute température

À base de céramique, s'applique au pinceau pour lubrifier, démouler ou inhiber la corrosion.

- Résistance aux hautes pressions
- Excellente protection anticorrosion
- Résistance aux jets d'eau et à l'eau salée
- Résistance aux acides et bases dilués
- Prévention du bruit de freinage et de crissement
- Exempt de métaux, n'entrave pas le fonctionnement des capteurs de freinage <

PERSONNELLE, DURABLE, CONFORME À LA LOI

**L'ÉLIMINATION
INTELLIGENTE**

Altola
Déchets spéciaux;

Huiles usagées, liquide de freins, filtres à huile, batteries, pare-chocs, vitres ou pneus: en tant que partenaire expérimenté de garages automobiles, nous vous facilitons la vie en ce qui concerne la récupération et l'élimination de tous types de matériaux et de déchets spéciaux.

0800
Die Nummer 0800 Altola
Le numéro 258652

Webshop: simplicité et confort

Il n'y a pas plus simple: notre boutique en ligne vous permet de nous transmettre vos mandats 24h/24, en tout confort et exactement quand cela vous convient. www.altolashop.ch

une
entreprise
de **viger**



AUTOScout24 YOUNG DRIVER Challenge POWERED BY SEAT

L'ANNEAU DU RHIN

Lors de la journée du 19 juin, le top 10 du Young Driver Challenge quitte les karts pour prendre le volant de voitures de course. Le top 3 était connu après une journée chargée sur le circuit de l'Anneau du Rhin. Les trois finalistes vont participer à une course du TCR en Allemagne.

Avec le lancement du projet de promotion de la relève «Young Driver Challenge», AutoScout24 et SEAT encouragent le rêve d'une carrière de pilote de course. Avec plus de 1200 inscriptions, il était clair que les jeunes étaient fascinés et motivés par la compétition automobile. Après un processus de sélection rigoureux, les concurrents du top 10 se sont affrontés sur l'Anneau du Rhin.

Les finalistes et leurs accompagnateurs ne cachaient pas leur tension et leur impatience pour ce grand jour. Après quelques instructions, il était temps de se lancer sur le circuit au volant de la SEAT

Leon Cupra de 300 chevaux. Pour cela, les «Young Drivers» ont été encadrés et conseillés par Nico Müller et Fredy Barth, pilotes professionnels et ambassadeurs de la marque AutoScout24, ainsi que par trois autres coachs. Outre le rôle de coach, les trois pilotes professionnels ont également évalué les prestations des jeunes pilotes et sélectionné le top 3 à la fin de la journée.

Le circuit de l'Anneau du Rhin représentait un défi de taille pour les jeunes pilotes. «Le passage du kart à la voiture de course constitue un véritable challenge pour ces jeunes pilotes», explique Christoph

Aebi, directeur d'AutoScout24. «La voiture réagit différemment d'un kart et il faut d'abord acquérir le bon feeling.» Andreas Huwyler, directeur marketing de SEAT Suisse: «Le circuit de l'Anneau du Rhin est également difficile pour les professionnels. Les Young Drivers se sont montrés parfaitement à la hauteur.»

Les pilotes du top 5 ont ensuite pu montrer l'étendue de leurs capacités au volant de la Leon Cup Racer TCR et se sont affrontés pour décrocher l'une des trois places disponibles pour une course du TCR en Allemagne. Pour les cinq garçons qui ont atteint le top 35,

TOP 3



Gustavo, 20, Oetwil am See



Orhan, 21, Chardonne

il s'agissait sans conteste du moment fort du challenge. Les trois finalistes ont ensuite été désignés dans la soirée, lors de la remise des prix.

Les préparations pour la course démarrent maintenant avec Nico Müller et Fredy Barth. Outre l'acquisition de la licence de compétition, les trois finalistes participeront à une journée de formation sur le circuit ainsi qu'à une demi-journée en simulateur de course. Le temps fort sera ensuite la participation à une épreuve du TCR Germany. Si l'un des trois finalistes combine talent, passion et volonté de s'engager en compétition,

le rêve de sa vie est bel et bien en passe de se réaliser. Il pourra alors se voir attribuer le premier prix composé d'un soutien financier et de conseils professionnels pour la saison à venir.



Oliver, 20, Bennau

Interview de Christoph Kissling, CEO de Rhiag Group Ltd.

« L'e-mobilité ne profitera ni à nous ni aux garagistes »

Les fournisseurs et les garagistes sont dans le même bateau, estime Christoph Kissling : nous sommes face à d'énormes défis. Le CEO de RHIAG Group Ltd. en poste depuis un an, lutte pour les marges de ses clients et contre les fabricants bon marché de l'étranger. Il confie en outre pourquoi son entreprise ne sera désormais plus présente au salon de Genève, malgré une durée plus courte. **Reinhard Kronenberg**, rédaction

■ **Christoph Kissling, vous occupez vos fonctions de CEO depuis un an. Quelles ont été vos principales missions et vos priorités ?**

Christoph Kissling : L'un des axes essentiels de mon action a porté sur l'extension et le renforcement des relations avec nos fournisseurs. Dans notre secteur d'activités, il ne s'agit pas seulement de vendre. Les prix d'achat, dont nos clients tirent directement profit et qui leur permettent de réaliser des marges correctes, sont tout aussi importants. Je me suis beaucoup déplacé au cours des douze derniers mois dans cet objectif.

Vous connaissez parfaitement Rhiag Group Ltd. Suisse, vous avez en effet occupé différents postes pendant 16 ans. Avec le recul, était-ce un avantage ou cela comportait-il le risque de manquer de distance après tant d'années ?

C'est clairement un avantage. J'ai pu découvrir quasiment tous les services, les processus, également et surtout les collaborateurs. Ils me connaissent en retour. Dès le début de ma prise de fonction, nous avons su établir une relation de confiance, que nous continuons de renforcer. Si j'étais arrivé de l'extérieur, cette base solide m'aurait fait défaut. Et c'est difficile à compenser.

Dans le cadre de l'annonce de votre arrivée pour succéder au CEO André Sauter, resté de longues années à ce poste, vous avez déclaré que Rhiag devait oser la nouveauté. Depuis votre prise de fonction, quelles ont été les nouveautés initiées par le groupe ?

Faire de la nouveauté pour faire de la nouveauté ne correspond pas à notre philosophie d'entreprise ni à mon approche personnelle. Nous travaillons en interne sur des projets tout à fait intéressants, que nous dévoilerons le moment venu. À titre d'exemple, citons tout de même le salon de Langenthal, que nous avons organisé avec



Le groupe Rhiag, par la voix de son CEO Christoph Kissling, estime être dans le même bateau que les garagistes.

« L'incroyable dynamisme du développement technique, notamment dans le domaine du numérique, fait office de galop d'essai pour l'ensemble de notre branche. »

succès peu après mon arrivée à la tête de l'entreprise et sur lequel nous avons beaucoup travaillé en amont. Nous avons été les premiers à créer ce type de salon.

D'ailleurs, la deuxième édition s'annonce. Comment se déroulent les préparatifs ?

Sans vouloir exagérer, tout se passe extraordinairement bien. Nous avons déjà plus d'inscriptions que l'année dernière. La plupart des exposants qui étaient présents en 2016 reviennent, ce qu'ils ne feraient pas s'ils n'en avaient tiré aucun bénéfice l'an passé.

Le salon Rhiag se tiendra-t-il à la halle couverte de Langenthal, comme l'année dernière, ou bien faudra-t-il trouver un autre lieu pour des raisons de place ?

Nous attendons plus de 2000 visiteurs les 30 septembre et 1^{er} octobre, contre un peu plus de 1000 en 2016. Nous serons en effet un peu à l'étroit. Nous avons choisi malgré tout de rester à Langenthal, car la halle couverte confère une ambiance unique.

L'une de vos déclarations a été très remarquée par la branche : vous avez annoncé « ne retourner en aucun cas » à la halle 7 du salon de Genève. La variante raccourcie, introduite pour la première fois cette année, ne suffit-elle pas à vous faire revenir sur cette décision ?

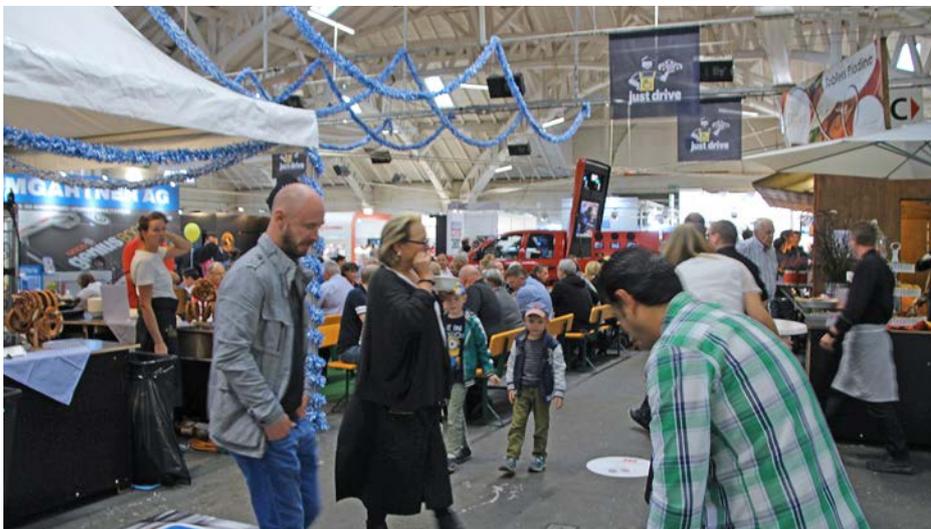
Absolument pas. Nous n'avons pas changé de point de vue. Comme l'a bien montré notre propre concept de salon, nous avons accueilli plus de visiteurs à Langenthal et réalisé un meilleur chiffre d'affaires ; le public était satisfait, les coûts moins élevés ; enfin, nos exposants avaient plus de place



qu'à Genève. Tout cela même sur une durée bien plus courte que la version abrégée du salon de Genève.

Comment évaluez-vous la situation actuelle du marché pour la sous-traitance ? Quelles tendances observez-vous avec attention ?

Ce qui nous préoccupe, c'est la stratégie du « bas prix » de certains fournisseurs étrangers via l'Internet, qui attire de plus en plus de clients finaux. C'est inquiétant pour les garagistes, qui sont nos clients, comme pour nous-mêmes, car une part importante de chiffre d'affaires nous échappe. Nous suivons cette évolution à la loupe, tout comme le développement des moteurs alternatifs, notamment dans le domaine du véhicule électrique.



L'électromobilité est encouragée de tous les côtés, y compris par les importateurs...

...En effet, parce que sans cela, ils ne pourraient pas respecter les valeurs limites de CO₂ sur l'ensemble de la flotte. Vu sous cet angle, je comprends cet engouement. Mais seulement sous cet angle. Pour les garagistes, et donc pour nous, cette évolution n'est pas favorable, car les véhicules électriques ont bien moins besoin d'entretien que les véhicules conventionnels.

C'est l'un des défis de demain auxquels seront confrontés les garagistes. En voyez-vous d'autres ?

L'incroyable dynamisme du développement technique, notamment dans le domaine du numérique, fait office de galop d'essai pour l'ensemble de notre branche. Se préparer aujourd'hui à un avenir dont on ignore les contours demande de l'audace. Je souhaite à tous d'en avoir. Là encore, nous sommes dans le même bateau que les garagistes et nous nous entraînons autant que possible. Nous sommes, entre autres, engagés dans le domaine de la formation produits afin que les garagistes acquièrent une fiabilité encore plus grande. <



Impressions sur le premier salon Rhiag en 2016. Cette année, le salon se tiendra les 30 septembre et 1^{er} octobre à la halle couverte de Langenthal.



AQUARAMA®
SWISS
CAR WASH SYSTEM
ferrum
WASCHTECHNIK

... le partenaire tout désigné pour des stations de lavage auto profitables !

AQUARAMA Swiss AG · 5036 Oberentfelden · 062 738 3100 · www.aquaramaswiss.ch

Petit-déjeuner des garagistes au garage Walter Hasler AG à Frick

La star à l'étoile

Le garage Mercedes-Benz Walter Hasler AG à Frick a été élu « Star Dealer of the Year » deux années de suite.

Cette distinction récompense des décennies de travail sérieux dans un environnement exigeant. **Sandro Compagno**, rédaction

■ Pour mieux comprendre le qualificatif « exigeant », il suffit de jeter un œil par la baie vitrée du showroom sis Schützenweg 4, à Frick (AG). Le regard embrasse la place et ses quelque 70 occasions, puis le clocher de la commune voisine d'Oeschgen et s'arrête sur les vertes collines du Jura. « Là, à sept kilomètres se trouve la frontière », explique le directeur Alexander Hasler (38 ans) en pointant vers le nord. Et derrière se trouve l'Allemagne, où les concessionnaires Mercedes ne manquent pas. Sans parler des mécatroniciens d'automobiles, qui gagnent encore moins là-bas qu'ici.

Mercedes-Benz depuis 40 ans

Cela fait 40 ans que l'entreprise familiale de Frick relève ce défi. « Nous sommes aujourd'hui le numéro un en termes d'immatriculations sur notre secteur de marché Laufenburg/Rheinfelden », indique fièrement Alexander Hasler. Et attention, il ne parle pas simplement du segment premium, mais de toutes les marques confondues.

Alexander Hasler et son équipe écoulent environ 800 véhicules par an : « L'aspect relationnel est primordial lorsque l'on vend des voitures. » Et après 40 ans consacrés à la même marque, les Hasler connaissent leur clientèle. L'entreprise située dans la bourgade de 5000 habitants a été triplement distinguée par Daimler AG en 2016 : Alexander, le fils, a remporté le trophée « Star Dealer », Dario Chiodi a été élu meilleur vendeur Mercedes de Suisse et Walter Hasler, le père, a été récompensé pour

40 ans de fidélité à la marque à l'étoile.

Le trophée « Star Dealer », qui trône à l'entrée du showroom, a été accordé à l'issue de l'examen par un jury de divers facteurs de succès tels que la satisfaction clientèle, le taux de recommandation, les mesures de marketing et les parts de marché dans la région. À ce jour, le prix n'est allé que deux fois à un garage suisse, et dans les deux cas, il s'agissait de Walter Hasler AG.

« La première fois, nous sommes tombés des nues, nous ne savions même pas que ce prix existait », raconte Alexander Hasler. Et la seconde ? « Cela nous a à nouveau surpris. Nous pensions que les autres garages se démèneraient davantage... » À titre de récompense, les

34 collaborateurs ont bénéficié d'une fête et d'une prime. Alexander Hasler précise toutefois qu'il ne songe jamais au prix lorsqu'il traite les affaires courantes : « Le client paie notre salaire. C'est lui qui doit être content de nos services. Si nous faisons correctement notre travail, le reste suit. »



Environ 1000 mètres carrés de superficie pour le showroom de Walter Hasler AG.

Complémentarité des ventes et du service à la clientèle

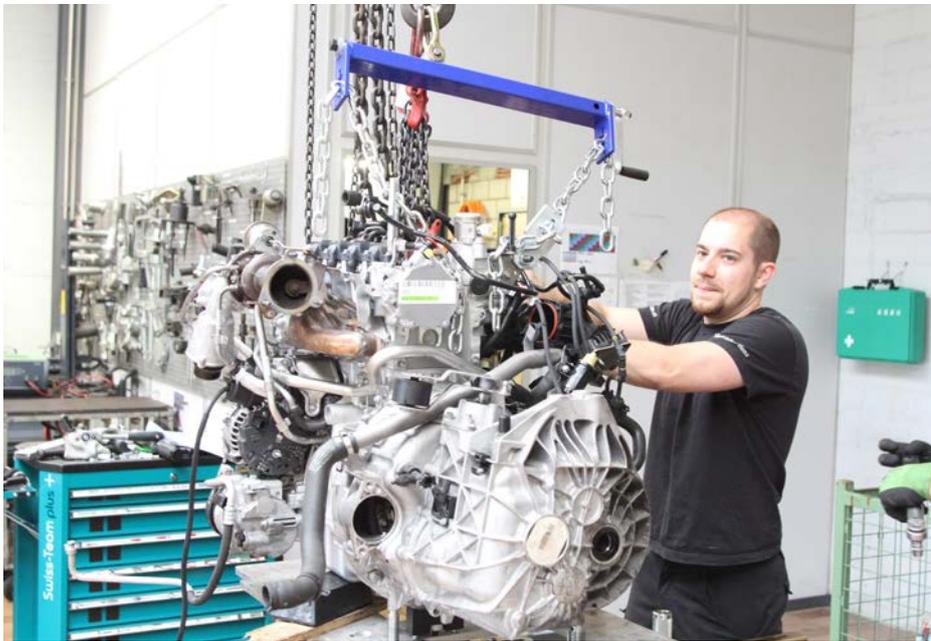
La complémentarité des ventes et du service à la clientèle est un facteur de succès durable, selon Alexander Hasler, qui donne un exemple : « Si le conseiller du service à la clientèle s'aperçoit que la remise en état d'un véhicule d'un certain âge en vue du CVM reviendrait trop cher, il en avise le service de vente, qui soumet une offre d'échange au client. » Bien entendu, les Hasler exploitent un hôtel pour pneus (comptant actuellement quelque 4000 pneus et roues), et le commerce d'occasions contribue également au résultat annuel. Alexander Hasler gère activement son parc de véhicules d'occasion et le complète ré-

gulièrement afin de pouvoir proposer en permanence un assortiment complet. Au total, il a toujours plus de 100 voitures sur son site, les occasions disposées de façon stratégique le long de la rue principale qui traverse le Fricktal en direction de Bâle : « 8000 automobilistes passent ici chaque jour. Il arrive que des clients regardent nos modèles, neufs ou d'occasion, depuis la rue et repartent deux jours plus tard au volant de leur nouvelle Mercedes. »

Tout le monde n'a pas la patience d'attendre la voiture de ses rêves deux ou même six mois comme dans le cas du best-seller du moment, le GLC Coupé. Une voiture qui, selon le service de RP de Mercedes, allie « la silhouette puissante d'un SUV aux formes

dynamiques d'un coupé » et souligne la nouvelle image rajeunie de la marque.

Même à l'heure de l'érosion des marges et du renforcement des directives des importateurs et fabricants, on peut toujours réaliser des profits avec la marque Mercedes, explique Alexander Hasler, qui a rejoint l'entreprise paternelle en 2001. Il est entré comme vendeur (« avec le même contrat que les autres »), puis a été promu responsable commercial et enfin directeur en 2009. Son frère Niki a repris la concession Ferrari de Walter Hasler AG en 2001, l'a dissociée de l'entreprise de ses parents et a déménagé à Bâle. Un nouveau pavillon prestigieux dédié à la marque au cheval cabré est en train d'y voir le jour dans le quartier Gellert.



L'entreprise familiale emploie actuellement 34 personnes.



Le directeur Alexander Hasler.



Dédié à Mercedes-Benz depuis 40 ans : coup d'œil dans l'atelier.



Beauté intemporelle : la Mercedes 280 SE 3.5 Cabriolet de 1970 appartient à la famille.



Si Niki Hasler s'est toujours destiné à une carrière dans l'automobile, Alexander rêvait de toutes autres étoiles à l'adolescence : il se voyait cuisinier. Il aurait pu signer un contrat d'apprentissage à l'issue de son stage d'information professionnelle à l'hôtel Hirschen à Erlinsbach (AG), mais a finalement renoncé : « Le travail m'aurait bien plu, mais les horaires m'ont découragé. » Il est très vite retombé sur ses pieds et a effectué un apprentissage commercial chez Feldschlösschen. À 23 ans, il est entré dans l'entreprise familiale où il a complété son bagage par de nombreuses formations initiales et continues.

Aujourd'hui à la tête d'une équipe de 34 personnes, Alexander Hasler est satisfait de son entreprise et de « sa » marque : « Mercedes a nettement rajeuni ces dernières années et lancé toute une série de modèles séduisants sur le marché. » L'esthétique et le rapport qualité/prix attirent aussi une clientèle plus jeune. Son garage a également acquis des clients flotte, qui constituent un facteur de croissance.

Tout cela se reflète dans les chiffres de

ventes : de janvier à mai 2017, aucune marque à l'exception de Volkswagen n'a vendu plus de voitures en Suisse (13 933) que Mercedes (11 108).

L'automobile est l'un des secteurs qui évolue le plus rapidement : le ronflement du V8 biturbo de l'AMG GT Roadster (dont Hasler père descend d'excellente humeur lors de la visite d'AUTOINSIDE) sera peut-être remplacé dès demain par le bourdonnement feutré d'un moteur électrique. La production en série de l'EQC électrique démarrera en 2019 à l'usine Mercedes de Brême, dix véhicules électriques de série sont prévus pour 2022. « Nous avons toujours été tournés vers l'avenir, c'est pour

quoi nous participons régulièrement à des projets pilotes de Mercedes », explique Alexander Hasler. Quand on ne travaille qu'à sept kilomètres de la frontière, on n'a pas peur des défis.

S'il n'est pas vraiment fan des moteurs électriques à titre personnel, Alexander Hasler estime « qu'ils font partie de l'avenir ». Lui-même se passionne plutôt pour le passé : en juin, il a disputé la « Passione Caracciola » au volant d'une Mercedes 280 Cabriolet de 1970. <



Alexander Hasler, lauréat du trophée « Star Dealer of the Year » deux années consécutives.

Comme membre de la certification UGS, vous profitez de plusieurs avantages



Auderset Cars, Selzach

- ✓ formations produits régulières
- ✓ pièces de rechange authentiques de haute qualité
- ✓ offres intéressantes
- ✓ certificat en aluminium de haut qualité



La certification exclusive pour les entreprises du secteur automobile

www.ugs-swiss.ch

Renseignez-vous chez votre distributeur régional d'UGS

Sponsored Content

Comment trouver les bons collaborateurs



■ ms. Pour les garagistes aussi, trouver les collaborateurs qui resteront longtemps dans l'entreprise et qui s'identifient à leur poste représente un défi. Dans les quatre prochains numéros, nous explorerons les éléments centraux pour assurer une politique RH réussie. Pour commencer, voici les mesures à appliquer afin de trouver des employés qualifiés.

Marque employeur

80 % des personnes en recherche d'emploi* s'informent sur l'entreprise avant d'envoyer leur dossier de candidature. Il est donc d'autant plus important de présenter son entreprise aux candidats et de leur en transmettre une image positive. Non seulement le profil de l'emploi, mais également l'entreprise doivent correspondre au candidat. Si les collaborateurs bénéficient d'avantages spécifiques ou que l'équipe de travail est très ouverte et variée, les candidats seront intéressés. C'est en se présentant comme un employeur attractif qu'on se construit une bonne réputation sur le marché.

**Étude menée par l'institut LINK pour JobCloud, mars 2016*

Offre d'emploi

Il est rare qu'un poste soit pourvu sans publication d'une offre d'emploi. L'annonce est un élément important du recrutement. La façon la plus simple de procéder est de publier l'offre d'emploi directement sur son propre site Internet. Il est toutefois conseillé de la poster également sur des plates-formes d'emploi en ligne. Ces dernières sont très appréciées et jouissent d'une grande notoriété. Grâce à leur large portée, l'offre atteindra un grand nombre de candidats potentiels. Pour les postes difficiles à pourvoir, il peut être utile de publier l'offre dans des magazines spécialisés (y compris dans la presse écrite). Vous toucherez ainsi un groupe cible bien défini. Nous traiterons les offres d'emploi plus en détail dans le prochain numéro.

Recrutement mobile

Un visiteur sur deux ouvre déjà jobup.ch, la plate-forme d'emploi préférée en Suisse romande, depuis un smartphone ou une tablette*. Il est donc important de publier les offres d'emploi sur des plates-formes qui s'adaptent aux écrans des smartphones, c'est-à-dire des plates-formes responsive. Les sites Internet optimisés pour les mobiles permettent d'élargir considérablement la portée de l'offre et d'éviter que les candidats potentiels renoncent à envoyer leur dossier à cause de la mauvaise lisibilité des annonces sur leurs portables.

** JobCloud Market Insights, étude de comportement de JobCloud sur le marché de l'emploi en Suisse, menée en collaboration avec la ZHAW, janvier 2017*

Sourcing de candidats

Pour les postes difficiles à pourvoir, les collaborateurs devraient être recherchés activement. Le sourcing de candidats consiste non pas à attendre que les candidats arrivent jusqu'à l'entreprise, mais plutôt à s'adresser directement aux personnes qui conviendraient pour le poste. Cela peut se passer sur les réseaux sociaux ou grâce aux bases de données des plates-formes d'emploi, par exemple. Le sourcing de candidats permet de gagner du temps et de chercher soi-même la personne correspondant au profil recherché.

Recommandation de collaborateurs

Pourquoi ne pas utiliser le réseau des collègues ? Ils connaissent l'entreprise et savent bien qui pourrait occuper le poste en question. Peut-être ont-ils même le candidat idéal dans leurs contacts. Il est donc utile de publier les offres d'emploi également à l'interne ou d'en informer le personnel par oral. Grâce aux programmes de recommandation comme Firstbird, les collaborateurs peuvent participer activement à la stratégie de recrutement.

Dans le prochain numéro, nous aborderons le sujet des offres d'emploi : à quoi ressemble une offre d'emploi lisible et réussie ? <



Leader sur le marché de l'emploi en ligne suisse, JobCloud, forte d'une expérience de plus de 20 ans, exploite entre autres **jobup.ch** et **jobs.ch**, les plates-formes d'emploi préférées en Suisse romande et en Suisse alémanique. Rendez-vous sur **www.jobcloud.ch** pour de plus amples informations, des conseils, des check-lists et des articles sur les thèmes du recrutement et de la politique RH.

Le garagiste, un conseiller

Des vacances sûres en famille

Enfin les vacances ! Mais la voiture n'est pas assez spacieuse. Il faut un coffre de toit. De quoi doit-on tenir compte ? Que faut-il faire si les animaux domestiques sont du voyage ? Soyez le conseiller de votre client et préparez-le bien à son voyage en voiture.

■ pd. Les vacances d'été approchent. Les vacanciers qui se rendent sur leur lieu de villégiature en voiture doivent s'y prendre à l'avance. Il s'agit non seulement de préparer la voiture, c'est-à-dire de l'amener au garage pour le contrôle de vacances, mais aussi de s'assurer de la présence des accessoires de sécurité à bord et de s'informer des règles de circulation routière à l'étranger.

Que devrait inclure un contrôle de vacances ?

Le contrôle de la pression des pneus (sans oublier la roue de secours), des niveaux (liquide de refroidissement, huile du moteur et de la transmission, liquide de frein et liquide lave-vitre), de la batterie, de toutes les lampes, des connexions de conduites et des essuie-glaces.

« Offrez à vos clients une valeur ajoutée en contrôlant que l'autocollant CH est apposé au véhicule et que le cric et la clé pour écrous de roue sont présents », conseille Christian Steiner, responsable commercial de Chemuwa Autozubehör AG. « Si ces accessoires sont manquants, proposez-les au client. Un câble de démarrage et un câble de remorquage font également partie de l'équipement », continue-t-il.

Coffre de toit, porte-vélos, etc.

Le coffre de toit est un accessoire prisé. Le garagiste devrait en vendre ou en louer et proposer le montage. Il peut également expliquer au client comment arrimer au mieux



Thule propose des systèmes de transport adaptés à chaque situation.



La cage pour chien Chemuwa 4Pets est solidement installée. Le chien doit pouvoir se tenir debout et se tourner dans la cage.

les bagages pour éviter d'altérer de manière excessive les caractéristiques de conduite de la voiture. Les galeries de toit, les porte-bagages et les porte-vélos doivent correspondre précisément au type de voiture. La charge en hauteur déplace le centre de gravité du véhicule et modifie son comportement de freinage. Les coffres de toit et les porte-vélos accroissent la sensibilité au vent latéral. « Nous recommandons des coffres de toit aérodynamiques et des porte-vélos arrière », ajoute M. Steiner. Indiquez au client que les bagages lourds sont destinés au coffre de la voiture et que le coffre de toit ne doit accueillir que les bagages légers. Le poids total autorisé ne doit pas être dépassé.

Chien à bord

Et si Rex est du voyage ? Les vacanciers qui emmènent leur chien doivent faire attention à l'une ou l'autre chose. L'ordonnance sur la protection des animaux prévoit que les animaux doivent disposer d'un espace suffisant, qu'ils ne doivent subir aucune blessure et qu'ils ne doivent pas souffrir. Les animaux ne doivent séjourner à bord que pour le transport. Pendant les haltes, Rex peut toutefois rester brièvement à bord. Comme les rayons

du soleil conduisent à une élévation prononcée de la température intérieure, l'animal est toutefois rapidement exposé à des conditions potentiellement mortelles. Il convient donc de rechercher systématiquement une place de stationnement à l'ombre et d'ouvrir les fenêtres ou le hayon pour faire circuler l'air. Sans oublier l'eau fraîche.

Mais comment transporte-t-on un chien dans les règles ? Il existe plusieurs variantes : ceinture de sécurité, filet/grille de séparation ou cage. Une cage métallique solidement installée constitue la seule solution parfaitement sûre. Sa taille est très importante. Le chien doit pouvoir s'asseoir, se tenir debout et se tourner. Elle ne doit néanmoins pas être trop grande. En effet, en cas d'accident, le chien serait projeté contre les barres métalliques et subirait de graves blessures si la cage est trop grande.

Chemuwa Autozubehör AG fournit des informations complémentaires au sujet des voyages en voiture. La société propose une large gamme d'objets utiles dans tous les domaines, qu'il s'agisse d'accessoires de sécurité, de coffres de toit, de porte-vélos ou de cages pour chien. Tous les produits sont certifiés et leur finition est de qualité. <

Protection anti-UV

Les dangers de l'excès de soleil

■ pd. En été, les rayons du soleil élèvent la température de l'habitacle de la voiture à des niveaux intolérables. Nul ne peut se soustraire aux rayons du soleil, en tout cas pas en voiture. La température intérieure atteint vite les 70 °C. La climatisation présente uniquement un risque de rhume. Le passage du froid au chaud sollicite en outre l'organisme de l'homme et de l'animal.

Un film pour vitrages automobiles résout aisément le problème. Il est avéré que de tels films sont capables de réduire de façon significative la température des surfaces de l'habitacle. Ils bloquent dans le même temps les rayons ultraviolets nocifs, c'est-à-dire le rayonnement invisible, riche en énergie et de faible longueur d'onde émis par le soleil. En fonction du niveau de teinture du film, les rayons ne pénètrent plus librement dans le véhicule, si bien que la voiture ne subit plus d'élévation extrême de température.

« À titre d'exemple, les films pour vitrages automobiles LLumar bloquent jusqu'à 99% des rayons UV dangereux », déclare Christian Steiner, responsable commercial de Chemuwa Autozubehör AG. Un film sombre permet également de protéger l'habitacle des regards indiscrets. En cas d'effraction ou d'accident, les éclats de verre ne s'éparpillent pas dans la voiture, mais restent collés au film. Les films constituent un moyen bon marché d'assortir ultérieurement les vitrages des fonctions précitées.



Les films pour vitrages automobiles Llumar sont disponibles chez Chemuwa AG.

Ils doivent toujours être posés par une entreprise spécialisée. Une pose professionnelle dure généralement entre deux et six heures selon la voiture, son type de construction étant décisif. Seuls des films bénéficiant d'une homologation générale doivent être utilisés. <



Plus d'informations sur :
www.chemuwa.ch

Shell
HELIX

elf

ESA⁺
LUBE



Auprès d'ESA, vous avez le choix!

SHELL Helix Ultra, l'huile moteur par excellence
ELF Evolution, reconnue dans le sport automobile
ESALube, la qualité supérieure à un prix attractif

Lubrifiants de votre ESA –
à chacun l'huile adaptée.

esa.ch | esashop.ch

avec
ESA⁺ 
pour être plus forts

Nouvelles directives PCI

Certains terminaux de paiement seront inutilisables dès 2018 !

En raison de consignes de sécurité plus strictes, il ne sera plus possible de payer par carte sur certains terminaux dès l'année prochaine. Voici quelques informations sur la norme PCI et un aperçu des terminaux concernés.

Mario Borri, rédaction

■ PCI (Payment Card Industry) comprend diverses normes de sécurité des données destinées à améliorer et à garantir la protection des données de cartes de paiement. Les principaux organismes de traitement de cartes que sont Visa, Mastercard, Amex, Discover et JCB soutiennent PCI. Pour des raisons de sécurité, ils imposent désormais aux acquéreurs (les établissements financiers qui traitent les paiements par carte, SIX Payment Services en Suisse par exemple) de décliner à partir du 1er janvier 2018 les transactions émanant de terminaux certifiés conformément à la norme PCI PTS 1.x. Un garagiste qui accepterait des paiements avec l'ancien appareil en 2018 pourrait se voir infliger d'éventuelles pénalités par les organismes de traitement de cartes et des demandes d'indemnités par les émetteurs de cartes en cas d'utilisation abusive de la carte.

Les terminaux de paiement suivants sont concernés : Verifone Artema Mobile, Paytec Optimum 42xx, Verifone SC 5000, Ingenico EFT930, Wordline Xentissimo, Verifone Artema Hybrid, Verifone VX510, Ingenico i5100, Wordline xenta et PayTec Verdi.

Voici une liste des versions de PCI PTS et des dates butoirs de remplacement des appareils certifiés correspondants :

PCI PTS 1.x	31.12.2017 (date définitive)
PCI PTS 2.x	31.12.2020 (date définitive)
PCI PTS 3.x	31.12.2023 (date provisoire)
PCI PTS 4.x	31.12.2026 (date provisoire)

Les professionnels nécessitant un nouvel appareil devraient acheter ou louer un terminal de la dernière génération. Les appareils PCI PTS 4.x peuvent encore être utilisés pendant pratiquement dix années. <



Ces appareils de la dernière génération peuvent être utilisés au minimum jusqu'à fin 2026.



Plus d'informations sur :
www.six-future-payments.com



Trois questions à Marco Casagrande, MSc. Business Administration HES, Head Strategic Enabling Program chez SIX Payment Services SA

« Acheter, c'est moins cher ; louer, c'est plus sûr. »

Combien de terminaux de paiement existe-t-il en Suisse et combien d'entre eux devront être remplacés d'ici la fin de l'année ?

La Suisse compte près de 150 000 terminaux en service. Un bon tiers relève de la certification PCI PTS 1. x et doit donc être remplacé.

Les terminaux de paiement peuvent être loués ou achetés. Que conseillez-vous ?

Chacune de ces deux approches présente des avantages et des inconvénients. En cas d'achat, il faut veiller soi-même au respect des normes de sécurité. C'est pourquoi la dépense unique de 1500 francs en moyenne s'avère globalement moins chère. Louer revient plus cher, environ 50 francs par mois, mais la redevance inclut notamment un contrat de services et toutes les mises à jour.

Quel appareil conseilleriez-vous à un garagiste ?

D'après ma propre expérience d'automobiliste, je sais que le garagiste n'utilise que rarement son terminal de paiement. Il envoie en règle générale une facture à ses clients. Pour une utilisation peu fréquente, nous proposons un tout nouvel appareil : le mPrime. Celui-ci peut être commandé dès à présent et sera livré à partir du mois de septembre. Son avantage ? Il accepte toutes les cartes couramment rencontrées sur le marché suisse (y compris la Postcard) pour seulement 249 francs. Contrairement à un appareil mobile de point de vente EFT normal, le mPrime n'envoie le reçu de caisse que par e-mail, il n'est pas équipé d'une imprimante de reçus, il ne s'utilise qu'avec un smartphone ou une tablette, et sa batterie doit être rechargée assez fréquemment. Les garagistes intéressés peuvent envoyer un message à lead.ch@six-payment-services.com.

Nouveau garage CEA de mai : Garage Habermacher AG, Safnern (BE)

« Les clients me remercient pour les tuyaux »

■ mbo. Depuis début avril, Markus Brönnimann effectue le CEA dans son garage. Rien qu'en mai, la société Habermacher AG a pu comptabiliser onze contrôles, faisant de cet établissement implanté à Safnern, près de Bienne, le nouveau garage CEA du mois.

Les sceptiques sont conquis

« La plupart des clients réagissent positivement et me remercient quand je passe le certificat CEA en revue avec eux et que je leur explique les mesures qui ont été prises », raconte Marcus Brönnimann, propriétaire du garage Habermacher AG à Safnern, près de Bienne. Comme tout garage, cet établissement à deux têtes situé dans le Seeland bernois compte des clients qui se désintéressent du CheckEnergieAuto. M. Brönnimann : « J'essaie de leur expliquer qu'ils n'ont concrètement rien besoin de faire pour préserver l'environnement et éco-

nomiser de l'argent. J'ai réussi à convaincre plusieurs clients sceptiques, mais pour beaucoup, le simple contrôle régulier de la pression des pneus, c'est déjà trop. »

Markus Brönnimann, qui a repris l'ancienne concession



Le directeur du garage Markus Brönnimann (ga.) et son collaborateur Silvan Frei.

Opel il y a six ans, et son collaborateur, Silvan Frei, effectuent systématiquement le CEA à chaque révision. « Nos clients ne

sont pas disposés à payer un supplément pour le CheckEnergieAuto. Pourtant, le fait de proposer le CEA nous permet de nous rapprocher d'eux. Ce service complémentaire montre à nos clients que nous ne sommes pas uniquement en mesure de fournir des services de base, mais également de proposer des prestations avantageuses, à la fois pour eux et pour l'environnement », explique le gérant. « Et, qui sait, peut-être que cela nous amènera une affaire par la suite. »

Quoi qu'il en soit, Markus Brönnimann continuera de proposer le CheckEnergieAuto : « Si ne serait-ce qu'un automobiliste sur dix fait faire le CEA, cela nous permet de contribuer largement à la protection de l'environnement. » <



VOILÀ 15 ANS QUE DURE NOTRE
FRUCTUEUSE COLLABORATION.



Pour nous, la réussite est synonyme de collaboration de longue date et de loyauté. Après 100'000 visites de clients et de partenaires, 1'000'000 polices et 350'000 sinistres réglés, nous fêtons nos 15 ans d'existence. Nous vous remercions chaleureusement de la confiance que vous accordez à nos produits et à nos services. C'est avec plaisir que nous vous assisterons pendant longtemps encore avec des services diversifiés!

© Quality1 AG, Bubikon, 4/2017



Les garagistes UPSA aident à économiser

CEA est le quatrième label énergétique le plus connu

Le CheckEnergieAuto (CEA), la prestation écologique des garagistes regroupés sous la houlette de l'UPSA, est le quatrième label énergétique le plus connu de Suisse. Et ce, seulement cinq ans après son lancement. Reinhard Kronenberg, rédaction

■ Une enquête représentative réalisée par l'institut d'étude du marché GfK auprès de 1707 Suisses romands et alémaniques montre à quel point le CEA est déjà fortement ancré dans la conscience des automobilistes suisses : près d'un automobiliste sur cinq le connaît désormais. Ce sondage a aussi clairement montré l'importance du besoin en informations sur le thème des « économies au volant » : plus de la moitié de la population (57 %) s'y intéresse concrètement. Le CEA est une réponse utile à leurs préoccupations. Ce contrôle d'environ 30 minutes du véhicule permet d'économiser chaque année jusqu'à 360 francs en frais de carburant. Le certificat personnalisé établi par le garagiste UPSA une fois le CheckEnergieAuto terminé est aussi très bien accueilli. Il montre le potentiel d'économies effectif du véhicule en question. C'est aussi la raison pour laquelle plus de trois quarts des personnes interrogées sont convaincues que leur garagiste les aide à rouler en toute sécurité et qu'il contribue aussi à leur faire économiser de l'argent et de l'énergie.

« Ce sont d'excellentes valeurs », se réjouit le président central de l'UPSA Urs Wernli. « Elles montrent que les automobilistes perçoivent de plus en plus leurs garagistes UPSA comme des prestataires de mobilité axés sur l'avenir. » Urs Wernli se réjouit également que les garages membres de l'UPSA obtiennent de bien meilleurs ré-

sultats que les non-membres au niveau des critères d'évaluation importants comme la prestation, l'état technique et la sécurité. « Chaque garagiste UPSA a signé un code d'honneur l'obligeant explicitement à s'engager pour les intérêts des clients et à les informer en détail sur les travaux effectués et les produits utilisés, et à les garantir. »

Outre les garagistes de l'UPSA, la vedette du ski de fond Dario Cologna, l'ambassadeur du CheckEnergieAuto, s'en est également très bien sorti lors du sondage. Le Grison obtient une valeur de sympathie exceptionnelle (69 %). 80 % des automobilistes interrogés le considèrent très crédible comme ambassadeur du CheckEnergieAuto.

L'enquête a été réalisée juste après la campagne CheckEnergieAuto nationale organisée à l'automne 2016 et soutenue sur le plan financier et conceptuel par Suisse-Energie, le programme d'économies d'énergie de la Confédération. La campagne a aussi permis de réaliser en 2016 près de 12 000 contrôles CheckEnergieAuto, soit 73 % de plus que l'année précédente. Depuis le lancement de cette prestation, les clients des garagistes UPSA ont pu économiser plus de 36 000 tonnes de CO₂ soit 5000 fois le tour de la terre avec une voiture moyenne. <

Markus Peter, responsable du service technique et environnement

Monsieur Peter, si l'on faisait un classement des métiers aidant à économiser de l'argent, le garagiste ne figurerait certainement pas en tête de liste...



Markus Peter: C'est principalement lié au fait que le nouveau modèle de rôle du garagiste ne s'est pas encore imposé dans la mesure souhaitée.

Qu'est-ce qui a changé ?

Les garagistes, à savoir ceux organisés au sein de l'Union professionnelle suisse de l'automobile, évoluent de plus en plus pour devenir des prestataires de mobilité.

Qu'entend-on exactement par là ?

Outre la vente et la remise en état des voitures et de leur sécurité, ils veillent de plus en plus à montrer que souci écologique et plaisir de conduite ne doivent pas forcément s'exclure mutuellement. Le CheckEnergieAuto est un moyen pour y parvenir. D'autres offres peuvent comprendre des solutions de mobilité complètes comme par exemple des packs tout en un dans le domaine de l'électromobilité. Cela signifie que le client trouve tout chez son garagiste, du véhicule à l'entretien et à l'assurance de tous les produits et de toutes les prestations en passant par la station de recharge.

Les garagistes deviendraient-ils écologiques ?

Nous avons toujours adopté une approche durable dans notre réflexion. Le Check-EnergieAuto est maintenant tout simplement une bonne opportunité pour le faire savoir à plus vaste échelle. Et il semblerait que le message passe – nos membres ont de très bons retours de leurs clients.

Action Cadeaux pour les clients 2017

Un sac réfrigérant CEA pour chaque check effectué

■ L'UPSA continue à miser sur le CheckEnergieAuto en 2017 et soutient ses membres dans leur cheminement pour devenir des conseillers en mobilité. Dans le cadre d'une nouvelle action Cadeaux pour les clients, l'UPSA aide les garagistes CEA actifs avec un sac réfrigérant pratique au design CEA. Vous recevrez rétroactivement un sac réfrigérant pour chaque contrôle ef-

fectué à partir de juin 2017 avec entretien de conseil. Cette mesure doit vous faciliter la vente du CEA à prix coûtant. L'action Cadeaux pour les clients est valable dans la limite des stocks disponibles (6000 sacs réfrigérants). <



Plus d'informations sur :
www.checkenergieauto.ch



30 000° CheckEnergieAuto

SuisseEnergie distingue le Garage Sollberger

Le 30 000° CheckEnergieAuto a été effectué par le Garage Sollberger AG d'Oberentfelden en Argovie. Patrick Kutschera, directeur de SuisseEnergie, a remis une distinction au garage. Sascha Rhyner, rédaction



La visite de Markus Peter (2° en partant de la gauche) et de Patrick Kutschera chez Martin Sollberger à l'occasion du 30000° CEA a également attiré des journalistes au Garage Sollberger AG à Oberentfelden.

■ Conduite automobile et protection de l'environnement ne s'excluent pas mutuellement. L'UPSA propose depuis cinq ans le CheckEnergieAuto (CEA) par l'entremise de ses membres. Cette prestation des garagistes UPSA est de plus en plus connue et appréciée, ce qui est peu surprenant. Le CEA permet aux automobilistes d'économiser jusqu'à 20% de carburant et d'apporter une contribution durable à la protection de l'environnement. Le

30000° CEA a été effectué cette semaine dans le Garage Sollberger d'Oberentfelden AG. 36 000 tonnes de CO₂ ont déjà pu être économisées grâce à ces contrôles. En sa qualité de directeur de SuisseEnergie, c'est Patrick Kutschera qui a remis la récompense au garage en question. Le programme d'économies d'énergie de l'Office fédéral de l'énergie est un partenaire important du CEA de l'UPSA. Il a participé activement à son développement. <

« Les clients sautent sur le CEA. Ce dernier représente même un argument de vente supplémentaire dans la vente de voitures d'occasion. »

Alberto Passeggio, Autohaus Ryser AG, Oberwil (BL)

« Avec le CEA, nous pouvons offrir une excellente valeur ajoutée à nos clients. »

Mario Gisler, Garage Gisler AG, Erstfeld (UR)

« Au début, nous étions sceptiques quant aux nouveautés, conformément à l'attitude qui prévaut encore dans les garages. Mais le CEA est un instrument qui approfondit la relation avec le client et qui nous permet, à nous garagistes, de faire état d'une compétence supplémentaire et de nous positionner. »

Beat Salzmann, Forellensee-Garage, Zweisimmen (BE)

« Le CheckEnergieAuto est quelque chose de formidable et nos clients l'apprécient vraiment. »

Bruno Muri, Garage Bruno Muri AG, Ruswil (LU)

« Lorsque nous expliquons le CEA à nos clients au moment de la remise du véhicule, ils sont vraiment étonnés. »

Ernst Sommer, Ernst Sommer AG, Kirchberg (SG)

C'est l'heure du week-end (à vélo).

La nouvelle **i-Serie** de Uebler rend très facile le transport des vélos. Dimensions modestes, montage rapide, stabilité assurée. Et grâce à l'aide au stationnement en option, vous maîtrisez tout.



CHEMUWA

Chemuwa Autozubehör AG
info@chemuwa.ch, Tél. 055 256 10 10
LIVRAISONS JUSQU'AU 3 FOIS LE JOUR

Traitement professionnel de bris de glace

La réparation est rentable

Aucun sinistre ne fait davantage parler de lui dans la branche automobile suisse que le « bris de glace ». Quand il s'agit de décider du remplacement d'une vitre, différents intérêts et exigences se font face : ceux du propriétaire du véhicule, de l'assureur et de l'atelier. **Markus Peter**, UPSA

■ Chaque année, plus de 200 000 bris de glace sont réparés en Suisse. La plus grande partie de ces dommages est couverte par l'assurance casco partielle avec ou sans franchise, celle-ci allant de 200 à 300 francs en fonction du dommage. Alors que le remplacement d'un pare-brise peut vite se monter à 1000 francs, une réparation ne dépasse guère les 300 francs. Il est donc évident que les assureurs n'ont intérêt à faire remplacer une vitre qu'en cas d'absolue nécessité. En jetant un coup d'œil sur les évaluations correspondantes, on s'aperçoit que près d'un tiers des bris de glace peut être réparé. Le taux de réparations effectuées par les entreprises spécialisées dans le bris de glace s'élève à 35 pour cent et correspond donc parfaitement à cette évaluation. Le secteur classique de la réparation de véhicules n'affiche quant à lui qu'un taux de réparations de 3 pour cent. Mais à quoi est due cette grande différence et comment la réduire ?

Selon l'assurance impliquée, les spécialistes du bris de glace reçoivent un forfait s'élevant au montant total du bris de glace. Il est donc plus rentable de réparer si possible un dommage, car les coûts réels restent inférieurs au forfait. En cas de remplacement, la situation est différente : les coûts sont alors supérieurs au montant forfaitaire remboursé. Ce modèle ne peut donc fonctionner que si le rapport entre « bons » et « mauvais » bris de glace est équilibré. Il faut alors un nombre de mandats en conséquence. Pour un garagiste de taille moyenne, un tel modèle entraînerait une importante prise de risques.

Les attentes élevées des clients constituent un motif supplémentaire au faible taux de réparations réalisées en ateliers, puisque, bien souvent, la simple réparation ne suffit plus pour les satisfaire. Une réglementation de la police d'assurance pourrait

être d'une grande aide à ce niveau en renonçant à la franchise en cas de réparation, alors qu'elle est due en cas de remplacement.

Les garagistes, des interlocuteurs compétents

Pouvant se concentrer sur un créneau unique, à savoir la réparation professionnelle de bris de glace, les spécialistes du vitrage présentent une structure de coûts plus avantageuse que celle des garagistes. Ils disposent en outre de la grandeur nécessaire pour bénéficier de conditions d'achat avantageuses et d'importantes campagnes publicitaires. Les garagistes ne peuvent donc que difficilement s'assurer une partie du marché du bris de glace. Ils disposent néanmoins d'un avantage essentiel : ils sont les spécialistes pour toutes les questions relatives à l'automobile ou au véhicule utilitaire et donc le premier interlocuteur pour les propriétaires de véhicules. Le client peut ainsi combiner la réparation de son bris de glace à d'autres travaux et n'est pas obligé de se rendre chez le spécialiste.

S'ils veulent un commerce qui marche dans le domaine du vitrage, les garagistes devraient à tout prix aborder le thème de la réparation de vitres avec leur client et l'informer de ses avantages en matière de coûts et de consommation de ressources. Le taux de réparations ayant largement augmenté, les assurances recommandent à nouveau les garagistes comme partenaires de confiance privilégiés.

Réparer au lieu de remplacer

Cela vaut aussi pour les garagistes : la réparation est rentable. Le remplacement d'un pare-brise rapporte certes trois à quatre fois plus qu'une réparation, mais en matière de rendement, la réparation de vitres marque des points. Avec une demi-heure de travail et de très faibles coûts de matériel, il s'élève à environ

ESA

Une réparation de vitres rapide et en toute simplicité

pd. Avec le kit de réparation KSA Autoglas, réparer une vitre n'est plus un problème. Ce système de réparation en verre feuilleté a été conçu pour effectuer de façon simple et professionnelle des réparations d'impacts de pierres, tout en limitant la durée des travaux. Le set comprend tous les composants et consommables nécessaires : unité d'injection, adaptateur, pompe de pression et pompe à vide, éclairage UV, miroir d'inspection, glycérine, résine de réparation et de finition, plaquettes mylar, lames de grattage, joints d'injecteur et seringues d'injection avec aiguilles. Ce kit vous permet de réparer rapidement et simplement aussi bien les vitres standards d'un véhicule que les pare-brise verticaux de bus ou de camions.



Plus d'informations sur :
esa.ch et esashop.ch



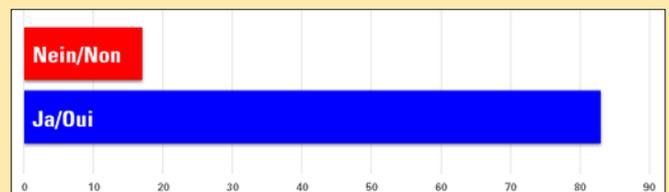
En définitive, la réparation vaut la peine, même pour les garagistes.

200 francs. Le remplacement apporte un rendement d'environ 400 francs, mais il nécessite près de 2,5 heures de travail. Si cinq réparations sont effectuées dans le même laps de temps, le rendement s'élève alors à un total de 1000 francs.

Lors d'une réparation, il est important de respecter les règles d'espacement en vigueur (min. 6 cm d'écart du bord du pare-brise, impact plus petit qu'une pièce de cinq francs et situé en dehors du champ de vision). Tout comme le remplacement, la réparation doit être effectuée au sec, à température ambiante et sous une bonne lumière. <

Sondage sur upsa-agvs.ch

Avez-vous déjà réparé un pare-brise au lieu de le remplacer ?



Würth AG Réparation de vitres simple et compacte

pd. Le kit de réparation de vitres de Würth vous permet de réparer les dommages dus aux impacts de pierres sur les pare-brise sans les démonter, à peu de frais et en un rien de temps.

Le kit livre tout ce dont un garagiste a besoin pour la réparation: différentes résines, lampe UV, tuyau et pompe de pression sous vide, perceuse, lames d'arrachement, film et bien plus encore. Les 63 pièces sont rangées de manière claire et ordonnée dans une valise. La réparation redonne à la vitre sa stabilité d'origine.



Plus d'informations sur:
www.wuerth-ag.ch

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

Pour les clients de
CP MOBIL, c'est Noël
toute l'année.

Taux d'intérêt LPP 2017 **+1%**

CP MOBIL	2%
Obligatoire	1%

Cotisations de risque 2018

Réduction de	15%
--------------	------------



PK MOBIL
CP

CP MOBIL Tél. +41 (0)31 326 20 19 pkmobil.ch

En route vers un avenir sûr

Vacances d'été

Conseils précieux pour garder la tête froide

C'est une coutume annuelle : les résident(e)s de Suisse partent en vacances en juillet et août, la plupart avec leur propre véhicule. Les garagistes peuvent ici être d'une aide précieuse afin d'éviter des désagréments potentiels et approfondir ainsi la relation client par le biais de leurs services. **Sascha Rhyner**, rédaction

■ Les pannes ou les accidents sont désagréables et plus qu'indésirables pendant les vacances à l'étranger. Grâce à la carte mobilité proposée en coopération avec Mobi24, les garagistes UPSA sont des partenaires de poids et fiables, même en cas d'urgence. La carte garantit au client une prise en charge des coûts pendant un ou deux ans en cas de panne, d'accident ou de vol. Si le véhicule ne peut être réparé sur place, la carte permet de prendre en charge les frais d'hébergement et de repas ainsi que le rapatriement du véhicule dans un garage ou un atelier affilié à l'UPSA. Le garagiste profite d'une meilleure fidélité du client et se démarque en tant que prestataire de mobilité.

Carte d'assurance du shop de l'UPSA

La carte mobilité de l'UPSA est valable pour le véhicule de tourisme ou le camping-car (caravanes, remorques pour bagages ou pour bateaux compris) immatriculé en Suisse ou dans la Principauté du Liechtenstein et dont la plaque d'immatriculation figure sur la carte. Chaque conducteur autorisé a le droit de profiter des prestations assurées. La carte est valable dans les États européens affiliés à l'accord « Carte d'assurance internationale » (carte verte) ainsi que dans les États périphériques et insulaires de la Méditerranée. Les membres de l'UPSA peuvent acquérir la carte mobilité au shop de l'UPSA.

Les garagistes devraient rappeler aux clients l'importance d'une visite à l'atelier avant leur départ en vacances : le contrôle de la pression des pneus, des niveaux de liquides et d'huile est primordial pour assurer la sécurité lors de longs trajets. La pression des pneus dépend du chargement : plus le véhicule est chargé, plus la pression doit être élevée. « Indiquez à vos clients qu'une pression trop faible des pneus augmente la consommation de carburant, accroît la distance de freinage et entrave le guidage latéral du pneu », conseille aux garagistes Markus Peter, res-



Grâce à la carte mobilité de l'UPSA, les automobilistes sont bien pris en charge, même en cas d'accident survenu à l'étranger.

pensable Technique et Environnement à l'UPSA. « Il est également indispensable de contrôler l'état de la roue de secours. »

Un bon climat est synonyme de sécurité

Les garagistes peuvent aussi marquer des points auprès des clients en leur offrant un entretien compétent de leur climatisation. La climatisation rend la conduite en été non seulement plus agréable, mais aussi plus sécurisée. À 35 °C, un conducteur réagit comme s'il avait 0,5 % d'alcool dans le sang. La climatisation doit être entretenue régulièrement pour ne pas perdre de son efficacité. En bref : pour que la climatisation fonctionne bien, elle doit être entretenue correctement. Il convient de procéder à un premier contrôle après trois à quatre ans. Un service est ensuite recommandé tous les deux ans.

Les garagistes peuvent aussi marquer des points auprès des clients en leur offrant d'autres petites attentions : un kit de voyage « liquide » avec un litre d'appoint d'huile, du liquide de refroidissement, du lave-glace et une petite bouteille d'eau minérale pour le conducteur est le petit geste

qui fait la différence, tout comme un kit de conduite et de panne avec gilet de sécurité, triangle, carte de stationnement et constat européen d'accident. Certains pays exigent par exemple d'avoir aussi à bord des ampoules de rechange ou un extincteur, affirme Markus Peter : « C'est un bon point de conseiller et d'équiper vos clients en conséquence. »

Prestations pour les vacances

Les vacanciers emportent souvent plus de bagages qu'au quotidien, par exemple une tente ou les vélos. Il n'est pas rare que l'équipement nécessaire fasse défaut. Les grands garages ont sûrement la possibilité d'assister leurs clients en leur louant des coffres de toit ou des porte-vélos. « Profitez du contact avec vos clients avant les vacances d'été », tel est le conseil d'Irene Schüpbach, responsable des prestations de services et du conseil à la clientèle à l'UPSA. « En revenant des vacances à la plage, un nettoyage minutieux de l'intérieur et de l'extérieur s'impose, lustrage compris, ceci afin que le véhicule soit fin prêt pour faire face au mauvais temps automnal. » <



Sponsored Content

Attention à la surassurance

■ pd. L'utilité d'une assurance d'indemnités journalières en cas de maladie ne fait aucun doute. Elle libère l'entreprise de tous les risques liés aux pertes de salaire pour cause de maladie, qui varient fortement. Grâce à la prime d'assurance définie au préalable, les coûts sont prévisibles pour l'entreprise. Néanmoins, il vaut la peine de contrôler régulièrement la couverture d'assurance et de veiller à ce que le produit soit adapté aux besoins de l'entreprise et au personnel. La prime d'assurance varie selon le taux de couverture choisi, le type de couverture, le délai d'attente ou la durée d'allocation des prestations. Par ailleurs, la question se pose aussi de savoir à partir de quel degré d'incapacité de travail due à une maladie l'assurance doit verser les indemnités journalières.

Il faut éviter de surassurer. Ce risque existe dans les cas suivants :

- L'employeur choisit un taux de couverture à 100%. Ainsi, il peut garantir à son employé malade un salaire de substitution de 100% et se positionne donc en tant qu'employeur social. Si un employé tombe malade, lui-même et l'employeur versent toutefois les cotisations aux assurances sociales. De plus, étant donné que l'employeur prend en charge 100% du salaire, en fin de compte, l'employé malade est mieux payé que s'il travaillait normalement. C'est pourquoi la CSS Assurance recommande en principe de choisir un taux de couverture de 80% ; il s'avère que cette variante est aussi la plus choisie.
- Il existe des conventions collectives de travail dans lesquelles l'obligation de continuer à verser le salaire est réglée. Dans ce cas, il est important de contrôler régulièrement les contrats de travail et les règlements en vigueur et de les harmoniser avec les éventuelles modifications des conventions collectives de travail. Cet aspect est important surtout lors du choix du taux de couverture.
- La prévoyance professionnelle (LPP) prévoit qu'en cas d'indemnités journalières pour cause de maladie couvrant au moins 80% du salaire pendant 2 ans, le délai d'attente de la rente d'invalidité de la LPP peut être prolongé de 12 à 24 mois. A cet égard, nous recommandons d'harmoniser régulièrement la coordination entre l'assurance d'indemnités journalières en cas de maladie et le contrat LPP.
- L'employé se retrouve surassuré s'il dispose d'une assurance d'indemnités journalières en cas de maladie privée avec un taux de couverture élevé et que, s'il tombait malade, il recevrait plus de 100% de son salaire actuel. Etant donné que la « surindemnisation » n'est pas autorisée, l'indemnité versée par l'assurance serait réduite en conséquence. En d'autres termes, l'employé paie (souvent sans le savoir) des primes bien trop élevées à cause de cette solution d'assurance double. Bien que l'employeur n'y soit pas tenu, les employés apprécient qu'on les rende attentifs à une éventuelle couverture double. Il n'y a pas besoin d'agir lorsque l'employeur

couvre 80% et que l'employé décide de couvrir les 20% restants à titre privé.

Le contraire de la surassurance constitue aussi un point délicat : l'absence involontaire d'assurance.

Ce cas de figure concerne surtout les indépendants qui n'ont choisi la forme juridique ni d'une Sarl ni d'une SA. Les propriétaires d'une entreprise individuelle qui concluent une police pour leurs employés ne sont pas automatiquement inclus dans celle-ci. Ils doivent y être mentionnés nommément, sans quoi ils ne toucheraient pas d'indemnités journalières s'ils tombaient malades. Dans tous les cas, il vaut la peine de contrôler de temps à autre le produit d'assurance d'indemnités journalières en cas de maladie. <



vivit

La CSS Assurance est l'interlocuteur idéal pour trouver une solution taillée sur mesure. Nous vous conseillons volontiers personnellement, fidèles à notre promesse de marque.

CSS Assurance, Affaires d'entreprises
Téléphone 058 277 18 00
Par courriel info.unternehmen@css.ch
www.css.ch/fr/home/unternehmen/verband/agvs.html
Veuillez mentionner que vous êtes membre de l'UPSA.

C'est la fin d'« AutoInformation »

Une page se tourne après 45 ans

La publication de la revue spécialisée hebdomadaire « Eurotax AutoInformation » s'arrête fin juin. À l'avenir, Autovista Group proposera tous ses produits sous forme numérique uniquement. **Sascha Rhyner, rédaction**

■ De bons professionnels sont déterminants quelle que soit la branche. Et pour être « bons », ils doivent être « bien informés ». Les médias spécialisés contribuent également à l'information. En tant qu'association professionnelle et sectorielle de la branche automobile, l'UPSA regrette que la revue hebdomadaire « Eurotax AutoInformation » ne paraisse plus.

« Dans le cadre de la stratégie de concentration sur les activités clés à l'échelle du groupe, tous les produits d'Autovista Group seront à l'avenir proposés exclusivement sous forme numérique. C'est pourquoi nous avons décidé, le cœur gros et après mûre réflexion, d'arrêter « Eurotax AutoInformation » après 45 ans », explique Dirk-Marco Adams, Global Sales Director d'Autovista Group. Il indique que la décision de diffuser

les services d'Eurotax exclusivement sous forme numérique est la conséquence logique de l'évolution de la branche automobile.

Depuis le début de l'année déjà, « Eurotax AutoInformation » ne paraissait plus que tous les quinze jours en version papier, en alternance avec une version numérique. « Nous continuerons d'informer nos lecteurs de l'essentiel de l'actualité de la branche automobile par le biais d'une newsletter en allemand ou en anglais, au choix », promet Adams. À ses yeux, la numérisation est garante de flexibilité et d'actualité et « rend le traitement accéléré de nos données fiables et complètes plus simple et efficace ».

Un partenariat de très longue date, quasiment traditionnel, unit Eurotax et l'UPSA. Les deux organisations se sont donc concertées et proposent aux personnes qui lisaient



jusqu'ici « Eurotax AutoInformation » un abonnement au magazine mensuel des garagistes AUTOINSIDE. Avec quelque 12 000 exemplaires en allemand et français, il s'agit du périodique spécialisé au plus fort tirage dans la branche automobile suisse. Nous recommandons l'abonnement découverte pour 6 mois (CHF 22.–) ou l'abonnement collaborateur. <

Abonnez-vous au savoir-faire !

L'avenir est automobile. Et il est en mouvement. Restez informés sur

- les avancées de la branche automobile.
- les offres de formation initiale et continue.
- les acteurs de notre branche et ce qui les motive.

Le magazine spécialisé le plus vendu de la branche automobile suisse s'adresse aux décideurs, cadres et futurs dirigeants.

AUTOINSIDE, Administration et abonnements
Wölflistrasse 5, Case postale 64, 3000 Berne 22, verlag@agvs-upsa.ch



Abonnez-vous !
agvs-upsa.ch/fr/abo



Sponsored Content

Solutions d'assurance avantageuses pour les membres UPSA

■ pd. Avec *innova* comme partenaire d'assurance forte à vos côtés, vous assurez votre entreprise contre les risques de l'obligation légale de poursuivre le paiement du salaire. Grâce au contrat-cadre entre l'UPSA et *innova*, vous profitez en tant que membre de l'UPSA de primes intéressantes. Vous et vos employés recevez des rabais attrayants sur les assurances maladie complémentaires.

Un risque totalement calculable pour les PME

Les collaborateurs sont le principal capital de toute entreprise: ils contribuent à la réussite économique. Cela étant, aucune

n'est à l'abri d'événements imprévisibles. En cas de maladie de ses collaborateurs, il faut continuer à leur verser un salaire durant une période déterminée. *innova* offre pour ce cas une assurance perte de gain dégraissée. C'est vous qui en profiterez:

- solution d'assurance simple et standardisée;
- conditions particulièrement avantageuses;
- gestion des prestations efficace et
- calcul des primes individualisé;
- *case management* gratuit.

Le *case management* constitue une partie intégrante des assurances perte de gain *innova*. L'objectif de cette prise en charge individualisée est la réinsertion rapide et durable des collaborateurs malades. <

De l'argent pour les jeunes

Pour tous les membres de l'UPSA qui deviennent clients *innova*, nous dépensons CHF 100.- pour la formation d'apprenti. Changer d'assurance pour passer chez *innova* vaut donc doublement la peine: vous profitez de primes intéressantes et des avantages du contrat-cadre entre *innova* et l'UPSA, investissant ainsi en même temps dans l'avenir de votre branche.



Pour garagistes: services tout-terrain.

Profitez de l'assurance
perte de gain d'*innova*.

Réservée aux membres de l'Union professionnelle suisse de l'automobile UPSA: L'assurance perte de gain d'*innova* à des primes avantageuses! Soyez protégé des retombées économiques d'une perte de gain et obtenez un revenu continu en cas de maladie ou d'accident. Nous vous offrons des services complets ainsi qu'un Case Management gratuit.

Parfaitement assuré: www.innova.ch | vente@innova.ch | 0848 866 400

Extensions de garantie pour voitures neuves et garanties d'occasions

Comme chez le garagiste, le service prend de l'ampleur

Les conditions avantageuses et une contribution substantielle à la fidélisation du client ne sont qu'un aspect d'une garantie automobile. Comme chez le concessionnaire, l'autre aspect, le service, prend de l'ampleur. Pour se démarquer des concurrents, les prestataires investissent dans leurs collaborateurs et leurs processus. **Reinhard Kronenberg**, rédaction

■ « Être au service du client constitue un défi que nous partageons avec les garagistes et les concessionnaires » affirme Marc Kessler, CEO de Quality1 AG, le principal prestataire d'extensions de garantie pour voitures neuves et de garanties d'occasions. Le défi prend naissance au téléphone : le service clientèle est tenu de répondre au téléphone en moins de trois sonneries avant de renseigner le client dans la langue officielle demandée. Le client aboutit rarement dans une file d'attente, dans laquelle il ne doit toutefois rester que deux minutes au plus.

Réaction à un signalement de sinistre en moins de 15 minutes

La garantie d'une qualité optimale occupe le devant de la scène au quotidien : une première réaction à un signalement de sinistre par un garagiste doit se produire en moins de 15 minutes (validation du sinistre), et sa facture doit être réglée sous dix jours. « Ces deux exigences font partie de nos critères de différenciation, déclare M. Kessler, nous ne pouvons nous permettre aucun écart. » Le service des sinistres et le service clientèle de Quality1 AG sont organisés de telle sorte qu'ils puissent se conformer continuellement aux dernières évolutions techniques du secteur grâce à des formations continues internes permanentes et à des formations externes périodiques. En parallèle, Quality1 AG

réalise régulièrement des enquêtes auprès de ses clients afin d'en tirer des leçons concrètes. En outre, les collaborateurs sont invités à formuler des suggestions d'amélioration.

« Une qualification spécialisée pointue et la maîtrise des trois langues officielles ne constituent qu'une partie des exigences qui pèsent sur le service clientèle », affirme Marc Kessler. « L'attitude et le comportement vis-à-vis du client représentent l'autre partie. » M. Kessler exige « un comportement professionnel dans toute situation de la part de ses collaborateurs ». Ces derniers sont tenus de rester aimables et avenants, de travailler rapidement à la recherche de solutions et de ne jamais perdre patience, même dans des situations stressantes, qui surviennent pratiquement tous les jours. « Nous formons nos collaborateurs pour qu'ils soient capables d'adopter le point de vue du client et de se mettre à sa place. Les parties se comprennent ainsi mieux, et le client est pris en charge dans les règles de l'art », déclare M. Kessler. Cette approche nécessite une forte empathie, vertu qui fait partie des critères de sélection des collaborateurs de Quality1 AG, sans oublier une très forte affinité avec la branche automobile.

« Le garagiste se protège lui-même »

Les exigences qui s'appliquent aux qualifi-

cations requises au service des sinistres et au service clientèle valent également pour le service commercial, à la différence que le conseil joue ici un rôle encore plus grand. « Nos neuf collaborateurs du service commercial ambitionnent d'aider du mieux possible les garagistes et les concessionnaires dans tous les aspects de leur travail afin de dégager une valeur ajoutée dans le cadre de leur activité quotidienne. La qualité du service d'un prestataire de garantie se révèle en effet après la souscription du contrat. », ajoute

M. Kessler. La garantie est abordée lors de presque tous les entretiens de vente. « Les clients sont de plus en plus sensibles à cette thématique. Ils exigent de la sécurité et ils sont généralement disposés à payer. » Marc Kessler : « Avec une garantie, le garagiste ou le concessionnaire se protège aussi lui-même. » Par ailleurs, la fourniture d'une extension de garantie pour voitures neuves ou d'une garantie d'occasions est, à l'heure actuelle, davantage liée au service et aux prestations qu'à la vente pure. Ce constat reflète tout simplement les besoins qu'expriment les clients de nos jours. <

Remarque : lisez les dix questions les plus fréquemment posées au service des sinistres et au service clientèle de Quality1 AG ainsi que les réponses sur UPSA Online.



Toujours au fait des dernières évolutions techniques : l'équipe du service des sinistres et du service clientèle de Quality1.



Marc Kessler : CEO Quality1 AG.



Séminaire des femmes de l'UPSA

En route pour le succès

Le séminaire des femmes de l'UPSA, toujours très prisé, aura lieu cette année pour la 26^e fois. Depuis 25 ans, le groupe de travail fait preuve de beaucoup d'engagement pour organiser un séminaire instructif et passionnant pour les femmes garagistes. **Philipp Lendenmann, UPSA**

■ La formation continue et la création d'un réseau de femmes garagistes sont plus que jamais des thèmes d'actualité.

L'échange d'expériences parmi les participantes est essentiel, celui-ci permettant de créer de nombreuses amitiés et de lier des contacts au fil du temps.

Des spécialistes expérimentés ont présenté de nombreux exposés enrichissants. À ce jour, le séminaire des femmes de l'UPSA a déjà eu le privilège d'accueillir des personnalités telles que Hannes Brachat ou Sonja Buholzer, et même l'ancien conseiller fédéral Hans-Rudolf Merz.

Voici les divers thèmes : droit matrimonial et successoral, rédaction de la correspondance en bonne est due forme, encadrement du personnel et gestion de la qualité, ceci pour ne citer que quelques-uns des thèmes les plus importants abordés au cours de ces 25 années. Une grande partie des séminaires est consacrée à la formation de la personnalité et à la gestion du temps.

Savoir gérer son temps est primordial pour les femmes d'affaires qui doivent faire face au quotidien et gérer vie de famille et professionnelle. En entreprise, et parallèlement aux tâches professionnelles qui leur sont attribuées (administration, comptabilité, etc.), les femmes sont souvent aussi chargées du relationnel, devant gérer les émotions.

Dans ce monde dominé par les hommes, les femmes réagissent davantage aux tensions et aux discordes influençant l'ambiance de travail. C'est pourquoi le thème de la préparation mentale est l'une des priorités. Dans ce cadre, un séminaire de perfectionnement aura eu lieu pour la 20^e fois cet été. Grâce à leur formatrice Lis Lustenberger, les participantes ont parfois de véritables révélations et rentrent chez elles remplies de motivation et d'enthousiasme.

Les frais de participation n'ont pas évolué depuis le premier séminaire des femmes. Pour un prix relativement avantageux, les participantes peuvent bénéficier d'une formation continue de qualité élevée couvrant plusieurs domaines.

Le séminaire des femmes a lieu chaque année dans une région différente de Suisse. Ces dames découvrent la région en question dans une ambiance détendue et typiquement locale lors de la soirée organisée, le tout accompagné de délices culinaires.

Cette année, le séminaire des femmes aura lieu du lundi 23 au mercredi 25 octobre 2017 et du lundi 6 au mercredi 8 novembre 2017 à Soleure. C'est avec plaisir que nous accueillerons de nouvelles femmes garagistes. <

Informations et inscriptions

UPSA/AGVS, Wölflistrasse 5, case postale 64, 3000 Berne 22
Téléphone 031 307 15 15, Fax 031 307 15 16 ou
philipp.lendenmann@agvs-upsa.ch

www.upsa-agvs.ch/fr/formation/upsa-business-academy

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

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





AGVS Business Academy

AÔUT

Basisseminar 2017 für Automobilverkäufer/innen, 12 Tage

Das Basis-Verkaufsseminar für Neueinsteiger vermittelt die notwendigen Grundkenntnisse für den Automobilverkauf. Die Teilnehmer wissen, was vom ersten Kundenkontakt bis zum Abliefern des Fahrzeuges oder zum Service après-vente zu tun ist. Sie sind in der Lage, die Kunden kompetent und zuvorkommend zu beraten.

> **17. August 2017 – 1. September 2017, Bern**

Automobil-Verkaufsberater/in mit eidg. Fachausweis

Der Lehrgang umfasst acht Module, die einzeln abgeschlossen werden. Sind alle Module erfolgreich bestanden, steht der Weg offen, den eidgenössischen Fachausweis zu erlangen.

> **Start Lehrgang: 17. August 2017 in Bern, Dauer: drei Semester, berufsbegleitend**

Berufs- und Praxisbildnerschulung Kaufmann/-frau EFZ (BiVo 2012), 1 Tag

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

> **17. August 2017, Winterthur
28. August 2017, Bern**

MWST Grundkurs, 1 Tag

Der Grundkurs ist eine aktuelle, praxisnahe Einführung in die Mehrwertsteuer im Automobilgewerbe unter Anwendung von Fallbeispielen. Der Tageskurs soll den Teilnehmern einen Überblick über die Mehrwertsteuer verschaffen. Es werden die

wichtigsten Elemente der Mehrwertsteuer behandelt, damit in der Praxis die korrekte Anwendung gesichert ist.

> **23. August 2017, Bern**

SEPTEMBRE

Steigerung der Produktivität und Rentabilität im Aftersales-Geschäft

Am Ende dieses Kurses sind die Teilnehmer in der Lage, mit den wichtigsten Kennzahlen zu arbeiten und Massnahmen zur Steigerung der Produktivität umzusetzen. Umsätze und Erträge sollen durch mehr Effizienz und damit verrechenbare Stunden im Aftersales-Geschäft erhöht werden. Zu Ihrer Unterstützung erhalten Sie Checklisten, Beispiele und ein einfaches Excelsheet zur Berechnung und Überwachung der wichtigsten Kennzahlen.

> **21. September 2017, Bern**

Workshop Mitarbeitergespräch, 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 auseinanderzusetzen? Dann sind Sie bei diesem Workshop genau richtig!

> **24. August 2017, Bern
22. November 2017, Bern**

Facebook, Xing, Twitter et WhatsApp dans la vente automobile

Les différentes plateformes des réseaux sociaux comme Facebook, Xing, Twitter et WhatsApp nous offrent de nouvelles possibilités pour communiquer avec nos clients, gagner de nouveaux clients et les fidéliser sur le long terme. Cet atelier est spécialement conçu pour la branche automobile.

> **6 septembre 2017 à Paudex**

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

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

> **8 et 12 septembre 2017 à Yverdon**

MWST Fortsetzungs- und Vertiefungskurs, 1 Tag

Der Fortsetzungs- und Vertiefungskurs MWST soll bei den Teilnehmern die korrekte Anwendung der MWST fördern. Anhand von kurzen praxisbezogenen Fallbeispielen und im Dialog mit dem Referenten kann das Wissen vertieft werden. Voraussetzung: Grundkurs. Ziel ist es u.a., die Neuerungen im Zusammenhang mit dem **revMWSTG ab 1.1.2018** zu kennen und zu wissen, welche Abklärungen und Massnahmen im Jahr 2017 vorzunehmen sind.

> **20. September 2017, Bern**

OCTOBRE

Praxistaugliches Arbeitsrecht für Garagisten, 1 Tag

Mehr dazu erfahren Sie im Artikel unten auf dieser Seite.

> 11. Oktober 2017, Bern



NOVEMBRE

Occasionsmanagement, 1 Tag

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

> 7. November 2017, Bern

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'occasions, montrer et

élaborer une stratégie tarifaire dynamique à l'aide d'exemples sur les plateformes Internet, CRM: gagner et fidéliser les clients.

> 9 novembre 2017 à Paudex

Eurotax AutocalcPro-Kurs mit EurotaxRepairEstimate, 1 Tag

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

> 9. November, Winterthur

Eurotax AutowertPro-Kurs, 1 Tag

Sie lernen alle Möglichkeiten der Benutzereinstellungen kennen. Sie nutzen die Möglichkeiten des «AutowertPro» als

Kundeninformationssystem und für die Verkaufsförderung (CRM). Sie erstellen professionelle Fahrzeugofferten inkl. Finanzierung und Kaufvertrag.

> 29. November 2017, Bern

FÉVRIER 2018

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.

> 27. und 28. Februar 2018, Bern

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.



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



Droit du travail adapté à la pratique pour garagistes

■ **mj/os.** Imaginez-vous que votre collaborateur principal démissionne. Pour couronner le tout, il se fait porter malade. En connaissez-vous les conséquences juridiques? Ce cours s'intéressera aux nombreuses questions juridiques du quotidien d'un garagiste.

L'UPSA propose son aide pour toutes les questions juridiques susceptibles d'être soulevées lors de l'activité quotidienne d'un garagiste, notamment par des prises de position téléphoniques et écrites. Les questions verbales posées à la juriste, les rapports des conseillers clientèle ainsi que l'enquête sur les besoins réalisée par l'UPSA Business Academy 2016 ont montré qu'un cours d'une journée vaut le déplacement pour s'informer sur les principes essentiels du droit du travail pour les garagistes.

Au cours de ce séminaire d'une journée, nous éclairons ensemble vos exemples pratiques, à l'aide des questions principales liées au droit du travail dans votre garage, et nous examinons les principes associés aux sujets suivants :

Fin du contrat de travail

- Dans le cas d'un contrat de travail à durée déterminée
- Pendant la période d'essai
- Résiliation ordinaire et immédiate
- Avantages/inconvénients d'un contrat de résiliation, exemples

Temps de travail et saisie du temps de travail

Olivia Solari, juriste MLaw et responsable du service juridique de l'UPSA depuis 2014.

- Heures supplémentaires, temps supplémentaire, horaire de travail mobile

Maladie

- Maintien du salaire, généralités
- Prorogation en cas de maladie avec exemples de calcul

Devoirs de l'employé

- Obligations professionnelle
- Devoir de fidélité
- Responsabilité civile

Au besoin : certificat, obligation de renseigner, visites médicales payées. <

Cours sur le droit du travail

Mercredi 11 octobre 2017,
9 h 00 - 17 h 00 à Mobilcity (Berne)
CHF 380.- pour les membres de l'UPSA

Inscription en ligne sur www.upsa-agvs.ch



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

AARGAU

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker

Lehrgangsstart: 6. September 2017

Weiterbildungszentrum Lenzburg

> www.wbzlenzburg.ch

BASEL

Lehrgang Automobildiagnostiker

Beginn August 2017 – September 2019

AGS Basel, GIB Liestal, AGVS Sissach

> www.agvsbsbl.ch

BERN

Lehrgang Automobildiagnostiker

am IDM Thun und BZ Emme

Kursstart: August 2018

Informationsabend:

Bfe Burgdorf, Montag, 13. November 2017, 18.30 Uhr, Mensa

IDM Thun, Dienstag, 16. November 2017,

18.30 Uhr, Zimmer 118

> www.idm.ch

Workshop Jugendliche & Eltern

Berufswelt Automobil und Transport

Mittwoch, 15. November 2017

14.00 – 17.30 Uhr

Mobilcity Bern, Wölflistrasse 5, Gebäude

Nummer 9, 3006 Bern

Anmeldung unter:

> www.fokus-technik.ch/anmeldung

Workshop für Jugendliche, Eltern, Lehrpersonen & Laufbahnberater/innen

Berufswelt Automobil und Transport

Donnerstag, 16. November 2017

14.00 – 17.30 Uhr

Mobilcity Bern, Wölflistrasse 5, Gebäude

Nummer 9, 3006 Bern

Anmeldung unter:

> www.fokus-technik.ch/anmeldung

Kundendienstberater/in Autogewerbe BP

Vorbereitungskurs auf die eidg.

Berufsprüfung

Start am Mittwoch, 31. Januar 2018

> www.gibb.ch/Weiterbildung

Betriebswirt/in im Autogewerbe HFP

Vorbereitungskurs auf die Höhere

Fachprüfung HFP

Start am Freitag, 17. August 2018

> www.gibb.ch/Weiterbildung

Automobildiagnostiker/in BP Fachrichtung P oder N

Vorbereitungskurs auf die eidg.

Berufsprüfung

Start am Mittwoch, 15. August 2018

> www.gibb.ch/Weiterbildung

HORW

Automobildiagnostiker und Automobil-Werkstattkoordinator

Start Vorbereitungskurs im August 2017

AGVS Ausbildungszentrum Horw

> www.agvs-zs.ch

SOLOTHURN

Lehrstellenbörsen:

Oensingen 1.9.2017 ab 16 Uhr, Bienkensaal

Bucheggberg 4.9.2017 ab 16 Uhr, Lüterkofen

Leberberg 7.9.2017 ab 16 Uhr, Solothurn

Heso Halle 7

Derendingen 14.11.2017 ab 14 Uhr, OZ

ST. GALLEN

Lehrgang Automobildiagnostiker 2017-2019

Kursstart Donnerstag, 17. August 2017

neu mit Einführungstagen

noch freie Plätze

AGVS Ausbildungszentrum St. Gallen

> www.agvs-abz.ch

THURGAU

Lehrgang Automobildiagnostiker/-in

mit eidg. Fachausweis Fachrichtung

Personenwagen 2017-2019

Lehrgangsstart: Dienstag, 15. August 2017

Gewerbliches Bildungszentrum Weinfelden

Weitere Informationen:

> eb.gbw.ch (Lehrgänge Automobildiagnostiker)

WINTERTHUR

Automobil-Verkaufsberater

Lehrgangsstart: 22. August 2017

STF Winterthur

> www.stfw.ch/aavb

Dipl. Betriebswirt im Automobilgewerbe

Lehrgangsstart: 23. August 2017

STF Winterthur

> www.stfw.ch/abwa

Automobildiagnostiker und Automobil-Werkstattkoordinator

Lehrgangsstart: 4./5. September 2017

STF Winterthur

> www.stfw.ch/ad

> www.stfw.ch/adwo

Infoveranstaltung Kundendienstberater im Automobilgewerbe

Montag, 23. Oktober 2017, 19.00 – 20.30 Uhr

Lehrgangsstart: 13. Januar 2018

STF Winterthur

> www.stfw.ch/akb

ZÜRICH

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker, Automobil-Werkstattkoordinator und Betriebswirt

Dienstag, 19. September 2017, und

Mittwoch, 4. Oktober 2017

18.30 bis 20.30 Uhr

TBZ Zürich

> www.tbz.ch/weiterbildung/automobiltechnik

ROMANDIE

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

Prochaine session: 19.9.2017 – 6.4.2019

au Centre Patronal de Paudex

> www.romandieformation.ch

Diplôme fédéral de gestionnaire d'entreprise de la branche automobile

Séance d'information: 31.10.2017 18 h

Prochaine session: 18.4.2018 – 2.5.2020

au Centre Patronal de Paudex

> www.romandieformation.ch

Brevet fédéral de conseiller de vente en automobile

Séance d'information: 14.11.2017 18 h

Prochaine session: 25.4.2018 – 27.11.2019

au Centre Patronal de Paudex

> www.romandieformation.ch

Brevet fédéral de coordinateur d'atelier automobile UPSA

Séance d'information: 20.3.2018 18 h

Prochaine session: 11.9.2018 – 30.6.2019

au Centre Patronal de Paudex

> 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-upsa.ch.

Vous trouverez les informations relatives à toutes les formations continues sur

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



Solution de branche SAD

À compter du 1^{er} juillet: importants compléments en matière de sécurité au travail et de protection de la santé

■ kb. La solution de branche SAD pour les deux et quatre roues offre un outil complet pour mettre en pratique de façon systématique la sécurité et la protection de la santé au travail. 10 points de la CFST seront mis en exergue. «Asa-control» est l'outil primordial d'informations en ligne. Tous les documents y sont déposés et «asa-control» offre différentes fonctions telles que l'évaluation des dangers et la planification des mesures, l'organisation en cas d'urgence ainsi que la maintenance et l'entretien.

Les documents de la solution de branche sont actualisés régulièrement. Quelques compléments sont également prévus pour fin juin:

2.2 Collaboration avec les entreprises tierces

Les collaborateurs d'entreprises tierces doivent être informés des dangers et des charges au sein de l'entreprise. La nouvelle liste de contrôle d'«asa-control» nous le permet de façon optimale.

4.5 Vernissage au pistolet avec vernis de polyuréthane

Certains systèmes de vernis et la plupart des vernis de finition sont à base de polyuréthane et contiennent des isocyanates nocifs pour la santé. Il est indispensable de prendre les mesures qui conviennent afin de vous protéger en cas de pulvérisation.

9.4 Protection de la maternité: évaluation du poste de travail

Les femmes enceintes ne sont autorisées à effectuer des travaux dangereux et pénibles que si ces derniers ne présentent aucune menace pour la santé de la mère et de l'enfant. Le poste de travail est évalué sur la base d'une estimation du risque et les mesures nécessaires sont adoptées.

Nous demandons aux membres de la SAD de lire attentivement ces modifications et de les mettre en pratique! <



Plus d'informations sur:
www.safetyweb.ch

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

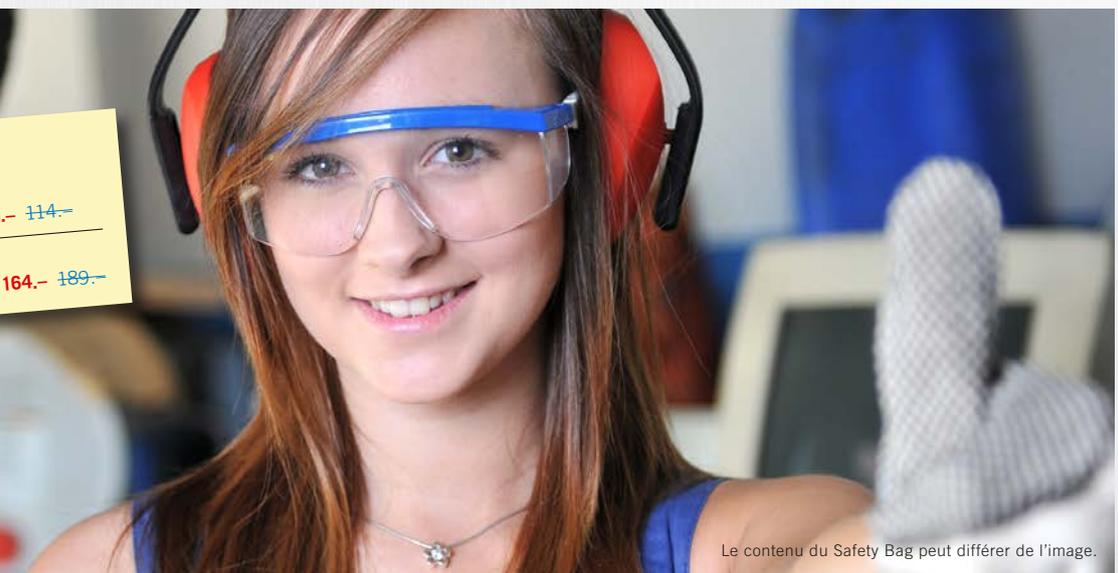
Action valable 3.7.2017- 4.9.2017

Safety Bag **sans** chaussures de sécurité:
Prix membre SAD 59.- ~~89.-~~ | non-membre 89.- ~~114.-~~

Safety Bag **avec** chaussures de sécurité:
Prix membre SAD 114.- ~~139.-~~ | non-membre 164.- ~~189.-~~



Safety Bag



Le contenu du Safety Bag peut différer de l'image.

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

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

Réduction de CO₂

Technique de conduite en roue libre

Les solutions pour réduire les émissions de CO₂ sont un thème récurrent. Les boîtes de vitesses mécaniques équipées d'un embrayage automatisé de Schaeffler se distinguent par leur énorme potentiel d'économie. Trois systèmes sont proposés aux constructeurs automobiles. **Harry Pfister**, auto&savoir

■ Jusqu'à présent, la conduite en roue libre était plutôt réservée aux véhicules pourvus d'une boîte de vitesses automatique ou à double embrayage ainsi qu'aux véhicules hybrides. On entend par l'expression « conduite en roue libre » le fait que le moteur à combustion interne est arrêté durant la conduite et est découplé de la chaîne cinématique. Au cours d'essais sur route, le sous-traitant Schaeffler a présenté un système qui fonctionne parfaitement en combinaison avec des boîtes de vitesses mécaniques. Sur les quelque 80 millions de véhicules produits par an dans le monde entier, la moitié est équipée d'une boîte de vitesses mécanique. En proposant son système baptisé « eClutch », Schaeffler prévoit ainsi un potentiel de réduction des émissions de CO₂ pouvant atteindre 8% en conditions réelles de circulation urbaine.

Actuateur supplémentaire

MTplus est un système additionnel (fig. 1). Il comprend le principe de base de la commande hydraulique d'embrayage. Seul un actuateur supplémentaire couplé à un accumulateur de pression est monté sur la conduite hydraulique. Avec ce système à vitesse constante, le moteur est désolidarisé de la boîte de vitesses, puis est soit coupé complètement, soit continue à fonctionner au ralenti. Pour provoquer la conduite en roue libre, le système surveille en particulier la manière dont le conducteur relâche l'accélérateur. Le débrayage est pris en charge dans ce cas par le système MTplus. Dans le futur cycle de mesure de la consommation selon WLTC (procédure d'essai mondiale harmonisée pour les voitures particulières et les véhicules utili-



Fig. 1. MTplus est placé entre le cylindre émetteur et le cylindre récepteur. En haut à gauche, l'actuateur d'embrayage.

taires), il sera alors possible d'abaisser la consommation de carburant d'au moins 3% lorsque le moteur est coupé en mode roue libre.

Le système « clutch-by-wire » n'est pas relié directement à la butée d'embrayage. Pour permettre de ressentir un actionnement normal de l'embrayage, le système produit le contre-effort sur la pédale par le biais d'un restituateur d'effort. La force du ressort dans l'actuateur veille à ce que la force d'actionnement n'évolue pas linéairement. Un capteur se charge de signaler la position de la pédale à un boîtier électronique. Ce dernier envoie à son tour les signaux à un actuateur intelligent. Ce composant comprend un actuateur de base contenant toute l'électronique, le moteur électrique sans balais et un entraînement par vis sans fin (fig. 4). L'actuateur transmet lui-même la pression hydraulique au cylindre récepteur de l'embrayage. De ce fait, le conducteur ne perçoit pas directement que l'actionnement de l'embrayage est automatisé, mais continue à rouler comme il en a l'habitude avec la boîte de vitesses mécanique.

La liaison électronique de l'embrayage autorise des changements de rapports très rapides. Lorsque le constructeur d'automobiles désire un changement de rapports très rapide, Schaeffler peut fournir sur demande, des garnitures en carbone pour la synchronisation de la boîte de vitesses.

Se passer complètement de la pédale d'embrayage

La gestion électronique de l'embrayage (EKM) est le niveau de perfectionnement le plus élevé et se passe complètement de la pédale

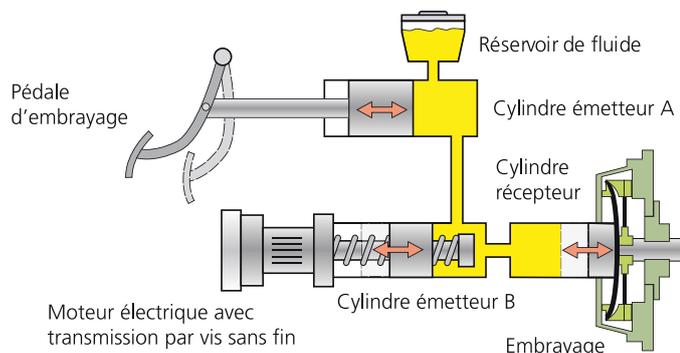


Fig. 2. Le concept d'actionnement de MTplus autorise aussi bien un actionnement classique via la pédale d'embrayage qu'un actionnement automatisé de l'embrayage via le moteur électrique avec transmission par vis sans fin.

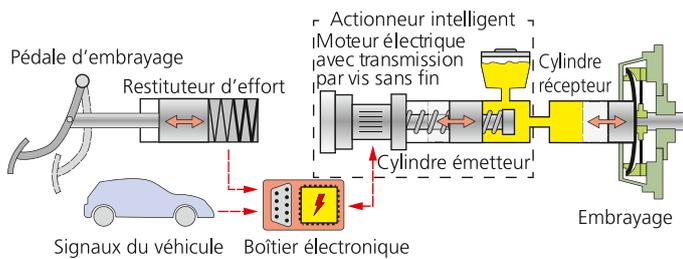


Fig. 3. Le système « clutch-by-wire » se passe de liaison directe entre la pédale d'embrayage et l'embrayage.

d'embrayage (fig. 5). Un capteur à effet Hall disposé au niveau du levier de vitesses fournit à un boîtier électronique l'information que le conducteur passe un rapport. Ce boîtier transmet les données à l'actuateur qui, comme dans le système « clutch-by-wire », actionne la butée d'embrayage de manière hydraulique afin de débrayer. Un capteur à effet Hall supplémentaire logé dans la boîte de vitesses fournit l'information que le rapport est engagé correctement. À ce moment-là, le système embraye et la chaîne cinématique sont rétablis.

Après un petit moment d'adaptation, le conducteur ne cherche même plus la troisième pédale. Cela devient même sympathique de passer les rapports et de rétrograder sans utiliser la jambe gauche. Le mieux dans tout cela est que tous les conducteurs bloqués dans les embouteillages pourront se concentrer de manière détendue sur l'accélération et le freinage en cas de circulation en accordéon. Une telle conduite n'était réservée jusqu'à présent qu'aux véhicules à boîte de vitesses automatique ou à double embrayage. Le démarrage du véhicule d'essai avec le 2^e rapport a même été possible. En cas de démarrage avec le 3^e rapport, le mécanisme de protection s'est déclenché. Le conducteur et tous les passagers le ressentent alors par un coup de bélier du moteur en association avec l'embrayage. Une autre méthode imaginable serait d'activer un message ou un voyant de contrôle dans le combiné d'instruments.

La conduite en roue libre

La conduite en roue libre avec le système « clutch-by-wire » ou l'EKM est également possible. En principe, le véhicule doit répondre à certaines conditions pour rouler en roue libre. D'une

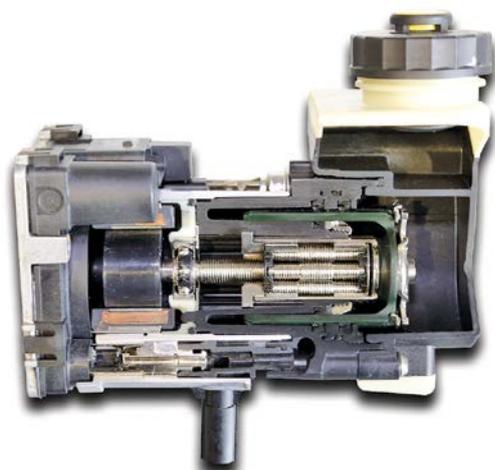


Fig. 4. L'actuateur assurant le « clutch-by-wire » diminuera nettement de taille au cours des prochaines générations.

part, il doit être équipé d'une direction à assistance électrique pour assurer la maniabilité de la direction lorsque le moteur est coupé. D'autre part, la tension de bord doit être suffisamment élevée. Il est conseillé que les véhicules bénéficiant d'une climatisation disposent éventuellement d'un évaporateur accumulateur pour garantir la température intérieure souhaitée même à de hautes températures extérieures durant la conduite en roue libre.

Si toutes les conditions sont réunies, le système peut déclencher deux scénarios à partir du 3^e ou 4^e rapport : conduite en roue libre avec le moteur coupé ou au ralenti. De manière surprenante, le moteur est coupé en une fraction de seconde une fois que le conducteur a relâché la pédale d'accélérateur. Sur le combiné d'instruments, un symbole de conduite en roue libre indique que le véhicule roule sans être entraîné par le moteur à combustion in-

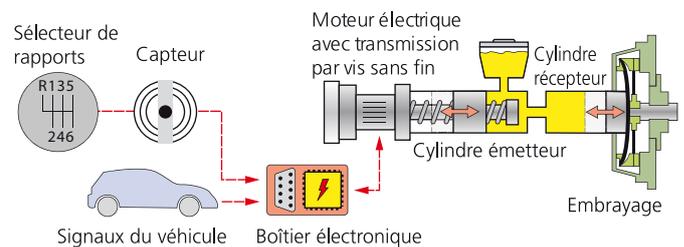


Fig. 5. L'EKM permet de renoncer totalement à une pédale d'embrayage.

terne. Alors qu'auparavant l'économie de carburant était possible en coupant l'injection en décélération, le système a été perfectionné en découplant le moteur de la boîte de vitesses. Un tel système se passe du couple résistant du moteur et peut ainsi exploiter l'énergie cinétique sur un trajet plus long. Même en cas de manœuvres de freinage en douceur, le système n'a pas redémarré le moteur.

Le redémarrage du moteur a lieu au plus tard dès que le régime calculé pour le rapport engagé (4^e au 6^e rapport) descend trop bas. Dans cette situation, on pourrait également imaginer qu'un voyant de contrôle s'allume pour inciter le conducteur à changer de rapport. Le moteur est démarré aussi lors d'une dépression trop faible dans le servofrein ou, par exemple, sur la base d'informations fournies par le capteur g (côte/descente). En combinaison avec les informations du système de navigation, il serait possible de réagir précocement à la topographie de la route pour déclencher la conduite en roue libre ou redémarrer le moteur.

Pour assurer le redémarrage en l'espace d'environ 1 s, deux variantes sont disponibles : démarrage du moteur avec le démarreur ou au moyen de la brève fermeture automatique de l'embrayage. Dans la première possibilité, le conducteur entend, en fonction de l'insonorisation du véhicule, lorsque le démarreur s'enclenche. Dans la deuxième possibilité, le démarrage est réalisé sans brouillage et est presque imperceptible. Un coup d'œil au compte-tours indique dans les deux variantes de démarrage que le moteur tourne à nouveau. <



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

Analyses et pronostics pour le compte de l'UPSA

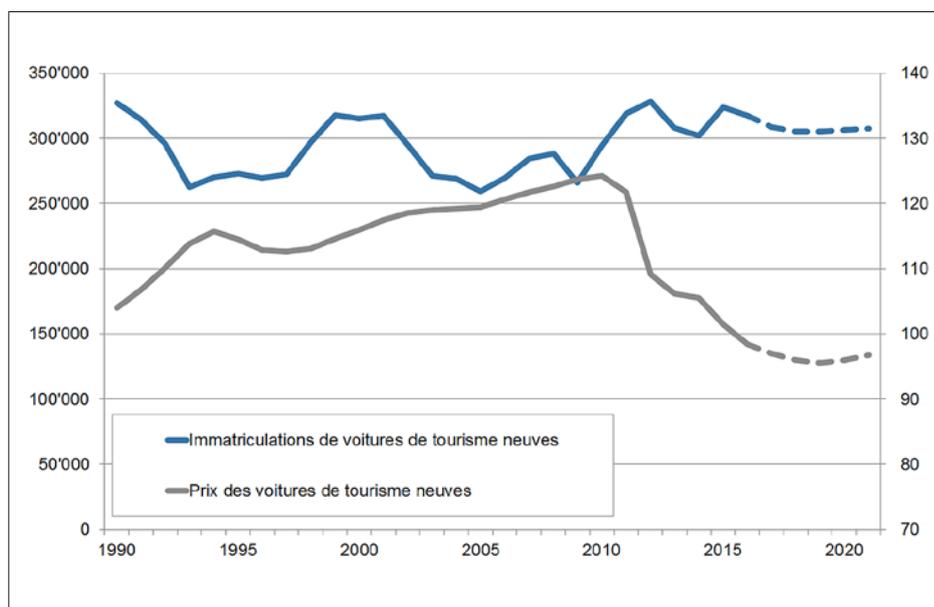
Branche automobile : bien plus que du commerce

Dans le premier numéro de la publication *Perspektiven für das Autogewerbe*, BAK Basel pronostique un nombre stable et élevé de nouvelles immatriculations également pour les années à venir. L'importance du secteur « Entretien et réparation » est par ailleurs documentée. Celui-ci emploie près des deux tiers des 88 000 collaborateurs de la branche automobile et génère environ 55 % de son chiffre d'affaires. **Jonas Stoll**, BAK Basel

■ La demande de voitures de tourisme neuves a significativement augmenté suite à la chute des prix de ces dernières années. De plus, la forte croissance démographique a contribué à un surcroît de ventes de voitures de tourisme neuves par rapport aux années précédentes. En outre, les avancées technologiques en direction d'un respect accru de l'environnement ont favorisé la voiture en tant que moyen de transport aux yeux des consommateurs, ce qui a encore renforcé la demande. Dans leur ensemble, ces évolutions devraient permettre à l'avenir au nombre de nouvelles immatriculations de dépasser largement la moyenne des 25 dernières années. Compte tenu des tendances opposées du cycle de détention de véhicule et du cycle conjoncturel, il faut s'attendre à ce que la courbe du nombre de nouvelles immatriculations accuse moins de fluctuations pendant les années à venir que lors des phases antérieures. Pour la période 2017-2021, BAK Basel prévoit un niveau annuel moyen de nouvelles immatriculations de voitures de tourisme de 307 000, soit près de 15 000 unités par an de plus que la moyenne des 25 dernières années.

Le contre-effet par rapport au pic ayant suivi le choc du franc se poursuit modérément

Pendant les quatre premiers mois de 2017, les réductions de prix des voitures de tourisme neuves ont été maintenues. Les fortes baisses de prix faisant suite au choc de la revalorisation se maintiennent par conséquent plus longtemps que prévu. Dans le même temps, le recul entamé pendant les quatre premiers mois de l'année 2016 pour le nombre de voitures de tourisme nouvellement immatriculées s'est poursuivi plus modérément que pronostiqué à l'automne. Les tendances positives



La chute historique des prix soutient l'évolution des nouvelles immatriculations. Prix (à droite) indexés, déc. 2015 = 100; source: OFS, BAK Basel.

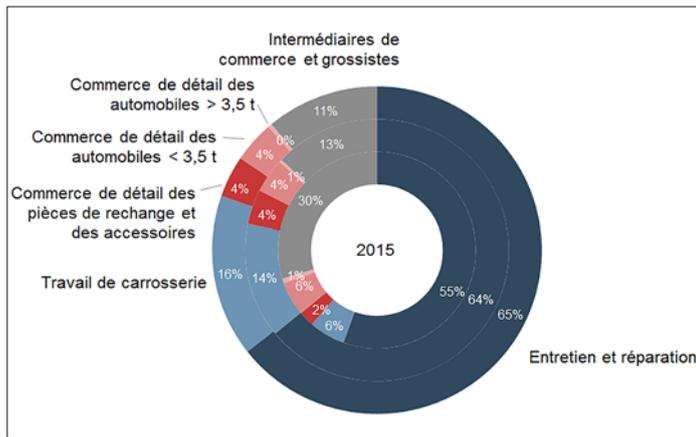
en février et en mars ont été annulées par la chute du mois d'avril. Les fortes fluctuations en début d'année sont en grande partie dues à des effets de calendrier.

Pour l'ensemble de l'année 2017, BAK Basel s'attend désormais à une diminution du nombre de voitures de tourisme nouvellement immatriculées de 2,7 % compte tenu d'une baisse du niveau de prix de 1,4 %. Il est prévu ainsi 309 000 nouvelles immatriculations en 2017 contre 317 000 en 2016. L'année prochaine, on peut supposer que la correction par rapport à la phase d'essor ayant suivi la suppression du taux plancher se poursuivra à 305 000 nouvelles immatriculations. La révision des prévisions par rapport à la perspective esquissée à l'automne résulte des évolutions positives des mois écoulés. Les prix bas associés aux embellies conjoncturelles sembleraient interférer plus fortement que prévu jusqu'à présent avec les tendances à la saturation.

Le marché secondaire génère environ quatre fois plus de valeur ajoutée que le commerce

Chaque année, la branche automobile réalise près d'1 % de la totalité de la valeur ajoutée suisse. Cet ordre de grandeur correspond à celui des branches de la recherche-développement et de l'immobilier. Concernant l'emploi, la part dans l'ensemble de l'économie est deux fois plus élevée, à environ 2 %. L'an dernier, la branche automobile a ainsi fourni quelque 78 000 emplois à temps plein et a employé près de 88 000 personnes, dont plus d'un tiers sont employées par des membres de l'UPSA. Avec 6900 apprentis et un total d'environ 9000 jeunes recrues et professionnels en formation, les membres de l'UPSA assurent également une importante fonction de promotion.

Presque deux tiers des employés (sous-branche des motos exclue) travaillent dans des établissements du sous-secteur « entre-



Activité d'après-vente de forte importance structurelle pour la branche automobile ; cercle intérieur: chiffre d'affaires (2014), cercle médian: valeur ajoutée brute (2015), cercle extérieur: emploi en ETP (2015); source: OFS, BAK Basel.

tien et réparation ». En ajoutant les carrossiers, l'ensemble du marché secondaire représente près de quatre cinquièmes de la branche automobile. En revanche, l'importance du commerce est largement inférieure. À peine 8% des employés travaillent dans le commerce de vente au détail, dont 4% dans la vente de voitures aux consommateurs finaux. Les employés restants travaillent chez des grossistes et des intermédiaires du commerce.

La composition de la valeur ajoutée se caractérise par une description similaire. Le commerce de véhicules engendre une valeur ajoutée environ quatre fois plus faible que le marché secondaire. Une comparaison des proportions d'emploi avec les pondérations de valeur ajoutée montre que la productivité du travail est légèrement

inférieure chez les garagistes que chez les grossistes et chez les intermédiaires du commerce (importateurs).

Les différences dans la comparaison des proportions d'emploi et de valeur ajoutée accusent des écarts plus grands avec la composition du chiffre d'affaires. En termes de chiffre d'affaires, le commerce d'automobile représente une activité bien plus importante. Les entreprises du secteur « entretien et réparations » associées aux carrossiers continuent néanmoins de représenter l'élément le plus important de la branche automobile avec près de 60% du chiffre d'affaires total. Le secteur « Intermédiaires de commerce et grossistes » affiche les écarts de proportions les plus élevés entre le chiffre d'affaires et la valeur ajoutée. Le poids du chiffre d'affaires dépasse toutefois également la part de la valeur ajoutée dans le commerce de détail d'automobiles, la valeur ajoutée découlant de la vente ne représentant qu'une petite partie du chiffre d'affaires. La majeure partie du chiffre d'affaires recouvre en effet la fabrication des véhicules. <



BAK Basel est un institut indépendant de recherche économique. Depuis 37 ans, il conjugue l'analyse empirique scientifiquement fondée et sa mise en œuvre pratique.



Plus d'informations sur:
www.bakbasel.ch

KITS DE VIDANGE D'HUILE ET HUILES POUR BOÎTES DE VITESSES AUTOMATIQUES ZF. ÉCONOMIQUE. EFFICACE. SIMPLE.

Une solution optimale pour une vidange parfaite d'huile de boîte de vitesses. Tout ce dont vous avez besoin dans un seul et même kit. Celui-ci est composé de manière à répondre aux exigences de chaque type de boîte de vitesses et contient même l'huile ZF-LIFEGUARDFLUID appropriée.

Kits de vidange d'huile ZF : partez l'esprit tranquille avec la qualité d'origine ZF.

www.zf.com/fr/aftermarket



88^e assemblée générale de la section des deux Bâle

Les apprentis ont mené l'AG

Pour sa 88^e assemblée générale, la section des deux Bâle a eu une idée hors du commun : elle a laissé les apprentis de la branche automobile diriger la partie officielle de l'AG. **Mario Borri**, rédaction



De g. à d. : Aicha Wittersheim, employée de commerce automobile en 2^e année chez Autohaus Wederich Donà ; Ali Özbey, gestionnaire du commerce de détail logistique des pièces auto en 2^e année chez Autohaus Wederich Donà ; Timo Feulner, mécanicien d'automobiles en 3^e année à ASAG, Auto Service AG ; Sebastian Messerschmidt, mécanicien d'automobiles en 4^e année à ASAG, Garage Dreispitz ; Céline Jetzer, mécanicienne d'automobiles en 4^e année au Garage Wicki ; Lukas Staub, mécanicien d'automobiles en 4^e année au Garage Hollenstein ; et Debora Raas, mécanicienne en maintenance d'automobiles en 3^e année à ASAG, Auto-Service AG.

■ La nervosité des sept jeunes femmes et hommes était palpable. Un quart d'heure avant le début de l'AG dans le hall de Fabrik Event à Allschwil (BL), ils étaient tous assis à leur place sur la scène pour répéter une dernière fois. Chacune et chacun d'entre eux devait s'exprimer au nom d'un membre du comité de la section. Ils avaient écrit tous ensemble les discours au préalable. Céline Jetzer, mécanicienne d'automobiles en 4^e année d'apprentissage au Garage Wicki AG, ne parvient pas à dissimuler son trac, trahie par les rides sur son front : « J'ai écrit ce que je voulais dire avec mes propres mots, mais je n'ai pas beaucoup répété. »

La nervosité semblait dissipée lorsque Sebastian Messerschmid (mécanicien d'automobiles en 4^e année d'apprentissage au garage ASAG Dreispitz) a ouvert l'assemblée générale au nom du co-président Martin Wagner. Sebastian a accompagné d'une main de maître les quelque 150 membres de la section, les sponsors et les invités présents dans le tour d'horizon de l'ordre du jour. Céline, qui représentait René Degen, l'autre co-président, s'est elle aussi distinguée lors son allocution. Avec sympathie et espièglerie, elle a très bien approximé les méthodes et la personnalité de l'original, ce qui lui a valu quelques éclats de rire de la part de l'assistance.

Une ambiance bon enfant régnait lors de la 88^e AG de la section des deux Bâle. Les apprentis ont été source d'une variété bienvenue bien que l'ordre du jour soit habituellement peu divertissant. Les jeunes gens ont

passé en revue les différents points les uns après les autres, comme le rapport annuel 2016, la décharge des membres du comité ou encore le budget 2017, autant de points qui ont d'ailleurs été approuvés à l'unanimité.

Une surprise attendait cependant les participants : Markus Meier, le contrôleur de gestion, qui n'a pas été représenté par un apprenti du fait de la complexité de son domaine de compétences, a informé l'AG que le gouvernement du canton de Bâle-Campagne avait approuvé une demande déposée par la section. Le canton prendra ainsi en charge 30 % des coûts du centre de formation de Sissach qui a été mis en service l'automne dernier.

Debora Raas (mécanicienne en maintenance d'automobiles en 3^e année d'apprentissage chez ASAG Auto-Service AG) a représenté Stefan Baltisberger. C'est en son nom qu'elle a égrené les honneurs et les départs. L'AG 2017 a rendu hommage à plusieurs établissements membres qui sont affiliés à la section des deux Bâle de l'UPSA depuis 20, 30, 40, voire 60 ans. En outre, Armin Bühlmann a pris congé du comité, lui qui en était membre depuis 2008, mais aussi président de la commission régionale de la formation professionnelle.

Urs Wernli, président central de l'UPSA, a ensuite personnellement transmis ses meilleurs vœux au nom de toute l'association. Il a tout particulièrement tenu à saluer les apprentis : « Vous avez fait de l'excellent travail, je vous en félicite. » La section a elle aussi été gratifiée d'un compliment présidentiel : « Vous avez visé juste avec cette inno-

vation. Vous avez agi de manière totalement conforme à la devise qui nous anime cette année, 'Le garagiste, un entrepreneur qui a de l'avenir', tant il est vrai que les apprentis représentent notre avenir », a affirmé

Urs Wernli.

L'assistance a pu constater le soulagement manifeste des apprentis lorsque Céline Jetzer, alias René Degen, a déclaré la 88^e AG close. Les sept futurs professionnels ayant très bien travaillé, ils pouvaient également afficher à juste titre leur fierté. <



De gauche à droite : membre d'honneur Daniel Riedo, CEO d'ESA Giorgio Feitknecht, puis Urs Wernli avec Madeleine et René Degen.



Jubilés : les garagistes membres de l'UPSA depuis 20 à 60 ans. Tout à droite : Debora Raas.

Section Jura et Jura bernois

> Changement de président dans le Jura

■ srh. Comme prévu, et après deux ans passés à la présidence de la section Jura et Jura bernois de l'UPSA, Christophe Vallat a changé de cap. Son successeur est Paul Montavon, directeur du garage Tabeillon à Glovelier. « Notre président a fait preuve d'un grand engagement, aussi bien pour les thèmes actuels que pour les nouvelles



Christophe Vallat (à gauche) remet la présidence à Paul Montavon, qui se tient face aux 90 membres de la section Jura et Jura bernois.

tâches. Il a toujours prêté l'oreille aux collègues du comité et savait comment les motiver », a loué M. Montavon lors de l'assemblée générale de Loveresse.

M. Vallat a lui aussi cité quelques chiffres intéressants au cours de l'assemblée générale. « Toujours plus de Jurassiens ont les moyens financiers nécessaires pour investir 50 000 francs dans une nouvelle voiture », a-t-il constaté. Les conditions attrayantes de leasing y sont pour beaucoup. Sur les 2 749 voitures mises en circu-

lation en 2016 dans le canton du Jura, près de la moitié a été achetée par le biais d'un contrat de leasing. « Ce sont avant tout les jeunes conducteurs qui achètent une voiture en leasing », ajoute M. Vallat.

En parallèle à la démission de Christophe Vallat, le comité a connu d'autres modifications: Gabriel Odiet a quitté son poste de représentant des carrossiers et est remplacé par Daniel Erard. Charly Rossé et Hugo Heyer sont également nouveaux au sein du comité. <



Une formation continue couronnée de succès. Le responsable CFP Stefan Gasser (tout à droite) avec les diagnosticiens automobiles présents lors de l'assemblée générale (debout) et les gestionnaires d'entreprise de la branche automobile (à genoux).

Section Oberland bernois

> Marché (automobile) très convoité

■ si. Lors de l'assemblée générale très fréquentée de la section Oberland bernois, le président Martin Wildhaber a fait une rétrospective, pendant son rapport annuel, sur un exercice plutôt positif pour la branche. Les pneus et les pièces de rechange étant de plus en plus achetés sur des plates-formes en ligne, les garagistes doivent faire face à une énorme pression exercée sur les prix. M. Wildhaber est convaincu que cette tendance peut être inversée grâce à la compétence technique, l'amabilité et au service flexible.

Lors des hommages, Urs Dubach, directeur du centre de formation de Mülenen, a félicité 18 jeunes professionnels (12 diagnosticiens d'automobiles et 6 gestionnaires d'entreprise de la branche automobile) pour la réussite de leur formation continue et leur a offert un cadeau.

En qualité de responsable de la commission de formation professionnelle, Stefan Gasser a informé sur les mesures cantonales d'économie dans le domaine de la formation. Les quatre écoles professionnelles offrent



En qualité de représentant de l'école professionnelle IDM de Thoune, Marcel Wyler a annoncé les changements à venir dans la formation professionnelle. Dans les établissements de formation de premier plan, les apprentis devront apporter un ordinateur portable ou un appareil semblable lors de leurs

cours à l'IDM, ceci à compter de la mise en application des nouvelles directives de formation. Dorénavant, les moyens didactiques seront pour la plupart disponibles sous forme numérique. Il a aussi indiqué la nécessité de régler la prise en charge des frais pour ces outils lors de la signature des contrats d'apprentissage.

Les participants de l'assemblée ont eu ensuite l'occasion d'échanger leurs idées lors du souper donné au Gasthof Sternen d'Aeschi. <

Marché de l'occasion

Le dernier gisement de liberté d'entreprendre et de bénéfices du garagiste

Alors que les marges du commerce de véhicules neufs baissent, l'activité occasions offre une marge de manœuvre entrepreneuriale et des possibilités de bénéfices. En conséquence, le commerce de l'occasion est en plein essor en Suisse. Les garagistes, mais aussi les particuliers, en profitent. **Reinhard Kronenberg**, rédaction

■ Les spécialistes des véhicules d'auto-i-dat ag l'ont déclaré sans ambages pas plus tard que le 16 décembre dernier : Sur la base de leur extrapolation, 2016 était la meilleure année de l'occasion depuis que les données de changements de propriétaire sont évaluées, en 1990. Bien que les fluctuations en cours d'année étaient considérables, la hausse de 2,5% par rapport à l'année précédente, elle aussi déjà excellente, a permis d'enregistrer un nouveau record. D'après auto-i-dat, le nombre croissant de vendeurs privés y a contribué.

Les chiffres élevés de vente illustrent l'importance accrue du commerce de l'occasion pour les garagistes. Selon le reflet de la branche de Figas Autogewerbe-Treuhander Schweiz AG, cette activité contribue « seulement » à hauteur de 6% en moyenne au bénéfice brut (le chiffre est encore quelque peu supérieur pour les établissements de petite et de moyenne taille), mais le commerce de l'occasion est l'une des dernières niches dans lesquelles le garagiste dispose d'une large liberté d'entreprendre. Enfin, les acheteurs d'occasion représentent en règle générale des clients potentiels de l'atelier, dans la mesure où ils ne traversent

pas la Suisse pour acheter le véhicule (ce qu'ils ne font certainement plus pour le service).

Le temps d'immobilisation baisse et passe à 77 jours

Les temps de rotation des stocks et d'immobilisation témoignent de l'intensité actuelle du commerce de l'occasion. D'après le reflet de la branche de Figas, ces temps s'élevaient à 100 jours en moyenne en 2016 pour les occasions (et à 89 jours pour les véhicules neufs). En moyenne, il y a avait 3,6 rotations de stock. AutoScout24, le leader du secteur accuse lui aussi une baisse de la tendance des temps d'immobilisation : « Alors que nous enregistrons une tendance à moyen terme de 80 jours, nous sommes passés depuis à 77 jours », déclare Christoph Aebi, directeur d'AutoScout24. Les spécialistes font davantage confiance à ce chiffre, car il reproduit le marché de l'occasion pratiquement en temps réel. Les voitures d'occasion représentent 80% des annonces de la première place de marché en ligne. Mais AutoScout24 est aussi leader des véhicules neufs avec plus de 30 000 annonces.

Pour intensifier encore plus l'activité de

l'occasion, Figas conseille d'en professionnaliser davantage la gestion et l'entretien. Pour cela, il convient de réaliser un calcul correct au moment de l'offre de reprise, de contrôler le véhicule à son arrivée et d'ajuster les prix à ceux du marché lorsque le véhicule a atteint son temps moyen d'immobilisation (entre 80 et 100 jours à l'heure actuelle). Un marketing actif des occasions est également recommandé. <

« Pas de baisse significative des occasions diesel »

En raison de la structure et de la profondeur uniques des données en Suisse, les spécialistes d'AutoScout24 détectent également les produits demandés à l'heure actuelle : les SUV et les véhicules tout-terrain, une spécialité suisse. En effet, il n'existe aucun pays limitrophe avec autant de véhicules de cette catégorie en circulation, même approximativement. Tout aussi demandés : les véhicules de couleur blanche, une couleur tendance (au détriment du gris et de l'argent). Il n'est pas étonnant que les voitures à essence soient de plus en plus demandées suite à la couverture médiatique négative vouée au diesel. Point intéressant pour les concessionnaires : les spécialistes d'AutoScout24 ne constatent « à ce jour aucun recul significatif » de la demande de voitures diesel.



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

Mewa AG

www.mewa.ch

> Comment faire reluire son écobilan avec des lavettes de nettoyage réutilisables

pd. Depuis plus d'un siècle, Mewa propose des lavettes de nettoyage réutilisables qui s'inscrivent dans un cycle de fourniture, de collecte, de lavage et de nouvelle livraison. L'offre complète de produits et de services est de nature à convaincre la clientèle de passer du papier jetable aux lavettes de nettoyage réutilisables en textile.

Les lavettes performantes permettent de travailler de manière propre, efficace et agréable. La lavette robuste Mewatex affiche une capacité d'absorption énorme. Elle peut en effet absorber jusqu'à 90 ml de liquide pour un poids propre d'à peine 40 grammes. Contrairement au papier absorbant et aux chiffons de nettoyage, la lavette de nettoyage Mewa demeure résistante et robuste même lorsqu'elle est mouillée.



Les lavettes de nettoyage Mewa sont lavées et réutilisées.

Les lavettes Mewa allient toutes les qualités requises en pratique, telles que la résistance, le pouvoir absorbant et la longévité, pour répondre aux strictes exigences de l'industrie. La gamme de lavettes conçue pour diverses applications offre un large spectre d'utilisation pour l'industrie, les ateliers automobiles et l'artisanat. D'autres qualités sont proposées en plus

de la Mewatex classique. Elles conviennent toutes au nettoyage de machines et d'installations et font partie du système sophistiqué de produits réutilisables Mewa.

Les lavettes imbibées d'huile ou de solvants sont considérées comme des matières transportées dangereuses. Elles doivent donc être manipulées conformément aux normes en vigueur.

Le conteneur de sécurité spécialement développé à cet effet garantit un stockage sans risque des lavettes usagées. Le chauffeur de service Mewa livre des lavettes fraîches et reprend les textiles sales selon un roulement. Le client n'est ainsi plus tenu de se préoccuper de l'élimination des consommables de nettoyage crasseux.

La lavette jetable appartient au passé. Aujourd'hui, de l'énergie précieuse est produite à partir des « matières dangereuses ». Les lavettes de nettoyage sales sont lavées dans le respect de la planète au lieu d'éliminer les consommables de nettoyage imbibés d'huile ou de solvants par incinération. Les contaminants extraits sont valorisés en chaleur ou éliminés de façon adéquate. <

Évaluez votre véhicule! En seulement
3 clics sur www.eurotax.ch

Eurotax. Nous sommes vos experts en évaluation de véhicules !

Quelle valeur a mon véhicule actuel? Combien cotent encore les options telles que intérieur cuir, climatisation automatique ou peinture métallisée ?

Avec l'évaluation reconnue des experts suisses Eurotax, ceci est très facile, rapide et individuel – tout comme votre voiture. www.eurotax.ch

Eurotax....

Part of Autovista Group

KW Automotive (Schweiz) AG

www.kwautomotive.ch / www.st-suspensions.ch/cash-back

> Un remboursement pour l'achat d'une suspension

pd. Le fabricant de suspensions KW automotive soutient son réseau de revendeurs en 2017 grâce à des promotions commerciales ciblées. Jusqu'au 31 juillet 2017, KW accorde un remboursement sur certaines suspensions à corps fileté de la marque ST suspensions. En fonction du modèle de voiture et du châssis, le consommateur bénéficie d'un remboursement pouvant aller jusqu'à CHF 200.- à l'achat d'une suspension à corps fileté ST, que le produit soit commandé auprès d'un revendeur spécialisé KW, d'un commerce spécialisé ou directement sur le site Internet du fabricant de suspensions www.st-suspensions.ch/cash-back.

Toutes les suspensions à corps fileté ST suspensions sont fabriquées en Allemagne par KW automotive, assorties d'une ex-

pertise et disposent d'une plage de réglage testée et spécifique au véhicule pour un abaissement maximal continu. Alors que les jambes et les boîtiers d'amortisseur des suspensions à corps fileté KW sont réalisés exclusivement en acier inoxydable ou en aluminium, le fabricant de suspensions mise sur la technique habituelle des boîtiers en acier galvanisé pour ses suspensions à corps fileté ST. Par rapport à de nombreuses suspensions disponibles sur le marché, les produits ST se distinguent par leur niveau de prix inférieur résultant de la technologie d'amortissement KW employée. C'est pourquoi les suspensions à corps fileté ST confèrent à chaque véhicule un avantage significatif en termes de dynamique de conduite, sans pour autant altérer le confort de conduite au quotidien. Les sus-

pensions à corps fileté ST XA et ST XTA permettent en outre de régler les étages de détente basse vitesse cruciaux pour le confort en 16 clics au maximum.

Le montant ST remboursé varie en fonction de la suspension à corps fileté choisie dans le cadre de la promotion. CHF 200.- sont remboursés à l'achat d'une suspension à corps fileté ST XTA avec ses amortisseurs réglables

en détente et ses paliers de support Unibal en aluminium. Le client qui achète une suspension à corps fileté ST XA avec son étage de détente lui aussi réglable obtient un remboursement de CHF 160.-, alors que l'achat d'une suspension à corps fileté ST X dotée d'amortisseurs non réglables donne droit à un remboursement de CHF 120.- par unité achetée. <



Contenu de la livraison de la suspension à corps fileté ST XTA pour la Honda S2000

3M (Schweiz) GmbH

www.3mschweiz.ch

> Recharge plus rapide à la station-service eMobility

pd. S'arrêter à la station-service, faire le plein et poursuivre sa route : ce qui prend quelques minutes à peine dans le cas d'un carburant ordinaire nécessite beaucoup plus de patience avec un véhicule électrique. Le spécialiste autrichien de l'électromobilité Kreisel Electric a toutefois développé une station de charge qui approvisionne les voitures électriques en seulement 20 minutes. Le liquide high-tech 3M Novec refroidit le système.

Cette excellente performance de charge est due à l'accumulateur tampon intégré qui stocke lentement l'énergie pour la libérer rapidement de batterie à batterie (DC/DC) au besoin. Les stations de charge rapide Kreisel

assurent une puissance maximale de 240 kW et un stockage de 104 kWh. Elles permettent de récupérer de l'énergie, de la stocker et de la restituer sur place. Le Power Charger Kreisel se charge par exemple via une installation photovoltaïque ou plus vite encore grâce à un raccordement au secteur de 44 kW.

Kreisel utilise le liquide high-tech 3M Novec pour gérer la chaleur de l'accumulateur tampon. Ce liquide assure un refroidissement direct de l'accumulateur. En effet, contrairement aux systèmes conventionnels de refroidissement, toutes les cellules de la batterie baignent directement dans le liquide. Il en résulte une amélioration décisive des transferts thermiques et une augmentation du rendement et de la durée de vie du système.

Le Power Charger représente

déjà la deuxième application Kreisel utilisant le Novec. Une eGolf équipée d'un bloc de batteries à refroidissement direct Kreisel circule en effet depuis 2016. Elle affiche des avantages semblables en termes de puissance et d'autonomie. Le liquide high-tech Novec est un composé chimique qui convient parfaitement à la gestion thermique de composants électroniques du fait de ses propriétés : il ne conduit pas le courant et n'est pas inflammable, il est stable à long terme, il est respectueux de l'environnement et n'est pas considéré comme une matière dangereuse. Ses caractéristiques convectives assurent une répartition uniforme de la chaleur. De plus, le liquide est chimiquement inerte, ce qui signifie qu'il ne réagit pas avec d'autres éléments. <





ESA

www.esa.ch / www.esashop.ch

> Système découpe-vitre Cut-It Mono

pd. Avec le système découpe-vitre « Cut-It Mono », ESA dispose désormais depuis janvier 2017 du système de découpe idéal pour tous les garages qui remplacent peu de vitres chaque jour. Grâce à son faible prix, ce système est rentable à partir de quelques vitres à peine par an. Le « Cut-it Mono » est le pre-

mier système disponible sur le marché qui fonctionne aussi bien avec un fil de découpe qu'avec un câble de découpe.

L'appareil est facile d'utilisation et ne nécessite pas de visseuse sans fil grâce à son mécanisme à cliquet intégré. <

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

APERÇU DE L'ÉDITION 9 D'AUTOINSIDE - SEPTEMBRE 2017

Le prochain numéro paraîtra le 1^{er} septembre 2017 et sera consacré aux thèmes suivants:



Pour que l'activité Pneus tourne rond

Après les pneus d'été, c'est avant l'hiver. Dans l'édition de septembre, nous levons traditionnellement le voile sur l'activité liée aux pneus d'hiver. Quelles sont les tendances qui s'esquissent et comment conquérir des clients?



Suspension et freinage

Feuillage sur la chaussée = danger. Nouveauté: dans l'édition de septembre, nous évoquons l'importante question du freinage et de la suspension pour la sécurité de vos clients.



Swiss Automotive Show 2017

Le salon SAG fête son deuxième anniversaire. Nous jetons un coup d'œil aux temps forts de l'exposition et nous nous entretenons avec les responsables à propos de l'importance de la manifestation de deux jours regroupant plus de 70 exposants.

**AUTO
INSIDE**

Le magazine spécialisé au plus fort tirage de la branche automobile suisse

90^e année, 11 numéros en allemand et en français

Tirage par Octobre 2016 certifié REMP: 11 882 exemplaires dont 8947 en allemand et 2935 en français

Éditeur

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

Éditions

AUTOINSIDE
 Wölflistrasse 5, case postale 64
 CH-3000 Berne 22
 Téléphone: +41 (0)31 307 15 15
verlag@agvs-upsa.ch, www.autoinside.ch

Administration et gestion des abonnements

Abonnement annuel
 CHF 110.- (TVA incluse)
 Numéro à l'unité
 CHF 11.- (TVA incluse)
 Contact: Alain Kyd
 Téléphone: +41 (0)31 307 15 15
alain.kyd@agvs-upsa.ch, www.agvs-upsa.ch

S'abonner maintenant!
www.agvs-upsa.ch/fr/abo

Rédaction

Supports médiatiques de l'UPSA
 Flurstrasse 50, CH-8048 Zurich
 Téléphone: +41 (0) 43 499 19 81
newsdesk@agvs-upsa.ch

Rédaction: Mario Borri (mbo, rédacteur mobilité en chef), Sandro Compagno (sco, responsable Gestion du contenu), Reinhard Kronenberg (kro, responsable Journalisme), Sascha Rhyner (srh, rédacteur Mobilité), Jean-Pierre Pasche (jpp, correspondant Suisse romande), Bruno Sinzig (si, domaine spécial Formation), Raoul Studer (rst, domaine spécial Politique)

Autres articles de: Karl Baumann, Philipp Lendenmann, Markus Peter, Harry Pfister, Jonas Stoll, Urs Wernli

Conception: Robert Knopf, Christoph Pfister

Commercialisation

Supports médiatiques de l'UPSA
 Flurstrasse 50, CH-8048 Zurich
 Contact: Erich Schlup, Key Account Manager
 Téléphone: +41 (0) 43 499 19 83
 Portable: +41 (0) 79 256 29 23
vermarktung@agvs-upsa.ch

Responsabilité générale

Rédaction et commercialisation
 Georg Gasser
 Supports médiatiques de l'UPSA
 Flurstrasse 50, CH-8048 Zurich
 Téléphone: +41 (0)43 499 19 99
ggasser@agvs-upsa.ch

Impression/envoi

galledia AG
 Burgauerstrasse 50, CH-9230 Flawil
www.galledia.ch
 Contact: Michael Rottmeier
 Téléphone: +41 (0)58 344 97 44
michael.rottmeier@galledia.ch

Réimpression ou reproduction d'articles, même partielle, uniquement avec l'accord des médias de l'UPSA. Nous déclinons toute responsabilité pour les manuscrits et les photos envoyés spontanément. L'administrateur des pages auxquelles renvoient les liens est seul responsable de leur contenu.



imprimé en
suisse

UPSA | AGVS

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

Derendinger matik 

présentent

SWISS AUTO MOTIVE SHOW

15.-16.09.2017
NIEDERBIPP

Les meilleures marques de pièces de rechange, d'équipements et de consommables pour l'atelier

De nombreuses nouveautés des principaux fournisseurs de l'industrie automobile

Des offres exclusives – à ne pas laisser passer



www.swiss-automotive-show.ch