

10 AUTO 88^e ANNÉE 2015 INSIDE

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

➤ **Pourquoi le 18 octobre chaque voix comptera**

Pages 8 à 15

➤ **Ce qu'amène la nouvelle «autotecnica.ch»**

Pages 30 à 32

➤ **L'automobile, c'est l'avenir. Pourquoi?**

Pages 34 à 36



Commande de pneus
plus facile grâce à la
recherche rapide sous
[esashop.ch!](http://esashop.ch)

POUR QUE LA SÉCURITÉ TRIOMPHE EN HIVER

ESA-Tecar Super Grip 7+ | 7+ HP | 9

monpneu.ch | esa.ch | esashop.ch

avec
ESA+ TECAR
pour être plus forts

Allez voter. Et votez bien!

Le 18 octobre 2015, on vote!

Demandez-vous qui soutient ...
... la construction d'un tunnel de réfection au Gothard
... l'«initiative vache à lait».

Voter, c'est penser à l'avenir :
En votant bien, vous améliorez notre mobilité.

Pour en savoir plus:
www.donnerlavoix.ch



auto schweiz
suisse

MENSCHEN · MÄRKTE · MOBILITÄT



Octobre 2015

> Editorial	
– Elections 2015: un changement de cap est urgent	5
> En bref	6
> Focus	
– Elections 2015: interview de Nicolas Leuba, candidat au conseil national et membre du comité central de l'UPSVA	8
– Elections 2015: les candidats recommandés par l'UPSVA	11
> Atelier et service après-vente	
– Concepts d'atelier: interview de René Degen, membre du comité central de l'UPSVA et garagiste	15
– Tous les concepts d'atelier en un coup d'œil	16
– Garage CEA du mois	18
– Dario Cologna pose comme modèle pour le CEA	19
> Prestations	
– AutoScout24 lance la catégorie véhicules neufs	20
– Assurance Tuttobene intéressante pour les membres de l'UPSVA	22
– Partir à l'étranger tranquillement grâce à Mobi24	24
– « co2auplancher » au Dorfgarage Zumikon	25
– ESA, distributeur exclusif Kumho Tyre pour les garages	26
> Politique	
– Nouvelle Comauto: les règles du contrat de concessionnaire	27
> Profession et carrière	
– Business Academy	28
– Autotecnica: les championnats des métiers à l'Auto Zurich Car Show	30
> Management et droit	
– Apéritifs des garagistes organisés par FIGAS en 2015	33
> Association	
– « Journée des garagistes suisses » 2016: l'avenir sera automobile	34
– Sujet de la conférence, lieu et programme	37
– Hommage à Rudolf Heusler	37
> Garages	38
> Impressum	39



Votre partenaire compétent pour une maison de l'auto conviviale

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

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



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

Pour un travail bien rodé et uni dans l'atelier

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



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

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

Tel.: 041-630 45 60

E-Mail: swiss@hella-gutmann.com

Votre partenaire commercial Hella Gutmann :



GUTMANN

S O L U T I O N S

Elections 2015 : un changement de cap est urgent

Chère lectrice, cher lecteur,



■ La stratégie de l'UPSA repose sur notre engagement à garantir de bonnes conditions-cadres pour nos membres, à défendre leurs intérêts auprès des

autorités, dans les milieux économique et politique ainsi qu'au sein de la société, et à présenter une image positive de la branche. L'UPSA poursuit ces objectifs importants en s'engageant fortement dans toutes les affaires politiques qui concernent les automobiles et la circulation routière. Un bon contact avec les politiciennes et politiciens au sein du Parlement fédéral est ici indispensable. Ainsi, de concert avec les sections, nous avons soutenu 60 candidates et candidats à l'élection ou à la réélection en 2015.

Ces dernières années, la politique fédérale a nettement évolué en défaveur de l'économie et de la Suisse en général. En tant que place économique, elle a clairement perdu en attractivité : des sociétés quittent la Suisse ou transfèrent leur siège principal vers d'autres pays. L'état gravissime de la circulation sur nos routes est sans conteste un exemple typique pour la baisse d'attractivité de la Suisse. L'an der-

nier, les usagers de la route ont perdu près de 22000 heures dans des embouteillages. Le dommage économique en résultant est estimé à quelque 1,2 milliard de francs.

Malgré cela, le Parlement éprouve les plus grandes difficultés à mettre en place un financement de l'extension du réseau autoroutier afin de supprimer les goulots d'étranglement. Depuis des mois, les Chambres fédérales sous majorité gauche-verte bricolent le projet bien intentionné du fonds pour les routes nationales et le trafic d'agglomération (FORTA), présenté par notre Conseillère fédérale Doris Leuthard. Avec pour résultat qu'aucune proposition concrète permettant de garantir le financement à long terme des routes n'a été faite à ce jour.

Il est donc urgent que la politique fédérale s'engage à nouveau davantage pour la Suisse en tant que site économique et de formation. Cela implique avant tout une excellente infrastructure routière, des systèmes éducatif et de recherche orientés vers l'avenir, des taux d'imposition attractifs ainsi qu'un partenariat social efficace, soit un milieu qui permette aux sociétés de développer leur productivité, leur force d'innovation et la qualité de leurs produits afin de demeurer compétitifs au plan international également.

Pour pouvoir bien se développer, la branche automobile, qui compte près de 225000 employés et affiche un volume d'affaires de près

de 100 milliards de francs, a elle aussi besoin d'un Etat bien rodé et performant.

Il est nécessaire que les politiciens comprennent bien que la circulation routière et les automobiles ne sont pas un mal nécessaire, mais bien la base d'une bonne mobilité sans laquelle l'économie s'immobilise.

En déposant leur bulletin dans l'urne, les électrices et électeurs ont maintenant la possibilité de recomposer le Parlement et de poser les jalons d'une politique favorable aux entreprises et à la circulation routière. Décidez, vous aussi, en votant quelle sera la politique du Parlement au cours des quatre prochaines années.

Personnellement, je souhaite que la branche automobile s'engage activement en politique et qu'une forte participation au vote contribue à un changement de cap au sein du Parlement fédéral.

Au nom de mes collègues du comité central et en mon nom personnel, je vous remercie chaleureusement pour votre engagement ; vous trouverez nos recommandations de vote en pages 11 et 14.

Meilleures salutations

Urs Wernli
Président central




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

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

**L'insigne d'or du mérite
décerné à B. Dillier**

Membre du comité directeur depuis 1994, Beppi Dillier était il y a quelques mois encore directeur du centre de formation à Horw. Il s'est occupé des missions régionales de 2004 à 2008 en tant que président de l'UPSA, section Suisse centrale. Membre de la commission des véhicules utilitaires, il n'a eu de cesse de s'engager durant 14 ans pour la cause de cette branche et notamment en faveur de la formation. L'étendue de ses connaissances et son dynamisme supérieur à la moyenne impressionnaient. Son fort engagement et sa clairvoyance lui ont toujours permis de comprendre les multiples évolutions et d'organiser avec réussite les activités économiques. « Nous remercions chaleureusement Beppi pour son



Urs Wernli décore Beppi Dillier.

soutien et lui souhaitons, à lui ainsi qu'à sa famille, tout de bon pour l'avenir. Nous sommes heureux de lui décerner l'insigne d'or du mérite », déclare Urs Wernli, président central de l'UPSA. <

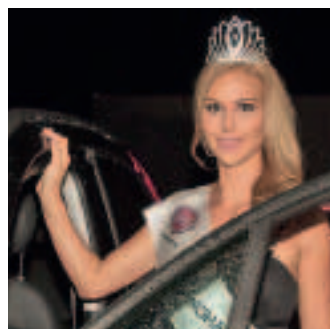
Fusion de autoricardo.ch et car4you.ch

Les deux plates-formes de véhicules autoricardo et car4you s'unissent. La nouvelle organisation intégrée chez autoricardo.ch est composée de collaborateurs d'autoricardo et de car4you. Marcel Stocker, actuel directeur d'autoricardo, reprend la direction générale au poste de

Managing Director. Myriam Reinle, qui assurait la direction de car4you depuis 2011 et avait développé le portail avec succès, quittera l'entreprise fin octobre. <

**Roxane Baumann est la
nouvelle Miss Yokohama**

15 candidates étaient sur les rangs pour le concours de Miss Yokohama au Club Schützenhouse à Wangen a. A. En plus des présentations en tenue officielle



Roxane Baumann, Miss Yokohama.

WTCC, jeans et t-shirt et en robe de cocktail, figuraient au programme des entretiens avec les membres du jury. A minuit, la présentatrice Anne-Cécile Vogt a annoncé la gagnante: la nouvelle Miss Yokohama se nomme Roxane Baumann (Schöftland). Sous les applaudissements des invités, cette cuisinière en diététique de 25 ans a été couronnée par sa prédécesseure Jennifer Kleeb. <

**AMAG fait son entrée dans le
domaine de l'autopartage**

AMAG s'engage désormais aussi auprès de sharoo SA aux côtés de Migros, de la Mobilière et de Mobility (voir AI 11/14, p. 19). Dans le cadre d'une augmentation de capital par les partenaires existants, AMAG Zurich prend une participation de 10% dans la start-up sharoo SA à Zurich. <

Record pour transport-CH

Le 8^e salon suisse du véhicule utilitaire transport-CH (du 12 au 15 novembre à BERNEXPO) peut faire état d'un premier record:



Membre du comité central de l'UPSA, Dominique Kolly est également OK-Chef pour transport-CH.

222 exposants se sont inscrits pour le plus grand salon du secteur du véhicule utilitaire. Pour les organisateurs, ce record est dû à plusieurs facteurs. D'une part, avec un excellent rapport qualité-prix, le salon est idéalement organisé en novembre. D'autre part, les organisateurs sont restés fidèles à leurs principes: transport-CH est un salon organisé pour les spécialistes du véhicule utilitaire par les spécialistes du véhicule utilitaire. <

**Des nouvelles du personnel
chez Federal-Mogul Motorparts**

Avec Thomas Ihl, Federal-Mogul Motorparts a trouvé un nouveau directeur pour la région DACH. Thomas Ihl. Ses principaux objectifs sont l'amélioration du service clients et le renforcement de la présence sur le marché. Présent dans l'entreprise depuis deux ans et demi, T. Ihl avait la charge des domaines Sales et Customer Service en tant que Country Director DACH. <



Départ du directeur général

Le directeur général Stephan Grötzingler a quitté TCS avec effet immédiat pour se consacrer à une nouvelle tâche profession-

nelle. Entré en fonction le 1^{er} janvier 2013, il a modernisé la structure du Touring Club. Jusqu'à la nomination de son successeur, le président central Peter Goetschi occupera deux mandats au sein du TCS. <



Stephan Grötzingler.

R. Sudman succède à H. Engel

Changement de direction chez ContiTech Power Transmission Group: le 1^{er} septembre, Rolf Sudman a repris la direction du segment



Rolf Sudman.

Automotive Aftermarket. Il succède à Helmut Engel qui prend sa retraite après 44 ans chez Continental. R. Sudman travaille depuis plus de 25 ans dans l'Automotive Aftermarket. <

**Présentation de l'affiche du
Salon de l'automobile**

Les organisateurs du 86^e salon international de l'automobile de Genève ont présenté l'affiche de la prochaine édition (du 3 au 13 mars). Rompant avec la tradition centenaire, ils n'ont organisé aucun concours pour sa conception et l'ont confiée à l'agence zurichoise Wirz Corporate AG, qui avait déjà été



en charge du thème du 85^e salon. L'affiche a été réalisée en collaboration avec le célèbre designer automobile suisse Mark Stehrenberger. <

Panorama, histoires, vin

Le 29 août, les partenaires le GARAGE se sont retrouvés pour leur excursion annuelle. Cette année, le voyage a débuté dans les hauteurs, dans la nouvelle télécabine qui s'est élevée au-dessus de la montagne de Soleure, le Weissenstein. L'hôtel



L'excursion des partenaires le GARAGE les a conduits sur le Weissenstein.

et établissement de cure offraient une vue splendide et un cadre magnifiquement ensoleillé pour un apéritif et des conversations animées. De retour dans la vallée, une marche attendait les garagistes à travers la vieille ville vers l'hôtel-restaurant Zunfthaus zur Wirthen où un menu complet leur a été servi dans une ambiance conviviale. <

Baisse des primes brutes

L'année 2014 a été réjouissante pour la Suva qui, avec 7,0 %, a réalisé une bonne performance avec ses placements. La solidité de la situation financière permet de supprimer dès 2016 le supplément pour renchérissement pour tous les assurés. Les primes brutes baissent ainsi pour la plupart des assurés. Actuellement, le supplément pour renchérissement s'élève à 7 % des primes nettes. Les primes nettes restent également stables dans les assu-

rances contre les accidents non professionnels AANP. Le supplément pour renchérissement étant également supprimé dans l'AANP, la majorité des entreprises bénéficient elles aussi d'une baisse des primes brutes. Vous trouverez de plus amples informations sur : suva.ch/fr/primes2016. <

Bref portrait de VaudRoutes

VaudRoutes, anciennement Association routière vaudoise (ARV), est une association qui rassemble les représentants vaudois des usagers de la route, de l'économie automobile, des agents énergétiques, de la construction et de l'hôtellerie. VaudRoutes a pour but de réaliser une communauté d'action entre ses membres, pour ce qui touche aux intérêts du trafic routier, communauté fondée sur le principe du libre choix du moyen de transport.



De g. à dr. Jean-Pierre Giobellina (ASTAG), Patrick Eperon (secr. gén.), Patrick Grobéty (Hôtellerie romande) Pierrette Roulet-Grin (TCS, vice-présidente VaudRoutes), Martin Stucky (Union Pétrolière), Sébastien Germano (Holdigaz), Jean-David Pelot (ACS), Nicolas Leuba (UPSA, président VaudRoutes). Absent: Georges Zünd (FVE).

A ce titre, VaudRoutes s'engagera activement, entre fin 2015 et 2017, dans différentes campagnes relatives aux transports routiers et à la politique de l'énergie. Le comité de VaudRoutes (voir photo) est composé actuellement de 8 membres, dont M. Nicolas Leuba, président, et Mme Pierrette Roulet-Grin, vice-présidente. <

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

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



legarage.ch

le GARAGE
La marque de votre choix

Nicolas Leuba, candidat au Conseil national et membre du comité central de l'UPSA

« Les PME avant tout »

Nicolas Leuba, membre du comité central de l'UPSA, entrepreneur et affilié à l'UPSA depuis 25 ans, se porte candidat au Conseil national dans le canton de Vaud. Une fois à ce poste, il entend s'engager pour de meilleures conditions en faveur des PME... et pour le bien de la branche automobile. Reinhard Kronenberg, rédaction

■ **M. Leuba, vous êtes candidat du PLR vaudois (Les Libéraux-Radicaux) aux élections du Conseil national. Quelle est votre motivation ?**

Nicolas Leuba : J'ai envie de me battre pour que les Vaudoises et les Vaudois soient encore mieux défendus à Berne. Je veux aider mon parti, le PLR, à regagner au moins un siège au Conseil national, afin que nos idées et nos valeurs (liberté, innovation, cohésion) soient encore davantage entendues sous la Coupole fédérale.

Votre campagne a pour slogan : « Mon combat pour les Vaudois », pour quoi vous battez-vous exactement ?

Je me bats en particulier pour les thèmes et les dossiers qui me sont chers. Le premier de ces thèmes est la mobilité : j'estime que nous devons arrêter de sans cesse mettre en opposition la mobilité privée et les transports publics. Nous devons tout simplement développer des infrastructures performantes aussi bien au niveau des routes que du rail, afin d'être en phase avec le développement économique et démographique du canton de Vaud.

L'autre thème qui m'est cher est celui des PME, univers où s'est déroulé

tout mon parcours professionnel, et la défense de leurs conditions cadres. Je me suis notamment beaucoup engagé contre l'initiative sur les successions, ainsi que contre la nouvelle taxe Billag, cette dernière ayant malheureusement été acceptée.

Globalement, je me bats pour léguer à mes filles et à nos enfants un pays leur offrant les mêmes perspectives de développement et d'épanouissement professionnel que celui que nos parents nous ont transmis.

L'un de vos thèmes principaux est « Plus d'emplois et de meilleurs emplois ». Qu'entendez-vous exactement par « de meilleurs emplois » ?

L'une des forces de notre système de formation est de proposer de nombreuses possibilités de formations continues. Elles permettent à tout un chacun de développer ses compétences professionnelles tout au long de sa vie et de rester attractif sur le marché du travail. Sachant que la durée du temps de travail va forcément s'allonger dans les prochaines décennies, aider les Suissesses et les Suisses à rester compétitifs et flexibles sur le marché du travail est essentiel.

Selon vous, qu'est-ce qui fonctionne encore bien en Suisse et qu'est-ce qui ne va plus ?

Le dogmatisme de certains partis m'inquiète, car il risque de paralyser notre système politique. La gauche ne cesse de lancer des initiatives qui mettent en péril notre prospérité, au nom de principes souvent éculés. Dans le



FALKEN TYRES

MOBIL 1

CONTINENTAL

FORD

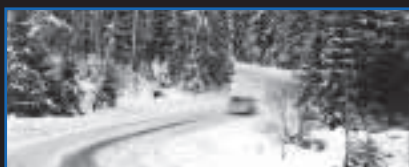
BRIDGESTONE

WYNN'S

GOODYEAR

CASTROL

DUNLOP



T: 062 285 61 30

F: 062 285 61 01

E: info@fibag.ch

FALKEN
High Performance Tyres

Elections nationales décisives le 18 octobre 2015

Les élections fédérales sont globalement importantes pour la branche dans la mesure où il s'agit de s'assurer que les conditions-cadres politiques seront améliorées pour les entrepreneurs et non mises à mal. Cette fois, les élections sont encore plus importantes que d'habitude : des jalons décisifs pour l'avenir de la politique des transports suisses seront posés dans les prochaines années (entre autres les tubes de réfection du Gothard, l'initiative « vache à lait »).

C'est la raison pour laquelle l'UPSA appelle ses membres à parler, dans leur entourage, de la signification de ces élections. Parlez-en à vos collaboratrices et collaborateurs et montrez-leur quels sont les enjeux pour l'ensemble de la branche. Demandez-leur de voter pour nous, car chaque voix compte !

domaine des transports, la gauche continue de considérer la mobilité privée (et donc les automobilistes!) comme le mal absolu, défendant uniquement le développement des transports publics. Or les deux types de mobilités sont complémentaires. A mes yeux, construire le 2^e tube routier du Gothard est tout aussi important que de développer un réseau ferroviaire performant.

Cela étant, je m'étonne tous les jours de la qualité de notre système politique, qui confère à notre pays une stabilité impressionnante alors même qu'il est composé de multiples cultures et sensibilités, que les bâtisseurs de la Suisse moderne ont réussi à faire converger vers un même but : la prospérité.

Dans quelle mesure l'UPSA profiterait-elle de votre élection ? Autrement dit : de quelle manière vous engageriez-vous pour la branche automobile à Berne ?

En tant que membre du comité central et président de la section vaudoise de l'UPSA, je m'engage déjà tous les jours pour nos membres au Conseil national. Je peux renforcer ce soutien et cet engagement. C'est donc l'ensemble de notre branche qui peut bénéficier de mon élection.

Vos thèmes prioritaires (emplois, cohésion nationale, Etat allégé) n'incluent pas la politique des transports. Pourquoi ?

C'est pour cette raison qu'il faut voter pour moi... Parce qu'il me paraît évident que notre pays, pour continuer à se développer, doit reposer sur des infrastructures, notamment de transport, solides et performantes! Pour être très concret, je m'engage pour le 2^e tube routier du Gothard et soutiens l'initiative « Vache

à lait », tout comme je me battrai, dans mon canton, pour la réalisation rapide du grand contournement autoroutier de Morges.

Vous menez une campagne très engagée sur Facebook. Que retenir-vous de cette expérience ?

Les réseaux sociaux ont amenés de nouveaux instruments pour interagir avec les électeurs et sentir le pouls de la population. Je les utilise donc le plus possible, sachant que rien ne remplacera jamais le vrai contact, le contact humain !

La campagne ne se déroule pas uniquement sur Internet mais également à l'extérieur, auprès des gens. Pouvez-vous nous dire quelques mots à ce sujet ?

Comme je viens de le mentionner, les réseaux sociaux sont un puissant relai, notamment pour faire passer des messages politiques. Mais ils ne remplaceront jamais les rencontres avec la population. Depuis le dé-

but de la campagne, je sillonne le canton avec les 53 autres candidats du PLR, à la rencontre des Vaudoises et des Vaudois. Ces moments d'échanges sont extrêmement enrichissants et me donnent chaque jour davantage envie de me battre pour relayer à Berne les souhaits et les préoccupations de la population de mon canton.

Quel soutien la branche automobile vous apporte-t-elle dans votre candidature ? Dans quel autre domaine pourriez-vous avoir besoin de soutien ?

L'UPSA me soutient déjà en me donnant la possibilité de m'exprimer et de défendre mes idées devant vous. Chacun peut me soutenir en votant et en faisant voter la liste vaudoise PLR n°17.

Une carrière politique implique un engagement considérable en termes de temps. Comment votre famille a-t-elle réagi à votre décision ?

Ma famille me soutient pleinement dans mon activité politique, sachant qu'elle me passionne et qu'elle est tout simplement le prolongement des mes engagements tant professionnels que sociaux. <

Nicolas Leuba

Membre de l'UPSA depuis ? Personnellement, plus de 25 ans et ma famille de garagiste depuis le début.

Marié depuis ? Bientôt 20 ans

Nombre d'enfants ? 2

Carrière professionnelle : Formation commerciale puis garagiste en famille, pendant plus de 25 ans; actuellement gestionnaire d'entreprises, président et membre de plusieurs comités d'associations professionnelles, caisse AVS et caisse de pension; juge au tribunal d'arrondissement de l'est vaudois.

Carrière politique : conseiller communal et président de la section à Pully, président de l'arrondissement Lauvaux-Oron du PLR Vaud.

Membre des commissions économiques et infrastructures du PLR Suisse.



www.nicolasleuba.ch



INFO

FIAT/ALFA/LANCIA

YOKOHAMA

MG ROVER

MICHELIN

OSRAM

PIRELLI

BANNER

VREDESTEIN

GENERAL TIRE

Garder l'adhérence.

Pneu d'hiver HS449 de Falken.

FIBAG

Fibag SA
Lischmatt 17
4624 Härkingen

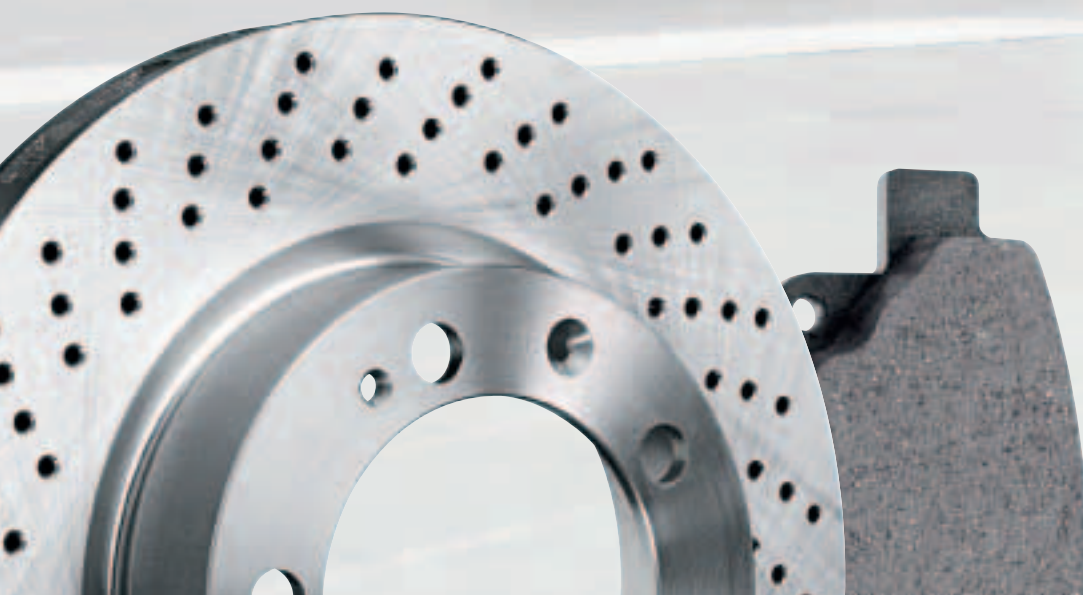
www.fibag.ch

http://shop.fibag.ch

Livraisons jusqu'à 3 fois par jour

Plus fort ensemble.

Technique de freins de Bosch



Unir ce qui va ensemble: Lors du changement simultané des disques et des garnitures de freins, il vaut tout particulièrement la peine de faire confiance à Bosch. Des produits parfaitement coordonnés pour toutes les applications automobiles courantes en qualité assurant la pose au micron près et avec un vaste choix d'accessoires – la pose rapide et sans problèmes est ainsi garantie. Et vos clients apprécient à leur juste valeur la puissance de freinage optimale dès la pose, des freins silencieux et sans vibrations à l'efficacité élevée dans les conditions d'utilisation les plus exigeantes.



BOSCH

Des technologies pour la vie

Elections parlementaires 2015

Ces candidates et candidats s'engagent en faveur de la branche automobile

Le 18 octobre, on passe aux choses sérieuses. Le peuple suisse élira les 246 femmes et hommes politiques qui le représenteront pour les quatre prochaines années au Conseil national et au Conseil des Etats. Nous avons ainsi établi ci-dessous une liste de candidates et de candidats au Conseil national et au Conseil des Etats recommandés par l'UPSA. Mario Borri, rédaction



Conseil national
Ulrich Giezendanner, UDC
Entrepreneur, Rothrist
giezi-rothrist.ch



Conseil national/Conseil des Etats
Philipp Müller, PLR
Entrepreneur, Reinach
philipp-mueller.ch



Conseil national
Sylvia Flückiger-Bäni, UDC
Entrepreneuse, Schöftland
politikerin.ch



Conseil national
Adrian Amstutz, UDC
Entrepreneur, Sigriswil
adrian-amstutz.ch



Conseil national
Christian Hadorn, UDC
Entrepreneur, Sigriswil
christian-hadorn.ch



Conseil national
Raphael Lanz, UDC
Maire de Thoune, Thoune
raphaellanz.ch



Conseil national
Nadja Pieren, UDC
Entrepreneuse, Berthoud
nadja-pieren.ch



Conseil des Etats
Albert Rösti, UDC
Entrepreneur, Frutigen
albertroesti.ch



Conseil national
Heinz Siegenthaler, PBD
Agriculteur, Rüti b. Büren
heinzsiegenthaler.ch



Conseil national
Christian Wasserfallen, PLR
Ing. mach. HES dipl., Berne
cewe.ch

Lancer des tendances.

AEROLIFT

petex

LAMPAS



Définir simplement de nouvelles modes:
accessoires automobiles modernes et fonctionnels.

CHEMUWA



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



Conseil des Etats
Christoph Buser, PLR
 Entrepreneur, Rothrist
 christoph-buser.ch



Conseil national
Thomas De Courten, UDC
 Entrepreneur, Rünenberg
 decourten.info



Conseil national
Andreas Dürr, PLR
 Avocat, Benken
 fdp-book.ch/andreas-duerr



Conseil national
Daniela Schneeberger, PLR
 Entrepreneuse, Thürnen
 danielaschneeberger.ch



Conseil des Etats
Jacques Bourgeois, PLR
 Ingénieur agronome, Avry-sur-Matran
 bourgeois.ch



Conseil national
Eric Collomb, PDC
 Directeur d'entreprise, Lully
 eric-collomb.ch



Conseil national
Jean-François Rime, UDC
 Entrepreneur, Bulle
 udc.ch



Conseil des Etats
Beat Vonlanthen, PDC
 Conseiller d'Etat, Fribourg
 beat-vonlanthen.ch



Conseil national et Conseil des Etats
Emanuel Waeber, UDC
 Dir. administratif et finances de la FMH
 emanuelwaeber.ch



Conseil des Etats
Martin Schmid, PLR
 Avocat, Coire
 martin-schmid.ch



Conseil national
Peter Schilliger, PLR
 Entrepreneur, Udligenswil
 peter-schilliger.ch



Conseil national
Philippe Bauer, PLR
 Avocat, Auvernier
 fdp-book.ch/philippe-bauer



Conseil national
Raymond Clottu, UDC
 Comptable, La Brévine
 udc.ch



Conseil des Etats
Raphaël Comte, PLR
 Juriste, Neuchâtel
 fdp-book.ch/raphael-comte



Conseil national et Conseil des Etats
Andreas Jurt, PLR
 Directeur de banque, La Chaux-de-Fonds
 fdp-book.ch/andreas-jurt



Conseil national
Marlène Lanthemann, PLR
 Enseignante/cons. communale, Auvernier
 fdp-book.ch/marlene-lanthemann



Conseil national
Nicolas Ruedin, PLR
 Vigneron-encaveur, Cressier
 fdp-book.ch/nicolas-ruedin



Conseil national
Roland Rino Büchel, UDC
 Manager sportif, Oberriet
 rolandbuechel.ch



Conseil national
Lukas Reimann, UDC
 Juriste, Wil
 lukas-reimann.ch



Conseil des Etats
Hannes Germann, UDC
 Economiste d'entreprise, Opfertshofen
 hannesgermann.ch



Conseil national
Thomas Hurter, UDC
 Pilote, Schaffhouse
 thomas-hurter.ch



Conseil national
Roland Borer, UDC
 Entrepreneur, Rothrist
 roland-borer.ch



Conseil des Etats
Marianne Meister, PLR
 Entrepreneuse, Messen
 marianne-meister.ch



Conseil national
Marc Thommen, PLR
 Entrepreneur, Hägendorf
 marcthommen.ch



Conseil national et Conseil des Etats
Walter Wobmann, UDC
 Agent technico-commercial, Gretzenbach
 walter-wobmann.ch



Conseil national
Petra Gössi, PLR
 Juriste, Küssnacht am Rigi
 petrargoessi.ch



Conseil national
Hansjörg Brunner, PLR
 Entrepreneur, Eschlikon
 hansjoerg-brunner.ch



Conseil des Etats
Fabio Abate, PLR
 Notaire, Locarno
 fdp-book.ch



Conseil national
Fabio Regazzi, PDC
 Entrepreneur, Locarno
 regazzi.ch



Conseil national
Frédéric Borloz, PLR
 Comptable, Aigle
 fdp-book.ch/frederic-borloz



Conseil national
Olivier Feller, PLR
 Juriste, Lausanne
 olivierfeller.ch



Conseil national
Olivier Français, PLR
 Ingénieur, Lausanne
 fdp-book.ch/olivier-francais



Conseil national
Jean-Pierre Grin, UDC
 Agriculteur, Pomy
 udc.ch



Conseil national
Nicolas Leuba, PLR
 Comité central UPSPA, Pully
 nicolasleuba.ch



Conseil national
Isabelle Moret, PLR
 Avocate, Yens
 isabelle-moret.ch



Conseil national
Guy Parmelin, UDC
 Agriculteur/viticulteur, Bursins
 guyparmelin.ch



Conseil national
Laurent Wehrli, PLR
 Indépendant, Glion
 fdp-book.ch/laurent-wehrli



Conseil des Etats
Jean-René Fournier, PDC
 lic. ès sc. éc., Sion
 jrfournier.ch

Moins de tracas pour les indépendants.

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

suvarisk
 Couverture à toute épreuve

Demandez une offre:
 0848 820 820





Conseil national
Philippe Nantermod, PLR
Avocat, Morgins
nantermod2015.ch



Conseil national
Gerhard Pfister, PDC
Directeur, Zoug
gpfister.ch



Conseil national
Hans Ulrich Bigler, PLR
Entrepreneur, Affoltern am Albis
hansulrich-bigler.ch



Conseil national
Hans Egloff, UDC
Avocat, Aesch
hans-egloff.ch



Conseil national
Martin Farner, PLR
Entrepreneur, Oberstammheim
martin-farner.ch



Conseil national
Doris Fiala, PLR
Entrepreneuse, Zurich
fiala.ch



Conseil national
Alfred Heer, UDC
Chef de PME, Bülach
udc.ch



Conseil national
Roger Köppel, UDC
Entrepreneur, Küsnacht
udc.ch



Conseil national
Thomas Matter, UDC
Entrepreneur, Meilen
thomasmatter.ch



Conseil national
Christoph Mörgeli, UDC
Historien, Stäfa
christoph-moergeli.ch



Conseil national
Hans-Peter Portmann, PLR
Directeur de banque, Thalwil
hanspeter-portmann.ch



Conseil national
Natalie Rickli, UDC
Manager, Winterthur
natalie-rickli.ch



Conseil national
Gregor Rutz, UDC
Entrepreneur, Zurich
gregor-rutz.ch



Conseil national
Jörg Stahl, UDC
Droguiste, Brütten
juergstahl.ch



Conseil national
Jürg Sulser, UDC
Entrepreneur, Otelfingen
juerg-sulser.ch



Conseil des Etats
Hans-Ueli Vogt, UDC
Avocat, Zurich
hansuelivogt.ch



Conseil national
Beat Walti, PLR
Avocat, Zollikon
beat-walti.ch



Conseil national
Josef Wiederkehr, PDC
Entrepreneur, Dietikon
josef-wiederkehr.ch



Conseil national
Claudio Zanetti, UDC
Juriste, Gossau
svp-zuerich.ch

Rafraîchissement du service de climatisation AVL ADS 130



Conçu pour les exigences extrêmes, l'appareil d'entretien de climatisation entièrement automatisé est rapide et fiable, et convient aux installations utilisant du R 134a ou HFO-1234yf. Un design intelligent permet une commande intuitive, très simple et sûre via un **grand écran tactile 15 pouces**. Les étapes de travail sont assistées par imagerie. L'AVL ADS 130 offre des performances optimales et génère des économies de maintenance grâce à ses composants de qualité. Actuellement proposé à **prix réduit !**

Par votre partenaire en mesure des gaz d'échappement et diagnostic :



SCHENK INDUSTRIE AG, 6403 Küsnacht a.R.
Tél. 041 854 88 88, www.schenk-industrie.ch

Concepts d'atelier en Suisse

« Le professionnalisme fait la différence »

Les concepts d'atelier existent depuis longtemps. Mais aujourd'hui, ils gagnent en importance étant donné la baisse d'exploitation des ateliers des garagistes. René Degen, membre du comité central de l'UPSA pour le secteur Prestations/Service après-vente et garagiste lui-même, nous en explique les causes dans un entretien avec AUTOINSIDE. Mario Borri, rédaction

■ Quel est l'intérêt du garagiste à faire appel à un fournisseur de concepts d'atelier ?

René Degen : Le professionnalisme lui permet de mieux exploiter son atelier. La qualité croissante des voitures et le rallongement des intervalles de service provoquent une baisse continue de la fréquentation des garages. Un concept d'atelier offre au garagiste un gage de fiabilité et d'expertise, que les clients ressentent à leur tour dans l'atelier. Pour le représentant d'une marque, cette spécialisation sur une seule marque peut conduire à un problème existentiel : aucun conducteur d'un véhicule d'une autre marque ne passera par son atelier. Un concept d'atelier lui permettrait d'accueillir un automobiliste qu'il n'aurait habituellement pas pu atteindre. Ainsi le propriétaire d'un véhicule d'une autre marque, enthousiasmé par le véhicule de prêt de la marque du garage, pourrait avoir envie d'en acheter un ensuite.

En les subdivisant par taille, quels garages travaillent déjà essentiellement avec un fournisseur de concepts d'atelier ?

Cela ne dépend pas vraiment de leur taille. Il y a de tout : des petites entreprises unipersonnelles aux plus grosses comptant 100 collaborateurs. Mais si l'on suppose que l'entreprise collabore exclusivement avec un fournisseur de concepts d'atelier, c'est-à-dire qu'elle ne possède aucune concession, alors il s'agit plutôt de petites et moyennes entreprises.

Pourquoi donc ?

Il faut se montrer généreux pour répondre aux exigences des importateurs. Chaque entrepreneur doit être sûr d'être en mesure de tout financer. Pour une entreprise unipersonnelle, un concept d'atelier peut représenter la solution idéale.

Quels sont les principaux avantages pour les garages qui travaillent avec un fournisseur de concepts d'atelier ?

Le principal avantage est le rayonnement auprès des clients potentiels. En effet, le logo indique que les employés travaillant dans ce garage ont reçu et reçoivent des formations multimarques. Le fournisseur de concepts d'atelier aide les garagistes en mettant en place des systèmes intelligents de commande de pièces détachées, qui leur permettent de commander rapidement la pièce détachée adaptée à chaque type de véhicule. Selon les fournisseurs, le concept comporte en plus un service assurant des livraisons de pièces rapidement et plusieurs fois par jour, réduisant ainsi le stockage au minimum. Les garagistes sont donc libérés des contraintes et des investissements coûteux, tout en renvoyant vers l'extérieur une image de cohérence.



René Degen, membre du comité central de l'UPSA et garagiste.

Existe-t-il des obligations négatives que les garagistes doivent respecter en passant par un fournisseur de concepts d'atelier ?

Comme on peut le constater dans la présentation de tous les fournisseurs de concepts d'atelier en Suisse publiée sur agvs-upsa.ch (extrait aux pages 16/17), les obligations à l'égard des fournisseurs de concepts d'atelier sont relativement faibles. Les contrats se basent en effet sur le côté humain et le partenariat. Un pack de démarrage payant est souvent mis à disposition et inclut déjà certaines prestations.

De nombreux fournisseurs de concepts d'atelier sont présents sur le marché. Pourquoi un nombre aussi élevé ?

Le marché est clairement assez vaste pour tous. C'est au niveau de la présentation qu'ils diffèrent les uns des autres. Certains vont préférer l'homme avec une clé à écrou dans la main, les autres le logo bleu et jaune. Tous ont des arguments à faire valoir, sinon ils n'existeraient pas. Par ailleurs, ils offrent des prestations diverses et variées, ce qui permet au garagiste de choisir celui dont il a besoin et de se décider pour tel ou tel autre concept. Mais ce qui compte pour tous c'est d'aider le garagiste au quotidien.

Quelles sont concrètement les différences entre les prestations proposées par les fournisseurs de concepts d'atelier ?

Elles ne diffèrent pas énormément. Selon les fournisseurs, il peut s'agir des frais d'adhésion ou de la cotisation annuelle qui varient. Mais généralement il s'agit d'une offre de services, car on ne paie pas seulement pour avoir le logo sur son toit. Aucun des fournisseurs ne réinvente la roue. Ils se différencient également par leurs dépenses en communication relatives à leur concept. Le mieux reste de les comparer concrètement et de les sélectionner.

Les fournisseurs de concepts d'atelier sont-ils vus plutôt comme une valeur ajoutée ou comme des concurrents par rapport aux importateurs de marques ?

Cela dépend du point de vue. Je ne peux pas parler au nom des importateurs de marques, mais au regard de la tendance, ils sont sûrement vus comme des concurrents. De mon point de vue, les concepts d'atelier représentent une valeur ajoutée. Le marché et les besoins des consommateurs déterminent les ateliers vers lesquels ces derniers se dirigent, le lieu de travail ou le domicile ainsi que le conseil à la clientèle représentent aussi souvent des facteurs de décision importants. Grâce à des employés ayant reçu des formations multimarques, il est possible de réparer les véhicules aussi bien que le feraient les collègues travaillant pour les marques en question. <



GROUPE CIBLE DES CONCEPTS D'ATELIER						
Principal groupe cible	Garages indépendants	Garages indépendants	Garages indépendants	Garages indépendants	Garages indépendants	Carrosseries indépendantes
	Représentants de marque	Représentations de marque	Représentations de marque	Représentants de marque	Représentants de marque	Garages carXpert
	Anciens garages de marque	Anciens garages de marque	Anciens garages de marque	Start-up	Anciens représentants de marque	
	Indépendants	Indépendants	Indépendants	Petites entreprises très compétentes	Entreprises moyennes à grandes très compétentes	

PARTENARIAT						
Type d'adhésion :	Franchise	Franchise	Franchise	Franchise	Franchise	Franchise
Durée du contrat :	2 ans, puis renouvellement annuel automatique	5 ans, puis prolongation illimitée dans le temps	Illimité	5 ans, puis renouvellement annuel automatique	5 ans, puis renouvellement annuel automatique	5 ans, puis renouvellement annuel automatique
Délai de résiliation :	La première période dure deux ans, puis six mois	12 mois	3 mois à la fin du trimestre suivant	6 mois	6 mois	6 mois

COÛTS						
Uniques lors de l'adhésion :	2500.- (comprend le pack de prestations de démarrage)	Pas de frais d'adhésion	Pas de frais d'adhésion	Pas de frais d'adhésion	Pas de frais d'adhésion	Pas de frais d'adhésion
Coûts annuels :	2640.- (comprend le pack de prestations de base)	3720.- (remboursement d'au maximum 2440.-)	Aucun	960.- (publicité nationale réduite)	3000.- (publicité nationale incl.)	1800.-
Transformation extérieure et installation	A partir de 4500.-	A partir d'env. 5000.-	Aucune (point pris en charge par le grossiste)	A partir de 3950.-	A partir de 5700.-	A partir de 5700.-

EXIGENCES À L'ÉGARD DU GARAGE						
Adhésions :	Copropriétaire ESA et membre de l'UPSA	Aucune	Aucune	Technomag	Technomag	Technomag
Équipement de l'atelier :	Tous les appareils, aménagements et outils	Testeur de diagnostic de Bosch, équipement d'atelier selon le profil d'exigences	Testeur de diagnostic de Bosch, équipement d'atelier selon le profil d'exigences	Appareils, outils et aménagements nécessaires	Appareils, outils et aménagements nécessaires	Appareils, outils et aménagements nécessaires
Apparence :	Selon le concept le GARAGE	Lumineux & soigné avec une zone d'attente séparée pour les clients	Soigné, solide atelier spécialisé	Selon le concept AutoCoach	Selon le concept carXpert	Selon le concept carXpert

Votre fournisseur intégral

tout autour de la roue, du pneu et des capteurs de pression

Nouveauté
Livraison
24 H



- grande disponibilité de marchandise
- Shop online avec configurateur de roues complètes
- livraison sous 24H pour toutes commandes avant 12H
- livraison franco de port
- facturation en CHF



Demandez gratuitement vos données d'accès à notre shop en ligne sous: [+49 721 6188-111](tel:+497216188111) ip-schweiz@pneu.com



GROUPE CIBLE DES CONCEPTS D'ATELIER						
Garages indépendants	Partenaires de service actifs et anciens des marques du groupe Volkswagen	Garages indépendants	Carrosseries indépendantes	Garages indépendants	Garages indépendants	Garages indépendants
Garages de marque recherchant un deuxième pilier multimarques	Ateliers avec une forte part de marques du groupe Volkswagen	Représentations de marque	Garages indépendants	Représentations de marque	Représentations de marque	Représentations de marque
Anciens garages de marque		Anciens garages de marque	Représentations de marque	Anciens garages de marque	Anciens garages de marque	Anciens garages de marque
Electriciens et entreprises de pneus		Indépendants	Anciens garages de marque	Indépendants	Indépendants	Indépendants
PARTENARIAT						
Contrat standard entre le garage et Hostettler	Franchise	Accord	Accord	Accord	Accord	Accord
Illimité	Illimité	Illimité	Illimité	Illimité	Illimité	Illimité
3 mois	6 mois	2 ans, puis 3 mois	2 ans, puis 3 mois	2 ans, puis 3 mois	2 ans, puis 3 mois	3 mois
COÛTS						
Signalétique extérieure 1000 – 4000.–	4800.– (comprend un pack de prestations de démarrage)	Frais initiaux env. 2200.–	Frais initiaux env. 1500.–	Pas de frais d'adhésion	Frais initiaux env. 1500.–	Pas de frais d'adhésion
1980.–	4800.–	Cotisation de partenariat 170.– / mois	Cotisation de partenariat 150.– / mois	Pas de frais d'adhésion	Cotisation de partenariat 120.– / mois	En fonction des modules choisis
1000 – 4000 de signalétique extérieure	A partir d'env. CHF 4500.–	Coûts de la signalétique extérieure à partir de 8000.–	Coûts de la signalétique extérieure à partir de 8000.–	Pas de frais d'adhésion	Coûts de la signalétique extérieure à partir de 6000.–	Dépend du type et de la taille
EXIGENCES À L'ÉGARD DU GARAGE						
Aucune	Aucune	Aucune	Aucune	Aucune	Aucune	Aucune
Aménagement d'atelier et technique de diagnostic	Aménagement d'atelier et technique de diagnostic	Selon le profil d'exigences défini	Selon le profil d'exigences défini	Selon le profil d'exigences défini	Selon le profil d'exigences défini	Equipement professionnel de l'atelier
En cours d'examen	AMAG-CI	Selon le profil d'exigences	Selon le profil d'exigences	Selon le profil d'exigences	Selon le profil d'exigences	

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



Garage CEA du mois d'août : Walker GmbH, Altdorf (UR)

De 0 à 74 CEA en un mois

A Altdorf, les automobilistes craquent pour le CheckEnergieAuto (CEA). Après Turbotec GmbH en juin, c'est de nouveau une société uranaise, Walker GmbH, qui est élue garage du mois pour avoir effectué le plus de CEA de toute la Suisse. Mario Borri, rédaction

■ Ce brillant résultat de 74 CEA est d'autant plus étonnant que Patrick Walker et son équipe n'ont obtenu leur certificat CEA qu'au début du mois d'août. « C'est vrai que j'ai souvent vu la silhouette cartonnée de Dario Cologna dans des garages, mais je n'en connaissais pas la signification », reconnaît le directeur. Lorsque Franz Galliker, conseiller à la clientèle du service externe de l'UPSA, lui a présenté le CheckEnergieAuto, il n'a pas eu besoin d'y réfléchir à deux fois. « La satisfaction de la clientèle et le respect de l'environnement étant nos grandes priorités, je me suis tout de suite préoccupé de l'obtention du certificat », raconte Patrick Walker.

Le diagnosticien d'automobiles diplômé et son équipe sont absolument ravis du titre de garage CEA du mois obtenu du premier coup par Walker GmbH. Patrick Walker sait déjà comment il dépensera ses 525 francs

de récompense : « Nous allons tous skier ensemble une fois par an. Cet argent nous permettra de nous payer un apéritif CEA en extra ! »

Point de contact CEA

Après un mois seulement, il est encore trop tôt pour estimer l'impact du CEA que P. Walker et son équipe effectuent gratuitement sur chaque véhicule qui passe chez eux, sur la marche des affaires du garage. « Le contact direct avec les clients est très important pour nous. Le CEA crée nouveau point de contact et nous



Une équipe gagnante : le personnel du garage Walker et son chef Patrick, à gauche derrière la voiture, qui tient dans ses bras sa petite fille Sina.

offre la possibilité de faire une bonne action pour les automobilistes », explique Patrick Walker, convaincu. <

POUR DES CONDITIONS CLAIRES. SÉPARATEURS TALIMEX POUR L'ÉPURATION DES EAUX USÉES.



LES SÉPARATEURS TALIMEX FONT LA DIFFÉRENCE.

Les eaux usées contaminées provenant de l'industrie doivent être épurées avant d'être rejetées à l'égout. Aucun problème avec un séparateur TALIMEX. Cette installation vous permet de respecter les valeurs limites légales sans peine.

Même en cas d'eaux usées agressives. Plus d'informations sur www.talimex.ch.

TALIMEX SA Ifangstrasse 12a | 8603 Schwerzenbach ZH | Tél. 058 715 53 00
www.talimex.ch | info@talimex.ch

Autres Succursales Crissier/VD | Visp/VS | Riazzino/TI

TALIMEX

... POUR UN ENVIRONNEMENT PROPRE!



Dario Cologna nous raconte son rôle d'ambassadeur du CheckEnergieAuto « Cet engagement me correspond »

Dario Cologna a interrompu son entraînement d'été pendant un jour au mois d'août afin de poser comme modèle pour le CheckEnergieAuto dans la société Parkgarage AG, à St. Margrethen. AUTOINSIDE a profité de cette opportunité pour discuter avec le triple champion olympique de sa relation avec son garagiste, de son travail de modèle et de son rôle d'ambassadeur du CEA. Sascha Rhyner, rédaction

■ Dario Cologna, que fait un fondeur l'été ?

Dario Cologna : Il s'entraîne beaucoup. Pour être au meilleur de notre forme en hiver, nous devons poser les bases en été. Les séances sont nettement plus intenses que pendant la saison où ont lieu diverses compétitions. Nous nous entraînons beaucoup à la course à pied, même dans les montagnes, ou allons en camp de ski. Nous sommes souvent en skis à roulettes ou à vélo et allons dans la salle de musculation. Notre entraînement est varié, c'est ce qui me plaît aussi. Nous pouvons nous entraîner dans de bonnes conditions, même lorsque nous ne sommes pas sur de la neige. De temps à autre, nous nous rendons sur une piste de ski en intérieur afin de retrouver le contact avec la neige et la sensation de glisse.

Les sportifs d'endurance sont certainement très sensibles aux préoccupations environnementales, mais ils doivent aussi souvent se déplacer en voiture. Combien de kilomètres parcourez-vous chaque année ?

Je fais environ 20 000 km par an, cela reste donc raisonnable. Nous prenons également

l'avion pour aller aux compétitions ou le mini-bus lorsque nous nous déplaçons en équipe. C'est agréable de pouvoir s'asseoir sans conduire de temps en temps. Cela est aussi plus économique de voyager ensemble.

Vous avez récemment prolongé votre engagement en tant qu'ambassadeur du CEA. Qu'est-ce qui vous convainc le plus dans ce concept ?

C'est une bonne idée : pouvoir faire quelque chose pour l'environnement en effectuant un simple contrôle. En tant que fondeur, je suis souvent dehors, c'est pour cette raison que je tiens à la nature. D'autant plus que je constate que les glaciers continuent de fondre. Cet engagement me correspond donc tout à fait.

Avez-vous pu encourager vos collègues de Swiss-Ski à participer au CEA ?

Je n'aborde pas les collègues de manière aussi directe, mais ils savent que je suis l'ambassadeur du CheckEnergieAuto. Ils le connaissent donc et s'y intéressent. Les uns ou les autres ont déjà effectué un contrôle. Les fondeurs sont très sensibles aux préoccupations environnementales, il est donc normal qu'ils y participent. J'ai également contribué à aiguïser cette prise de conscience en expliquant que le style de conduite influence la consommation de carburant.

Vous connaissez un très grand succès en tant que fondeur. Comment trouvez-vous ce travail de modèle ?

C'est dur (en riant), je préfère être sur des skis. Mais c'est un travail passionnant qui permet de rencontrer beaucoup de monde et d'apprendre beaucoup de choses. Cela demande

un gros investissement avant de prendre la bonne photo, plusieurs prises sont nécessaires. Au bout d'une journée, je suis presque plus fatigué qu'après un entraînement normal. C'est pour cela que je fais attention à ne pas prendre trop d'engagements, une à deux séances par mois. Plus j'ai de succès et plus je reçois de demandes. C'est agréable d'avoir de bons partenaires avec qui l'on s'entend bien.

Avez-vous déjà été interpellé sur le CEA ?

On m'envoie souvent mon portrait en carton (en riant). Les gens sont surpris, ils veulent savoir ce qu'il signifie. Il faut dire que le costume vert est spécial. Je suis donc souvent interpellé.

Que pensez-vous de votre garagiste ?

Je suis à l'AMAG de Davos et je m'entends bien avec mon garagiste. Je sais que ma voiture est toujours entre de bonnes mains et que tout va bien. Mais je suis aussi content de ne pas avoir à y aller trop souvent. Grâce à mon contrat de sponsoring, j'ai en effet l'avantage de pouvoir changer de voiture une fois par an. Je n'ai donc pas vraiment besoin d'aller le voir. <



AutoScout24 lance la rubrique « véhicules neufs »

Trouver une nouvelle voiture rapidement et en toute simplicité

Une navigation conviviale, des descriptifs détaillés pour tous les modèles et la possibilité de contacter directement les concessionnaires : très complète, la toute nouvelle rubrique « véhicules neufs » d'AutoScout24 offre une expérience absolument inédite lors de la recherche d'un véhicule et présente de nombreux avantages, aussi bien pour les clients que les acheteurs potentiels. **AutoScout24**

Créer un compte

Connexion

Rechercher

Créer un compte

Connexion

Rechercher

Marque / Modèle

Indifférent

Prix de

Indifférent

25000

CV de

Indifférent

Indifférent

Type de carrosserie

Carburant/Energie

Boxes motrices

Boîte à vitesses

Portes

Sièges

Efficacité énergétique

Break



Berline



Petite Voiture



Dans la nouvelle rubrique « véhicules neufs » d'AutoScout24, l'utilisateur commence sa recherche en spécifiant la carrosserie, la marque et le modèle ou encore son budget..

■ Simon est chez lui et recherche une nouvelle voiture sur son ordinateur portable. En effet, suite à de nombreuses pannes et divers soucis, il a décidé de se séparer de sa citadine qui date de 1986. Mais Simon n'a pas encore d'idée précise de la marque ou du modèle qu'il recherche. Il sait juste qu'après avoir conduit une voiture plus ancienne pendant de nombreuses années, il aimerait désormais passer à un modèle neuf. Il commence alors sa recherche en saisissant quelques mots clés dans son navigateur : « acheter voiture neuve Zurich ». Le résultat de sa recherche le mène sur le site d'AutoScout24, la plus grande place de marché en ligne pour les véhicules en Suisse, où il accède directement à la nouvelle rubrique « véhicules neufs ». Celle-ci lui propose un aperçu de tous les modèles de véhicules neufs actuellement disponibles en Suisse. La navigation est simple et très conviviale, et, à l'aide de nombreux critères et liens directs vers des annonces publiées sur AutoScout24, les internautes accèdent directement aux véhicules qui correspondent exactement à leurs critères de recherche personnels.

Tous les modèles et concessionnaires en un clin d'œil

Simon connaît ses besoins et lance sa recherche, sans toutefois mentionner de marque parce qu'il est encore indécis. En commençant par les neuf types de carrosserie proposés, il se décide pour une berline. Il affine

ensuite la liste de résultats en indiquant son budget. Le choix est encore vaste. Simon sélectionne alors le type de transmission, le carburant, la motorisation et le nombre de portes. Les résultats sont désormais déjà plus précis, et Simon est surpris : un modèle de voiture qu'il n'avait même pas envisagé, mais qui correspond exactement à ses besoins – et même à certains de ses souhaits particuliers – apparaît dans la liste.

Il en a la confirmation lorsqu'il étudie de plus près l'aperçu du modèle : il y découvre des indications précises sur la voiture, des informations détaillées sur les équipements inclus, mais aussi sur des modèles similaires. Il voit également quels concessionnaires proposent exactement ce modèle sur AutoScout24. Simon réduit sa recherche aux concessionnaires proches de son domicile à Zurich, et voilà qu'il a déjà les coordonnées d'un garage proche de chez lui. Il le contacte directement via le formulaire d'AutoScout24. Après seulement quelques minutes, le garagiste l'appelle sur son téléphone portable et fixe un rendez-vous pour un essai sur route.

Les recherches en ligne gagnent en importance

La nouvelle rubrique novatrice dédiée aux véhicules neufs offre une multitude de nouvelles possibilités aux clients et utilisateurs d'AutoScout24. Avec ce lancement, la plus grande place de marché



Vous avez des questions sur la rubrique « véhicules neufs »? L'équipe des ventes d'AutoScout24 se fera un plaisir de vous conseiller.

en ligne réagit à l'importance croissante des plates-formes Internet dans les recherches de véhicules neufs. En effet, près de 81 % des acheteurs potentiels utilisent Internet pour rechercher des informations, que ce soit avec un ordinateur, une tablette ou un smartphone. C'est ce qui ressort d'une enquête représentative sur le thème de l'achat de véhicules. Cette même enquête a également révélé que la recherche en ligne est l'une des trois principales sources d'information pour l'achat d'une voiture, après l'essai sur route et l'entretien avec le concessionnaire. Une voiture sur quatre et une voiture neuve sur cinq sont ainsi trouvées grâce à Internet, un constat confirmé par les chiffres d'AutoScout24 : par rapport à 2014, le nombre moyen de visites a augmenté de 13 %* durant l'année en

cours. En outre, les formats publicitaires à grande échelle sur Internet et la publicité mobile proposés par AutoScout24 permettent aux marques et aux concessionnaires de mieux atteindre des clients potentiels et de fidéliser la clientèle existante.*Source : NetMetrixAudit

Trouver la voiture de ses rêves en toute simplicité

Le garagiste zurichois se réjouit d'avoir acquis un nouveau client : après l'essai sur route, Simon est séduit par le modèle alors qu'il ne l'avait même pas envisagé au départ. Au vu des prestations supplémentaires attrayantes proposées par le concessionnaire, il ne réfléchit pas longtemps : il achète la voiture de ses rêves, qu'il a trouvée en toute simplicité grâce à la rubrique « véhicules neufs » d'AutoScout24. <

Entretien avec Christoph Aebi

« Une expérience de recherche absolument inédite »

Décrivez-nous en trois points ce qui distingue la rubrique « véhicules neufs » d'AutoScout24.

Christoph Aebi : La présentation claire sur la page d'accueil d'AutoScout24, le tri très simple des nombreux modèles disponibles à l'aide de filtres et les informations détaillées sur les différentes versions des modèles disponibles.

Pourquoi AutoScout24 a-t-elle lancé la rubrique « véhicules neufs » ?

Aujourd'hui, la recherche d'une voiture se fait essentiellement sur Internet, un constat qui s'applique aussi aux véhicules neufs. Une voiture sur quatre et un véhicule neuf sur cinq sont aujourd'hui trouvés sur Internet. La rubrique « véhicules neufs » d'AutoScout24 répond dès lors à une demande importante. Avec l'intégration de tous les véhicules neufs officiellement disponibles sur le marché, nous proposons à nos clients et utilisateurs non seulement un aperçu du marché, mais aussi une expérience absolument inédite lors de la recherche d'une nouvelle voiture.

Quels sont les avantages pour les concessionnaires ?

La rubrique « véhicules neufs » bénéficie d'un emplacement privilégié et bien visible sur la page d'accueil. Grâce à la navigation bien conçue, les personnes à la recherche d'une voiture trouvent rapidement et simplement le concessionnaire ayant publié une annonce pour le modèle souhaité sur autoscout24.ch et peuvent également le contacter directement. En sa qualité de numéro 1 sur le marché automobile suisse, AutoScout24 bénéficie d'un degré de confiance très élevé auprès des personnes intéressées par l'achat d'un véhicule. Chaque mois, nous enregistrons une moyenne de plus de onze millions de visites*. *Source : NetMetrix Audit



Christoph Aebi, directeur AutoScout24.

Interview de Guido Suter, propriétaire d'Auto Suter AG à Hünenberg

« Nous connaissons nos clients et ceux-ci nous font confiance »

Franc fort, importations parallèles, évolution du comportement des clients : ces dernières années, la situation des garagistes de l'UPSA ne s'est pas simplifiée. Plus que jamais, il leur faut trouver les bonnes réponses dans un environnement économique hostile. La fidélisation de la clientèle constitue un aspect essentiel. Et, lorsqu'il s'agit de proposer un service global, une solution d'assurance attractive est un atout non négligeable. Nous avons évoqué les multiples possibilités avec Guido Suter, propriétaire d'Auto Suter AG à Hünenberg. Allianz Suisse

■ Avec le franc fort, les Suisses achètent-ils de plus en plus à l'étranger ?

Guido Suter : Nous sommes plus préoccupés par le fait que les importations parallèles ont fortement augmenté ces dernières années. Les prestataires proposent généralement des offres alléchantes, mais les véhicules disposent souvent d'équipements bas de gamme et leur valeur de rachat est ainsi nettement réduite. La facture à long terme est donc bien plus salée. Autre point à ne pas négliger : après l'achat, le client est entièrement livré à lui-même, par exemple lorsqu'il veut faire jouer la garantie. Chez nous, c'est différent : nous achetons nos véhicules auprès d'importateurs de la marque et nous proposons des « pack-ages » de services attractifs. Notre force est aussi que nous connaissons nos clients et que ceux-ci nous font confiance.

Quel impact cette situation a-t-elle pour une entreprise familiale comme la vôtre ?

Cela a un effet quelque peu négatif, car la charge de travail augmente. De nombreux clients viennent se renseigner, demander un conseil et essayer le véhicule qui les intéresse dans une concession suisse. En théorie, nous devrions facturer ce service si le client n'achète pas, mais c'est évidemment très difficile à appliquer.

De nombreux revendeurs octroient des rabais en euros. Est-il encore possible de gagner de l'argent en vendant des voitures ?

Cela dépend d'abord de la proportion de la marge qui revient au revendeur. Un autre paramètre est l'efficacité, que nous pouvons sûrement encore améliorer. Par ailleurs, nous avons investi de nouveaux domaines d'activité avec notre station-service et la boutique associée, où nous donnons la priorité aux produits sur lesquels nous réalisons une bonne marge. Ce ne sont pas les idées qui manquent !



Guido Suter (au milieu) discute avec Vittorio Gallo, responsable de la coopération Allianz, et Irene Schüpbach, responsable du service externe / prestations.

Dans ce contexte, quel rôle jouent les services complémentaires que vous proposez à vos clients ?

Un rôle majeur : c'est là que nous pouvons réellement faire valoir nos points forts. Les services complémentaires tels que l'extension de garantie, le gardiennage de pneus ou l'entretien de la climatisation sont en outre très importants pour fidéliser la clientèle.

Lorsqu'un client vous achète un véhicule neuf ou d'occasion, le conseillez-vous pour choisir une solution d'assurance appropriée ?

Evidemment. A chaque fois que se profile un changement de véhicule ou une nouvelle immatriculation, j'aborde la question de l'assurance directement avec le client et, s'il le désire, je lui sou mets une offre en rapport. Pour moi, cela fait partie du conseil global ; je le fais avec plaisir.

petlas®

MAXXIS

NOVEX



Pneus d'hiver qui répondent aux plus hautes exigences! profipneu.ch



Guido Suter, propriétaire de la société Auto Suter AG, aux côtés de son fils Marco, responsable des ventes.

Que pensez-vous du produit d'assurance tuttobene de l'UPSA ?

Je trouve qu'il couvre idéalement les besoins du client. C'est un « package » global intéressant qui offre un bon rapport qualité/prix. En tout cas, je n'ai jamais le moindre état d'âme à le recommander à un client.

Pour le client, quels sont les avantages d'une telle offre « à guichet unique » ? Comment réagit-il ?

Nous avons des retours très positifs. Le client n'a qu'un seul interlocuteur pour toutes les questions qui touchent à son véhicule et à son assurance : nous nous occupons de tout. En outre, tuttobene envoie le client chez nous pour les réparations et nous sommes seuls compétents pour régler les sinistres.

Pensez-vous que le produit ou les procédures pourraient encore être améliorés ?

Un point qui a déjà fait débat au niveau des dommages totaux ou des cas de vol est le montant relativement élevé de la franchise pour la casco partielle. Même si ces cas sont rares, j'espère qu'Allianz Suisse pourra faire un geste en direction des clients. C'est le seul point faible qui me vient à l'esprit.

Recommanderiez-vous cette coopération à d'autres membres de l'UPSA ?

Absolument ! Cela représente peut-être un surcroît de travail, mais c'est très utile précisément pour fidéliser le client. Une fois

qu'on s'est bien familiarisé avec les procédures, le fonctionnement du package d'assurance devient même simple comme bonjour. En outre, cela augmente l'activité du garage (transfert des sinistres). <

Tuttobene d'Allianz Suisse

Pour en savoir plus sur la solution d'assurance tuttobene, rendez-vous sur le site www.agvs-ups.ch / Prestations / Offres partenaires / Solutions d'assurance pour les clients / Assurance véhicules ou bien appelez-nous au 031 307 15 15.



INFO



**VOTRE SPÉCIALISTE
4X4 POUR BOÎTES
DE VITESSES, DIREC-
TIONS ET ESSIEUX.**

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



Service de dépannage à l'étranger : carte de mobilité UPSA

Voyager à l'étranger en toute sérénité

Si votre voiture tombe subitement en panne à l'étranger, la situation peut rapidement devenir stressante. Une panne peut se produire à tout moment. Que se passe-t-il alors ? Vue d'ensemble des étapes, de la panne à la couverture des frais.

Patrick Bayer, La Mobilière, et Martin Maurer, Mobi24

■ Si l'on prend l'exemple d'une panne en Italie, on peut voir l'organisation et la coordination nécessaires afin de pouvoir aider rapidement le client sur place.

Samedi soir, 20 h, à environ 300 km de la frontière suisse... De retour de vacances en Italie, la voiture tombe soudain en panne. Le bénéfice du séjour peut alors vite disparaître. Toutefois, la famille, qui est cliente d'un garagiste UPSA, sait ce qu'elle doit faire. Elle appelle le +41 31 307 15 19, le numéro d'urgence de l'UPSA indiqué sur la carte mobilité.

Mobi24 à votre service

Un collaborateur du service d'assistance Mobi24 organise immédiatement un service de dépannage sur place. Grâce aux partenaires dont dispose Mobi24 à l'étranger, il peut facilement agir en Italie. Afin que le service de dépannage sur place puisse localiser rapidement le lieu, le dépanneur prend contact directement avec le client et peut se mettre vite en route.

Malheureusement, le service de dépannage ne peut pas réparer le véhicule directement sur place. Le partenaire italien informe Mobi24 – le service d'assistance appelle immédiatement le client. Ils discutent ensemble des prochaines étapes.

Pendant ce temps-là, une entreprise de remorquage est contactée et emporte le véhicule dans le garage le plus proche. La meilleure solution est recherchée en accord avec Mobi24: la famille passe la nuit à l'hôtel et apprend le lendemain matin la cause de la panne par le garagiste. La journée commence par une mauvaise nouvelle. Le véhicule ne peut ainsi pas être réparé immédiatement car la livraison des pièces de rechange prendra plusieurs jours.

Frais couverts

La famille souhaite désormais rentrer aussi vite que possible à la maison et décide de louer une voiture. Mobi24 organise un transport en taxi jusqu'à l'agence de location et propose un transporteur suisse pour transférer le véhicule jusqu'au garagiste UPSA. Quatre jours ouvrables plus tard, le transporteur remorque le véhicule sur demande.

Une panne peut rapidement engendrer des frais. La facture globale s'élève à CHF 2500–. Grâce à la carte de mobilité du garagiste UPSA, tous les frais sont couverts et le client ne verse pas un centime. <




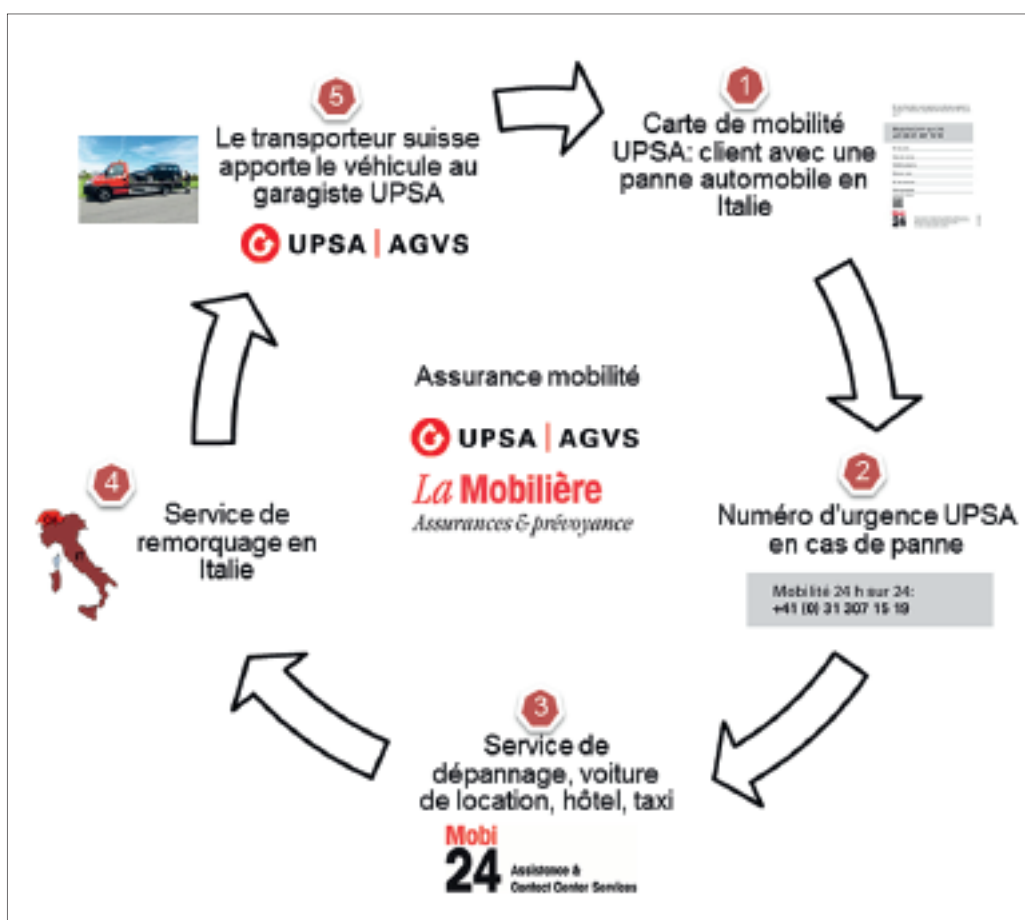
Carte de mobilité UPSA

Vous recevez la carte de mobilité UPSA, non liée à une marque, d'une durée d'un ou deux ans, à des conditions intéressantes. Le secrétariat de l'UPSA vous donne volontiers des renseignements.

Téléphone : 031 307 15 15

www.agvs-upsa.ch,
Rubrique Prestations/
Offres partenaires

INFO

Efficacité énergétique et émissions de CO₂, les critères d'achat d'une voiture

« co2auplancher » au Dorfgarage Zumikon

La campagne « co2auplancher » de SuisseEnergie entend faire de l'efficacité énergétique et des émissions de CO₂ des critères importants lors de l'achat d'une voiture. Le but de la Confédération est de faire baisser les émissions de la mobilité, ce qui est également un défi pour les garages. Avec son installation photovoltaïque sur le toit et un personnel formé aux voitures au gaz et aux voitures électriques, le Dorfgarage Zumikon suit la tendance. *Evelyne Oechslin, Quade & Zurfluh*



De gauche à droite : Thomas Schön (chef de service), Susanne Blickensdorfer (associée), Nena Kuzmanovic (comptabilité), Dobrica Rankovic (préparation des véhicules), Jörg Baumgartner (directeur des ventes), Thomas Bertram (atelier).

■ Avec la campagne « co2auplancher », SuisseEnergie montre qu'il n'est plus nécessaire de renoncer au choix et à la puissance pour acheter une voiture efficace.

Même chez Dorfgarage Zumikon, partenaire de distribution de Volkswagen, les véhicules efficaces sont à l'ordre du jour. Claudia Hofmann et Susanne Blickensdorfer ont repris l'entreprise de leur père Otto Hofmann en 2010. Rénové en 2013, le garage dispose désormais d'une installation photovoltaïque sur son toit, un bon prélude à la mise en place d'une borne de recharge rapide pour les voitures électriques.

Le bel avenir de la propulsion électrique

La mise en place d'une station de recharge n'est pas encore d'actualité : « La demande est encore trop faible », explique Susanne Blickensdorfer. « Les voitures électriques auront un bel avenir une fois que la technologie des batteries aura été améliorée », ajoute Jörg Baumgartner, directeur des ventes.

Et même si le Dorfgarage Zumikon

compte peu de propriétaires de voitures électriques parmi ses clients, il est préparé pour l'avenir grâce à son spécialiste formé à la haute tension.

Tous les types de propulsion sont couverts

Le garage est également à la page en matière de gaz naturel grâce à un personnel formé. Mais la demande pour cette technologie aurait légèrement reculé, selon S. Blickensdorfer-Hofmann. L'enjeu principal étant, comme pour les voitures électriques, le réseau de stations de recharge encore trop peu développé.

Les voitures efficaces en énergie existent dans toutes les technologies de propulsion. Et il revient à chacun de rester dans la course. « Les moteurs diesel et essence couvrent encore largement la demande de voitures efficaces », explique Jörg Baumgartner. « Ces technologies se sont considérablement améliorées ces dernières années en matière d'efficacité et d'émissions. » <

CO₂
AU PLANCHER

« co2auplancher » est une campagne de SuisseEnergie visant à promouvoir les véhicules à efficacité énergétique. Il s'agit de toutes les voitures dont l'émission de CO₂ ne dépasse pas 95 g/km et qui appartiennent à la catégorie énergétique A. Tous les modèles sont référencés sur le site co2auplancher.ch. Il est possible de les tester dans divers salons à l'occasion du roadshow « co2auplancher » qui parcourra toute la Suisse. Le TCS et le projet movimento.ch de l'Union Pétrolière participeront à l'événement en tant que partenaires nationaux.

www.co2auplancher.ch



INFO

Formation ESA : gestion du TPMS

Conseils, technique, vente

Cette année, la formation sur les pneus d'ESA a été consacrée à la mise en œuvre complète des systèmes de contrôle de la pression des pneus. Au cours de différents modules, les participants ont découvert les spécificités de l'innovation légale à chaque étape de travail et ont reçu de précieux conseils visant à réduire au maximum le surcroît de travail. **ESA**



Conseil – La première difficulté apparaît dès la réception ou le diagnostic du véhicule. S'agit-il d'un véhicule équipé d'un TPMS? Système direct ou indirect? Quels capteurs peuvent être utilisés? Pour répondre à ces questions, le garagiste doit connaître et savoir manipuler les divers capteurs et appareils. Le configurateur de roues proposé par ESA offre un soutien précieux pour trouver les bons capteurs du véhicule, des jantes et des pneus. <



Technique – Afin d'éviter les dommages coûteux, il convient de respecter quelques règles lors du démontage et du montage des pneus équipés de TPMS très divers. La configuration varie en outre en fonction du capteur, de l'appareil et du modèle de véhicule. Quelles sont les particularités propres à l'apprentissage des véhicules et comment réduire au maximum le surcroît de travail? Les processus du garage doivent être adaptés. <



Vente – Les adaptations des processus entraînent des ajustements dans le calcul. Comment le garagiste gère-t-il le surcroît de travail et les problèmes de capacité qui en découlent? Comment peut-il justifier les coûts supplémentaires auprès de son client? Des conseils transparents et actifs sont essentiels pour la satisfaction de la clientèle. <

En août et septembre derniers, 15 cours organisés sur quatre sites en Suisse ont accueilli plus de 110 participants. Grâce à l'actuel configurateur de roues, le garagiste trouve tout ce qu'il souhaite autour du TPMS dans l'esashop.

www.esa-shop.ch



INFO

Nouveauté ESA!

Kumho Tyre

ESA étend son offre à l'automne 2015 en intégrant dans sa gamme la marque de pneus coréenne Kumho. Avec les principales marques utilisées en première monte et le très populaire pneu des garagistes ESA-Tecar, ESA couvre une gamme très complète et performante, que Kumho vient désormais étoffer. **ESA**



■ Les produits de la marque de pneus coréenne Kumho séduisent par leur niveau de recherche et de développement élevé, et sont toujours utilisés en première monte. En plus des marques de véhicules asiatiques, les fabricants automobiles optent eux aussi pour des produits co-

réens, très appréciés en raison de leur excellent rendement kilométrique. En Suisse, la marque Kumho est exclusivement commercialisée par ESA, et permet ainsi au garagiste de positionner encore mieux son offre. Les pneus hiver Kumho sont disponibles dès maintenant dans l'esashop et

peuvent, grâce au configurateur de roues, être proposés dans la version adaptée au véhicule de l'automobiliste. Pour vous faire une idée des pneus Kumho, rendez-vous dans n'importe quelle agence ESA. Le pneu hiver pour voitures WP51 y est présenté partout! <

La nouvelle Comauto de la Commission de la concurrence

Les règles du contrat de concessionnaire

Le 29 juin 2015, la Commission de la concurrence (COMCO) a arrêté les nouvelles conditions-cadres (Comauto) pour la branche de l'automobile. Ces nouvelles règles entrent en vigueur le 1^{er} janvier 2016 et s'appliqueront jusqu'en 2022. Les nouveautés qu'elles contiennent seront expliquées dans trois numéros d'AUTOINSIDE (octobre, novembre et décembre). L'article qui suit présente les règles et les changements intervenant dans le domaine de la distribution (ventes). *Olivia Solari, UPSA*

■ La nouvelle Comauto entraîne des changements importants qui, par comparaison avec la Comauto en vigueur jusqu'ici, ont des effets en partie négatifs pour les concessionnaires et la concurrence. Il y a tout de même des nouvelles positives : une partie des dispositions visant à protéger les concessionnaires a été conservée.

I. Changements regrettables

Restriction du droit d'établissement : jusqu'à présent, tout garagiste avait le droit d'ouvrir de nouvelles succursales sans l'accord de son importateur. La suppression de cette disposition remet fondamentalement en question ce droit.

Augmentation des exigences de preuve en matière d'infraction au droit des cartels : jusqu'ici, un importateur enfreignait le droit des cartels s'il violait les prescriptions de l'ancienne Comauto (sous réserve de justifications objectives). A compter de 2016, l'importateur n'enfreindra plus le droit des cartels que si son comportement a en outre des répercussions sur un nombre minimum de concessionnaires.

II. Maintiens réjouissants

Vente à d'autres concessionnaires : la vente d'un véhicule par un concessionnaire autorisé à un autre concessionnaire autorisé reste admise.

Multi-marquisme garanti : le droit du concessionnaire à vendre des voitures de différentes marques demeure assuré de manière inchangée.

Pur contrat de concessionnaire, non lié à des prestations de services ou au commerce de pièces détachées : tout garagiste, à côté de la vente de voitures, peut continuer à décider s'il souhaite proposer des services d'entretien ou vendre des pièces détachées.

Rémunération et primes indépendantes du lieu : la rémunération ne peut pas être fixée en fonction du lieu où l'acheteur réside ou du lieu où la voiture est livrée.

III. Questions en suspens

Normes : dans quelle mesure les importateurs peuvent-ils fixer à leur guise les normes devant être respectées par les concessionnaires ? La réponse reste peu claire.

Objectifs de vente : il n'existe, à l'heure

actuelle, aucun mécanisme de contrôle valable en cas d'élévation unilatérale des objectifs de vente ou de modification des CG.

IV. Recommandations de l'UPSA

Modèle de contrat : l'UPSA a élaboré un modèle de contrat de concessionnaire conforme au droit des cartels. Vous pouvez le consulter sur le site de l'UPSA.

Consultation : l'UPSA s'engagera auprès de la COMCO afin que les importateurs ne puissent pas imposer leurs nouvelles libertés unilatéralement aux dépens des garagistes. Pour ce faire, l'UPSA doit être informée à temps par ses membres. <

REC / Comauto

Vous trouverez le modèle de contrat de concessionnaire conforme au droit des cartels ainsi que d'autres informations sur la Comauto sur

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



INFO



Toujours en avant.

Huile moteur suisse AVIA pour véhicules particuliers

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

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

Huiles moteur AVIA.
Une qualité confirmée.

AVIA  OEL
HUILE
OLIO

NEVER STOP LEARNING

AGVS Business Academy 2015/2016

OKTOBER

Professionelle E-Mails und Briefe, 1 Tag

Immer wieder sind im Alltag knackig formulierte und korrekt geschriebene E-Mails und Briefe gefragt. In diesem Seminar befassen Sie sich intensiv damit, wie Sie aktuell, kreativ und floskelfrei schreiben. Damit legen Sie den Grundstein für eine moderne und wirkungsvolle Kommunikation.

> 15. Oktober 2015, Bern

Digitalisierung:

NEU: Workshop Directmarketing: Kundenbindung durch innovative Postkarten, ½ Tag

Mit PostCard Creator gestalten die Teilnehmer/innen online Postkarten, die Ihre Botschaft sympathisch, professionell und wirksam zu ihren Kunden bringt. Sie stärken damit die Kundenbindung und setzen Ihr Werbebudget effizient ein. Sie produzieren am Workshop ein Postkartenmailing am PC und erhalten zusätzlich Basiswissen zu den Themen Directmailing, Grafik und Texten.

> 16. Oktober 2015, Bern

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

Dank dem 2-tägigen Kurs vom AGVS in Zusammenarbeit mit Electrosuisse werden Sie bereits heute darauf vorbereitet, um sichere Voraussetzungen für Arbeiten an der

elektrischen Anlage dieser Fahrzeuge zu schaffen.

> 26. bis 27. Oktober 2015, Bern

Workshop Mitarbeitergespräche, 1 Tag

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

> 30. Oktober 2015, Bern

NOVEMBER

Eurotax AutocalcPro-Kurs mit Eurotax-RepairEstimate, 1 Tag

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

> 5. November 2015, Winterthur

DEZEMBER

Eurotax AutowertPro-Kurs, 1 Tag

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

> 2. Dezember 2015, Bern

JANUAR

Basisseminar 2016 für Automobilverkäufer/innen, 12 Tage

In 12 Tagen werden die jungen oder angehenden Automobilverkäufer/innen im Detail mit den eigentlichen Verkaufsbelangen (Verkaufpsychologie, Kommunikation, Verkaufsmethodik) auf ihre tägliche Arbeit vorbereitet. Nebst den direkten Verkaufsfächern erhalten die Kursteilnehmer/innen zudem wichtige Informationen und Unterlagen zu Teilgebieten, welche sie ebenfalls kennen müssen: Versicherungsfragen, Teilzahlung/Leasing, Mehrwertsteuer, Occasionswagenbewertung, Rechtskenntnisse.

> 18. Januar bis 2. Februar 2016, Bern

« Formation Turbo pour vendeur auto »

Une occasion de dynamiser votre service commercial vous est offerte dès le 25 janvier 2016.

Un accélérateur pour vos ventes ! Cette formation, qui s'adresse également aux femmes, est utile à toutes les personnes de votre entreprise qui sont en contact avec la clientèle.

> Du 25 janvier au 5 février 2016 à Paudex

« Formation Turbo de Conseiller de service à la clientèle (Réceptionniste) »

Il en va de même pour la « Formation Turbo de Conseiller/ère de service à la clientèle » qui permet, en 10 jours seulement, et pour un investissement des plus avantageux

d'acquérir de larges connaissances sur ce métier.

Améliorez votre rentabilité et la satisfaction de vos clients en donnant les moyens à votre nouveau/le ou futur/e conseiller/ère de service à la clientèle d'éviter des erreurs et d'optimiser le processus après-vente.

> Du 4 au 15 janvier 2016 à Paudex

FEBRUAR

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.

> 4. Februar 2016, Bern

MÄRZ

MWST Grundkurs, 1 Tag

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

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

> 16. März 2016, 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)

> 20. April 2016, Winterthur

D'autres thèmes passionnants sont prévus, vous trouverez les dates correspondantes en ligne.

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



Formazione continua: sicurezza sul lavoro

Dopo il corso base, consigliamo alle PERCO di frequentare ogni due anni un corso di formazione continua della durata di mezza giornata (giornate ERFA).

> 25.11.2015 Giubiasco

Corso mattutino: Regole di sicurezza in azienda

Corso pomeridiano: Individuare i pericoli con l'aiuto delle liste di controllo: Punture / Tagli.

Per iscriversi online: iscrizione giornate ERFA: www.safetyweb.ch



www.upsa-agvs.ch,

rubrique : Cours/manifestations



Clairement en position avancée avec Stieger Software.

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



STIEGER SOFTWARE

we drive your business



« autotecnica.ch » et Brain-Village : salons invités du 29^e Auto Zürich Car Show

Résurrection pour les champi

Au Centre de Foires de Zurich, le 29^e Auto Zürich Car Show prend de l'ampleur. En effet, il accueillera l'« autotecnica.ch » 2015, le rendez-vous des garagistes, des services de livraison des garages et des prestataires de l'économie automobile. En parallèle, le Brain-Village accueillera les championnats cantonaux des métiers de la section UPSA Zurich. Sascha Rhyner, rédaction

■ L'Auto Zürich Car Show (du 29 oct. au 1^{er} nov.) conserve depuis des années sa place dans le calendrier des expositions automobiles. Cette année, dans le cadre de ce salon, Peter Krieg fait revivre l'« autotecnica.ch ». En effet, dans les années 1980 et 1990, l'Auto Tecnica était le plus grand salon national en la matière. « La région qui s'étend de Bâle à la vallée du Rhin est la plus vigoureuse de la branche automobile », indique Peter Krieg pour justifier sa démarche. « Avant, le garagiste ne pouvait pas y couper : il fallait qu'il passe par le Salon de l'Auto de Genève. Ce n'est plus le cas aujourd'hui. Les garagistes ne viennent plus à Genève nous rencontrer, nous les fabricants d'outils. Le contact a lieu de toute façon », poursuit l'employé de la section Vente et marketing chez Baumgartner SA. Le prestataire dans le domaine des rouleaux, roues et appareils de transport ainsi que des appareils d'atelier et de garage est l'un des 42 exposants de la halle 9 du salon d'Oerlikon. « Nous avons autant d'exposants que dans la halle 7 de Genève, mais avec une plus grande diversité de thèmes abordés », ajoute-t-il avec une certaine fierté.

Cependant le directeur de l'« autotecnica.ch » souligne qu'il ne voit pas ce salon comme une concurrence à la halle 7 mais plutôt comme « un prolongement du salon genevois ».



La 29^e édition de l'Auto Zürich Car Show devrait attirer, comme les autres années, près de 60 000 personnes au Centre de Foires de Zurich, près du stade de Zurich-Oerlikon.

L'automobile et les outils vont de pair, estime-t-il et à l'« Auto Zürich », il s'est trouvé un « super partenaire » en la personne de Karl Bieri. Ainsi est-il confiant pour la première édition de cette renaissance fin octobre. « Beaucoup de gens viendront par curiosité donc il est évident que nous devons faire de notre mieux », termine Peter Krieg. Il s'attend à ce que l'« autotecnica.ch » attire près de 5000 visiteurs et 5000 autres grâce à l'« Auto Zürich ».

D'un côté, le professeur Bernhard Gerster, de la Haute école spécialisée bernoise Technique et Informatique, et Frank M. Rinderknecht, fondateur de Rinspeed SA, discuteront autour de la problématique : de l'assistance à la conduite au pilote automatique, rêve ou cauchemar. En face, le débat sera le suivant : pénurie de main-d'œuvre dans la branche automobile, où nous trompons-nous ? Et les cinq intervenants ne se-



A l'« Auto Zürich », Peter Krieg fera renaître le plus grand salon auto de l'époque : l'Auto Tecnica.

Des conférences et des tables rondes passionnantes

En parallèle de ce salon spécialisé pour le marché du service après-vente de la branche automobile, l'accent sera mis sur la formation dans la halle 9. Le Brain-Village (300 m²) sera le théâtre de nombreuses activités sur ce thème. Deux tables rondes complèteront les 4 conférences spécialisées faisant le tour des questions telles que le traitement des gaz d'échappement, l'optimisation des processus lors de la réception du véhicule, la batterie et le start/stop ou encore les nouvelles technologies en matière d'éclairage.



29^e Auto Zürich Car Show

du 29.10 au 01.11.2015

Auto Zürich : Halles 1 à 7

autotecnica.ch : Halle 9

Heures d'ouverture :

Jeu/Ven 10 h 00 - 21 h 00

Sam/Dim 10 h 00 - 19 h 00

www.auto-zuerich.ch



INFO

Championnats des métiers zurichoïse



Sur 300 m², le Brain-Village proposera des conférences passionnantes et accueillera les championnats des métiers du canton de Zurich.

ne ront pas les seuls à se prendre à cette vive discussion.

L'un des événements phares du programme sera le Brain-Village, qui accueillera les championnats cantonaux des métiers de la section UPSA Zurich. « Lors des SwissSkills 2014, le canton de Zurich était le seul à

ne pas être représenté par un apprenti. Cela ne devrait pas arriver », déplore Peter Krieg. La Section UPSA Zurich et l'Ecole professionnelle technique de Zurich (TBZ) sont partenaires des championnats des métiers. « Il n'est pas acceptable que l'espace économique zurichoïse, fort du plus grand nombre de di-

plômés par an (mécatroniciens d'automobiles) brille par son absence aux championnats nationaux tels que les SwissSkills », ajoute Adreas Billeter, président de la Commission de formation professionnelle de la Section UPSA Zurich et président du centre de formation AMAG. Il espère éveiller l'es-

EFFICACES EN TOUTES CIRCONSTANCES.

On reconnaît une bonne équipe à sa capacité à gagner, quelles que soient les conditions.

Les pneus WeatherMaster SA2 et WeatherMaster WSC sont les produits Cooper qui ont prouvé leurs performances en conditions hivernales.

Chez Cooper, notre équipe est motivée par la réussite. Si vous partagez ce même objectif, venez découvrir qui nous sommes, consulter nos partenaires, nos distributeurs et notre gamme de pneus de haute qualité sur www.coopertire.ch

WEATHERMASTER
SA2 (H/V)

WEATHERMASTER
WSC (T/H)



  www.coopertire.ch




COOPERTIRES
DRIVING ON

OFFICIAL PARTNER



Le forum, au Brain-Village, peut accueillir 65 personnes.

prêt de compétition des jeunes mécaniciens du canton de Zurich au travers de cette nouvelle édition des championnats cantonaux.

Renaissance des championnats cantonaux des métiers

La mise en place des championnats zurichois demande une collaboration exemplaire entre le canton, l'UPSA et les écoles professionnelles de la ville. Et le tout bénéficie du soutien de sponsors de la branche. A. Billeter poursuit : « L'accueil qu'a reçu le concept nous permet d'espérer que cet événement sera bientôt très réputé, qu'il motivera nos garagistes et qu'il œuvrera à la promotion des talents de la branche dans notre région. En ce sens, je

pense qu'il a trouvé le lieu idéal et valorisant pour prendre de l'ampleur. »

A l'«autotecnica.ch», les concurrentes et les concurrents travailleront sur cinq postes de travail installés au Brain-Village et démontreront leur savoir-faire. « Nous avons l'intention de proposer une compétition qui soit accueillie par le plus grand nombre. Tout peut leur être demandé : démonter une boîte de vitesses et/ou l'assembler, des connaissances professionnelles ou théoriques, ou encore de simples travaux de diagnostic. Au travers de ce championnat, on souhaite avant tout s'adresser aux 10% les plus talentueux parmi les apprentis. Le gagnant des championnats des métiers de Zurich décrochera, outre sa place dans la compétition des SwissSkills, un weekend VIP à un « Emil Frey Racing Event ». <



Programme Brain-Village

Conférence sur le traitement des gaz d'échappement

29.10., 14 h 15

30.10., 10 h 30 et 14 h 15

31.10., 10 h 30

Conférence sur l'optimisation des processus lors de la réception du véhicule

29.10., 15 h 00

30.10., 11 h 15 et 15 h 00

31.10., 11 h 15

Conférence sur la batterie et le start/stop

29.10., 15 h 45

30.10., 12 h 00 et 15 h 45

31.10., 12 h 00

Conférence sur les nouvelles technologies en matière d'éclairage

30.10., 12 h 45

31.10., 12 h 45

Table ronde sur l'assistance à la conduite et le pilote automatique

29.10., de 18 h 45 à 19 h 45

Table ronde sur la pénurie de main-d'œuvre dans la branche automobile

30.10., de 18 h 30 à 19 h 30

www.autotecnica.ch



MOTOREX. ET ÇA ROULE.



Le client d'aujourd'hui est intransigeant. 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



Apéritif pour les garagistes organisé par FIGAS Fiduciaire de la branche automobile suisse SA

Quelle est la valeur de mon entreprise ?

Cette année, l'apéritif des garagistes organisé par FIGAS se penchait sur l'évaluation des garages. Au cours de différentes séances d'information, FIGAS souhaite initier les garagistes au sujet complexe de l'évaluation d'entreprise. Comme par le passé, le premier apéritif s'est déroulé à Frauenfeld. **André Frey, FIGAS**

■ Le règlement de la succession est au programme dans de nombreux garages. Celui-ci débute par l'évaluation de la valeur de l'entreprise. Il n'était donc pas surprenant qu'un grand nombre de garagistes se soient rendus au premier apéritif à Frauenfeld.

Andreas Kohli, responsable FIGAS Fiduciaire, et Markus Reinle, responsable de mandat FIGAS, ont expliqué au cours de leur exposé d'environ une heure, comment se déroule l'évaluation d'une entreprise et quels facteurs l'influencent.

Oui mais...

De nombreux garagistes ne savent pas en quoi consiste la valeur d'une entreprise. La réponse est simple pour les personnes morales (SA, Sàrl). En revanche, elle est plus complexe lorsqu'il s'agit de la valeur d'une entreprise individuelle ou d'une société de personnes. Les intervenants ont relevé les différences fondamentales et répondu aux questions suivantes :

- Quelles méthodes d'évaluation sont utilisées en pratique ?
- Comment les réserves latentes sont-elles prises en compte ?
- Comment les capitaux non opérationnels sont-ils pris en compte ?
- Quelle est la valeur de la clientèle ?
- Le salaire des actionnaires influence-t-il la valeur de l'entreprise ?
- Comment les entreprises déficitaires sont-elles évaluées ?

L'évaluation d'une entreprise est un processus approfondi et complexe. Evidemment, certains sujets n'étaient pas clairs pour tous les participants au premier abord. C'est pourquoi les participants ont reçu une documentation leur permettant de revoir certains points en toute tranquillité.

Discussion animée

Le sujet passionnant a encore été vivement discuté lors de l'apéritif dînatoire qui se tenait après l'exposé. <



Les deux intervenants : Andreas Kohli (à gauche) et Markus Reinle (à droite).



Apéritif pour les garagistes organisé par FIGAS : les prochaines dates

Mardi 20 octobre 2015	Hôtel Rössli, Illnau ZH
Jeudi 22 octobre 2015	Hôtel Radisson Blu, Saint-Gall
Mardi 27 octobre 2015	Gasthof zum Schützen, Aarau
Jeudi 29 octobre 2015	Hôtel Schützen, Rheinfelden AG
Mardi 3 novembre 2015	Mobilcity, Berne
Jeudi 5 novembre 2015	Gasthof Rössli, Adligenswil LU
Mardi 17 novembre 2015	Centre de formation UPSA, Müléne BE
Jeudi 19 novembre 2015	Marina Lachen, Lachen SZ
Mercredi 25 novembre 2015	Wysses Rössli, Schwyz

Les manifestations gratuites ont lieu de 19 h 00 à 20 h 00. Les membres de l'UPSA reçoivent une invitation par courrier. Les séances sont ouvertes à tous. Informations supplémentaires et inscription sur :

www.figas.ch/fr



« Journée des garagistes suisses » 2016

L'avenir sera automobile

La désormais traditionnelle « Journée des garagistes suisses » marque le lancement du nouvel exercice. Les membres de l'UPSA et les invités sont préparés aux douze prochains mois et informés dans une ambiance empreinte d'émotion et de collégialité. La tradition veut également que l'UPSA définisse un thème pour l'événement. Le thème retenu pour 2016 est « L'avenir sera automobile ». La « Journée des garagistes suisses » 2016 se déroulera le 19 janvier prochain au centre d'événements d'Emil Frey Classics SA à Safenwil. Mario Borri, rédaction



■ La « Journée des garagistes suisses » est l'événement phare de la branche automobile. Avec quelque 550 participants en janvier 2015, l'UPSA a battu un nouveau record de fréquentation. Le choix du thème, la « Numérisation », a joué un rôle important dans le succès de la manifestation. Ce thème et le programme de la journée qui en a découlé étaient en effet parfaitement dans l'air du temps. Forte de cette réussite, l'UPSA entend aller encore un peu plus loin en 2016. Le thème de l'année prochaine, « L'avenir sera automobile », est particulièrement prometteur et délivre un message clair: la branche est prête pour l'avenir car elle est certaine que le succès de l'aventure automobile peut encore se poursuivre.

Walter Frey et Peter Sauber

La localisation et le programme d'un événement contribuent également à sa réussite. L'UPSA a trouvé pour 2016 un lieu idéal pour

exprimer la passion qu'inspire l'automobile: le centre d'événements d'Emil Frey Classics SA. Inauguré en août dernier, le centre d'évé-



Le patron d'équipe de Formule 1 Peter Sauber

nements et de voitures de collection de Safenwil, situé à proximité directe de l'A1, est un véritable paradis pour les amoureux des voitures.

Le programme n'est pas encore définitif mais les grands moments sont déjà définis. L'importateur automobile Walter Frey et le patron d'écurie de Formule 1 Peter Sauber chapeauteront l'éminent cercle d'intervenants. D'autres personnalités représentant des secteurs importants pour les garagistes telles que Jürg Röthlisberger, nouveau responsable de l'OFROU et le conseiller national Walter Wobmann.

Nouveautés 2016

La « Journée des garagistes suisses » sera pour la première fois animée en deux langues et le nouveau programme de début de soirée prévu jusqu'à 20 h 00 permettra aux participants de profiter d'une journée bien remplie sans devoir rentrer trop tard chez eux. <

Thème de l'événement : L'avenir sera automobile

Passion pour l' « automobile »

La voiture exerce une fascination très particulière aussi bien sur les jeunes et les moins jeunes que sur les hommes et les femmes. Cette fascination a toujours existé et continuera d'exister. Le comité de l'UPSA a par conséquent choisi un thème résolument optimiste pour la journée de cette année : « L'avenir sera automobile ». Reinhard Kronenberg, rédaction

■ « L'automobile a changé notre univers, a permis une mobilité jusqu'alors impensable, a rapproché le monde et a renforcé notre liberté. La circulation routière motorisée reste l'un des principaux moteurs de croissance économique. En plus de son utilité économique et sociale, la voiture exerce à l'heure actuelle sur la plupart d'entre nous une fascination très particulière, comme en témoignent notamment les nombreux visiteurs qui affluent chaque année au salon de l'automobile de Genève : jeunes et moins jeunes, hommes et femmes rêvent et s'émerveillent, ravis d'avoir déjà choisi la nouvelle voiture de leurs rêves. » C'est en ces mots que le président central de l'UPSA Urs Wernli souhaite la bienvenue aux visiteurs de la page d'accueil de la « Journée des garagistes suisses ».

Un message d'optimisme

En choisissant le thème « L'avenir sera automobile », l'UPSA souhaite délivrer un message d'optimisme. L'idée n'est pas de célébrer la branche automobile suisse en tant que composante de cet avenir automobile, mais bien plus d'affirmer que nous sommes convaincus que le succès de l'aventure de l'automobile peut encore se poursuivre. Affirmer que les garagistes peuvent par conséquent avoir confiance en l'avenir. Affirmer que la branche ne se laisse pas abattre et a toutes les raisons d'envisager sereinement un avenir passionnant. Et enfin, lancer un appel aux jeunes qui réfléchissent aujourd'hui à ce qu'ils devront apprendre demain.

L'automobile fait avancer

Depuis que Carl Benz fit fureur auprès d'une large couche de la population avec la première automobile apparue en 1886, rien n'a fait avancer les hommes comme l'automobile, y compris et surtout physiquement. L'histoire de l'automobile est riche en développements fascinants, pas seulement en ce qui concerne une sécurité sans cesse optimisée. Les voitures ne sont pas



toujours devenues plus belles, mais plus puissantes et plus économes en énergie. La branche automobile est l'un des rares secteurs à faire l'objet d'une pression constante en matière d'innovation. Et la prochaine étape de développement est imminente : en plus d'enflammer l'imagination des hommes, la voiture autonome donne, telle un compresseur, une nouvelle impulsion à la fascination exercée par l'automobile. Nous sommes toutefois encore loin du jour où les premiers automobilistes liront le journal au lieu de se concentrer sur la

circulation... si d'ici là les journaux existent encore bien sûr.<

« Journée des garagistes suisses » 2016 : le programme

La « Journée des garagistes suisses » 2016 se déroulera le 19 janvier prochain. Planning approximatif de la journée.

Accueil au Centre d'événements de Safenwil	dès 8 h 30
Programme de la journée avec exposés/repas de midi/réseautage	9 h 30 – 16 h 15
Visite du musée et de Roos Engineering Ltd.	16 h 30 – 17 h 45
Repas du soir	18 h 00 – 20 h 00



De plus amples informations sur l'événement et sur les possibilités d'inscription sont disponibles sur agvs-upsa.ch/fr/colloque2016



INFO

Classic Car Museum: le paradis des amoureux de l'automobile

Le centre des voitures de collection a ouvert ses portes en août dernier. Un petit bijou devenu l'un des endroits les plus prisés des amateurs de vieilles voitures a vu le jour dans les bâtiments de l'ancienne fabrique de textile Hochuli & Co. Safenwil (HoCoSA). L'ancien bâtiment a été aménagé dans le plus grand souci du détail, comme seuls de fins connaisseurs de l'automobile et de son histoire pouvaient le faire. C'était sans aucun doute le cas de Walter Frey et de son équipe.

Sur trois étages, près de 60 véhicules de la collection Emil Frey sont exposés. Majoritairement anglais ou japonais, ces derniers couvrent huit décennies de l'histoire de l'automobile. Le plus ancien véhicule date de 1924, année de la fondation d'Emil Frey SA. La salle principale du musée peut également être utilisée pour de grands événements ou congrès : elle est à cet effet dotée d'un équipement des plus modernes.

Des travaux d'atelier y sont bien entendu également réalisés. En face du bâtiment principal, de l'autre côté de la voie de chemin de fer, un nouveau bâtiment destiné aux ateliers de voitures de collection d'Emil Frey Classics SA et de Roos Engineering Ltd., l'un des plus grands spécialistes internationaux d'Aston Martin et de Lagonda, a été construit.

L'UPSA est ravie de revenir sur le passé fascinant et d'aborder l'avenir passionnant de l'automobile dans un lieu aussi prestigieux, à l'occasion d'une journée unique organisée autour d'un programme palpitant.

Pour en savoir plus:
www.emilfreyclassics.ch



Plus forts ensemble.



Le réseau de vente de véhicules le plus étendu de Suisse.

Tirez parti de la nouvelle offre d'autoricardo.ch et de car4you.ch et bénéficiez de solutions combinées imbattables et d'offres complémentaires attrayantes pour vous assister dans la vente de véhicules.

Pour de plus amples informations: autorricardo.ch/garagiste ou 041 769 34 64

CAR4YOU

 **autorricardo.ch**

A la mémoire de Rudolf Heusler

Un médiateur plein d'humour

Le 12 août 2015, Rudolf Heusler nous a quittés dans sa 87^e année. La branche automobile perd avec lui un de ses pionniers infatigables. L'UPSA présente ses sincères condoléances à ses proches.

■ Rudolf Heusler trouva sa voie dans le secteur de l'automobile peu après son apprentissage de commerce. Il découvrit la vente au sein de l'Agence Américaine avant d'effectuer un cours de gestion GM en Angleterre. En 1965, Rudolf Heusler fonda l'association des distributeurs de GM puis prit part à celle de Datsun (plus tard Nissan) et de BMW. Il importait également des véhicules américains et présidait le groupe américain de l'association des distributeurs de GM. Pendant plusieurs années, il a siégé au comité de la section des deux Bâle. Il en a aussi été le président.

En 1984, Rudolf Heusler a été élu au comité central de l'UPSA et a participé activement à plusieurs commissions (assurances, stations-service et vente de carburant, commission et comité spécialisés dans la distribution, CCT,

CPN). Il a également présidé le conseil d'administration du service d'assurance GARANTA de l'UPSA. Rudolf Heusler a quitté le comité central en 1994; il y assumait alors la fonction de vice-président central.

Rudolf Heusler est décédé le 12 août de cette année après une dure maladie. Avec lui, la branche automobile perd une personnalité qui s'est engagée sans compter pour la branche automobile et le transport individuel motorisé. « Avec sa gentillesse et son humour irrésistible, il savait construire des liens entre les gens et influencer plus que positivement le cours des choses pour le bien de notre association » : c'est par ces termes que la section des deux Bâle a rendu hommage aux mérites de Rudolf Heusler. <

WINGUARD *Snow'G* WH2
Alpine Winter Tire for Passenger Cars



NEXEN NEXEN TIRE

Parce que votre sécurité nous est très importante
excellent comportement sur routes enneigé, mouillées et sèches

PNEU *Service* **hostettler autotechnik ag**
www.pneu-service.ch



ContiTech

www.contitech.de

> Caoutchouc à base de pissenlit pour l'antivibratoire

Consommation de carburant réduite, moins d'émissions de CO₂, plus de confort : ContiTech, le spécialiste

dans les domaines du pneu, les développeurs de ContiTech Vibration Control effectuent actuellement des



du caoutchouc et du plastique, a présenté, à l'IAA, des innovations assurant une mobilité durable, ainsi que les possibilités d'utiliser le caoutchouc naturel à base de racines de pissenlit. Le caoutchouc écologique ayant fait ses preuves

essais en vue de déterminer si le caoutchouc à base de pissenlit peut être utilisé pour des éléments antivibratoires et de support dans les véhicules, par ex. dans les supports moteurs. Les premiers résultats sont très prometteurs. <

Faurecia

www.faurecia.com

> Le cockpit du futur

Faurecia, premier fournisseur automobile mondial, a présenté l'habitacle du futur à l'IAA. L'entreprise a démontré des solutions pour l'Human Machine Interfaces (HMI) avec des écrans à panneaux noirs, des écrans AMOLED à haute résolution, des surfaces fonctionnelles intelligentes ainsi que des solutions pour intégrer

des terminaux mobiles, des équipements de confort automatisés et des nouveaux matériaux décoratifs. Faurecia a collaboré avec Magneti Marelli pour intégrer les systèmes. La technologie de panneaux noirs qui est appliquée dans la nouvelle Alfa Romeo Giulia est le premier exemple issu de ce partenariat. <

Robert Bosch GmbH

www.bosch.ch

> Stationnement grâce à la technique des effets spéciaux

A l'occasion de l'IAA, l'entreprise Robert Bosch a dévoilé son nouveau système multi-caméras qui équipe actuellement de série le nouveau modèle d'un constructeur automobile premium européen. Ce système donne au conducteur un aperçu clair de ce qui se passe tout autour du véhicule durant la manœuvre de stationnement. Pour y parvenir, les ingénieurs Bosch ont fait appel à la technologie de visualisation 3D utilisée dans les superproductions hollywoodiennes. Le système multi-caméras comporte

quatre minuscules caméras à courte portée. L'une est dirigée vers l'avant, la deuxième vers l'arrière, tandis que les deux caméras latérales sont intégrées dans les rétroviseurs extérieurs. L'ingéniosité réside dans l'affichage, qui mixe les mondes réel et virtuel. Les conducteurs voient leur véhicule sous la forme d'un modèle 3D à la fois réaliste et complet et présentant des caractéristiques détaillées. L'environnement immédiat de la voiture apparaît cependant sous forme d'images en temps réel. <

**Faurecia**

www.faurecia.com

> Le cockpit du futur

Faurecia, premier fournisseur automobile mondial, a présenté l'habitacle du futur à l'IAA. L'entreprise a démontré des solutions pour l'Human Machine Interfaces (HMI) avec des écrans à panneaux noirs, des écrans AMOLED à haute résolution, des surfaces fonctionnelles intelligentes ainsi que des solutions pour intégrer

des terminaux mobiles, des équipements de confort automatisés et des nouveaux matériaux décoratifs. Faurecia a collaboré avec Magneti Marelli pour intégrer les systèmes. La technologie de panneaux noirs qui est appliquée dans la nouvelle Alfa Romeo Giulia est le premier exemple issu de ce partenariat. <

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

<p>CORTELLINI & MARCHAND AG</p>	<p>061 312 40 40 Rheinfelderstrass 6, 4127 Birsfelden</p>
<p>Le plus complet des services de réparation de boîtiers électroniques pour auto de Cortellini & Marchand AG</p>	<p>Vous cherchez, nous trouvons – Votre service de recherche pour pièces automobiles d'occasion</p>
<p>www.auto-steuergeraete.ch</p>	<p>www.gebrauchte-fahrzeugteile.ch</p>

<p>Nouveau: FGS, la remorque avec essieu élévateur et 100% d'équilibrage</p> <p>Poids utile à 2,9t</p>	<p>Remorques pour le transport de voitures, caravanes. Visitez notre exposition ou demandez une démonstration. Dispositifs également en modèle continu.</p> <p>T&W Technik Dammstr. 16, 8112 Dettligen tel. 044 844 29 62 www.fgs-fahrzeuge.ch</p>
--	---

Kumho Tyre

www.esa.ch / www.kumhotire.fr

> Accroître la notoriété à l'IAA

Kumho Tyre souhaite conquérir le marché européen. ESA a annoncé qu'elle allait vendre la marque de pneus coréenne exclusivement pour les garages, ce qui devrait permettre d'augmenter la notoriété de la marque en Suisse. En participant au dernier salon IAA à Francfort, l'entreprise asiatique avait comme objectif de se présen-

ter au marché européen. Ainsi disposait-elle pour la première fois d'un propre stand au plus important salon automobile au monde. Le Wattrun, un pneu ultraléger développé spécialement pour les véhicules électriques et l'Ecsta HS51, un pneu UHP récompensé par le prix Red Dot en 2015 étaient les produits phares. <

Ferrum SA

www.ferrum.ch

> Nouveau tunnel de lavage

À la mi-septembre, l'entreprise Ferrum Waschtechnik AG a inauguré un nouveau tunnel de lavage au Autocenter Baschnagel AG à Wettingen. Il s'agit d'un tunnel de lavage de l'entreprise Aquarama. Nouveauté : le modèle « Startube » lave les véhicules d'une largeur max. de 2,48 m et d'une longueur max. de 2,50 m. Cela permet de laver de manière entièrement automatisée également des véhicules utilitaires légers. Grâce à un bon préla-

vage à la main et une vitesse de la chaîne correspondante, on obtient un très bon résultat de lavage.

Données techniques : chaîne de 16 m de long, haute pression latérale, haute pression sur le toit, pivotable et s'adaptant au profil, arceau de shampooing, unité de 5 brosses, arceau de rinçage, arceau de cire, séchage du toit avec deux unités de soufflerie suivant le profil et séchage latéral avec 2 unités de soufflerie chacun. <



Frank Müller (gauche), responsable de département, Ferrum SA, et René Fischer, directeur, Autocenter Baschnagel AG (Wettingen).

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

La caisse de pensions avec filet de sécurité intégré.

Chez nous, la sécurité des membres, c'est la priorité des priorités. Et ce, depuis plus de 50 ans. Demandez-nous conseil ! Simplicité, sens de l'accueil et compétence, tels sont nos maîtres-mots. CP MOBIL, Wölflistrasse 5, 3006 Berne, téléphone 031 326 20 19, www.pkmobil.ch

En route vers un avenir sûr



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
Katrín Portmann (responsable de la maison d'édition et de la publicité)

Abonnements

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

Rédaction

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

Autres articles de :
Patrick Bayer, André Frey, Martin Maurer, Evelyne Oechslin, Olivia Solari, Urs Wernli

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



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

IMPRESSUM



Le tissu de nettoyage
propre est à portée de
main immédiate.

NOUS EN CHARGEONS!

