

02 AUTO 88^e ANNÉE 2015 INSIDE

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

- > **Pourquoi les jeunes achètent une voiture**
Page 8
- > **La branche automobile connaîtra une année politique importante**
Page 13
- > **Tout sur la « Journée des garagistes suisses »**
Pages 16-19

MOTOREX. ET ÇA ROULE.



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

Service pneus rapide et diagnostics fiables: Appareil de diagnostic TPA 200



Profitez de la fiabilité des diagnostics et de l'efficacité du service des pneus RKDS que vous propose l'appareil de diagnostic TPA 200:

- ▶ Activation et contrôle des capteurs RDKS
- ▶ Programmation des capteurs universels
- ▶ Activation de capteurs Schrader
- ▶ Procédés de mesure RDKS spécifiques
- ▶ Possibilité de programmer des séquences d'opérations spécifiques à l'atelier
- ▶ Transmission sans fil des données
- ▶ RDKS directement exploitable en complément à ESI[tronic] et des appareils de diagnostic KTS



BOSCH

Des technologies pour la vie



Février 2015

> Éditorial	
– Commission des marques de l'UPSA : représenter les intérêts des concessionnaires	5
> En bref	6
> Focus	
– Pourquoi les jeunes achètent une voiture	8
> Vente	
– Le marché suisse répond aux attentes élevées qu'il suscite	10
– Ambiance « piazza » sur le stand de l'ESA	12
– A contre-courant	12
> Politique	
– Année politique importante pour la branche automobile	13
> Management et droit	
– Economiser là où il ne faut pas	14
> Association	
– CC MOBIL : plus sveltes, plus efficaces et plus forts ensemble	15
> Journée des garagistes suisses	
– Tout sur la Journée du 20 janvier au Stade de Suisse	16
> Prestations	
– Quality 1 : la qualité la plus rapide	20
> Atelier et service après-vente	
– Bosch : synonyme de puissance	21
– Appareils de mesure antipollution : contrôle annuel maintenu, obligation d'entretien supprimée	23
> Auto et savoir	
– Moteurs d'essuie-glace réversibles et à entraînement direct	24
> Profession et carrière	
– Annonce Examen professionnel supérieur pour gestionnaires d'entreprise diplômés secteur automobile	26
– Révision des formations de base	27
– Business Academy	28
– Les principaux facteurs liés au processus de choix d'une profession	30
> Sections	32
> Garages	34
> Impressum	35



Votre partenaire compétent pour une maison de l'auto conviviale

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

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



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

Coup de foudre

Le nouveau mega macs 56



mega macs 56
A découvrir en vrai et
pour de vrai :
Du 5 au 15 mars 2015
Salon international de
l'automobile de Genève

C'est très fort - la nouvelle solution de diagnostic multimarque compacte vous enchantera avec ses prestations incroyables qui sont généralement réservées au segment premium. Grâce au concept de réparation en temps réel, les codes d'erreur et les mesures sont convertis rapidement en instructions de réparation claires. Vous travaillez encore plus rapidement et vos missions deviennent encore plus rentables. Nos voisins Allemands sont déjà très impatients de pouvoir disposer de

cet outil de diagnostic compact aux prestations exclusives. La revue spécialisée Krafthand a décerné à notre petit Géant le premier prix du Technologie-Award 2014. Et vous aussi vous allez en tomber amoureux - le mieux serait de venir le voir pour le croire. Toutes les informations sur le Gagnant mega macs 56 sont disponibles directement chez Hella Gutmann et chez notre partenaire Technomag ou sur la page internet www.hella-gutmann.com

Tel. : 041-6304560

E-Mail : swiss@hella-gutmann.com

Votre partenaire commercial Hella Gutmann :



GUTMANN

S O L U T I O N S

Commission des marques de l'UPSA : représenter les intérêts des concessionnaires

Chère lectrice, cher lecteur,



■ Dans le domaine associatif, des alliances fortes sont la clé du succès. Il en va notamment de même dans le domaine politique. Au sein de l'UPSA, la Commission des marques,

que j'ai l'honneur de présider, regroupe les associations suisses de concessionnaires. Avec la direction de l'Union, nous nous engageons en faveur d'une coopération politique avec auto-suisse, l'Union suisse des arts et métiers et nos autres partenaires de la branche dans les questions de circulation, d'environnement et d'infrastructure.

L'année 2015 sera une année de grands défis en matière politique. Nous nous engageons de toutes nos forces pour le succès de la « vache à lait », transformée en « vache de combat » et qui, selon la décision de la Commission des transports et des télécommunications du Conseil des Etats (CTT-E) prise à la mi-janvier, devrait être portée aux urnes le plus vite possible. La majorité de la commission s'est opposée au report du conseil de l'initiative « vache à lait » jusqu'à la présentation de la version préliminaire au fonds pour les routes nationales et le trafic d'agglomération (FORTA), et ainsi à l'exploitation des possibilités de synergies entre les deux projets. Avec ce projet, les associations de la branche de l'automobile et des transports ont serré les

rangs pour défendre le principe de causalité dans le financement de la route et du rail.

Toutefois, la Commission des marques n'a pas non plus manqué de travail dans le domaine du commerce. Nous constatons malheureusement toujours que les ordonnances sur l'indication des prix (OIP) du Secrétariat d'Etat à l'économie (SECO) sont compromises par certains acteurs du marché, qui trompent délibérément les clients honnêtes par des indications trompeuses, déloyales, voire erronées. Cette année, l'UPSA s'engagera pour que les infractions aux OIP soient toujours sanctionnées, et que les automobilistes puissent acheter leur véhicule en toute transparence et sécurité. Comme nous le savons tous, la transparence crée la confiance, et la confiance assure la fidélité de la clientèle.

« Les intérêts de nos membres sont au cœur du travail de l'Union. »

La confiance du client naît toutefois aussi d'un conseil fiable, professionnel et adapté aux besoins. Pour vous y préparer, nous avons à nouveau traité pour vous des sujets intéressants, pratiques, mais aussi d'avenir à l'occasion de notre « Journée des garagistes suisses 2015 » en janvier. Nous avons écouté des interventions passionnantes sur les ef-

fets du numérique sur nos modèles d'activité dans la branche de l'automobile, des récits sur la modification du comportement du client à l'ère du numérique, ainsi que sur la façon dont les progrès du numérique peuvent être utilisés pour le recrutement de la relève.

Nous avons en outre été divertis par « Fascination de l'automobile », et nous avons pu mener des débats passionnants et entretenir nos réseaux personnels. Vous pourrez lire notre compte rendu à la page 16 de ce numéro. En tant que garagiste et conseiller en mobilité, vous devez toujours être à l'avant-garde pour vos clients, et nous, votre association professionnelle et de branche, serons à vos côtés pour cela.

Enfin, avec les prochaines élections au Conseil national et au Conseil des Etats, à l'automne 2015, la branche de l'automobile entend saisir la chance de dialoguer et de soutenir les personnalités politiques favorables à la voiture. Nous avons besoin de voix fortes, qui s'expriment et s'engagent pour notre branche, même à la Berne fédérale!

Aidez-nous à relever ce défi et à atteindre tous ensemble nos objectifs. Je vous adresse donc, en ce début du mois de février, tous mes vœux de santé et de réussite pour 2015.

Meilleures salutations

Markus Hesse,
Membre du comité central

Giulia Steingruber ambassadrice de PANOLIN

« L'art vient du savoir-faire »... c'est selon ce principe que Giulia Steingruber devient la nouvelle ambassadrice de PANOLIN AG pour 2015/2016. Dans sa jeune carrière, la nouvelle pépite de la gymnastique artistique suisse a



Silvan Lämmler, CEO de Panolin, avec Giulia Steingruber.

déjà de nombreux succès à son actif. Précision, passion et un désir permanent d'amélioration, tels sont les principaux moteurs de son engagement. Et quoi de mieux qu'une artiste gymnaste pour représenter « des huiles qui sont des chefs-d'œuvre ». Au cours des deux prochaines années, l'entreprise familiale suisse PANOLIN fera intervenir Giulia Steingruber pour la communication et le renforcement de la marque. La jeune femme de 20 ans, originaire de Suisse orientale, sera présente au stand de PANOLIN lors de la deuxième journée presse du Salon de l'Auto de Genève. <

Baisse des prix chez Fiat dans une perspective écologique

Fiat Chrysler Automobiles Switzerland annonce une baisse durable, jusqu'à 23 %, des prix catalogue de ses véhicules dotés de motorisations ayant des valeurs d'émissions particulièrement faibles. L'accent est mis sur les modèles TwinAir, Diesel MultiJet et bivalents CNG, fonctionnant majoritairement au gaz naturel. Pour la Fiat Panda CNG, par exemple, la baisse se

chiffre à CHF 4600.-, soit une réduction de plus de 20 %. Le groupe entend ainsi apporter une contribution appréciable au bilan écologique de tous les véhicules immatriculés en Suisse. <

Véhicules d'occasion : les Suisses préfèrent les Allemandes

Au bout d'un an, BMW reprend à sa concurrente Audi le titre de marque la plus demandée, avec plus de 23 millions de recherches (13,04 %). Audi se place en deuxième position, avec 21,6 millions (12,23 %) de recherches. L'évaluation porte sur les données de plus de 310 millions de recherches sur autoscout24.ch qui, avec plus de 145 000 annonces, est la plus grande place de marché en ligne pour les véhicules neufs et d'occasion en Suisse. De janvier à décembre 2014, 177 millions de



demandes concernaient une marque, 140 millions un modèle particulier, la marque BMW et le modèle VW Golf étant les grands gagnants. <

Baromètre conjoncturel des fournisseurs d'équipements pour garages

Les données conjoncturelles des entreprises affiliées à la SAA (Swiss Automotive Aftermarket) ne laissent supposer aucune modification substantielle pour le début de l'année 2015. La tendance légèrement négative

des trois derniers trimestres se poursuit. Ce sont 92 % des personnes interrogées qui considèrent que le niveau de rendement est bon (33 % et 27 % au trimestre précédent) ou satisfaisant (59 % et 63 % au trimestre précédent), tandis que 7 % le jugent insuffisant (8 % au trimestre précédent). Quelque 33 % des personnes interrogées (42 % au trimestre précédent) jugent que la situation qui règne sur le marché de l'emploi est bonne, 59 % en sont satisfaits (50 % au trimestre précédent) et 7 % (8 % au trimestre précédent) la trouvent insuffisante. Lisez le détail du communiqué sur www.upsa-agvs.ch. <

Nouveau directeur des ventes chez GESER Fahrzeugbau

Au 1^{er} janvier 2015, Jörg Räber a repris la direction des ventes de la société GESER Fahrzeugbau AG. Suite au départ de Jürg Zurkirchen, directeur de longue date, il est amené à jouer un rôle central dans la réorganisation de la structure de l'entreprise. GESER enrichit ainsi son équipe d'un homme chevronné à l'international, possédant une longue expérience et de solides connaissances dans la construction automobile et les fonctions de direction des ventes. Il connaît parfaitement les besoins du marché et est très bien préparé à relever les défis d'envergure de GESER Fahrzeugbau AG. GESER Fahrzeugbau AG est une filiale de l'Auto AG Group et un prestataire important du NuFa Center de Rothenburg inauguré en 2013. <



Jörg Räber, le nouveau directeur des ventes de Geser.

Volkswagen passe la barre des dix millions

Pour la première fois en 2014, le groupe Volkswagen a passé la barre des dix millions de véhicules vendus. Au total, le plus grand constructeur automobile d'Europe a vendu l'an passé 10,14 millions de véhicules dans le monde, soit 4,2 % de plus qu'en 2013. Un record historique : jamais un groupe automobile n'avait enregistré un chiffre annuel atteignant la dizaine de millions. Au sein du groupe VW, la gamme va de la très petite voiture Skoda Citigo jusqu'au poids lourd Scania. La marque phare VW a, pour sa part, réalisé le dixième record de ventes consécutif. En 2014, les livraisons mondiales se sont montées à 6,12 millions. <

Réorientation chez Volvo

En début d'année, Volvo Car Switzerland a décidé de modifier son modèle commercial et de réunir les services ventes et marketing sur la base de son



Nouveau chez Volvo : Tom Anliker.

orientation stratégique. Avec pour conséquence un changement à la fonction de directeur des ventes et du marketing. C'est Tom Anliker, qui a occupé divers postes chez General Motors au cours des 25 dernières années, qui reprend la direction des ventes et du marketing chez l'importateur suisse officiel de la marque de tradition suédoise. L'ancien directeur des ventes

Christoph Hitz a quitté l'entreprise depuis novembre 2014 déjà, de sa propre initiative, afin de pouvoir se tourner vers de nouveaux défis. <

Etude : 2014, année record en termes de rappels d'automobiles

Airbags défectueux, fuites des conduites d'essence ou problèmes de freins : les vices de sécurité ont entraîné en 2014 un nombre record de rappels de

véhicules. C'est ce qui ressort d'une étude réalisée par le Center of Automotive Management (CAM). Ne serait-ce que sur le marché de référence que sont les Etats-Unis, près de 63 millions de voitures ont retrouvé le chemin des usines l'an passé pour cause de problèmes relevant de la sécurité – plus du double de la dernière année record, 2004.

Le taux de rappels y a atteint un niveau historique de 379 % (2013 : 131 %). Autrement dit,



Stress pose devant les modèles écologiques de Volkswagen.

près de quatre fois plus de voitures ont fait l'objet d'un rappel qu'il n'y a eu de nouvelles immatriculations sur le marché américain l'année dernière. General Motors est en tête des statistiques de rappel pour 2014 (26,8 millions d'unités), suivi de Fiat-Chrysler (9,1 millions) et de Honda (8,9 millions). <

Blue », la voie d'une mobilité durable, et en profite pour nous présenter la gamme écologique de VW : modèles BlueMotion, véhicules au gaz naturel, la e-up! entièrement électrique et la e-Golf ainsi que la nouvelle Golf GTE, la première hybride plug-in de Volkswagen. La campagne « Road to Blue » a pour objectif de sensibiliser à la mobilité durable. En Suisse, elle crée une plate-forme permettant la présentation des modèles écologiques de Volkswagen avec leurs motorisations et technologies efficaces ainsi que toutes les informations liées au développement durable. <

Stress, le nouvel ambassadeur de Volkswagen

Dans la nouvelle campagne publicitaire de Volkswagen, Stress nous invite à l'accompagner sur la « Road to



Rappels d'automobiles aux Etats-Unis (en millions d'unités). Source : www.auto-institut.de

Vos avantages en tant que partenaire le GARAGE:

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

le GARAGE,
le concept de garages
indépendants d'ESA

L'automobile vue par la génération Y, étude mandatée par Ford («Automotive Zeitgeist Studie 2.0»)

Pourquoi les jeunes achètent une voiture

Aujourd'hui, lorsque l'on se penche sur le sujet de la mobilité, les 18-34 ans considèrent la flexibilité et l'indépendance comme des points substantiels. C'est pourquoi la voiture revêt une grande importance pour eux. En Allemagne, une étude montre que le rôle d'Internet lors de l'achat d'un véhicule joue un rôle croissant. **Sascha Rhyner**, rédaction

■ Les 18-34 ans ne considèrent plus la voiture comme symbole de réussite sociale, mais elle garde tout de même une place significative. Neuf personnes sur dix sont convaincues qu'un véhicule leur facilite la vie. Néanmoins, 81% affirment que ce que les gens pensent de la voiture qu'ils conduisent leur importe peu. C'est ce que révèle l'Institut du futur à Francfort-sur-le-Main dans son étude représentative « Automotive Zeitgeist Studie 2.0 », mandatée par Ford. En août dernier, 2000 personnes ont été interrogées en Allemagne, dont 1000 de la génération Y, les 18-34 ans. A cette occasion, 69 % ont dit posséder un véhicule particulier, 36% utilisent une voiture tous les jours et 53 % se déplacent en voiture (en tant que conducteur ou passager) au moins 5 jours par semaine.

Pour eux, la mobilité signifie avant tout flexibilité (75%), indépendance (71%), liberté (57%) et gain de temps (54%). C'est pourquoi les voitures sont plutôt un objet fonctionnel. Ainsi, 79% de la génération Y l'utilisent pour rendre visite à de la famille, des amis ou des

proches. Et environ 75 % pour entreprendre quelque chose avec des amis ou de la famille. En simplifiant le quotidien et en permettant de créer des liens sociaux, la voiture joue un rôle essentiel.

La tendance est à la faible consommation

C'est l'efficacité d'une voiture qui a le plus d'importance pour la génération Y. Ce ne sont pas les CV, les équipements high-tech ou la vitesse maximale qui priment, mais bien les normes écologiques qui permettent de transmettre le plaisir de la conduite. Deux

tiers affirment qu'une consommation économique est primordiale. Pour presque la moitié (46%), une utilisation simple est essentielle pour apprécier la conduite. Quoi qu'il en soit, 4 personnes sur 10 apprécient les voitures électriques et même 46% déclarent être fiers de conduire une voiture respectueuse de l'environnement.

Presque un tiers des personnes interrogées souhaite qu'en ville, leur voiture soit petite et manœuvrable. En effet, les déplacements

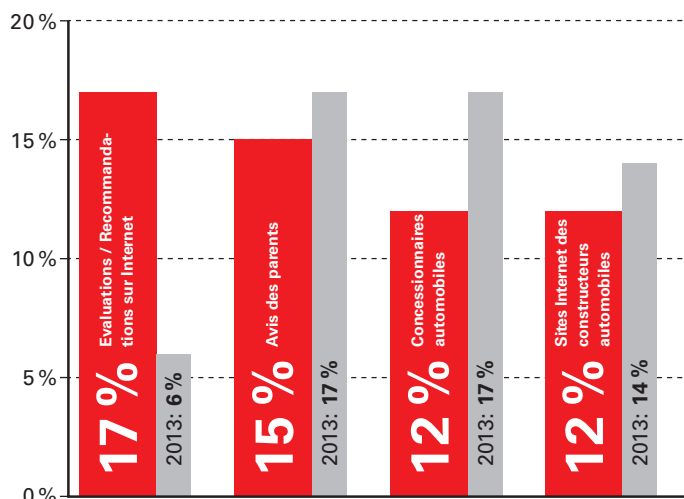
sont rapides, vifs et souples. En ville, la plus grande difficulté avant les chantiers et les embouteillages, est de trouver une place de parc. Ainsi, les systèmes de navigation proposant des recommandations formulées en direct et prévenant des embouteillages ou des chantiers, ainsi que la navigation automatique vers les places de parc libres font partie des aspects les plus importants permettant de rouler sans stress en ville. En outre, les jeunes souhaitent des matériaux légers et durables afin de continuer à améliorer la consommation d'essence.

Les offres supplémentaires innovantes sont demandées

La génération Y est également ouverte aux nouvelles technologies. Elle est très attachée à Internet et aux smartphones dans les voitures. Une personne sur trois souhaite que sa voiture soit, tout comme sa vie, connectée, afin de

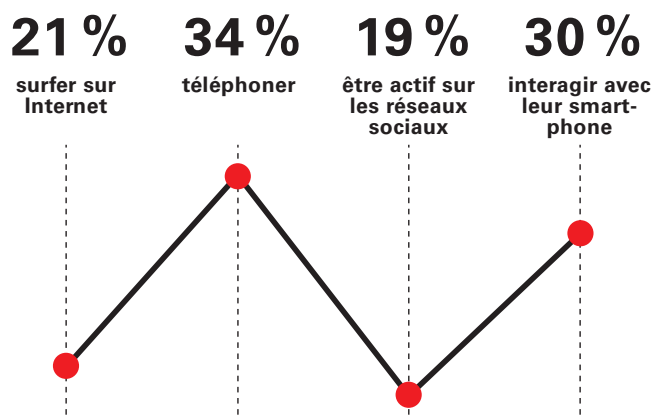
Internet comme source d'information primaire lors de l'achat d'une voiture

Quelles sources d'information utiliseriez-vous en premier lors de l'achat d'un véhicule ?



La voiture comme application

Les véhicules sont pour la génération Y un lieu où ils peuvent également...





Les jeunes conducteurs accordent de l'importance à la faible consommation et à la connectivité à un smartphone.

pouvoir y intégrer et y associer sans problème ses appareils. Pour 2 personnes sur 10, une connexion Internet haut débit via wifi en voiture est souhaitable. Alors que l'intégration du smartphone est essentielle pour 28% de la génération Y, elle l'est pour seulement 17% des plus de 55 ans.

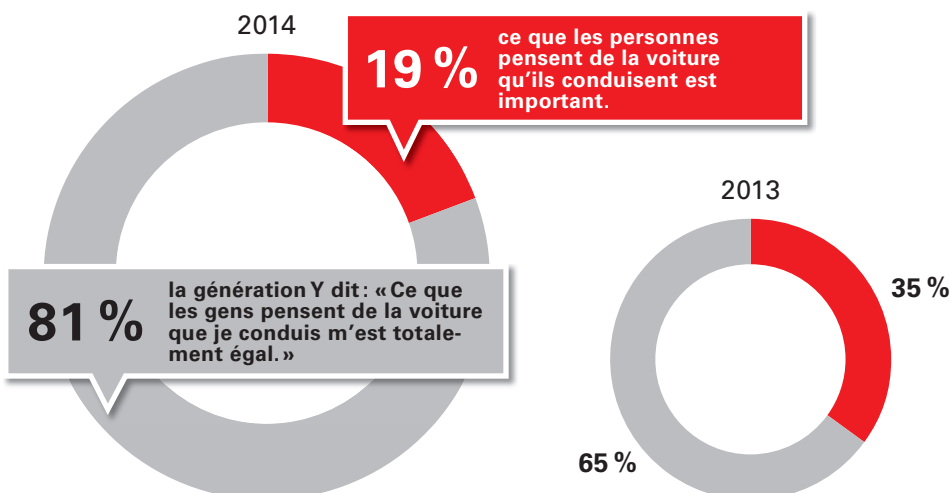
Le sondage a révélé un grand changement par rapport à un sondage similaire sur la source d'information que la génération Y utilise en premier lors de l'achat d'un véhicule. Pour 17% des 18-34 ans, contre 6% en 2013, les évaluations et les recommandations sur Internet aident considérablement à prendre une décision avant l'achat d'une voiture. En revanche, l'avis des parents (15% contre 17% en 2013), le conseil des garages ou des concessionnaires (12% contre 17% en

2013) et les sites Internet des constructeurs automobiles (12% contre 14% en 2013) ont perdu du terrain. Parallèlement, l'importance du commerce en ligne augmente. Une personne sur trois ne souhaite pas uniquement configurer sa voiture sur Internet, mais voudrait pouvoir l'acheter et financer cet achat immédiatement.

La demande de prestations supplémentaires est également considérable : une personne sur trois souhaite des offres innovantes telles que des expériences de conduite avec de nouveaux modèles ou des programmes de mobilité individuels comme des véhicules spacieux à disposition pour les vacances. Relevant presque de l'utopie, environ 35% aimeraient que les concessionnaires financent en même temps le permis. <

Les valeurs de la génération Y ont changé

Qu'est-ce qui leur importe le plus ?



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



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

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

Tout démarre avec **VARTA**

Bonne année 2014 grâce à un sprint final exceptionnel en décembre

Le marché suisse répond aux attentes élevées qu'il suscite

L'exercice 2014 de la branche automobile suisse et de la Principauté du Liechtenstein s'est terminé par un sprint final spectaculaire : grâce au résultat record de décembre (32 857 voitures de tourisme, +9,1 %), la demande cumulée était juste en dessous de celle de l'année dernière (-5 943 voitures de tourisme, -1,9 %) avec au total 301 942 voitures neuves vendues. Eurotax

■ 2014 a été une année très exigeante pour l'économie suisse très axée sur les exportations. Six ans après le déclenchement de la crise financière internationale de 2008, l'économie mondiale ne s'est pas encore stabilisée. De plus, le rétablissement de la zone euro s'est également essoufflé. Néanmoins, l'incertitude économique et les tensions géopolitiques influencent non seulement les décisions d'investissements à long terme en entreprise, mais aussi l'achat de voitures neuves par des particuliers et des gérants de flottes. La suspension du cours minimum de l'euro par la Banque nationale suisse a notablement détérioré les perspectives d'une croissance économique positive. Par conséquent, les prévisions conjoncturelles de 2015 doivent être significativement revues à la baisse. Les taux d'intérêt historiquement bas et la ré-

cente chute de prix massive du pétrole ont influencé les achats automobiles en 2014 encore plus que les conditions-cadres de l'économie nationale. Les taxes et sanctions sur les émissions de CO₂ qui s'appliqueront intégralement à partir de 2015 ont engendré des achats anticipés de voitures neuves non négligeables, ce qui devrait se faire sentir sur les chiffres de vente de 2015.

Urs Wernli, président central de l'UPSA, commente sobrement ce qui est en fin de compte un bon résultat annuel : « Les résultats réjouissants des immatriculations de voitures neuves ne doivent pas nous tromper : les garages subissent toujours de fortes pressions et souffrent de marges de plus en plus faibles, de rendements en baisse et de l'augmentation des normes par les constructeurs. Le durcissement

des directives européennes dans le domaine des sanctions pour les émissions de CO₂ complique encore la situation pour nos membres. La chute du cours minimal de l'euro va encore accroître la concurrence pour nos membres. »

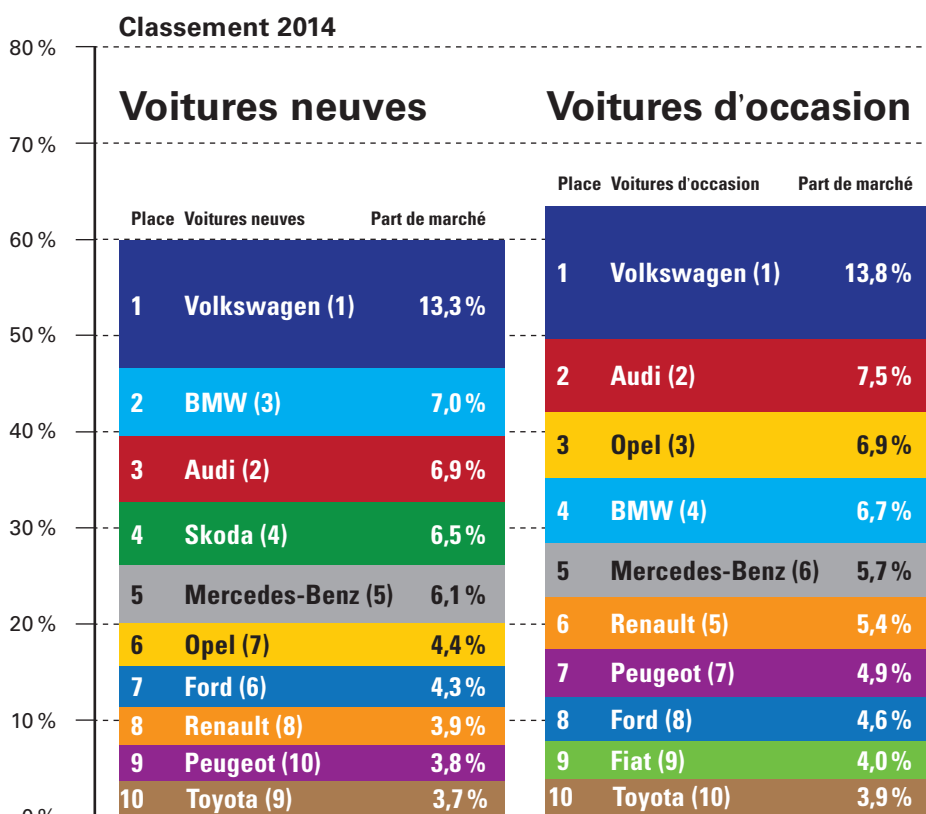
Les marques allemandes dominent

Ce n'est pas nouveau : cela fait des années que les constructeurs allemands dominent le Top 10 des marques de voitures neuves et ils ne cessent d'étendre leur hégémonie. Fin 2014, les marques portant un insigne allemand représentaient 70,2% du Top 10 des marques (2013 : 69,7%). Sur l'ensemble du segment des voitures neuves, la part des marques allemandes (Smart, MINI, Ford et Porsche incl.) a augmenté pour atteindre récemment 45,1% (2013 : 44,6%). C'est le groupe Volkswagen qui se taille la part du lion puisque 30,9% de toutes les voitures neuves vendues en Suisse portent une marque lui appartenant (VW, Audi, Skoda, Seat, Porsche). Tout aussi impressionnant : la part de marché de VW (13,3%) est presque aussi importante que celles de BMW et Audi cumulées. De plus, la VW Golf est à nouveau la voiture la plus vendue, pour la 39^e fois de ses 40 ans d'existence !

Au cours de ces dernières années, le Top 10 des marques de voitures neuves les plus vendues est resté relativement stable. Cela pourrait changer en 2015 étant donné que Hyundai (+7,4%), Seat (+2,4%) et Citroën (+2,2%) affichent des chiffres de croissance supérieurs à ceux des marques à fort volume placées juste devant elles dans le classement. Renault (-13,0%), Ford (-12,7%) et Toyota (-10,8%) ont accusé un net recul de leurs ventes. Les baisses ont été un peu plus modérées pour Opel (-5,7%), Peugeot (-3,1%), VW (-1,9%) et Audi (-1,4%). Par contre, Mercedes-Benz (+9,8%), Skoda (+8,8%) et BMW (+3,7%) affichent une fois de plus des chiffres de vente positifs.

On ne sait pas encore si la demande traditionnellement élevée en véhicules 4x4 (+4,8%) qui émettent environ 15% de CO₂ en plus se poursuivra en 2015 suite à l'entrée en vigueur intégrale

Top 10 des marques sur le marché des voitures neuves et d'occasion



des sanctions sur le CO₂ à partir de 2015. Au vu de la grande diversité des modèles qui prévaut et des marges supérieures des véhicules tout terrain, il est cependant vraisemblable qu'une partie des sanctions dues en plus à l'importation ne soit pas répercutée sur les acheteurs ou ne le soit que dans une mesure moindre dans le segment de classe petite et moyenne avec une exonération pour l'acheteur dans certains cas isolés. Les véhicules alternatifs (+5,7%) et les véhicules diesel (-2,0%) pourraient éventuellement profiter des suppléments de prix voulus par les sphères politiques et de la baisse des différences de prix ainsi induite en comparaison directe entre modèles. Pour que les véhicules à propulsion alternative (E85, à gaz, électriques et hybrides) puissent notamment représenter à l'avenir une part de marché nettement supérieure à leurs 3,3% actuels (2013: 3,0%), il va falloir développer significativement l'infrastructure de charge et de stations-service et proposer des réductions fiscales (supplémentaires).

De plus en plus sur Internet

La tendance qui s'esquissait lors des neuf premiers mois de l'année dernière est devenue une réalité en 2014: pour la première fois depuis 2008, le nombre de changements de mains a accusé un recul (839 212 voitures de tourisme;

-1,5%). Malgré cela, le résultat obtenu est le deuxième record pour cette période. Le nombre de véhicules changeant de propriétaire est environ 2,8 fois plus important que sur le marché des voitures neuves qui accuse un recul plus marqué. Comme pour les voitures neuves, les constructeurs allemands ont également dominé le Top 10 avec une part de marché de 71,4% (2013: 70,3%). La part des marques allemandes (dont Smart, MINI, Ford et Porsche) sur l'ensemble du marché de l'occasion a aussi augmenté pour atteindre 45,3% à la fin 2014 (2013: 44,9%).

Pour réussir sur un marché stagnant ou baissier, il est capital de le traiter en fonction des différents groupes cibles visés. Les bourses Internet à vaste échelle permettent aujourd'hui aussi aux petits concessionnaires d'être actifs au niveau suprarégional et de toucher un public cible supplémentaire ou plus important. Heiko Haasler, directeur d'Eurotax Suisse, connaît le potentiel de la « génération Y » (du millénaire): « La jeune génération d'acheteurs qui utilise les plateformes Internet pour comparer les prix et acheter des produits en tous genres, achète de plus en plus sa voiture par ce canal de vente. Pour la vente de voitures d'occasion, il est donc primordial d'être présent sur Internet, de gérer activement les prix de ses propres voitures d'oc-

casion en permanence et d'effectuer des comparaisons avec l'offre en ligne des concurrents, comme le fait aussi l'acheteur potentiel. »

La baisse des durées d'immobilisation

Malgré la hausse du nombre de véhicules disponibles et le recul des changements de mains, le commerce des voitures d'occasion bénéficie d'une poursuite de la baisse des durées d'immobilisation en raison du professionnalisme croissant dans le domaine de l'occasion. En moyenne, à la fin de l'année 2014, les durées d'immobilisation étaient encore de 94 jours (-5,1%). Les SUV et les véhicules tout terrain d'occasion (84 jours, -4,6%), mais aussi les petites voitures (90 jours, -3,2%) et les véhicules de la classe moyenne inférieure (91 jours, -5,2%) étaient très demandés. Les monospaces et minivans (96 jours, -6,8%) ainsi que les voitures de la classe moyenne (96 jours, -5,0%) ont attendu leur nouveau propriétaire une semaine de travail de plus. Seules les durées d'immobilisation des micro-voitures (99 jours, -2,0%), des voitures de la classe moyenne supérieure (103 jours, -4,6%), des coupés (114 jours, -3,4%), des cabriolets et des roadsters (117 jours, -4,1%) ainsi que des véhicules de luxe (119 jours, -5,6%) d'occasion ont augmenté dans les garages ou sur Internet. <

Etes-vous notre nouveau partenaire?

En rejoignant le réseau de garages multimarques AutoCoach, vous restez un entrepreneur indépendant et conservez une liberté de décision absolue. Vous profitez d'un positionnement affirmé, d'une identification soignée et percutante, d'un soutien publicitaire efficace et de conditions spécialement avantageuses. Profitez sans plus tarder de notre soutien et empruntez la voie du succès durable!



Pour plus d'informations, veuillez contacter:
Technomag, 3000 Berne 5
Tél. 031 379 84 84
info@autocoach.ch



Au Salon de l'Auto, l'ESA propose des spécialités culinaires et des surprises exceptionnelles

Ambiance « piazza » sur le stand de l'ESA

Leader de la branche automobile suisse en matière d'innovation, l'ESA participe une nouvelle fois au Salon de l'Auto de Genève, avec cette fois un concept de stand innovant et totalement inédit ! ESA

■ En 2015, l'ESA pose de nouveaux jalons et surprend la branche au Salon de l'Auto 2015, avec un stand totalement nouveau. Ce dernier s'inspire du concept et de l'ambiance des grandes places de nombreuses vieilles villes du Sud. L'innovante offre de produits et de services de l'ESA est présentée au cœur de la ville ESA, entre de belles arcades, sous des tonnelles, sur des stands de marché et même dans des maisons ESA particulières.

L'ESA présente tout ce qu'elle propose à la branche dans le domaine des garages et de la carrosserie. La présentation de l'ESA à Genève est complétée par la présence de « le GARAGE », le concept de garage indépendant de l'ESA, et du MechaniXclub by ESA, le premier club gratuit destiné aux jeunes collaborateurs de la branche automobile suisse, qui compte déjà plus de 6000 membres. Après la « visite de la ville », une dégustation culinaire sera proposée aux visiteurs sur la piazza ESA. Sur présentation du pass ESA VIP, copropriétaires et clients pourront se détendre et faire leur choix parmi de délicieux plats, desserts, snacks et spécialités de café. Des



L'ESA veut créer la surprise au Salon de l'Auto avec un concept innovant.

moments de détente variés et des surprises exceptionnelles attendent par ailleurs les visiteurs sur la piazza ESA.

Venez faire un tour, laissez-vous surprendre et passez une bonne journée à

Genève sur le tout nouveau stand de l'ESA. Vous ne regretterez pas votre visite sur la piazza ESA ! <

📍 Salon de l'Auto de Genève, halle 7, stand 7550

Le Detroit Motor Show, précurseur du Salon de Genève ?

A contre-courant

■ srh. Les garagistes devraient donner une place de choix aux SUV, pick-ups et supersportives dans leurs show-rooms, à en croire les tendances du Detroit Motor Show, qui, à la mi-janvier, a ouvert la saison des grands salons de l'auto et a attiré nombre de visiteurs. A l'inauguration, 49 premières mondiales ont été présentées à plus de 5000 journalistes de 60 pays du monde. Quant aux constructeurs, ce sont surtout leurs tout-terrain qu'ils ont mis en avant à « Motor City ». Dieter Zetsche, PDG de Daimler, a ainsi déclaré : « C'est le bon moment : le marché des SUV va continuer à croître. » Il faudra voir si cette tendance se confirme à Genève, mais les cours du pétrole actuels sti-

mulent les ventes de voitures puissantes. Les constructeurs de véhicules électriques affichent des ventes « homéopathiques », pour reprendre le terme employé par la Süddeutsche Zeitung.

Pour l'heure, les derniers préparatifs sont en cours à Genève, et, selon les organisateurs, les stands affichent complet. Chaque mètre carré des halles 1 à 6, qui abriteront principalement des voitures, est occupé.



Que découvriront les garagistes à Genève ?

Toutes les grandes marques ont répondu à l'appel. Comme de coutume, l'UPSA disposera de son propre stand dans la halle 2. <

Elections nationales, « initiative vache à lait », FORTA, Billag et rénovation du Gothard

Année politique importante pour la branche automobile

En général, une année électorale s'accompagne de signes avant-coureurs. Cet automne, le Parlement sera réélu, et ces élections seront importantes pour que la branche automobile continue de se faire entendre assez fort au niveau de la politique nationale, puisque des votations brûlantes sont à l'ordre du jour. **Sascha Rhyner**, rédaction

■ La nouvelle année, une année d'élections nationales, est à peine entamée que la branche automobile essuie déjà un premier petit revers sur le plan politique. La Commission des transports et des télécommunications du Conseil des Etats s'est prononcée contre l'initiative populaire « Pour un financement équitable des transports », aussi connue sous le nom d'« Initiative vache à lait », avec 9 voix contre 0.

Après avoir entendu des représentantes et représentants du comité d'initiative, des cantons, d'associations économiques et de fédérations routières, la Commission a rejeté, à 9 voix contre 4, la requête de traiter l'initiative populaire en même temps que le projet de mise en œuvre d'un Fonds pour les routes nationales et le trafic d'agglomération (FORTA) que le Conseil fédéral devrait voter fin février. La majorité de la Commission pense qu'il convient d'éclaircir le plus tôt possible la question du financement des tâches en lien avec la circulation routière, et que la population doit par conséquent se prononcer le plus rapidement possible sur l'utilisation des recettes fiscales issues de l'impôt sur les huiles minérales. En revanche, une minorité de la Commission est d'avis que, en raison des recoupements entre le contenu de l'initiative populaire et celui du projet FORTA, il serait judicieux de traiter les deux affaires simultanément.



En 2015, le Parlement devra prendre des décisions importantes pour la branche automobile.

Route du Gothard ouverte malgré sa rénovation

Presque au même moment, les signatures des opposants à un second tunnel routier au Gothard ont été déposées pour référendum. D'après ses dires, l'association « Non au 2^e tube au Gothard » a rassemblé plus de 125 000 signatures, dont 75 731 ont été attestées, alors que 50 000 signatures auraient suffi. Du point de vue du Conseil fédéral et du Parlement, un nouveau tunnel routier est nécessaire afin de remettre en état le tunnel de 17 km pour la première fois depuis sa construction en 1980. La percée du nouveau tube devrait commencer en 2020 et durer sept ans. Ensuite, le tunnel existant serait fermé pour être rénové, avant d'être rouvert à l'horizon 2030. A partir de là, les deux tunnels seraient tous deux exploités sur une seule voie. La construction d'un deuxième tunnel coûterait 2,8 milliards de francs de plus que la fermeture du tunnel existant pendant la durée des travaux, mais l'important axe de transit resterait praticable sans interruption. Le référendum ne devrait être soumis à la population qu'après les élections de l'automne 2015.

Votation contre Billag en juin

La branche automobile et ses partenaires ont d'ores et déjà pu enregistrer un premier succès sur le plan politique. Début janvier, l'Union suisse des arts et métiers a déposé le référendum contre la nouvelle redevance radio-TV Billag avec 100 000 signatures à la Chancellerie. Le nombre de signatures minimal a été obtenu dans un délai de huit semaines, ce qui frise le record. Avec ce référendum, la lutte contre la nouvelle redevance radio-TV est ouverte.

La population suisse en a marre de payer toujours plus de taxes et les Suisses ne veulent pas se faire arnaquer par la nouvelle redevance Billag. Le référendum, qui fera probablement l'objet d'une votation le 14 juin 2015, débouchera certainement sur le non.

Il s'agit d'un signe incontestable : la population n'est pas prête à payer encore une nouvelle redevance audiovisuelle Billag en plus de l'impôt fédéral, de l'impôt cantonal, de l'impôt communal, de l'impôt paroissial, de l'impôt sur les huiles minérales, etc. En effet, chacun devrait s'acquitter à l'avenir de la nouvelle redevance radio-TV Billag, indépendamment du fait qu'il ou elle reçoive et utilise les programmes ou pas. Quiconque aurait le « malheur » d'être travailleur indépendant devrait alors passer deux fois à la caisse et, bien que les entrepreneurs et

les employés comptent déjà parmi les ménages privés, les nouvelles dispositions prévoient que les entreprises doublent cette somme en payant à leur tour. Grâce au référendum, le pouvoir souverain a maintenant le dernier mot et peut empêcher cette procédure avec un « non » franc et massif. <

CVM : un véritable succès pour l'UPSA

kro. Après un long et difficile affrontement, la décision du Conseil fédéral est finalement tombée : les voitures de tourisme et motos devront à l'avenir être contrôlées à partir de la cinquième année seulement, mais au plus tard la sixième année. Pour l'UPSA, il s'agit d'une véritable victoire puisque les services des automobiles voulaient supprimer le terme « au plus tard ». Lisez tous nos articles de la rubrique Actuel sur notre site www.upsa-agvs.ch.

Utilisation répétée de la vignette autoroutière : une affaire pour le ministère public de la Confédération

Economiser là où il ne faut pas

« En fin de compte, cela ne s'est encore jamais produit ? » En disant cela lors du remplacement du pare-brise, le client souhaite qu'en tant que garagiste, vous colliez la vignette autoroutière sur la nouvelle vitre afin d'éviter de payer à nouveau CHF 40.–. La pratique démontre toutefois que cette économie en cas de rigueur ne vaut pas le coup. Olivia Solari, UPSA

■ Le 30 octobre 2013, l'administration fédérale des douanes a rappelé que, lors d'un remplacement de pare-brise ou de véhicule, la vignette autoroutière ne peut être transférée sur le nouveau pare-brise ou sur le nouveau véhicule. Quiconque manipule, falsifie ou réutilise la vignette de quelque manière que ce soit, sera puni d'une peine privative de liberté de trois ans au plus ou devra payer une amende (art. 245 du Code pénal suisse). Et ce, indépendamment du fait qu'il s'agisse d'un transfert effectué par soi-même ou non. L'utilisation répétée et l'apposition de la vignette avec des matériaux interdits sont considérées comme une manipulation.

Exemple possible

Un exemple fictif, mais tout à fait réaliste devrait clarifier la problématique.

Un client de longue date arrive au garage de son choix avec son pare-brise endommagé afin qu'on le lui remplace. Le client demande au garagiste de transférer la vignette autoroutière sur la nouvelle vitre, ce que le garagiste exécute en toute connaissance de cause. Une semaine plus tard, lors d'un contrôle de routine, un policier indique au client cette manipulation de vignette et celui-ci est signalé au ministère public de la Confédération. Peu de temps après, le client arrive en colère au garage, avec l'amende de CHF 1000.–, y compris

les frais de procédure, et annonce qu'il ne reviendra plus jamais dans ce garage et qu'il va contacter son avocat.

Souvent, les gens n'ont pas conscience que la manipulation de la vignette n'est pas un « délit bagatelle ». Très vite, elle peut se transformer en affaire devant le ministère public de la Confédération. L'amende délivrée dans l'exemple est parfaitement réaliste. Selon la situation financière ou autre du client, les amendes peuvent s'élever de 500 à plusieurs milliers de francs.

Points importants

Afin d'empêcher de détruire une relation avec un client, et avant tout d'échapper à d'éventuels conflits de responsabilité, le garagiste devrait respecter les points suivants :

- Ne jamais transférer ou manipuler une vignette en faveur d'un client.
- Si le client souhaite transférer lui-même la vignette, l'informer obligatoirement des conséquences juridiques.
- Au besoin, écrire sur la facture la déclaration suivante : « ...par ma signature, je déclare expressément avoir été averti par Monsieur/Madame XY des conséquences d'une manipulation de vignette autoroutière. ».
- Indiquer aux clients de l'assurance Tuttobene par exemple que leur assu-

rance prend en charge le remplacement de la vignette du moment que la réparation n'a pas lieu au moment du changement d'année et donc de vignette. Aucune discussion n'a donc lieu d'être.

- Attirer l'attention des clients sur le fait que, dans certaines circonstances, d'autres assurances ne prennent pas seulement en charge le remplacement d'un pare-brise endommagé, mais aussi les coûts d'une nouvelle vignette.

Naturellement, les conditions susmentionnées valent aussi pour le garagiste, lorsque celui-ci utilise la vignette à plusieurs reprises, comme pour des essais. <

Service juridique de l'UPSA

Pour toutes questions, adressez-vous au service juridique de l'UPSA. Les membres reçoivent gratuitement les premiers conseils juridiques : téléphone 031 307 15 15 ou rechtsdienst@agvs-upsa.ch. Pour des informations et faits intéressants, rendez-vous sur le site www.upsa-agvs.ch, rubrique Prestations, Droit et impôts.

www.upsa-agvs.ch



Caisse de compensation MOBIL

Plus sveltes, plus efficaces et plus forts ensemble

En tant que spécialiste de l'artisanat de l'automobile, de la moto et du cycle, CC MOBIL mise sur la mobilité. Sa devise : « En forme pour l'avenir ». Afin qu'elle puisse offrir à ses membres des prestations encore plus performantes et modernes, sans que cela leur coûte davantage, la caisse de compensation est devenue plus svelte, tout en se renforçant. CC Mobil

■ Le regroupement de CC MOBIL et CP MOBIL dans le domaine de la prévoyance étatique et professionnelle permet d'optimiser les frais de gestion et de mobiliser des synergies, ce dont profitent en premier lieu les clients.

Une base saine pour demain et après-demain

Grâce à un management efficace, CC MOBIL présente une situation financière équilibrée. L'étroite collaboration avec les associations professionnelles



UPSA et 2roues Suisse ainsi que son excellente connaissance du secteur en font un partenaire compétent pour des conseils dans les domaines AVS/AI/APG et caisse de compensation familiale.

Aucune augmentation depuis 2000

Autres éléments caractéristiques de l'orientation vers l'avenir de CC MOBIL :

des structures sveltes et une grande attention accordée aux coûts. La stabilité des contributions depuis 2000 parle d'elle-même.

Une infrastructure informatique optimisée et la simplification des décomptes grâce à des taux fixes, basés sur la masse salariale, permettent à la majorité des clients de CC MOBIL de bénéficier d'une baisse des coûts. <

 www.akmobil.ch

L'application de réception Stieger: gain de temps, gain d'argent!

Avec la nouvelle application de réception Stieger vous allez accélérer et simplifier de façon durable les processus d'entreprise lors de la réception des véhicules. De surcroît vous mettez en réseau le service et la vente de façon optimale tout en générant, à l'aide de cet outil intelligent, des affaires annexes valorisées. Androides, iOS ou Windows, qu'importe: grâce à l'intégration complète du système de gestion de documents (DMS) Stieger, vous recevez directement, par connexion WIFI, sur l'écran, toutes les données significatives concernant le client, le véhicule et la commande. Des listes de contrôle intégrées vous permettent de gagner un temps précieux que vous aurez ainsi tout loisir d'investir dans le suivi de la clientèle. Des photos directement reprises d'une tablette sont traitées aussi rapidement que toutes les autres données; de surcroît elles sont parfaitement synchronisées avec votre DMS Stieger. Bienvenue dans votre centre de profit mobile!



STIEGER
SOFTWARE

we drive your business



Des exposés captivants lors de la « Journée des garagistes suisses » à Berne

Effet pop-corn pour les garagistes

Les près de 600 participants à la « Journée des garagistes suisses » au Stade de Suisse ont obtenu de nombreux conseils utiles, de la part des intervenants et lors des débats, sur la façon de profiter de la numérisation croissante comme d'une opportunité. Sascha Rhyner, rédaction, et Michael Stahl, photos



Urs Wemli, président central, souhaite que l'UPSA acquière plus de poids politique.



Lars Thomsen : « Le client souhaite ressentir la même fascination que celle qui l'a saisi chez lui. »



Mark Backé souligne l'importance de la création d'un site Internet.



Philipp Ries, représentant de Google, conseille de surprendre les clients par l'innovation.



Detlev Mohr, McKinsey-Mann : « 80 % des clients commencent leur recherche sur Internet. »



Morten Hannesbo demande des employeurs attractifs.



Christoph Nägele a souligné l'importance des stages classiques et de préapprentissage.



Pour Roger Köppel, directeur de la Weltwoche, l'automobile est devenue le bouc émissaire des médias.



Christoph Aebi, directeur d'AutoScout24 échange avec la modératrice Miriam Rickli : « Il y aura bientôt une refonte complète. »



« UPSA » (de g. à dr.) : Lukas Hediger, mécanicien poids lourds et médaillé de bronze lors des championnats du monde des métiers en 2013, Jacques-André Maire, responsable de la politique éducative, Miriam Rickli, animatrice, Theo Ninck, président des offices suisses de la formation professionnelle et Hans-Ulrich Bigler, directeur de l'Union suisse des arts et métiers.



Marc Weber (Ausee Garage) et Manfred Wellauer (vice-président de l'UPSA Suisse).



Nicolas Leuba (section UPSA Vaud), Roland Graf et Marcel Baier (tous deux de la caisse de pensions MOBIL).



Erinaldo Bassetti, Marco Keller et Vittorio Gallo (Allianz Suisse).

FALKEN TYRES

MOBIL 1

CONTINENTAL

FORD

BRIDGESTONE

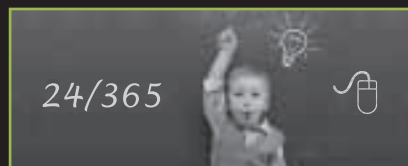
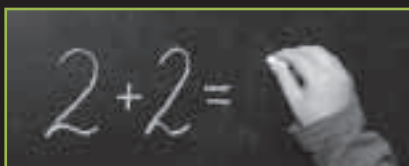
WYNN'S

GOODYEAR

CASTROL

DUNLOP

shop.fibag.ch



T: 062 285 61 30

F: 062 285 61 01

E: info@fibag.ch



Lorenz Weibel (autoweibel ag), Ursula Grütter-Isenschmid (section UPSA Berne), Andreas et Urs Weibel (tous deux d'autoweibel ag).



Philippe Monnard (Centre de formation de l'UPSA Vaud) et Roland Bandieri (Bandieri Sàrl).



Franz Häfliger (Emil Frey AG, Ostermundigen) et Hans Koller (routesuisse).



Alfons Hungerbühler (City-Garage) et Roger Schlup (Garage Gut).



Diego De Pedrini (section UPSA Zurich), Andreas Billeter (AMAG), Daniel Bättig (Daniel Bättig AG), Christian Müller et Fritz Bosshard (Garage Kalchbühl).



François Ott (section UPSA Neuchâtel), César Pessotto (Garage Chatelain SA), Philippe Robert (Garage Robert SA), Pierre Daniel Senn (Automobiles Senn S.A./ président de la section UPSA Neuchâtel) et Jacques-André Maire (Conseil national).



Guido Buchmeier (USIC), Yasmin Bürgi (City-Garage) et Max Fricker (City-Garage).

FIAT/ALFA/LANCIA

YOKOHAMA

MG ROVER

MICHELIN

OSRAM

PIRELLI

BANNER

VREDESTEIN

GENERAL TIRE

Commander intelligemment.

WebShop de Fibag.

FIBAG

Fibag SA
Lischmatt 17
4624 Härkingen

www.fibag.ch

<http://shop.fibag.ch>

Livraisons jusqu'à 3 fois par jour



Martin Sollberger (Garage Sollberger), Roland Schwab, Priska Seeholzer (Garage Bruno Seeholzer) et Bruno Seeholzer.



Andreas Fatzer (AMAG) et Giorgio Feitknecht (ESA).



Thomas Wartmann (Baumgartner AG) et Rolf Schürpf (Binelli & Ehrsam)

■ Urs Wernli, le président central de l'UPSAs, aborde les problèmes de la branche automobile dès les premiers mots de son discours: «L'année 2014 nous a véritablement mis à l'épreuve; il en sera de même pour 2015.» BAKBASEL prévoit une stagnation des ventes de voitures neuves et d'occasion. Et la décision de la Banque nationale suisse de supprimer le taux plancher du franc face à l'euro influence également la branche automobile. «La décision était prévisible, mais le moment choisi nous a surpris», résume U. Wernli. On ne peut cependant pas encore évaluer dans quelle mesure cette décision aura des répercussions sur le commerce de voitures.

Le fait que, le matin même, la radio SRF 3, cofinancée par Billag, ait conseillé d'aller en Allemagne pour acheter une voiture est peut-être resté en travers de la gorge de quelques garagistes en route pour le Stade de Suisse. «La collaboration avec les importateurs, autrement dit nos fournisseurs, sera à l'avenir encore plus importante», déclare U. Wernli. Il a par ailleurs souligné l'importance politique de cette année 2015 pour l'industrie suisse. «Nous sommes seuls dans la lutte pour le maintien des intervalles de contrôle des véhicules à moteur», ajoute-t-il. «La nouvelle redevance Billag, l'initiative vache à lait ainsi que le deuxième tube au Gotthard sont les sujets de votation que nous allons devoir traiter prochainement avec routesuisse.» De plus, les élections auront lieu à l'automne:

«Nous devons augmenter notre poids politique. Nous devons lancer le débat ensemble et faire connaître les enjeux.» C'est dans cette perspective qu'il a ouvert la «Journée des garagistes suisses» et souligné que «nous sommes conscients des risques, mais nous voulons nous concentrer sur les opportunités à saisir».

Vivre la fascination chez le concessionnaire

Le premier intervenant, le futurologue Lars Thomsen, s'est adressé au public nombreux en déclarant: «L'avenir est prévisible.» Les changements sont parfois désagréables, comme ce fut le cas pour les cochers lors de l'invention de l'automobile voici 120 ans. De nos jours, la haute cadence des innovations est source de stress. L. Thomsen l'a comparée à la fabrication de pop-corn, pendant laquelle rien ne se passe pendant un certain temps. On reconnaît alors le pessimiste («Cela ne va rien donner.»), l'optimiste («On y est presque.») ou justement le futurologue, qui va chercher à savoir sur Internet combien de temps il faut pour que les grains de maïs éclatent.

Ce sont surtout les habitudes de consommation qui ont changé. «Nous bénéficions d'une grande transparence, par exemple en ce qui concerne les prix ou les appréciations», explique le futurologue. «Les gens partagent beaucoup plus leurs expériences. Mais la fasci-

nation pour le produit qu'il vend reste le cœur du métier de garagiste.» Et l'automobile est toujours un objet de fascination. «Lorsqu'il se rend chez le concessionnaire, le consommateur veut ressentir la même fascination que celle qui l'a saisi chez lui, par exemple sur Internet. Et cette tendance va se renforcer», assure-t-il. Les concessionnaires représentent l'élément intermédiaire palpable entre l'univers de la marque et le consommateur.

Et en sa qualité de futurologue, il voit sur le long terme: «Dans trois ans, les showrooms disposeront d'un simulateur permettant de tester chaque véhicule de façon authentique. Il sera possible d'adapter chaque détail et le consommateur verra lui aussi la différence.»

Les émotions sont toujours physiques

Detlev Mohr, responsable Automotive chez McKinsey en Allemagne, a abordé le sujet sous un angle plus théorique et présenté les chiffres intéressants d'une étude menée dans cinq pays et auprès de 4500 acheteurs de voitures neuves. «80% des clients commencent leur recherche sur Internet», explique-t-il. Les clients sont certes mieux informés de nos jours, mais le produit est aussi devenu beaucoup plus complexe. «Les clients veulent être conseillés. Et les questions posées par les jeunes sont différentes. Il est ainsi essentiel de



ferrum
efficace, économique - propre

Les stations de lavage Ferrum:
réalisées selon vos désirs individuels
avec un service clientèle 24/24 fiable

Ferrum SA Technique de Lavage | CH-5102 Ruppertswil
T +41 62 889 12 22 | waschtechnik@ferrum.net | www.ferrum.net



Kurt Aeschlimann (Autohaus Steffisburg), Markus Aegerter (UPSA) et Martin Kindler (section UPSA Berne).



Daniel Roth, Jens Becker et André Steiner (tous chez Emil Frey AG).



Peter-Martin Meier (musée des transports), Max Nötzli (ancien président d'auto-suisse) et Hansruedi Keller (bureau de presse HRK).

fournir les bonnes réponses », poursuit-il.

Lors de l'achat d'un véhicule, les expériences concrètes, à commencer par les essais sur route, sont essentielles. « L'émotion de la marque ne peut être transmise que physiquement », affirme D. Mohr. « 82 % des clients font en moyenne un seul essai sur route. Les jeunes ont tendance à faire un essai avec deux marques », poursuit-il. Selon lui, les prestations complètes comprenant le financement, les assurances ou les concepts de mobilité vont se développer.

Concernant la numérisation, l'intervention de Philipp Ries, responsable du domaine Industrie chez Google Suisse, a également été très utile. Il a relevé l'utilisation toujours croissante d'Internet ainsi que la possibilité d'obtenir des informations sur un nouveau véhicule grâce à YouTube. Il a également montré que sur Google, les recherches sur les « pneus d'hiver » sont en corrélation avec les températures en vigueur, avec deux pics le 22 octobre et le 5 novembre.

Les conseils des experts de Google

Selon Google, une recherche sur cinq est actuellement effectuée sur une tablette et près de 30 % des recherches sur un smartphone. D'autre part, « une personne sur quatre utilise son smartphone aux toilettes », cite Ph. Ries d'après un sondage. Il a également montré que la marque Skoda se vend bien alors qu'elle fait l'objet de peu de recherches sur Google, et inversement pour les marques Volvo et Toyota.

Le représentant de Google a ensuite donné quelques conseils utiles aux garagistes présents afin d'améliorer leur présence sur Google, et a fourni des consignes sur le contenu d'un site Internet : « Posez-vous les questions suivantes : Quelle est ma cible ? Quelle est ma spécialité ? Qu'est-ce qui me rend unique ? » Les marques concurrentes situées sur un même lieu devraient également oser créer un site Internet commun. « Et surprenez vos clients. Profitez des moyens dont vous disposez. Utilisez les SMS, WhatsApp, etc. de manière innovante. »

Christoph Nägele, chef de projet et collaborateur scientifique à la Haute école spéciali-

sée du nord-ouest de la Suisse, a indiqué aux invités la manière dont procèdent les jeunes lors du choix de leur futur métier, quels sont pour eux les critères pertinents et les canaux par lesquels ils s'informent. Il a constaté qu'en ce qui concerne le choix d'une profession, la numérisation n'a pas connu la même progression. « Le processus se déroule dans un réseau de proximité : dans le foyer familial ou dans le cadre d'une expérience pratique de stage de préapprentissage ou d'un stage classique », déclare Ch. Nägele. Dans ce contexte, il est important de ne pas présenter le métier uniquement sous ses aspects positifs. Finalement, il a appelé les garagistes à « commenter les expériences faites dans le cadre du stage de préapprentissage afin d'éveiller un intérêt durable ».

L'automobile comme bouc émissaire

Mark Backé et Morten Hannesbo sont intervenus respectivement en tant que représentant de grandes marques automobiles et importateur d'automobiles. M. Backé a d'abord parlé des dernières technologies de BMW, puis a mis en lumière l'importance de la présence de chaque concessionnaire sur Internet. Car Internet permet de mettre en scène une première expérience de la marque. « Votre site Internet doit correspondre aux standards de la marque tout en reflétant votre personnalité de façon crédible », déclare le responsable marketing de BMW (Suisse) SA. Il a également évoqué le centre d'essais sur route actuellement réalisé par BMW. Ce centre permettra aux clients de faire une marche d'essai avec la voiture de leurs rêves. Il a souligné l'importance de bonnes conditions-cadres pour les collaborateurs. « Nous devons nous positionner en tant qu'employeur attrayant. Nos collaborateurs doivent avoir du plaisir au quotidien avec des produits exceptionnels et avoir des perspectives d'avenir dans leur métier », affirme le CEO d'AMAG.

Roger Köppel a conclu la journée avec un exposé à la fois drôle et sérieux de par sa note politique. L'exposé du rédacteur en chef et

propriétaire de la Weltwoche a enthousiasmé les quelque 600 participants au congrès. « L'automobile est devenue le bouc émissaire des médias », déclare-t-il dans son plaidoyer en faveur d'une Suisse autonome. <

i Le prochain congrès aura lieu le 19 janvier 2016.

La Journée a été soutenue par :

« Aborder l'avenir ensemble »

Urs Wernli, quel est votre bilan de cette journée ?

Je suis satisfait. J'ai pu constater que les membres s'y sentaient bien. Ils se sont confrontés à ce thème et vont maintenant essayer d'en retirer tout ce dont ils ont besoin. Nous avons réussi à leur présenter le sujet de manière à lever leurs craintes et réserves. Nous pouvons désormais aborder l'avenir ensemble.

Quel a été pour vous le moment fort de cette intéressante journée ?

De par son approche aboutissant à une application au quotidien, l'exposé de Google est celui qui m'a le plus marqué. Non pas par comparaison directe avec les autres exposés, mais dans sa mise en œuvre par rapport à ce que nous avions imaginé. Quels enseignements les garagistes peuvent-ils en tirer ? De quelle façon pourront-ils les appliquer ? Quelles réponses pratiques ont également été apportées.

Tout sur le congrès

Vous trouverez tous les exposés de la « Journée des garagistes suisses » à télécharger ainsi qu'une grande galerie de photos sur le site Internet de l'UPSA. Vous pouvez également accéder à l'offre spéciale de la Weltwoche via le site Internet.

www.upsa-agvs.ch/fr/colloque2015



INFO

Quality1 SA

La qualité la plus rapide

Appréciant un service de haut niveau, les clients de Quality1 recherchent des systèmes de communication simples, rapides et modernes. Nous les avons bien écoutés et avons tiré les enseignements correspondants. Une première étape a été la refonte de notre portail clients en 2014 et nous lançons désormais notre nouveau site Internet www.quality1.ch. Quality 1

■ En tant que leader du marché, nous nous engageons vis-à-vis de nos clients et de nos partenaires, parallèlement à nos produits, à simplifier leurs démarches administratives grâce à des innovations utiles. Lors de l'Auto Zürich Car Show 2014, nous avons demandé à nos clients: « Nous sommes les plus rapides. Et vous ? ». Il est évident que la rapidité de nos clients dépend de celle qu'offrent les systèmes de Quality1. Notre ancien site Internet ne correspondait plus aux tendances actuelles et aux exigences de nos clients, ce qui a rendu une refonte complète nécessaire.

Le principal défi consistait à regrouper la diversité des produits des labels « Quality1 Garantie » et « Euro Garantie » sous la marque ombrelle Quality1 AG. Avec une présentation



fraîche et dynamique adaptée à l'univers numérique, Quality1 pose une nouvelle fois les jalons dans le domaine de l'assurance garantie. Les visiteurs du site sont guidés vers l'objet de leur recherche en quelques clics seulement. Au niveau du contenu, nous nous sommes limités aux principales informations. Que le client veuille s'informer ou communiquer avec nous via son ordinateur au bureau, son smartphone depuis l'atelier ou une tablette dans son showroom, notre site

Internet est parfaitement compatible. Désormais, nos clients font partie des plus rapides, ce qui nous réjouit tout particulièrement !

Toutefois, malgré toutes ces nouveautés et possibilités techniques, nous n'avons pas oublié que le contact personnel avec nos partenaires est essentiel. Avec plus de 10000 visites par an, notre service externe entretient un échange intense avec nos clients. Après avoir saisi leur NPA, ceux-ci trouvent désormais leur interlocuteur régional en un seul clic.

Depuis début janvier, notre nouveau site Internet est en ligne à l'adresse www.quality1.ch. Une visite vaut le détour! <

www.quality1.ch

DE '0 À
L'AUTORISATION DU SINISTRE
EN SEULEMENT '15
MINUTES.

Visit our new Website
AND WIN
quality1.ch



NOUS SOMMES LES PLUS RAPIDES pour l'octroi de la garantie, la réparation des sinistres et le remboursement. Votre avantage: vous obtenez l'autorisation pour la réparation du sinistre en 15 minutes et le remboursement sous 10 jours. Vous pouvez donc prévoir immédiatement toutes les réparations nécessaires et retourner vaquer à vos occupations. Pour plus de renseignements, rendez-vous sur quality1.ch ou appelez le **055 254 30 00**. Quality1 – nous prenons de l'avance.



ESA : une compétence globale en matière de batteries

Bosch : synonyme de puissance

En matière de batteries, l'ESA propose une vaste gamme de batteries de démarrage, d'appareils professionnels de recharge et de diagnostic, d'accessoires, ainsi que, naturellement, toutes les pièces pour l'entretien. ESA

■ Outre la marque haut de gamme Energizer, distribuée en Suisse en exclusivité par l'ESA, et la marque maison TECAR, l'ESA compte également les batteries de la marque mondiale Bosch dans sa gamme, et stocke ainsi 44 des principaux types de batteries VP. Des modèles conventionnels S3, S4 et S5 avec technologie Power Frame aux 5 types dotés de la technologie EFB ou AGM, le client n'a que l'embaras du choix pour sa batterie haut de gamme.

L'ESA propose depuis quelques années une gamme complète de pièces d'usure et de remplacement. Elle constitue ainsi un fournisseur important de pièces et s'efforce d'enthousiasmer ses clients comme ses sociétés avec ses prestations, ses innovations et ses points forts.



L'ESA propose une vaste gamme de pièces Bosch.

En 2014, la gamme de pièces Bosch a été considérablement élargie. Les huit sites de l'ESA disposent tous des pièces d'usures et de remplacement classiques, telles que disques de frein, bougies, essuie-glaces, ampoules, filtres, etc. En outre, les calculateurs Bosch, très appréciés, sont en stock depuis octobre 2014.

Bien entendu, les ateliers professionnels peuvent également choisir parmi une large gamme de chargeurs électroniques et de démarrage rapide, d'assistances au démarrage autonomes et de testeurs de batterie. Citons en particulier le chargeur BAT 490. Ce chargeur haute fréquence compact est un appareil polyvalent pour le garage, la station-service et le commerce de batteries. Outre les batteries conventionnelles plomb-acide de 12 V ou de 24 V, il est particulièrement adapté aux batteries à électrolyte fixe (batteries au gel ou batteries à feutre/AGM). Il permet en outre de stabiliser le réseau de bord pendant le diagnostic et la reprogrammation des dispositifs de commande, et constitue donc un élément indispensable de tout atelier moderne. <

 www.esashop.ch

GENEVA
INTERNATIONAL
MOTOR
SHOW

The Real Car Wash Factory!

Pour la réussite de votre activité lavage Christ

du 5 au 15 mars 2015
hall 7, stand no. 7503

Christ
CAR CARE

Technique de lavage en tête des innovations

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



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



Christ
WASH SYSTEMS



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

MISSION POSSIBLE

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



Adaptations modérées pour le contrôle et l'entretien des appareils de mesure antipollution

Contrôle annuel maintenu, obligation d'entretien supprimée

Afin de réduire les coûts d'entretien des appareils de mesure antipollution de moins en moins utilisés, l'UPSA a demandé l'extension du délai de vérification d'un à deux ans et la suppression de l'obligation d'entretien. D'autres groupes ont réclamé le maintien de l'état actuel. L'Institut fédéral de métrologie METAS a finalement révisé l'ordonnance correspondante en adoptant un compromis typiquement suisse. Markus Peter, UPSA

■ En Suisse, seule une voiture de tourisme sur quatre n'est pas équipée d'un système de diagnostic de bord (OBD), tendance qui s'accroît. Les véhicules nécessitant un entretien du système antipollution avec mesure à l'échappement sont ainsi de moins en moins nombreux. L'actuelle utilisation de quelque 10 000 testeurs antipollution étalonnés semble par conséquent élevée. Mais il semble évident qu'un garagiste souhaitera effectuer lui-même la maintenance antipollution des véhicules de ses clients non équipés d'un OBD.

Près des deux tiers des appareils de mesure ont été mis en circulation avant 1994. Précision importante puisque ces appareils devaient jusqu'ici faire chaque année l'objet d'un étalonnage par le vérificateur et d'un entretien par une entreprise spécialisée externe.

Demande de l'UPSA

Le coût moyen annuel de l'exploitation et de l'entretien des appareils de mesure antipollution pour les garagistes est de l'ordre de CHF 1000.–, répartis ainsi : CHF 500.– pour l'entretien par une entreprise spécialisée, CHF 350.– pour l'émolument de vérification



Les garagistes peuvent aussi se partager un appareil de mesure antipollution pour réduire les coûts.

et CHF 150.– pour les consommables. Afin de réduire ces coûts pour le garagiste, l'UPSA a demandé au METAS un allègement de la législation. Dans le cadre d'un groupe de travail, le METAS a accueilli l'UPSA et d'autres groupes d'intérêt en déclarant rechercher une solution qui défende les intérêts économiques des garagistes et des vérificateurs tout en respectant la précision de mesure des appareils exigée sur le plan environnemental. Un rapport

et un projet d'ordonnance, sur lesquels les groupes concernés ont pu s'exprimer à l'automne 2014, ont ainsi vu le jour.

Nouvelle réglementation depuis le 1^{er} janvier 2015

L'UPSA s'est par conséquent prononcée pour une solution qui étende le délai d'obligation de vérification à 2 ans et supprime l'obligation d'entretien. Si l'extension de l'échéance de vérification n'a pu être approuvée à la majorité, la suppression de l'obligation d'entretien l'a en revanche été. En conséquence, l'obligation de maintenance et de réglage annuels par une entreprise spécialisée externe est supprimée depuis le 1^{er} janvier 2015, y compris pour les appareils de mesure antipollution plus anciens. Le respect des prescriptions des fabricants et la préparation des appareils à la vérification ultérieure, dont le rythme annuel est maintenu, relèvent à présent de la responsabilité du propriétaire de l'appareil. <

Utilisation des appareils de mesure antipollution par plusieurs garagistes

A l'instar du covoiturage, le partage d'un appareil de mesure antipollution peut s'avérer pertinent pour mieux couvrir les coûts d'entretien de l'appareil. Les membres de l'UPSA peuvent consulter une liste des appareils disponibles et le formulaire d'inscription correspondant sur le site www.agvs-upsa.ch/fr/prestations/atelier-et-service-la-clientele/systeme-dechappement.

www.upsa-agvs.ch



INFO

Célébrez avec nous 10 ans UGS suisse!

Venez nous rendre visite durant le salon de l'Auto 2015 à Genève sur notre stand UGS 7051 dans la halle 7.

Nous vous montrerons les derniers produits les plus innovants et vous pourrez aussi participer au concours avec pleins de super cadeaux.

Demandez le nouveau magazine UGS 2015 chez votre partenaire UGS dans votre région.

Nous sommes impatients de vous voir.
www.ugs-swiss.ch

10 Jahre UGS Schweiz
ans UGS suisse
anni UGS svizzera

Moteur d'essuie-glace

Aller-retour

On voit apparaître, depuis quelques années, de plus en plus de moteurs d'essuie-glace réversibles, voire dotés d'un entraînement direct. De quoi s'agit-il au juste, et quelles possibilités offrent-ils ? Vous le saurez en lisant ces lignes.

Harry Pfister, auto&savoir



Fig. 1 : Les moteurs d'essuie-glace à entraînement direct nécessitent beaucoup moins d'espace que les systèmes circulaires conventionnels.

■ Jusqu'à présent, les essuie-glaces classiques étaient dotés d'un moteur électrique à aimant permanent et d'une tige d'essuie-glace. L'axe du moteur effectue ainsi toujours des rotations complètes (360°). On les appelle systèmes circulaires. La tige reliant les deux bras d'essuie-glace permet de régler le changement de sens à chaque extrémité de la surface de balayage.

Ce type de système nécessite une place considérable dans le compartiment étanche, et si un faisceau de câbles est mal fixé ou mal placé, il peut s'user progressivement en raison des mouvements de la tige. Cela peut entraîner un court-circuit.

Les essuie-glaces à entraînement direct n'ont pas de tige supplémentaire (figure 1). Avec ce système, chaque bras d'essuie-glace est entraîné par une unité mécatronique compacte. Il est ainsi directement monté sur l'arbre d'entraînement. Cette solution remplace progressivement les moteurs d'essuie-glace réversibles, qui continuent à disposer d'une tige reliant les deux bras. Par rapport

aux systèmes circulaires classiques avec tige, l'espace nécessaire au montage de moteurs à entraînement direct se réduit de 75 %, contre la moitié pour les moteurs réversibles.

La place ainsi gagnée peut être utilisée à d'autres fins, par exemple pour la climatisa-

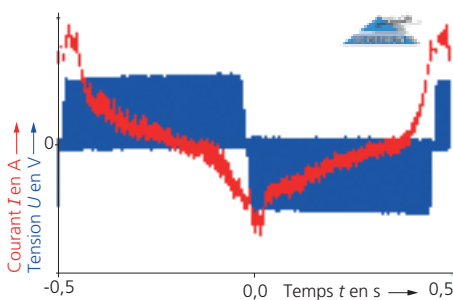


Fig. 2 : L'image de l'oscilloscope permet de voir l'inversion du système afin de définir le sens de rotation du moteur électrique. Au départ, l'intensité (en rouge) est très élevée. Dès que la durée d'impulsion est fortement réduite, le moteur passe en mode générateur (la direction du courant passe au-dessous ou au-dessus de la ligne de zéro).

tion, un servofrein plus puissant ou encore un airbag pour piétons.

En outre, les moteurs d'essuie-glace du véhicule peuvent être identiques de chaque côté, ce qui simplifie considérablement la tenue des stocks.

Réversibilité

Les moteurs d'essuie-glace réversibles entraînent le bras en marche avant et en marche arrière. L'arbre oscille sur une plage d'angle prédéfinie, en général inférieure à 180°. Le moteur est excité de façon classique à l'aide d'aimants permanents. Deux charbons permettent d'amener le courant jusqu'à l'induit. Un troisième charbon, prévu pour la vitesse rapide des essuie-glaces, est supprimé sur les nouveaux systèmes, mais le moteur peut tout de même tourner à différents régimes. Pour ce faire, l'impulsion du signal de commande (fréquence d'horloge 15,6 kHz) à l'induit est prolongée (accélération) ou raccourcie (ralentissement). Le courant de charge est commuté à l'aide de MOSFET (transistors à effet de champ à grille isolée). Dans la position opposée, la polarité du signal d'horloge est inversée. L'inversion du potentiel change ainsi le sens de rotation du moteur (figure 2).

Des capteurs importants

En général, la position précise du moteur d'essuie-glace est saisie par des capteurs à effet Hall (figure 3, n° 1). Grâce à leur position décalée, les capteurs fournissent deux signaux différents. Ces signaux sont évalués par l'électronique intégrée, et la position du bras d'essuie-glace est déterminée avec précision. Il est ainsi possible, par exemple, d'amener le balai d'essuie-glace au plus près du montant A, ce qui maximise la surface balayée sans risque de heurter les essuie-glaces. De même, les bras d'essuie-glace peuvent être rangés sous le capot, ce qui réduit le risque de blessures en cas de collision avec un piéton. Les données telles que l'angle de balayage et la position de repos



Fig. 3 : Intérieur d'un moteur d'essuie-glace Valeo. 1 = capteurs à effet hall, 2 = aimant émetteur, 3 = contacts entre le moteur et l'électronique pour le courant de charge.

sont programmées individuellement après le montage en usine.

Grâce à l'électronique de régulation, la vitesse des essuie-glaces peut être maintenue constante malgré les différences de frottement, ou réduite à l'approche des points d'inversion, afin d'effectuer cette opération moins brutalement.

De plus, la gestion thermique et énergétique protège le moteur contre les surcharges sans compromettre les fonctions de balayage. Par exemple, un détecteur de blocage saisit les obstacles, tels qu'une forte accumulation de neige, et ne réduit le balayage que de la surface nécessaire.

Si le bras est complètement bloqué, le

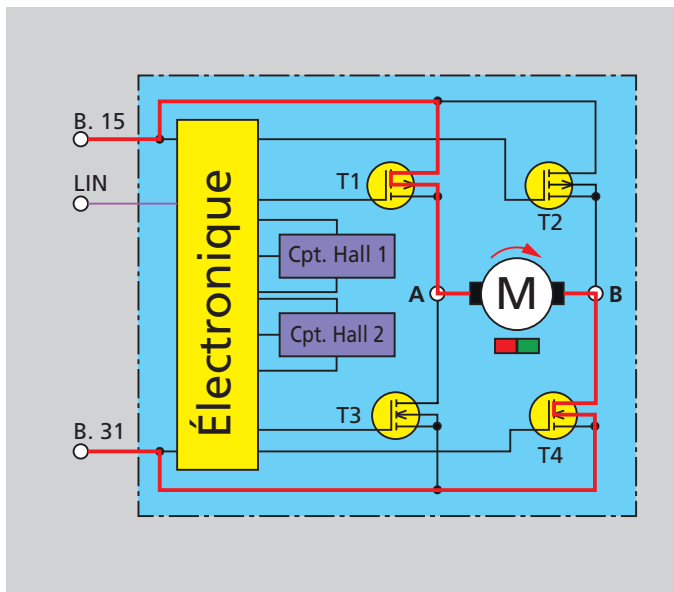


Fig. 4 : Circuit interne du moteur d'essuie-glace. C'est le flux de courant (en rouge) en marche à droite qui est représenté.

moteur tente deux ou trois fois de reprendre son fonctionnement, puis se coupe de lui-même. Une fois le blocage éliminé, les deux essuie-glaces se synchronisent à nouveau et reprennent le travail à la bonne cadence. C'est particulièrement important pour les essuie-glaces à balayage croisé, dont les bras pourraient sinon entrer en contact.

A la mise hors service du système, les essuie-glaces s'arrêtent parfois avant, parfois après le point de changement de sens, afin que le caoutchouc ne se déforme pas en cas de longue inutilisation.

Bus de données

Un bus LIN (Local Interconnect Network) assure le transport des données entre les moteurs d'essuie-glace et le système de commande maître. Le plus souvent, un capteur de pluie est raccordé à ce même bus. Le maître peut ainsi évaluer les informations envoyées par les esclaves (moteurs et capteur de pluie) et coordonner les fonctions de balayage, notamment la vitesse lente ou rapide ou l'intervalle de temporisation.

Seules l'alimentation électrique (borne 15) et la masse (borne 31) sont encore raccordées au moteur d'essuie-glace par l'intermédiaire du bus LIN, qui, on le sait, ne possède qu'un fil. L'époque des innombrables fils vers le moteur, et du diagnostic éprouvant en cas de panne, est bien révolue.

Montage en pont

Le moteur électrique est commandé par quatre MOSFET montés en pont. Les transistors sont commutés alternativement de façon croisée, afin que le sens de rotation puisse être inversé aux points d'extrémité (figure 4).

En marche à droite, les transistors T1 et T4

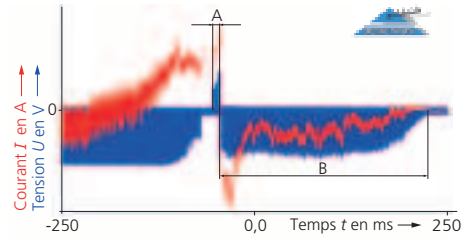


Fig. 5 : Freinage et position de repos.

sont commandés. Le cheminement du courant dans le moteur est donc le suivant : borne 15, T1, point A, enroulement de l'induit, point B, T4, borne 31.

En marche à gauche, ce sont les transistors T2 et T3 qui sont commandés. Le courant circule ainsi de la façon suivante : borne 15, T2, point B, enroulement de l'induit, point A, T3, borne 31.

A la coupure du moteur, après un intervalle de 15 ms, le moteur reçoit une impulsion dans l'autre sens durant 9 ms (figure 5). Autrement dit, une fois que T1 et T4 ont assuré le mouvement vers la droite et T2 et T3 celui vers la gauche, T1 et T4 sont à nouveau commandés pendant un instant (section A). Ensuite, l'inversion du sens de rotation s'effectue doucement, afin de mettre le balai d'essuie-glace en position pour la prochaine utilisation (section B). <



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



Assainissement de votre élévateur à une colonne

500x éprouvé



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

Nous vous proposons la solution idéale et économique



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

Annonce

Examen professionnel supérieur pour gestionnaires d'entreprise diplômés secteur automobile de mai 2015

L'Union professionnelle suisse de l'automobile (UPSA), réalise au mois de mai 2015 un dernier examen professionnel supérieur pour mécaniciens d'automobiles, en français, conformément au règlement du 3 mai 1995/7 juin 2002.

■ Si le nombre de candidats est suffisant, cet examen sera organisé au centre de formation et de formation continue de l'UPSA, Mobilcity, 3006 Berne, aux dates suivantes :

Du lundi 18 au vendredi 22 mai 2015

Frais d'examen et de matériel :

- Frais d'examen : CHF 550.— hors TVA
- Prestations d'organisation : CHF 1050.— plus TVA

Ces sommes ne sont à verser qu'à notre demande.

L'inscription à l'examen doit parvenir à l'UPSA, Formation et formation continue, Case postale 64, 3000 Berne 22, **au plus tard avant le 13 mars 2015** à l'aide du formulaire d'inscription officiel accompagné des documents mentionnés dans l'article 7 du règlement du 3 mai 1995/7 juin 2002.

Conformément à l'article 8 du règlement, est admise à l'examen professionnel supérieur toute personne ayant réussi l'examen professionnel de diagnosticien d'automobiles, de conseiller de service à la clientèle dans la branche automobile ou de conseiller de vente automobile.

Les inscriptions incomplètes ou non conformes aux exigences d'examen ne pourront pas être prises en compte.

Si le nombre de candidats inscrits satisfaisant à toutes les conditions d'admission prescrites dans le règlement dépassait le nombre fixé, l'admission se ferait dans l'ordre de réception des inscriptions (cachet de la poste).

Les formulaires d'inscription et le règlement relatif à l'organisation de l'examen professionnel supérieur de la branche automobile du 3 mai 1995/7 juin 2002 peuvent être obtenus auprès de l'UPSA, Case postale 64, 3000 Berne 22, www.upsa-agvs.ch. <

Berne, en février 2015

Union professionnelle suisse de l'automobile (UPSA)

Pour la commission d'examen professionnel supérieur :

Le président : P. Baschnagel

Le secrétaire : J. Fluri

Part of EUROTAXGLASS'S GROUP

EN DIRECT DU MARCHÉ.

Nous recommandons :

UN APERÇU COMPLET
DU MARCHÉ!

Pour cela :

- des stratégies tarifaires individuelles et des détails pour chacun des véhicules.
- Garni avec le dernier prix proposé sur le marché.



Rendez-nous visite au
salon de l'auto de Genève.
Halle 7, stand 7511!



EurotaxPriceAnalyser

Précis. Sur-mesure. Toujours à jour.

EurotaxPriceAnalyser compare automatiquement l'ensemble de votre stock de véhicules avec les prix du marché actuels. Des stratégies de prix dynamiques jusqu'au véhicule en particulier complètent cet aperçu avec tous les détails nécessaires. Ceci n'existe que chez Eurotax. www.eurotaxpro.ch/fr/du-marche

EUROTAX

Des formations axées sur l'avenir et la pratique pour les métiers de l'automobile

Révision des formations de base

L'UPSA procède à une révision des formations techniques de base. Le concept sous-jacent a été élaboré par le groupe de pilotage. Il comporte des objectifs, des stratégies, des mesures et des exigences. Les métiers concernés sont ceux d'assistant(e) en maintenance d'automobiles AFP, de mécanicien(ne) en maintenance d'automobiles CFC et de mécatronicien(ne) d'automobiles CFC. **Olivier Maeder, UPSA**

■ Conformément à leur décision prise à la réunion nationale de la commission de la formation professionnelle en 2014, les responsables de la formation professionnelle des sections de l'UPSA ont suivi la demande de la commission pour le développement professionnel et la qualité, confirmant ainsi l'intention des sections de soutenir la révision des formations techniques de base.

Objectifs de la révision (extrait)

Le niveau d'exigence sera adapté afin de répondre à la fois aux conditions des entreprises ainsi qu'à leurs besoins en termes d'apprenti(e)s. Leur niveau d'exigence actuellement requis est trop haut dans certains domaines et il crée des difficultés au recrutement.

Les contenus de formation sont trop étendus. Ils seront donc restreints, mais approfondis afin de correspondre aux situations professionnelles pratiques et concrètes.

Les profils de métiers doivent être adaptés aux compétences d'action actuelles.

Les profils de mécanicien(ne) en maintenance d'automobiles et de mécatronicien(ne) d'automobiles de la spécialisation véhicule utilitaire doivent mieux se distinguer de la spécialisation véhicules légers.

L'orientation sur la pratique et la coopération entre les lieux de formation seront améliorées afin d'intégrer plus tôt les personnes en formation au processus de travail productif.

Marche à suivre

Les ordonnances actuelles et les plans de formation du 1^{er} janvier 2007 seront revus, notamment en fonction des résultats de l'analyse du champ professionnel pour les mécanicien(ne)s en maintenance et les mécatronicien(ne)s d'automobiles ainsi que de la journée d'échanges d'expériences dans le cadre de l'examen quinquennal pour les assistant(e)s en maintenance d'automobiles. Les prescriptions relatives à la formation se fonderont sur les modèles du Secrétariat d'État à la formation, à la recherche et à l'innovation (SEFRI).

Phases du projet selon le concept de révision des métiers d'assistant(e) en maintenance d'automobiles, de mécanicien(ne) en maintenance d'automobiles et de mécatronicien(ne) d'automobiles

Phases du projet		Quand
Phase 1	Analyses et conception	2014/15
Phase 2	Ordonnance sur la formation professionnelle de base et plan de formation	2015/16
Phase 3	Aval du SEFRI pour la poursuite des travaux	2016
Phase 4	Consultation et législation	2017
Phase 5	Implémentation	2017/18



Le plan du projet prévoit que les formations techniques de base répondant aux nouvelles ordonnances démarrent en août 2018.

Analyse du champ professionnel

L'UPSA a mandaté l'Institut fédéral des hautes études en formation professionnelle (IFFP) afin qu'il organise des ateliers d'analyse du champ professionnel des formations techniques de base de mécanicien(ne) en maintenance et de mécatronicien(ne) d'automobiles CFC.

Le but de cette analyse est d'axer encore davantage la formation sur la pratique. Au cours de ces ateliers, les activités pratiques sont examinées, et ce dans le but de réviser les bases de la formation.

En automne 2014, des ateliers se sont tenus pour les spécialisations véhicules légers et véhicules utilitaires, avec des mécanicien(ne)s en maintenance et des mécatronicien(ne)s d'automobiles, respectivement, qui possédaient de deux à quatre ans d'expérience dans leur spécialisation après leur apprentissage.

But de ces ateliers : poser les fondements des profils d'activités des deux métiers. Les activités professionnelles classiques ont tout d'abord été répertoriées, puis décrites en détail.

Regroupement des activités professionnelles

En janvier 2015, des experts en formation professionnelle issus des trois lieux de formation (cours interentreprises, école profession-

nelle, entreprise) se sont réunis pour élaborer les premiers jets des profils d'activités. Ils ont validé les situations d'action professionnelles répertoriées dans les ateliers précédents et les ont regroupées en profils d'activités.

Un deuxième atelier s'est tenu le même mois, dans lequel ces profils d'activités ont été discutés, et les avantages et inconvénients des différentes variantes, comparés. Le but était cette fois de fixer les profils qui serviront de base à la révision.

Décrire l'avenir

Pour définir les mesures nécessaires aux formations tout en tenant compte des développements futurs, des experts – au nombre desquels des importateurs et des fabricants connus – ont tenté de répondre aux questions suivantes dans le cadre de l'atelier « Décrire l'avenir » :

- quelles évolutions s'esquissent dans le champ professionnel ?
- comment celles-ci influencent-elles le travail des spécialistes ?
- quelles mesures sont nécessaires pour les futures formations ?

L'UPSA tient à remercier tous les participants aux ateliers pour leur engagement et toutes les entreprises d'avoir libéré à cet effet leurs collaborateurs.

Dans une prochaine édition d'AutoInside, nous vous informerons des résultats et des étapes à venir du projet après la publication par l'IFFP de son rapport final sur l'analyse du champ professionnel. <



AGVS Business Academy 2015

FEBRUAR

Berufs- und Praxisbildnerschulung BiVo 2012, 1 Tag

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

> 10. Februar 2015, Winterthur

Automobil-Verkaufsberater/in mit eidg. Fachausweis

Wir machen aus Talenten Profis – legen Sie den Grundstein für eine steile Verkäufer-Laufbahn! **Start Lehrgang ab 20. August 2015.** Die Weiterbildung zum Automobil-Verkaufsberater macht Sie kompetent für die komplexen heutigen Anforderungen im modernen Automobilhandel. Als Automobil-Verkaufsberater sind Sie der umfassend informierte, flexible Ansprechpartner für die immer anspruchsvoller werdende Kundschaft. Die gezielte, zeitgemässe Ausbildung unterstützt Sie dabei, in der täglichen Verkaufspraxis marktorientiert und betriebswirtschaftlich zu denken und zu handeln.

> Ein Infoabend findet am 17. Februar 2015 ab 18.00 Uhr in der Mobilcity in Bern statt.

Facebook, Xing und Twitter für Autoverkäufer, nachmittags

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

> 18. Februar 2015, Bern

Drehbuch für den Erfolg – Intensivworkshop mit individuellem Umsetzungscoaching, 1 Tag

Wie ich in unsicheren Zeiten meine Zukunft gestalten kann. In diesem Intensivworkshop lernen Sie die Basics für Ihr persönliches Erfolgskonzept, die Denkmodelle und das Rüstzeug für die Umsetzung im Alltag.

> 25. Februar 2015, Bern

> 15. April 2015, Bern

> 04. Juni 2015, Bern

MÄRZ

Eurotax AutowertPro-Kurs, 1 Tag

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

> 25. März 2015, Winterthur

MWST Grundkurs, 1 Tag

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

> 25. März 2015, Winterthur

APRIL

MWST Fortsetzungs- und Vertiefungskurs, 1 Tag

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

> 29. April 2015, Winterthur

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

La route est notre fil conducteur,
nos prestations sont les meilleures !

Efficacité, attractivité, mobilité et serviabilité : CP MOBIL est la caisse de pensions pour tous les professionnels de la route, aux prestations incomparables.

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

PK MOBIL
CP

En route vers un avenir sûr

MAI

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

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

> 7. Mai 2015, Bern

Occasionsmanagement, 1 Tag

Für Automobilverkaufsberater: 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.

> 12. Mai 2015, Bern

**Instruction électrique pour les systèmes
haute tension dans les véhicules élec-
triques et hybrides, 2 journées**

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

> 12 et 13 mai 2015

JUNI

**SwissGarage Betriebswirtschafts-
simulation, 1 Tag**

Swiss Garage simuliert einen Schweizer Garagenbetrieb und zeigt die Stellhebel auf, die zur Verfügung stehen, um die Profitabilität zu verbessern. In diesem Planspiel werden die Zusammenhänge zwischen Ursache und Wirkung simuliert, sowie die Beeinflussbarkeit der Betriebsergebnisse. Die Teilnehmer lernen, wie sie durch ihr Handeln die Produktivität und Profitabilität des Betriebes beeinflussen können.

> 03. Juni 2015 Dietlikon



Für Mitglieder der Branchenlösung (BAZ): Schulungen «asa-control» für Kontaktpersonen für Arbeitssicherheit: Diverse Termine / Orte im 2015. Anmeldungen online unter www.safetyweb.ch.

Pour les membres de la solution par branche SAD : Cours « ASA-CONTROL » PROGRAMME EN LIGNE

21.04.2015 et 12.05.2015 à Fribourg

Inscription sur www.safetyweb.ch

Per membri della soluzione settoriale per la sicurezza sul lavoro e protezione della salute (SAD): corso PROGRAMMA ONLINE «ASA-CONTROL»

09.06.2015 Biasca

Iscrizione online www.safetyweb.ch

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



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



hostettler autotechnik sa

REDI To Go

VDO REDI-Sensor: le capteur SSPP
préprogrammé des gagners

 Un seul capteur pour répondre
à la majorité de vos besoins

www.autotechnik.ch

VDO vous procure une avance confortable: avec le VDO REDI-Sensor intelligent! Le système de surveillance de la pression des pneus (SSPP) préprogrammé vous épargne bien des tâches inutiles et facilite la gestion de vos stocks. Et en plus, VDO a prévu un programme d'accompagnement complet – avec mesures de soutien des ventes et formations.

Avec VDO, misez sur la gagne et commandez sans attendre le VDO REDI-Sensor pour la saison de pneumatiques



VDO REDI-Sensor

VDO

**COMMANDER
MAINTENANT!**



VDO TPMS Pro

Principaux enseignements de l'enquête en ligne « Diplômés 2014 »

Les principaux facteurs liés au processus de choix d'une profession

Il est souvent difficile de comprendre pourquoi les jeunes optent pour une certaine profession au lieu d'une autre. L'UPSA s'est penchée sur la question sous l'angle du recrutement de la relève et a interrogé les diplômés de l'année 2014 quant à leurs motivations. **Olivier Maeder, UPSA**

■ L'UPSA remercie les plus que 850 diplômés des formations techniques initiales qui ont participé entièrement à l'enquête en ligne « Diplômés 2014 » (Illustration 1). Les résultats de l'enquête fournissent entre autres de précieuses indications sur les principaux facteurs d'influence et de décision des jeunes engagés dans un processus de choix d'une profession. Grâce à ces enseignements, l'UPSA est en mesure de mieux comprendre encore l'interface entre l'école et la vie professionnelle en vue d'optimiser les mesures de recrutement de la relève.

L'enquête révèle que les écoliers sont en très grande partie sensibilisés aux métiers de la technique automobile par les groupes Parents/membres de la famille et Camarades/cercle d'amis. Les conseillers professionnels et les enseignants représentent également une part importante (Illustration 2).

Mesures :

- Le site www.metiersauto.ch propose des points d'accès spécifiques pour les groupes « parents », « enseignants » et « conseillers professionnels », afin que ces visiteurs puissent trouver directement les informations dont ils ont besoin.

• Au Salon de l'auto 2015, l'UPSA effectuera des démonstrations de travaux de diagnostic sur véhicule et informera les parents concernant l'offre de formations de base ainsi que sur les possibilités de carrière.

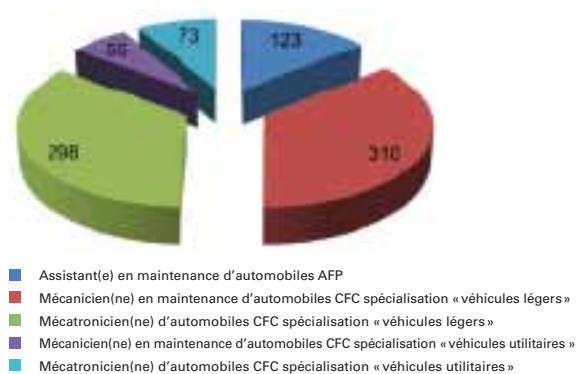


Illustration 1 : participants répartis par métiers et orientations.

L'importance du stage de préapprentissage

Les écoliers effectuent un stage de préapprentissage pour mieux connaître et évaluer la profession. L'importance du stage de préapprentissage a été mise en évidence dans l'AI 1/2015 par Christof Nägele. L'enquête montre de façon saisissante que le principal facteur qui influence le choix d'une profession est le stage de préapprentissage (Illustration 3).

Outre le stage de préapprentissage, les groupes Parents/membres de la famille et Camarades/cercle d'amis influencent aussi de manière déterminante le choix de la profession.

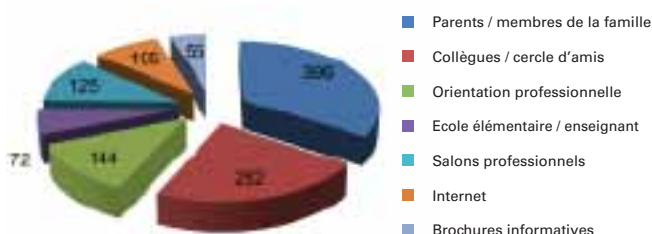


Illustration 2 : voies par lesquelles les apprentis ont été sensibilisés aux métiers de la technique automobile.

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

Avec CC MOBIL, Coup de frein sur les frais administratifs

Pour la majorité des clients, l'ajustement entraîne une baisse des cotisations aux frais administratifs. Disponibilité, écoute et connaissances sectorielles sont nos maîtres-mots pour vous offrir les meilleurs services possibles!

AK MOBIL
CC 33

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

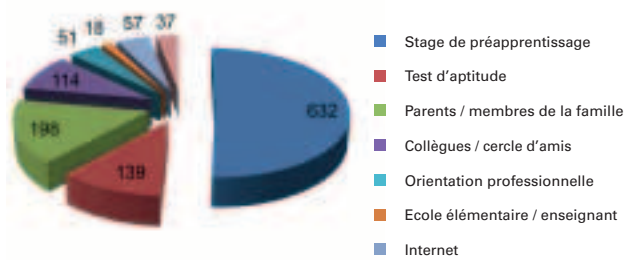


Illustration 3 : personnes ou éléments ayant influencé le choix professionnel.

L'enquête révèle aussi l'importance du test d'aptitude et justifie les investissements dans la version électronique et orientée vers l'avenir du test. En plus des versions allemande et française, ce test sera aussi disponible en italien dès l'été 2015. L'avantage du test de l'UPSA est, d'une part, la recommandation exclusive d'une de nos formations techniques initiales. D'autre part, la valeur du test d'aptitude, qui s'appuie sur de nombreuses années d'expérience, garantit l'exactitude des recommandations professionnelles et confère ainsi à l'entreprise une certaine sécurité lorsqu'elle embauche un apprenti.

Autres facteurs : la fascination et l'étendue de la formation

La fascination pour le produit émotionnel qu'est l'automobile attire également les jeunes vers les métiers de ce secteur. Par rapport aux autres branches, c'est un avantage à faire valoir et qui est d'ailleurs de

plus en plus utilisé par l'UPSA dans ses campagnes de recrutement de la relève telles que « Mission Possible ».

L'étendue de la formation technique ainsi que les nombreuses facettes du métier, qui exige des compétences en mécanique, électronique et informatique, sont d'autres facteurs déterminants pour

attirer les jeunes (Illustration 4).

Les résultats de l'enquête de l'UPSA sont corroborés par les enseignements de l'enquête nationale et intersectorielle menée par Multicheck auprès des écoliers.

En plus des questions qui aident l'UPSA à optimiser les mesures de recrutement de

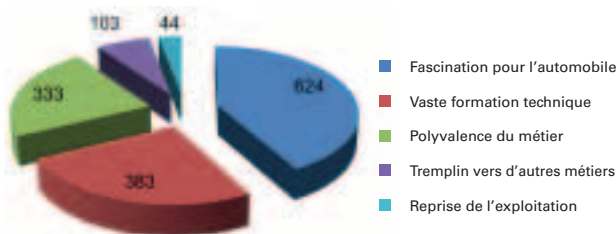


Illustration 4 : principaux vecteurs d'attraction vers la profession.

la relève, les diplômés ont répondu à des questions sur la qualité de leur formation de base dans les sites de formation que sont l'entreprise, l'école professionnelle et les cours interentreprises, ainsi qu'à des questions sur l'avenir professionnel et la formation continue. Ces résultats vous seront présentés dans l'une des prochaines newsletters de l'UPSA en février 2015. <

Lauréats de l'enquête en ligne

Les lauréats du concours 2014 ont été informés par e-mail.

**1er prix : un iPad mini
(Yanick Köhli)**

**2e prix : un appareil photo numérique
(Adrian Dzelili)**

**3e prix : une clé USB 64 Go
(Riet Bulfoni)**

L'UPSA félicite les lauréats et incite tous les diplômés 2015 à prendre part à l'enquête en ligne de cette année (les informations suivront via l'enseignant d'école professionnelle). Cela en vaut la peine !

www.metiersauto.ch



**N'oubliez pas:
de compléter continuellement
et d'en discuter à la fin de
chaque semestre les contrôles
et rapports de formation**

Informations et téléchargements: www.agvs.ch, rubrique Formation et formation continue, Formation professionnelle initiale, choisir la profession, puis le document

 **UPSA | AGVS**

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

Section Suisse centrale

> Actions contre le manque de personnel qualifié

■ ds. La section Suisse centrale de l'UPSA a annoncé des nouveautés structurelles lors de son assemblée d'hiver organisée au Seminarhotel Sempachersee de Nottwil. Le président Patrick Schwerzmann a recommandé aux 170 membres de maintenir les salaires des apprentis pour l'an prochain. Les salaires minimaux sont en revanche ajustés : une augmentation de CHF 100.– est prévue pour les employés ayant achevé une formation de quatre ans, et de CHF 50.– pour une formation de trois ans. Markus Aegerter, de l'Association suisse, a souligné l'actuelle pénurie de personnel qualifié. Une enquête, dont les résultats permettront d'adopter des mesures visant à attirer davantage de jeunes vers la branche automobile, a par conséquent été lancée auprès de 500 garagistes. M. Aegerter a en outre invité l'assistance à soutenir le référendum contre la nouvelle loi sur la radio et la télévision. L'impôt sur les médias qui en découle, uniquement axé sur le chiffre d'affaires, toucherait en effet durablement la branche automobile. Au cours de



Le président Patrick Schwerzmann a annoncé des nouveautés structurelles à l'UPSA Suisse centrale. (Bild apimedia)

l'exposé qui a suivi, Simon Schürch, rameur professionnel originaire de Schenkon et vice-champion du monde 2013, a montré à l'auditoire que la réussite, y compris dans le monde du travail, n'est possible qu'avec une équipe qui fonctionne bien. Les jeunes

professionnels qui ont terminé cette année leur formation initiale ou continue dans la branche de l'automobile ont aussi fêté leur succès et ont été récompensés par Christoph Keller, président de la commission de la formation professionnelle. <

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



Le Professionnel de la Branche

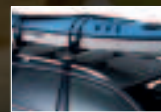
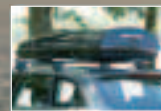
- Tenue de comptabilités
- Conseil lors de la clôture des comptes
- Révisions ordinaires et restreintes
- Conseil en matière de TVA, impôts directs, déclarations fiscales
- Evaluations d'entreprises et assistance en cas de successions
- Evaluation d'équipements et de biens immobiliers de la branche
-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

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

Une entreprise du groupe OBT

Supporter tout.

THULE NORDRIVE MontBlanc uebler



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

CHEMUWA



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

Section Berne

> Au plus près de la technique

■ **pd.** La pénurie de personnel qualifié dans les métiers techniques est incontestable. La chambre économique Bienne-Seeland souhaite y remédier par le biais du projet « Fokus Technik », mené en collaboration avec l'Union professionnelle suisse de l'automobile (UPSA), l'Union suisse des carrossiers (USIC), et l'Association suisse des transports routiers (AS-TAG). Un atelier d'une demi-journée destiné aux jeunes intéressés et à leurs parents s'est

tenu le 26 novembre 2014 au Mobilicity de Berne. Les jeunes ont ainsi pu découvrir l'univers de l'automobile et des transports, et se mettre par exemple dans la peau d'un mécanicien d'automobiles, d'un peintre en carrosserie ou d'un conducteur de véhicules lourds. Le soir, les parents ont rejoint leurs enfants qui leur ont relaté leur expérience de l'après-midi. Une courte séance d'information a ensuite présenté les différents cursus de for-

mation et les perspectives d'avenir qu'offrent les secteurs de l'automobile et du transport. Les évaluations de ces premières incursions dans les univers professionnels de l'automobile et du transport montrent que les ateliers ont plu aux jeunes et représentent pour eux une aide précieuse dans le choix d'un métier. D'autres ateliers sont en cours de préparation. <

i www.fokus-technik.ch



L'atelier de la section UPSA Berne organisé au Mobilicity a suscité un vif intérêt chez les jeunes et leurs parents.

Section Argovie

> Salon de l'auto aarauWest de l'UPSA : tous les emplacements sont réservés

■ **pd.** Fin mars, le Salon de l'auto aarauWest de l'UPSA attirera une nouvelle fois toute la branche automobile. Les emplacements des deux halles d'exposition sont déjà tous réservés. Visiteurs et organisateurs pourront y découvrir de nouvelles marques et de nouveaux exposants.

L'exposition automobile ouvrira ses portes à Oberentfelden peu de temps après le Salon de l'auto de Genève. Le « Salon de l'auto d'Aarau » jouit déjà d'une longue tradition et répond parfaitement aux besoins des exposants et des visiteurs. De plus en plus de garagistes utilisent cet événement pour se présenter aux visiteurs, qui apprécient de flâner tranquillement dans les halles, de découvrir des voitures et de trouver des idées pour leur prochain achat automobile.

Martin Sollberger, président de la section UPSA Argovie, et Chris Regez, organisateur du salon mandaté par l'UPSA, sont ravis de la popularité de cette manifestation de trois jours : « Le développement solide

et sérieux est récompensé. Les deux halles de TENNIS aarau-West offrent une atmosphère agréable aux visiteurs et aux exposants. L'événement est par ailleurs bien plus qu'un simple salon de l'auto. Il permet également de rencontrer des amis et des connaissances. C'est l'un des grands rendez-vous sociaux de l'année. » <

i www.auto-aargau.ch



Martin Sollberger et Chris Regez.

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

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



Johnson Controls

www.johnsoncontrols.ch

> Plus de modularité pour les habitacles

Les enseignements de l'étude « Stuff in Cars » menée par Johnson Controls au niveau mondial auprès des consommateurs auront une influence sur l'intérieur des véhicules à l'avenir. Johnson Controls présente quelques nouveautés d'avenir au NAIAS 2015 :

- L'accoudoir mobile intégré à l'habillage de porte offre non seulement un maximum de confort, mais double également l'espace de rangement par rapport à des accoudoirs traditionnels tout en améliorant l'ergonomie.
- Le rangement pour lunettes s'ouvre vers le bas et augmente le volume de rangement exploitable de 20 %.
- Pour satisfaire les clients désireux de bénéficier d'es-



Le rangement pour lunettes innovant.

paces de rangement plus grands et mieux organisés dans la console centrale, un système multirails configurable a été développé.

- Pour satisfaire les clients au niveau du confort des accoudoirs, Johnson Controls a conçu un accoudoir léger et réglable verticalement. Il offre davantage de fonctions que les accoudoirs traditionnels, notamment au niveau du réglage en hauteur. <

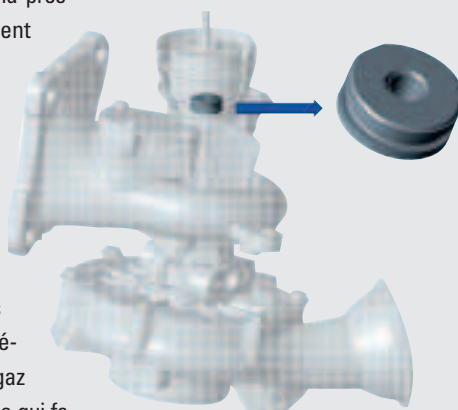
DuPont

www.dupont.com

> Résistance à la température dans le turbocompresseur

Un des leaders mondiaux des turbocompresseurs utilise des manchons Vespel de DuPont pour guider les tiges des actuateurs de soupape de décharge, qui régulent la pression des gaz d'échappement qui arrivent dans le compresseur. Le fabricant a opté pour cette solution car les tiges conservent ainsi leur faible niveau de friction, leur rigidité et leur stabilité dimensionnelle, même lorsqu'elles sont exposées à des températures élevées et à des gaz d'échappement corrosifs, ce qui favorise la précision de ces systèmes de régulation sur toute la durée de vie du véhicule. A proximité immédiate des manchons de guidage, les gaz d'échappement présents dans la turbine du turbocompresseur, qui peuvent atteindre 1050 °C, et l'étroitesse des compartiments moteurs

actuels peuvent entraîner des températures de fonctionnement supérieures à 220 °C. Comme le rapporte le fournisseur, de nombreux tests



effectués au préalable avaient révélé que des matériaux alternatifs, tels que des manchons en thermoplastiques techniques, cédaient à des températures aussi élevées. Le produit Vespel SP-21 fournit une solution adaptée. <

Varta

www.varta-automotive.com

> La référence technologique pour véhicules utilitaires

Les besoins liés aux batteries pour véhicules utilitaires augmentent sans cesse. Les camions modernes sont équipés de nombreux appareils électroniques : systèmes de divertissement, réfrigérateurs, fours à micro-ondes, etc. La batterie VARTA Promotive EFB est la première batterie pour véhicules utilitaires EFB dotée d'un circulateur d'acide unique. Elle a été spécialement conçue pour les véhicules utilitaires hautes performances aux besoins électriques élevés et nécessitant une grande résistance aux vibrations, y compris pour l'installation en fin de trame.

Les caractéristiques de la batterie garantissent des performances supé-

rieures et une grande fiabilité sur route. Le circulateur d'acide innovant évite la stratification de l'acide, qui est un problème fréquent avec les applications à cyclage profond. La batterie dispose d'un treillis supplémentaire en polyester entre la plaque et le séparateur. Ce treillis maintient la matière active en place dans la plaque et évite l'érosion de la masse. La fibre collée permet de maintenir la plaque en bonne position à tout moment et dans toutes les conditions. <

**Baumgartner SA**

www.baumgartnerag.ch

> Nouvelle boutique pour Baumgartner SA

Le client au centre de toute chose : telle est la philosophie prônée par Baumgartner SA depuis plus de 100 ans et à laquelle elle n'a cessé de rester fidèle. Cette philosophie est d'ailleurs la clé de son succès en tant qu'entreprise familiale. Les collaborateurs de longue date disposent d'un immense savoir-faire et de compétences dans leur domaine. Les autres points forts de l'entreprise

résident dans l'ampleur de leur assortiment et dans la gestion des stocks ; Baumgartner SA peut fournir une très large gamme d'articles dans des délais très courts. La nouvelle boutique en ligne moderne est désormais accessible pour le domaine Appareils de garage et d'atelier. La nouvelle boutique en ligne du domaine Roues & Roulettes devrait être disponible bientôt. <



Le look moderne de la nouvelle boutique en ligne de Baumgartner SA.

MyCar24

www.mycar24.ch

> Service de comparaison pour voitures neuves

mycar24 est le lieu de rencontre entre acheteurs potentiels et concessionnaires. Les personnes intéressées par un véhicule y publient gratuitement et sans engagement leur demande d'offres pour le véhicule souhaité ainsi que les données sur le véhicule repris, l'assurance et le financement. Ils reçoivent ensuite des offres de concessionnaires intéressés qu'il ne leur reste plus qu'à comparer aisément et confortablement.

Les concessionnaires ont, pour

leur part, accès à de nombreux appels d'offres intéressants répartis clairement par marque et par région, ce qui facilite la remise d'une offre. Les appels d'offres les plus attractifs peuvent être choisis de manière ciblée et les offres correspondantes peuvent être émises efficacement.

mycar24 communique aussi les demandes de prospectus, d'essai, d'assurance et de financement pour des voitures neuves. L'offre est complétée par d'autres services tels qu'un aperçu des promotions, des évaluations de véhicules, une recherche et une évaluation de concessionnaires ainsi qu'un showroom virtuel avec vues intérieures et extérieures sur 360°.

**ContiTech**

www.contitech.ch

> ContiTech publie une nouvelle appli

De la recherche d'articles aux graphiques en 3D en passant par des nouvelles L'appli «ContiDrive» de ContiTech Power Transmission Group permet de visualiser sur un smartphone tout l'univers des courroies et composants de courroies de ContiTech. Elle fournit aux utilisateurs des informations et nouveautés détaillées sur les produits destinés au marché de la recharge automobile ainsi que des graphiques en 3D clairs, des schémas éclatés et des animations.

L'appli «ContiDrive» propose différentes possibilités de recherche aux utilisateurs : par QR-Code, par numéro d'article ou par données de véhicule. La recherche se fait soit par saisie directe d'un numéro d'article ou d'un numéro de comparaison ou par la saisie de données de véhicule. Le scanner

de QR-Code intégré à l'appli est la manière la plus simple d'accéder aux listes de pièces, images, conseils de montage, instructions de montage ou applications automobiles. Il permet de lire les QR-Codes des emballages de produits ContiTech pour accéder directement au produit souhaité.

«ContiDrive» est disponible pour les systèmes d'exploitation Android et iOS. Le logiciel gratuit qui communique également aux abonnés des nouveautés sur les produits et services de ContiTech est téléchargeable dans Google Play et dans l'App Store. <

**TCS**

www.tcs.ch

> Calcul rapide et facile des frais kilométriques

Les kilomètres parcourus pour des raisons professionnelles avec la voiture de tourisme doivent être communiqués aux autorités fiscales. En 2015, les frais moyens par kilomètre seront 1 centime plus bas qu'en 2014. La clé USB «Frais kilométriques 2015» du TCS permet de calculer rapidement et

aisément ces coûts d'exploitation.

C'est un instrument utile pour les services du personnel et de comptabilité des entreprises. Cette clé permet un calcul rapide et aisé des coûts d'exploitation d'un ou plusieurs véhicules. L'usage privé de sa voiture professionnelle étant assujéti à l'impôt

depuis 2005, les coûts calculés via la clé doivent, conformément aux

prescriptions, être repris dans le certificat de salaire. <

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

Poids utile à 2,9t

Remorques pour le transport de voitures, caravanes

Venez notre exposition ou demandez une démonstration. Disponible également en modèle compact

T&W Technik

Dammstr. 16, 8112 Otelfingen

Tél. 044 844 29 82

www.tps-fahrzeuge.ch

AUTOINSIDE – Organe officiel de l'Union professionnelle suisse de l'automobile (UPSA)88^e année, 11 numéros en allemand et en français, tirage 13/14 certifié REMP/FRP: 11 415 exemplaires dont 8545 en allemand et 2870 en français**Editeur**

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

Editions

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

Abonnements

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

Rédaction

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

Autres articles de :
Markus Hesse, Olivier Maeder, Markus Peter, Harry Pfister, Olivia Solari, Michael Stahl

Conception

Heini Schmid, Robert Knopf

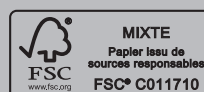
Annonces

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

Impression / envoi

galledia ag
www.galledia.ch

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



imprimé en
suisse

UPSA | AGVS

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

IMPRESSUM

En tant que leader mondial, nos services font circuler un grand nombre d'étoffes



www.mewa.ch



Quand quelque chose a autant de succès que nos tissus de nettoyage réutilisables, c'est qu'il y a de bonnes raisons : les meilleurs conseils, un service fiable, une qualité unique en son genre et un remarquable bilan écologique. Il n'est dès lors pas étonnant qu'en tant que leader mondial du marché nous mettions chaque année en circulation 900 millions de tissus de nettoyage et que nous rendions ainsi tous les jours quelque 170.000 clients heureux.

 **MEWA**
TEXTIL-MANAGEMENT