

ÉDITION 2 - FÉVRIER 2017

AUTO INSIDE

Le magazine spécialisé pour les garagistes suisses

Record : 650 participants ont reçu de précieux conseils lors de la Journée des garagistes suisses

Pages 8 à 17

Formation : l'UPSA se prépare pour l'avenir

Pages 18 à 26

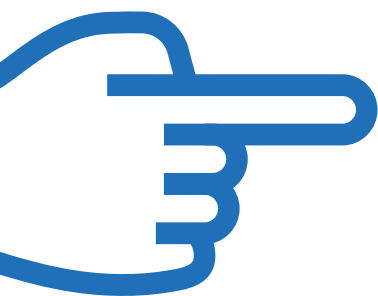
FORTA : Pourquoi est-il soutenu par la gauche ?

Pages 46 à 49



Le programme de formation 2017 est disponible.

TRAINING



Réservez maintenant une formation!

Inscription en ligne
www.autotechnik.ch/training

Hostettler Autotechnik AG

Telefon 041 926 62 35

Téléphone 021 644 21 60

E-Mail schulung@autotechnik.ch

hostettler
autotechnik ag

Le plus **large** assortiment...

- Assortiment complet de pièces de rechange pour VL, VUL et motos en qualité d'origine
- Webshop innovant avec de nombreux modules de recherche
- Conseil à la clientèle compétent
- Excellente disponibilité
- Service de livraison rapide

... avec le
meilleur service

TECHNOMAG

Technomag SA
www.technomag.ch

Plus de **250'000** articles livrables de suite

Février 2017



8 Un record pour la Journée des garagistes suisses à Berne: pas moins de 650 participants ont reçu de précieux conseils pour réussir en tant qu'entrepreneur.



46 Claude Janiak, conseiller aux États (PS), explique pourquoi les politiciens de gauche soutiennent eux aussi le FORTA.



Couverture: Hostettler propose un programme de formation diversifié.

Éditorial

5 Se mobiliser pour la route et la branche

En bref

Journée des garagistes suisses

- 8 Des conseils utiles pour les garagistes
- 10 Comment organiser la relève?
- 12 Personnes et citations
- 14 Perspectives d'avenir
- 15 Entretien avec Urs Wernli
- 16 CEA: un effort qui en vaut la peine

Profession et carrière

- 18 Vision « Formation professionnelle 2030 »
- 20 Avis des jeunes diplômés en 2016
- 22 La chasse aux talents
- 24 Business Academy
- 26 Formation continue dans les régions

Vente

- 27 Marché des véhicules neufs 2016
- 28 Première suisse: le calendrier Pirelli 2017
- 31 Hausse du marché de l'occasion en 2016

Auto & savoir

- 32 Moteur: propriétés des carburants

Atelier et service après-vente

- 34 Transport spectaculaire à Saas-Fee
- 36 Éloigner les fouines, acquérir des clients
- 38 Le garagiste qui répare des machines à écrire

Véhicules utilitaires

- 42 Marché des véhicules utilitaires et transport-CH

Prestations

- 44 L'assurance des chefs d'entreprise de la Suva
- 45 MechaniXclub, la communauté de la branche

Politique

- 46 FORTA: entretien avec le conseiller aux États PS C. Janiak
- 48 Décortiquer les arguments des opposants

Salon de l'auto

- 50 Présentation du stand 2017 de l'UPSA

Sections

- 51 Suisse centrale: une Mazda pour la relève

Garages

Impressum



Votre partenaire compétent pour une maison de l'auto conviviale

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

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



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

P ZERO™

ACCESSORISE THEM WITH YOUR FAVOURITE CAR.

(CAR NOT INCLUDED)



NEW GENERATION P ZERO™

TYRE life™

Profitez de 24 mois
d'assurance gratuite*
sur www.pzeroclub.ch

Pirelli P ZERO™. Performances développées sur-mesure depuis 1986.

Le nouveau P ZERO™ est déjà disponible.
Pour toutes informations supplémentaires, contactez-nous à info@pirelli.ch

*Pour l'achat de min. 2 pneus PIRELLI tourisme ou SUV été dès 17 pouces
ou hiver dès 16 pouces auprès d'un revendeur P ZEROTM CLUB et inscription
sous www.pzeroclub.ch. Détails et conditions sous www.pzeroclub.ch.



POWER IS NOTHING WITHOUT CONTROL

Mobiliser pour les routes et l'industrie suisse

Chère lectrice, cher lecteur,

Le 12 février, le peuple se prononcera sur le FORTA, et donc sur l'avenir du financement des routes nationales, ces routes sur lesquelles circulent aujourd'hui, et circuleront demain, les véhicules que nous vendons et réparons. Voilà pourquoi l'UPSA lutte depuis des années pour que la caisse routière soit mieux remplie.

C'est la mobilisation des électrices et des électeurs qui fait le succès d'une votation, comme l'ont rappelé des personnalités politiques de haut vol au public venu en nombre lors de la Journée des garagistes suisses. L'appel est clair: nous autres, garagistes, sommes au plus près des automobilistes et bénéficions de leur confiance. Les garagistes peuvent, et doivent, s'engager pour les intérêts de leur branche, mais aussi de leurs clients. J'invite donc tous les garagistes et tous les acteurs de la branche de l'automobile à encourager le plus grand nombre d'électrices et d'électeurs à participer à la votation et à approuver le projet FORTA.



«En affaires, c'est comme en politique: si nous n'agissons pas, quelqu'un d'autre le fera différemment.»

La politique économique, c'est aussi la politique fiscale. Le montant des impôts et des taxes est un élément décisif dans le choix du site d'implantation de toutes les entreprises. La votation du 12 février prochain portera également sur la troisième réforme de l'imposition des entreprises (RIE) III. Ce projet met l'accent sur le maintien de la

compétitivité internationale du pôle économique qu'est la Suisse, et donc sur la garantie des perspectives économiques de milliers de petites et moyennes entreprises. En tant que garagistes, vous êtes au cœur de l'économie suisse. Lorsqu'elle va bien, vos affaires vont généralement plutôt bien aussi. Le projet a été longuement discuté au Parlement et est désormais équilibré. Je vous prie donc, dans votre propre intérêt, de faire tout votre possible pour qu'il passe l'obstacle des urnes.

En affaires, c'est comme en politique: si nous n'agissons pas, quelqu'un d'autre le fera différemment.

Meilleures salutations

Urs Wernli
Président central

Tout pour mettre des accents efficaces.

irmscher



CHEMUWA



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

Un nouveau visage au secrétariat de l'UPSA

Depuis le 16 janvier 2017, Janic Mäder est collaborateur au service juridique. Il poursuit ses études de droit et remplace Raphael Kummer, qui a quitté l'UPSA fin janvier. L'UPSA



Janic Mäder travaille au secrétariat de l'UPSA depuis le 16 janvier.

souhaite une cordiale bienvenue à Janic Mäder et lui adresse tous ses vœux de réussite !

Une femme à la tête de Volvo Suisse

Natalie Robyn occupe le poste de Managing Director de Volvo Car Switzerland depuis le 9 janvier 2017. De nationalité américaine et espagnole, elle



Natalie Robyn est la nouvelle directrice de Volvo Suisse.

est âgé de 38 ans et travaillait jusqu'à présent au siège de Volvo à Göteborg. Natalie Robyn succède à Dennis Nobelius, qui a quitté Volvo Car Switzerland en septembre 2016 pour rejoindre Zenuity, la joint-venture pour la conduite autonome fondée conjointement par Volvo et Autoliv.

Du changement à la direction de Hyundai Suisse

Une nouvelle structure pour diriger Hyundai Suisse : Alcopa mise sur des synergies renforcées entre les organisations suisse et belge. En qualité de Managing Director, Olivier Sermeus prend dès maintenant les commandes des deux entités



Olivier Sermeus est le nouveau directeur de Hyundai Suisse.

Hyundai Belux (Belgique-Luxembourg) et Hyundai Suisse. Veljko Belamaric, qui occupait jusqu'ici le poste de directeur des ventes de Hyundai Suisse, assumera désormais la direction opérationnelle de Hyundai Suisse en tant que Country Manager. L'ex-Managing Director Diego Battiston quitte quant à lui l'entreprise.



Ambassadeur de la marque VW : le footballeur Ricardo Rodriguez et son VW Touareg.

VW reste avec Rodriguez

Volkswagen renouvelle son partenariat avec Ricardo Rodriguez, le footballeur de l'équipe nationale suisse, qui avait commencé en 2014. « Son caractère sympathique, son talent indéniable et sa passion pour le sport se conjuguent parfaitement avec notre marque », déclare Oliver Stegmann, chef de la marque VW en Suisse, à propos de la prolongation du contrat. Outre sa coopération avec Ricardo Rodriguez, VW est également le sponsor de l'Association Suisse de Football et du FC Bâle. VW encourage également la relève du football par le biais des Volkswagen Junior Masters.

Du mouvement chez Renault

Le 1^{er} janvier 2017, Jacques Chatain (44 ans) a pris les rênes de la région Renault Suisse SA et Renault Österreich GmbH en tant que directeur Aftersales. Son prédécesseur, Christophe Waag, a quant à lui été nommé directeur du domaine opération-

nel de Renault Retail Group à Vienne.

La championne de gymnastique reste fidèle à Panolin

Giulia Steingruber et le spécialiste suisse des lubrifiants Panolin reconduisent leur collaboration pour deux ans. La gymnaste suisse, championne d'Europe et médaillée olympique, représente la marque depuis 2015. Panolin et Giulia Steingruber partagent des valeurs communes, comme l'explique Silvan Lämmle, le CEO de Panolin : « l'ambition, la passion et la volonté de s'améliorer sans cesse ».



Sauts de joie : Giulia Steingruber reste l'ambassadrice de Panolin.

Liberté d'entreprise

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



Toyota et les JO : Philipp Rhomberg, CEO de Toyota-Suisse, (à gauche) et Thomas Bach, président du CIO, devant le siège du CIO à Lausanne.

Le CIO mise sur les moteurs hybrides de Toyota

Le 19 décembre 2016, Toyota Motor Europe et Toyota Suisse SA ont livré au Comité international Olympique une flotte de véhicules hybrides de marque Lexus et Toyota. Le partenariat entre Toyota et le CIO dans le domaine de la mobilité, qui a été conclu jusqu'en 2024, englobe des véhicules, ainsi que des prestations de service et solutions de mobilité. Les véhicules livrés récemment sont équipés de la toute dernière technologie hybride de Toyota.

Du nouveau à la direction de Suzuki

Le 1^{er} janvier 2017, Stefan Gass a pris les rênes de la direction de Suzuki Automobile Suisse. Il est économiste d'entreprise et a 42 ans. Il succède à Hanspeter Bachmann, qui a décidé de quitter la direction opérationnelle de l'entreprise, après 22 années de fidèles et loyaux services. Depuis plus de dix ans, S. Gass, père de deux enfants, a occupé différentes fonctions au sein de Suzuki : responsable du service de vente interne, chef de projets et de produits, responsable des finances et du



Suzuki : Hanspeter Bachmann (à droite) cède la direction à son successeur Stefan Gass.



Fibag : Peter Hegetschweiler (à gauche) salue Patrick Cagienard qui lui succède.

controlling, ainsi que directeur-adjoint.

Fibag : Peter Hegetschweiler passe le flambeau à Patrick Cagienard

Le 1^{er} janvier 2017, Patrick Cagienard (50 ans) a repris la zone Zurich/Suisse orientale en tant que chef de zone de Fibag SA. Il succède ainsi à Peter Hegetschweiler, qui a pris fin décembre une retraite bien méritée. Après une formation de mécanicien d'automobile, P. Cagienard a acquis une solide expérience du service externe au sein de plusieurs entreprises. « Avec Patrick Cagienard, nous avons trouvé une personne expérimentée pour succéder à Peter Hegetschweiler », affirme Roger Limacher, le directeur de Fibag SA.

Stefano Battiston de retour chez Maserati

L'ex-coordonateur Marketing de Maserati Suisse, qui avait rejoint IWC Schaffhausen en tant que Communication Manager, est le Marketing Manager de la marque au

trident depuis le 1^{er} janvier dernier. Il remplace Glen George, qui s'apprête à relever de nouveaux défis dans la branche après avoir passé deux ans et demi dans l'entreprise. Parallèlement, Lorenzo Dal Vi, responsable Marketing pour l'Europe centrale et responsable Communication et relations externes pour la Suisse, a été nommé directeur de Foitek AG, le distributeur Maserati officiel de la région de Zurich, à Urdorf.



De retour chez Maserati : Stefano Battiston.

Actualités quotidiennes : www.upsa-agvs.ch

le GARAGE,
le concept de garage
partenarial de votre ESA



le GARAGE

La marque de votre choix

Le garagiste, un entrepreneur qui a de l'avenir

Des conseils à foison au Kursaal

Le statut d'entrepreneur reste à l'heure actuelle un privilège qui procure de la satisfaction et permet de jouer un rôle actif dans la conception de son environnement professionnel et de celui de ses collaborateurs. À l'occasion de la Journée des garagistes suisses 2017, les intervenants ont proposé aux quelque 650 participants, un chiffre record, de nombreux conseils concrets visant à garantir la réussite des entrepreneurs. Sascha Rhyner, rédaction, Peter Fuchs, photos

■ Le 17 janvier 2017, de délicieux amuse-bouche ont été servis au Kursaal de Berne aux participants de la Journée des garagistes suisses. Ce terme est en réalité bien en deçà des conseils précieux et utiles qui leur ont été proposés par les intervenants. Disons plutôt que les garagistes ont pu goûter à une nourriture spirituelle des plus raffinées.

Le président du Conseil national Jürg Stahl avait reporté son déplacement au WEF de Davos pour pouvoir saluer personnellement les garagistes à Berne : « Si vous souhaitez prendre le pouvoir en Suisse, c'est le moment : le Palais fédéral est actuellement plutôt déserté. » Également président de Swiss Olympic depuis novembre, Jürg Stahl a comparé les garagistes à des sportifs de haut niveau : « Ils doivent travailler dur pour réussir, exactement comme vous ! » Ce natif de Winterthur a salué les prestations des garagistes : « Vous formez, vous créez des emplois et vous suscitez des émotions. »

Pourquoi devenir entrepreneur ? Cette question a été lancée à l'assistance par Jean-Marc Probst, président du conseil d'administration de l'entreprise Probst Maveg SA et président de Commerce

Suisse. Sa réponse a été simple : « Pour le plaisir ! » Les Conseillers nationaux PLR Doris Fiala et Hans-Ulrich Bigler ont expliqué l'importance de l'engagement politique. Les élus de l'UDC et (anciens) entrepreneurs Christoph Blocher et Ulrich Giezendanner se sont pour leur part demandé comment mener à bien la question de la succession dans le cadre d'un agréable débat animé par Patrick Rohr (voir l'article pages 10-11).

Thomas Schiller, responsable Automotive de Deloitte, et Willi Diez, directeur de l'institut allemand d'économie automobile à l'université de Geislingen (voir l'article page 14), sont intervenus sur des sujets relativement techniques. L'après-midi, Ernst « Aschi Wyrsh » a détendu l'atmosphère avec un exposé aussi divertissant que stimulant (voir interview dans AUTOINSIDE 1/17).

Comme l'année dernière, la Journée des garagistes suisses 2017 s'est achevée par le très fréquenté Dîner des garagistes, au cours duquel les garages CEA de l'année ont été récompensés (pages 16-17). Autre moment savoureux de la journée : l'intervention de Jens Wegmann. <



24 des 25 sections et sous-sections de l'UPSA ont participé à la Journée des garagistes suisses 2017.



«Journée des garagistes suisses»
Retrouvez les comptes-rendus, voix et
nombreuses photos sur upsa-agvs.ch



Comme l'année dernière, Patrick Rohr et Mélanie Freymond ont animé avec brio et humour la Journée des garagistes suisses.



Avant son départ pour le WEF, le président Jürg Stahl a salué les garagistes au Kursaal de Berne.



«Aschi» Wyrsch a transmis ses messages avec beaucoup d'engagement et de conviction.



La convivialité est elle aussi toujours à l'honneur lors du colloque.



Quelque 400 garagistes ont terminé la Journée des garagistes suisses par le Dîner des garagistes.



Le colloque est soutenu par:

Sponsor principal



Sponsor transport



Co-sponsors



Le Dîner des garagistes est soutenu par:



Partenaires médiatiques:



Des entrepreneurs engagés en politique donnent de précieux conseils aux garagistes

Comment organiser la relève ?



La matinée de la Journée des garagistes suisses était placée sous le signe de la politique. L'ancien Conseiller fédéral Christoph Blocher et le Conseiller national Ulrich Giezendanner ont expliqué comment ils ont organisé la relève dans leur entreprise. Une conversation très intéressante pour les participants, qui s'est déroulée dans la bonne humeur. Sandro Compagno et Sascha Rhyner, rédaction

■ L'ancien Conseiller fédéral Christoph Blocher a exhorté les garagistes suisses à se séparer de leur entreprise plutôt qu'à pousser leurs enfants à prendre la voie de l'entrepreneuriat. Tous les jeunes n'ont pas l'étoffe d'un chef d'entreprise : « Mieux vaut se séparer de son affaire que la confier à des descendants incompetents. »

Christoph Blocher a été élu au Conseil fédéral le 10 décembre 2003 et, le 1^{er} janvier 2004, il prenait en charge le Département fédéral de justice et police, ce qui lui laissait trois semaines pour organiser la relève à la tête d'EMS Holding. Désignée pour lui succéder, sa fille Magdalena Martullo était alors enceinte de sept mois. « Elle m'a dit qu'elle ne pouvait pas reprendre l'entreprise, car elle attendait son troisième enfant, devant naître deux mois plus tard. Je lui ai alors répondu

que cela ne ferait pas de mal à son bébé. », a relaté C. Blocher, déclenchant ainsi des éclats de rire dans la salle. Néanmoins, il avait un plan : « J'avais prévu de rester dans l'observation pendant deux ans. Si cela n'avait pas fonctionné, je serais revenu. » En effet, il attache trop d'importance à EMS et aux quelque

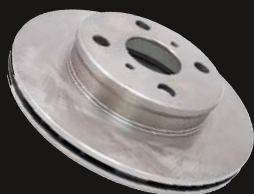


Christoph Blocher était dans son élément.

3000 familles qui en dépendent financièrement pour les laisser tomber. Toutefois, le retour du patron senior ne s'est pas imposé, car sa fille Magdalena s'est révélée être un digne successeur. C. Blocher : « C'est ce qu'il y a de bien dans une entreprise : le succès est mesurable. »

Une société, trois leaders

Ulrich Giezendanner a lui aussi cédé sa société de transport à ses fils Stefan et Benjamin. Toutefois, l'organisation de la relève a été moins rapide et surtout, moins harmonieuse que dans la famille Blocher-Martullo. U. Giezendanner reconnaît que le problème venait de lui. « À 60 ans, je voulais encore travailler à mi-temps », explique le Conseiller national UDC du canton d'Argovie. « C'était complètement absurde. On ne peut



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

Vous avez les voitures, nous les pièces détachées.

Chez nous vous recevez des pièces détachées d'origine de 14 marques de véhicules - tout d'une seule source. Produits de qualité à des prix honnêtes - livrés dans toute la Suisse jusqu'à trois fois par jour.

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

pas travailler à mi-temps dans une entreprise que l'on a fondée soi-même. » En outre, il explique avoir élevé deux personnalités de leaders : « Nous étions donc trois à vouloir diriger. » Le conflit était inévitable.

Il a fallu qu'une médiatrice se rende à Rothrist pour démêler ce nœud gordien. Le senior a cédé la direction de la société à ses fils et a également quitté la présidence du conseil d'administration. Christoph Blocher et Ulrich Giezendanner ont connu des succès différentes, mais sont d'accord sur un point : « la responsabilité est indivisible ».

« L'entrepreneur est crédible »

Les radicaux avaient précédé les deux membres de l'UDC sur la scène du Kursaal : les Conseillers nationaux Doris Fiala et Hans-Ulrich Bigler ont appelé les garagistes à s'impliquer davantage dans le débat politique pour faire entendre leurs préoccupations. Ne pas faire de politique, c'est la subir. Lors d'une table ronde animée par Patrick Rohr, Doris Fiala a souligné l'importance du lobbying pour défendre ses intérêts : « Il faut s'engager dans des associations régionales ou dans la politique locale. Cela n'a rien de condamnable ! » De même, en tant que directeur de l'Union suisse des arts et métiers (USAM), Hans-Ulrich Bigler a déclaré que chacun pouvait et devait s'impliquer en faveur de la troisième réforme de l'imposition des entreprises. « L'entrepreneur du village qui se mobilise pour celle-ci afin de rester concurrentiel est crédible, car il se mobilise peut-être aussi à titre bénévole dans le village. »

Dans son bref discours introductif, D. Fiala a souligné l'importance de l'union :



Ulrich Giezendanner a eu du mal à décrocher.



Doris Fiala et Hans-Ulrich Bigler ont discuté de l'importance de l'engagement politique.

« Il faut moins d'opposition : nous ne pouvons pas nous contenter de promouvoir les transports publics et de diaboliser la voiture. La seule solution est de s'allier. » Faisant allusion à la bureaucratie croissante liée à l'élimination des déchets contaminés, à l'augmentation des amendes CO₂ ou au développement du numérique, la Conseillère nationale et

chefe d'entreprise a déclaré : « Les défis qui nous attendent sont peu banals. » Selon D. Fiala, le seul moyen d'y faire face est de s'allier. C'est également la raison pour laquelle elle a soigneusement choisi son garagiste : « Jamais je n'achèterais ma voiture chez n'importe qui, je préfère aller chez un collègue bourgeois. » <

« Le plaisir d'être entrepreneur ! »

srh. Pourquoi devenir chef d'entreprise ? Jean-Marc Probst, président du conseil d'administration de Probst Maveg SA et président de Commerce Suisse, a lancé cette question aux 650 participantes et participants. La réponse, qu'il a donnée à la fin de son exposé, était simple : « Pour le plaisir ! » Avant cela, Jean-Marc Probst a mentionné quelques points importants à prendre en compte pour réussir en tant qu'entrepreneur. Il a notamment insisté sur le caractère essentiel de la communication : « Lorsqu'un vol a deux heures de retard, l'explication permet de comprendre les raisons de ce désagrément. Il en va de même dans les relations avec le personnel et les clients. D'ailleurs, les mots « responsabilité » et « réponse » ont la même racine. » Pour lui, un chef d'entreprise doit également prendre certains risques. Jean-Marc Probst a évoqué les agriculteurs, qui doivent être productifs quel que soit le temps, avant d'ajouter toutefois : « Mais grâce aux subventions, l'agriculteur n'est pas tellement tributaire du temps. » Selon lui, la numérisation joue un rôle important. « Il y a dix ans à peine, Facebook n'existait pas ; aujourd'hui,

521 000 messages sont envoyés chaque seconde par ce canal dans le monde. 24 % des Français achètent leur vin en ligne. » Et dans le domaine automobile aussi, les perspectives d'avenir sont très bonnes pour les garagistes selon J.-M. Probst : « La voiture interactive connaît les prévisions météo, a accès à mon agenda Outlook et contacte le garage afin de prendre rendez-vous pour changer mes pneus. Le garage conserve donc son client. »



Jean-Marc Probst a stimulé l'esprit d'entreprise du public.

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



Commandez maintenant:

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

FIBAG
Fibag SA
 Lischmatt 17
 4624 Härkingen

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



« Pour résumer la Journée des garagistes suisses 2017, je dirais qu'il convient de garder un œil sur l'évolution rapide de l'électromobilité. Mais elle ne doit en aucun cas faire peur. Les petits établissements comme nous, en particulier, doivent faire preuve de souplesse, car des opportunités se présentent régulièrement. »

Edith Kunz-Balmer, Garage Balmer AG



« Tout l'éventail des exposés et des thèmes m'a convaincu. La manifestation était globalement très réussie. Félicitations, cela rend confiant pour l'avenir ! »

Dölf Lendenmann, Binelli&Ehram AG



« Tout le colloque était globalement très réussi. J'ai trouvé la disposition des sièges avec les tables agréable et les exposés étaient formidables. Les jeunes CEO des deux équipes suisses Formula Student m'ont particulièrement impressionné. »

Fritz Bosshard, Kalchbühl-Garage AG



« C'était une manifestation motivante, j'ai apprécié tout le programme. Ce que je retiens surtout, c'est l'exposé d'Aschi Wyrsh. Il est agréable d'entendre que l'on peut enthousiasmer ses clients par son enthousiasme. »

Daniel Steinauer, ESA



Urs Wernli (Président central de l'UPSA) et Jürg Röthlisberger (Ofrou)



Roland Ayer (g., Président d'honneur UPSA) et Dominique Kolly (membre du comité central UPSA)



Thomas Jenni (section UPSA SO) et Markus Aegerter (UPSA)



Jean-Claude Bopp (Bopp Solutions AG), Erich Schlup (Médias UPSA) et Matthias Odermatt (Quality1)



Nicolas Kunz, Heiko Haasler (Eurotax)



Ezio Forzatti (Auto Più S. a. g. I.), Roberto Bonfanti (Président section UPSA TI), Milton Binaghi (Garage Binaghi SA), Gaetano Collantuono (Garage Royal Pambio Noranco SA) et Claudio Bianda (Garage Cristallina SA)



Jean-Daniel Gaudin, Philippe Monnard (Centre de Formation de l'UPSA Vaud), René Bourgeois (Garage de Ballaigues SA) et Philippe Pittolaz (Garage Autopac SA)



Diego De Pedrini (section UPSA ZH), Christian Müller (Président section UPSA ZH), Werner Ronner (Wirage AG), Daniel Bättig (Daniel Bättig AG), Andreas Billeter (Amag), Hans A. Mäschi (Mäschi Kreuzgarage AG), Ronald F. Betschart et Hans J. Mäschi (Mäschi Kreuzgarage AG)



Ernst «Aschi» Wyrsh signant son livre « Mit Herzblut : Vom Gastgeber zum Glücksbringer ».





« Nous retenons surtout les exposés d'Aschi Wyrsch et du professeur Diez. L'arrivée prochaine de l'électromobilité nous donne à réfléchir. Mais il faut regarder la réalité en face et s'y préparer. »

Sandra et Bruno Quaranta, Garage Quaranta AG



« J'ai vécu une journée passionnante. Et j'ai eu la confirmation de ce que je pensais. L'électromobilité viendra tôt ou tard, comme l'a expliqué le professeur Diez dans son exposé solidement fondé sur le plan technique. »

Toni von Dach, Figas



« La journée a été très intéressante. Je repars avec de nombreuses idées sur la direction des collaborateurs dans mon propre établissement. »

Anna Müller-Peter, Garage Müller AG



Erwin Kaufmann (Evo Bus), Andreas Caillet (Evo Bus), Nicolas Leuba (Président section UPSA VD), Roland Huguélet (Evo Bus)



Matthias Ehinger (MultiPart Grantie AG), Christoph Kissling (Rhiag), Urs Wernli (Président central de l'UPSAs) et Roger Hunziker (Rhiag)



Marc Kessler (Quality1 AG)



Roland Willemin (Garage de l'Ouest, Willemin SA), Jacques Sester (Garage Jacques Sester SA), Philippe Robert (Garage Robert SA), Alfredo Micheli (Garage des Trois Rois SA) et Pierre-Daniel Senn (Vice-président UPSA)



Rudolf Leibundgut, Hubert Waeber, Giorgio Feitknecht, Markus Hutter et Charles Blättler (ESA)



Olivier Rihs (Scout24 Schweiz AG), Andreas et Peter Baschnagel (Baschnagel AG) et Manfred Wellauer (Vice-président UPSA)



Philippe Durret (Durret Automobiles SA) et Christoph Blocher



Bernadette Langenick (auto-i-dat AG), Eric Besch (Président section UPSA BE Bienne Seeland) et Wolfgang Schinagl (auto-i-dat AG)

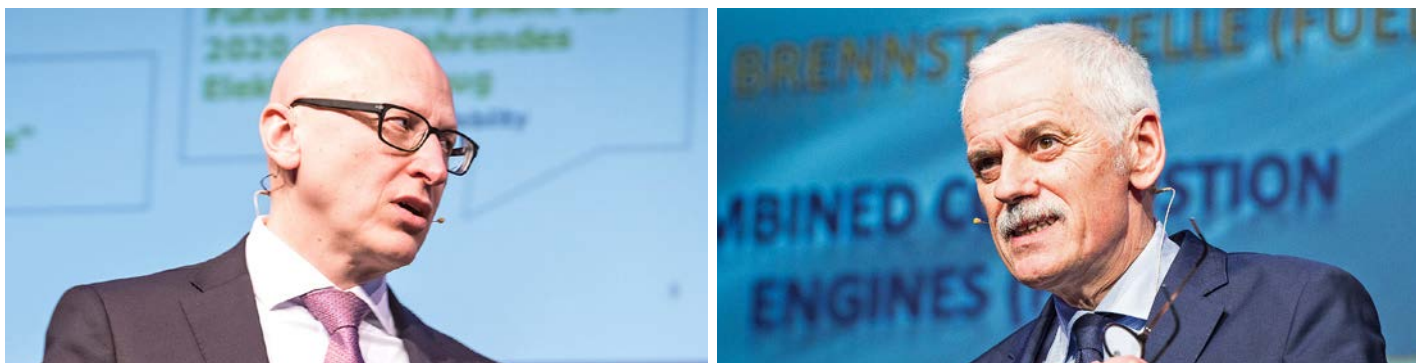


La conduite autonome et les moteurs électriques sont les technologies du futur

La lutte pour les données

Les voitures modernes comportent jusqu'à 200 capteurs. Sur chaque mètre parcouru, ceux-ci collectent des données concernant le conducteur et le véhicule. Mais à qui appartiennent ces données ? « La lutte pour la maîtrise des données n'a pas lieu entre les constructeurs et les concessionnaires », a affirmé Thomas Schiller lors de la Journée des garagistes suisses 2017.

Sandro Compagno und Sascha Rhyner, rédaction



Les deux spécialistes de l'automobile T. Schiller (à gauche) et W. Diez en conviennent : l'avenir de l'automobile sera électrique.

■ T. Schiller est responsable du secteur automobile au sein du célèbre cabinet de consulting Deloitte. À l'aide de son smartphone, il a expliqué aux 650 participants que nous laissons une traînée de données derrière nous à chaque pas. « L'appareil sait si je marche, cours, saute, si je me déplace à vélo ou en métro. »

La voiture collecte également des données sur les déplacements. Il faut exploiter ces données. Grâce à elles, il est possible de générer des « heatmaps » (cartes de déplacements) des villes et d'élaborer des concepts de mobilité. C'est également la raison pour laquelle la Silicon Valley s'intéresse aux données issues de l'automobile : « Bien que Google ne fabrique pas de matériel informatique, le géant californien veut les données. »

Faire confiance aux constructeurs automobiles

D'après T. Schiller, il est essentiel pour la mobilité du futur que les constructeurs collectent eux aussi des données. En effet, la branche est unanime : la conduite autonome n'est plus qu'une question de temps. Bientôt, le conducteur pourra s'abstenir de tenir le volant et de poser son pied sur la pédale lors de trajets sur autoroute à 120 km/h. Et, il ne faudra pas attendre dix ans pour que cela fonctionne également dans la circulation urbaine complexe. « La conduite autonome requiert ces données. L'un ne va pas sans l'autre », déclare T. Schiller. Pour bénéficier de cette plus-value, les clients, c'est-à-dire les automobilistes, sont disposés à partager leurs données :

« L'une de nos études a révélé que le public fait plus confiance aux constructeurs automobiles qu'aux grands groupes technologiques. »

La lutte pour la maîtrise des données ne devrait donc pas opposer les constructeurs et les concessionnaires, constate T. Schiller. Les adversaires sont plutôt externes à la branche et s'appellent Google, Amazon, Uber ou Tencent. Face à ces concurrents, la branche ne peut tirer son épingle du jeu que si les constructeurs et les concessionnaires s'associent pour proposer une plus-value aux automobilistes. « Le constructeur doit collecter des données, mais il doit aussi les mettre à la disposition du concessionnaire dans le cadre d'un partenariat. » Le consultant Deloitte a gratifié les 650 participants de la conclusion suivante : « Les outils numériques ne sont qu'un levier. La relation personnelle entre le concessionnaire et le client est irremplaçable. »

L'avenir sera électrique

T. Schiller s'est également risqué à prédire le futur des moteurs : « Sur les marchés saturés, le moteur électrique jouera un rôle de premier plan d'ici 2030, notamment dans le domaine des flottes. » D'après lui, les zones urbaines et rurales connaîtront toutefois des évolutions différentes.

Le professeur W. Diez, directeur de l'institut pour l'économie automobile de l'université de Geislingen, partage cet avis : « le moteur du futur sera alimenté par batterie », a-t-il affirmé. Conducteur passionné d'une Porsche 911, il a justifié cette certitude sans tarder : « Le pétrole

est un carburant à risque. De plus, le rendement d'un moteur électrique, soit plus de 90%, est bien supérieur à celui d'un moteur thermique. » Actuellement, la demande est faible, car le coût d'acquisition est élevé et l'autonomie est réduite. Mais les choses évolueront rapidement grâce au progrès technique : « Le prix des batteries baissera et l'autonomie s'améliorera. »

La voiture fascine toujours

W. Diez voit également des avantages dans l'électrification des véhicules. « Même si leur intérêt est moindre qu'autrefois, lorsque seule la puissance du moteur comptait, les jeunes s'intéressent à nouveau aux voitures » a-t-il déclaré avant de raconter son expérience de conducteur d'essai pour la Tesla Model X : « Les jeunes admiraient l'habitacle, le nez écrasé contre les vitres. Nous faisons la même chose autrefois, mais nous voulions surtout voir la vitesse maximale au compteur. En revanche, ces jeunes étaient fascinés par le grand écran. »

Avec les voitures électriques, le besoin d'entretien augmentera légèrement en raison des systèmes haute tension. Par contre, les besoins de réparation et de pièces de rechange s'amenuiseront considérablement par rapport aux moteurs à combustion. « Des travaux disparaîtront à l'atelier. Le système de marges devra être redéfini », pronostique W. Diez. Il estime que les voitures électriques se généraliseront à partir de 2020 : « Nous avons encore un peu de temps pour nous préparer, mais nous allons vivre une véritable révolution dans le monde automobile. » <

La Journée des garagistes suisses est de plus en plus populaire

« De nombreux retours positifs »

La Journée des garagistes suisses 2017 a aussi été un franc succès pour Urs Wernli, président central de l'UPSA.

AUTOINSIDE lui a demandé son bilan personnel en tant qu'hôte. Mario Borri, rédaction



Urs Wernli se réjouit du succès de la manifestation.

■ Quel bilan faites-vous de la Journée des garagistes suisses 2017 ?

Urs Wernli : C'était une manifestation tout à fait réussie. J'ai été ravi de son bon déroulement, mais aussi de l'excellente qualité des exposés des intervenants et des invités à la table ronde. Les avis très positifs des participants après l'événement me réjouissent également.

Avec 650 visiteurs, un record a été atteint. Comment expliquez-vous cette forte affluence ?

D'une part, les membres de l'UPSA savent que leur environnement entrepreneurial est actuellement sujet à de nombreux changements et les garagistes savent que l'UPSA présente toujours des thèmes d'actualité susceptibles de les intéresser lors de la Journée des garagistes suisses. D'autre part, comptant désormais onze éditions à son actif, le colloque de l'UPSA gagne en notoriété grâce à l'intensification de ses relations publiques, notamment via nos médias en ligne. L'édition 2017 doit certainement aussi son succès à sa palette d'intervenants.

D'après vous, qu'ont pu en retirer les membres de l'UPSA pour leur propre entreprise ?

Je suis convaincu que chacun en a retiré ce dont il avait besoin pour avancer. Tous

les exposés traitaient de sujets qui préoccupent les garagistes. Plusieurs participants m'ont spontanément confié que les sujets abordés les avaient beaucoup intéressés. J'ai également senti que les membres étaient fiers de leur union, car elle a su mettre sur pied un colloque de qualité qui les aide à façonner leur avenir.

Le Dîner des garagistes vous a-t-il plu ?

Énormément ! L'excellente nourriture ainsi que l'élégante ambiance du Kursaal, les conversations intéressantes, la remise des prix aux entreprises certifiées CheckEnergie-Auto de l'année et l'intervention de l'humoriste Jens Wegmann m'ont beaucoup plu. <

SAVE THE DATE

La prochaine « Journée des garagistes suisses » aura lieu le mercredi 17 janvier 2018



auto-i-dat sera à SAA Expo
Du 9 au 13 mars 2017 | Hall 7, Salon de l'automobile de Genève

En matière d'innovation, rien ne nous arrête. Venez nous voir à Genève!

L'édition 2017 du Salon de l'auto de Genève réserve quelques grands moments, à ne manquer sous aucun prétexte: venez découvrir **l'application auto-i**, notre nouvel outil de communication entre le garagiste et son client, et vous faire une idée de notre **e-Service 4** actuel. Quant à la toute nouvelle version de notre outil de calcul, **Silver-DAT III**, elle saura à coup sûr vous enthousiasmer. Enfin, nous vous présenterons également **la mise à jour de nos produits de commerce d'automobiles**. Pour en savoir plus, venez nous rencontrer sur notre stand, numéro 7211-SP, dans le hall 7. Nous nous réjouissons de votre visite.

auto^[i]

Les données suisses des véhicules

Garage CEA de l'année 2016

« Un investissement conséquent »

Le Garage Moderne SA à Bulle (FR) a été sacré garage CEA de l'année 2016 lors de la Journée des garagistes suisses. L'équipe dirigée par Dragan Petrovic a largement dominé ses concurrents dans le concours de durabilité organisé par l'UPSA. Sandro Compagno, rédaction



Dragan Petrovic, du Garage Moderne SA de Bulle, avec Urs Wernli, président central de l'UPSA (à gauche), et Markus Peter, responsable Technique et Environnement à l'UPSA.

■ La surprise ne fut pas très grande au Dîner des garagistes lorsque l'animateur Patrick Rohr appela le directeur du Garage Moderne sur scène pour lui remettre le trophée tant convoité devant près de 400 invités. Les chiffres de l'entreprise fribourgeoise sont impressionnants : Dragan Petrovic et ses collègues ont effectué pas moins de 1466 contrôles CheckEnergieAuto (CEA) à Bulle en 2016. Puisque le CEA permet annuellement d'économiser jusqu'à 240 litres de carburant et 560 kilos de gaz à effet nocif (CO₂), le Garage Moderne peut se féliciter d'avoir économisé 350 000 litres de carburant et 8200 tonnes de CO₂ en 2016 avec ses clients. « En 2016, nous avons investi 300

heures de travail au total dans le CEA ». « Un investissement conséquent », avoue Dragan Petrovic. « Mais qui en vaut la peine, car les clients réagissent de façon très positive au CEA. »

Deux entreprises uranaises sur le podium

Le Garage Moderne a remporté à neuf reprises le titre de « Garage CEA du mois » au cours des douze derniers mois. Une habitude qui a influencé le travail de l'équipe d'AUTOINSIDE : il était inutile de présenter à chaque fois le même garage CEA du mois, c'est pourquoi AUTOINSIDE s'est tourné vers le « Nouveau garage CEA du mois ».

Aucun des nouveaux garages CEA n'a pu se hisser sur le podium, complété par deux garages du canton d'Uri. L'entreprise Turbotec GmbH, sise à Altdorf, s'est placée au deuxième rang, juste devant le garage Walker GmbH, également situé au chef-lieu d'Uri. Les deux garages se trouvent seulement à quelques kilomètres l'un de l'autre. Turbotec, dirigée par Robert Brand, avait déjà remporté la deuxième place avant la fin de l'année même si elle a effectué au total moins de CEA (634) que le garage Walker (888). Cependant, le classement est déterminé par une formule qui met le nombre de CEA en relation avec la taille du garage afin que des entreprises plus petites aient

Langwiesenstrasse 2 | CH-8108 Dällikon | Téléphone 044 847 64 64 | www.baumgartnerag.ch | garagen@baumgartnerag.ch

GRAND SERVICE

BAUMGARTNER SA – APPAREILS DE GARAGE ET D'ATELIER



qui en vaut la peine »

une chance, et c'est ainsi que Turbotec a dépassé Walker. Robert Brand affirme recevoir de nombreux retours positifs : « Lorsque j'ai remporté la deuxième place l'année dernière, le journal local a relayé l'information. C'était une excellente publicité. »

Le fait que deux entreprises d'Altdorf figurent sur le podium n'est pas entièrement le fruit du hasard. Lorsque l'UPSA a procédé, en octobre 2016, à une évaluation des CEA en fonction des cantons, Uri a obtenu la meilleure moyenne. Un automobiliste uranais sur 18 a fait réaliser un CEA sur sa voiture au cours des dix premiers mois de l'année. D'ailleurs, le garage uranais Welti AG de Schattdorf occupe la 7^e place au classement annuel. La personne qui a reçu le prix pour le garage Walker était justement à l'origine du « triomphe » uranais : Karl Baumann, Uranais et membre de la direction de l'UPSA.

Altdorf, le chef-lieu du canton, s'engage depuis 2008 dans le cadre du programme Cité de l'énergie de l'Office fédéral de l'énergie à préserver le climat et à améliorer la qualité de vie de sa population. La commune

exige une mobilité respectant l'environnement et mise sur l'utilisation efficace des ressources. C'est ainsi qu'elle a déjà reçu en 2016 pour la troisième fois le label « Cité de l'énergie ».

« L'objectif est d'atteindre 2000 contrôles CheckEnergieAuto »

Depuis le lancement du programme CEA en 2012, environ 1000 garagistes certifiés CEA par l'UPSA ont effectué quelque 26000 contrôles CEA et ont donc économisé plus de 30000 tonnes de CO₂. Cela équivaut à 4000 tours autour de la Terre en voiture ! Le CheckEnergieAuto permet aux garagistes de l'UPSA de souligner leur réputation de prestataires de mobilités engagés pour le développement durable.

PS : Le concours du « Garage CEA du mois » se poursuit également en 2017. L'annonce que Dragan Petrovic a faite en plaidant lors de la Journée des garagistes suisses est toutefois sans équivoque : « L'objectif est d'atteindre 2000 contrôles CheckEnergieAuto. » <



Jens Wegmann.

Dîner des garagistes

Le Dîner des garagistes, qui clôt la Journée des garagistes suisses dans une ambiance conviviale, est en passe de devenir incontournable. Outre la désignation des trois meilleurs garages en compétition et du garage CEA de l'année, les participants ont assisté à un exposé de Jens Wegmann sur le thème : satisfaire sa clientèle en se concentrant sur le chiffre d'affaires. Expert de l'institut allemand d'optimisation des processus de SAV, cet intervenant a conquis les quelque 400 participants par sa présentation des plus drôles.

Financé par son sponsor principal « auto-i-dat », le Dîner des garagistes a merveilleusement clos la manifestation. Les participants ont pu parler affaires, élargir leurs réseaux ou simplement bavarder autour d'un filet de bœuf poché accompagné de légumes-racines et de pommes rissolées. Cette année plus que toute autre, le Dîner des garagistes était l'événement à ne pas manquer !



Karl Baumann, le « père » du triomphe du CEA en Uri.



Robert Brand s'entretenant avec Patrick Rohr.



BAUMGARTNER AG

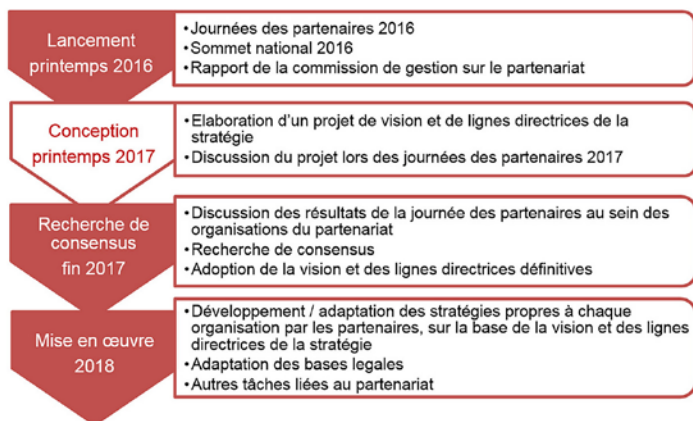
Développement d'une vision et de lignes directrices à la base de la stratégie 2030

« Formation professionnelle 2030 » : de quoi s'agit-il ?

L'objectif du processus « Formation professionnelle 2030 » est que les partenaires de la formation professionnelle développent une vision commune et des lignes directrices qui formeront la base d'une stratégie solide pour la formation professionnelle en Suisse à l'horizon 2030. Ce processus consiste dès lors à élaborer non pas une stratégie, mais les principes de celle-ci. Les travaux sur la stratégie proprement dite commenceront ensuite à l'échelle nationale. OrTra/Olivier Maeder, UPSA

■ L'idée que la formation professionnelle en Suisse a besoin d'une stratégie solide pour 2030 est née lors des Journées des partenaires de la formation professionnelle de mars 2016: c'était à la suite d'un rapport de la Commission de gestion du Conseil national invitant le Conseil fédéral à poser les bases d'une telle stratégie, en coopération avec les cantons et les organisations du monde du travail (OrTra). Le Secrétariat d'État à la formation, à la recherche et à l'innovation (SE-FRI) a chargé la société Ecoplan SA d'accompagner le processus « Formation professionnelle 2030 – vision et lignes directrices de la stratégie ». L'élaboration du contenu de la vision et des lignes directrices de la stratégie de formation professionnelle 2030 est assurée par les partenaires.

Étapes du projet « Formation professionnelle 2030 »



Processus

Le processus « Formation professionnelle 2030 – vision et lignes directrices de la stratégie » s'articule en 5 phases:

• Phase 1: collecter des informations et des prises de position (septembre – octobre 2016)

Sur la base d'entretiens et de l'analyse d'ouvrages spécialisés, un état des lieux est réalisé sur les mégatendances : points forts, lacunes, chances et dangers pour la formation professionnelle.

• Phase 2: analyser (novembre 2016)

Un atelier réunissant des experts analysera les points forts, les lacunes, les chances et dangers pour la formation professionnelle.

• Phase 3: positionner (décembre 2016 – février 2017)

Dans un autre atelier d'experts et sur la base de cette analyse, les possibilités d'action seront élaborées.

• Phase 4: structurer (mars 2017)

Au cours des Journées des partenaires de la formation professionnelle, la vision et les lignes directrices de la stratégie seront esquissées sur les bases déjà élaborées.

• Phase 5: documenter (avril 2017)

Les résultats du processus seront exploités et documentés afin que les partenaires de la formation professionnelle puissent les utiliser dans des travaux ultérieurs.

Phases de mise en œuvre « Formation professionnelle 2030 »



Vue d'ensemble des mégatendances – formation professionnelle 2030

Les mégatendances sont des tendances évolutives à long terme. Elles forment et marquent aussi bien la société que l'économie.

a) Globalisation

- La formation professionnelle a lieu de plus en plus dans des entreprises internationales et dans des entreprises avec des cadres et de la main-d'œuvre étrangers qui ne connaissent pas le système de formation suisse.
- Les entreprises formatrices sont de plus en plus confrontées à la pression de la concurrence internationale.
- Les entreprises formatrices, PME incluses, sont toujours plus en contact avec l'environnement international. La collaboration avec des sites, des entreprises partenaires, des clients et des fournisseurs étrangers est en croissance constante.
- Il sera de plus en plus facile de délocaliser dans des pays meilleur marché des activités qui n'exigent pas de main-d'œuvre qualifiée.
- Les diplômes de la formation professionnelle suisse seront davantage comparés aux standards internationaux de formation.

b) Numérisation

- Le paysage suisse de la formation va évoluer avec la numérisation,

de nouveaux métiers vont voir le jour et d'autres vont disparaître.

- Les tâches d'un même métier vont changer ou seront adaptées aux nouvelles technologies. Les contenus de formation seront redéfinis.
- Dans la formation, la numérisation ouvre de nouvelles perspectives pour la transmission des savoirs, mais exige aussi le développement de nouvelles méthodes pédagogiques.
- Grâce à l'évolution technologique, le savoir sera facilement à la portée de tous. Le savoir peut se « consommer » par de multiples canaux. Le savoir acquis par l'expérience perd en importance. À cela s'ajoute que la technologie n'a plus de secret pour les apprentis aujourd'hui. De ce fait, les exigences envers les formateurs dans les écoles et les entreprises croissent aussi.

c) Désindustrialisation et spécialisation de l'industrie

- La formation professionnelle est confrontée à une augmentation importante de demandes en main-d'œuvre dans le secteur des prestations de service. L'industrie compte de plus en plus d'emplois dans la haute technologie et l'innovation.
- L'orientation vers des prestations de services gagne aussi en importance dans l'artisanat classique et les métiers de l'industrie.

d) Upskilling

- Les exigences croissantes de l'économie envers la main-d'œuvre se reflètent dans les exigences imposées aux apprentis.
- La formation professionnelle supérieure prendra une place de plus en plus importante dans le développement professionnel personnel.
- La hausse des exigences renforce la concurrence avec les gymnases pour des élèves aux aptitudes scolaires de haut niveau et, en parallèle, le nombre de personnes qui ne peuvent faire face à de telles exigences est en augmentation.
- L'attractivité du champ professionnel déterminée par les possibilités de développement professionnel est de plus en plus importante pour trouver du personnel qualifié.

e) Mutation démographique

- La formation professionnelle gagnera en importance dans le recrutement de main-d'œuvre qualifiée.
- La valorisation de la formation professionnelle va augmenter si le potentiel de main-d'œuvre spécialisée disponible, en particulier chez les adultes, est pleinement exploité.

f) Migration

- Les apprentis potentiels seront surtout de nationalité étrangère. Ils ne connaîtront donc pas le système suisse de formation et ne pourront estimer à sa juste valeur la position sociale de la formation professionnelle en Suisse.
- Il y aura davantage de jeunes « arrivés tardivement », avec une formation scolaire lacunaire et peu de connaissances linguistiques.
- La formation professionnelle sera de plus en plus mise en valeur quand il s'agira d'intégrer sur le marché du travail un nombre croissant d'immigrés adultes sans formation post-obligatoire.

g) Conflit des générations

- La formation professionnelle doit pouvoir s'adapter aux besoins des nouvelles générations en matière de méthodes pédagogiques et de comportement individuel.
- À l'avenir, la qualité de la formation professionnelle et les possi-

lités correspondantes joueront un rôle prépondérant dans l'orientation professionnelle.

- La formation professionnelle sera de plus en plus confrontée aux nouveaux modes de vie : modèles de famille et rôles imposés aux genres ou encore modèles travail-loisirs.

h) Pénurie de ressources de l'État

- Les moyens financiers se raréfient pour la formation professionnelle.

i) Mobilité et flexibilité croissantes dans les relations de travail

- Conséquences pour la formation professionnelle :
- En raison de l'intérêt croissant à apprendre tout au long de la vie, les groupes cibles de la formation professionnelle atteignent de nouvelles tranches d'âge.
- La formation professionnelle se fera davantage au sein de l'entreprise, qui est elle-même en mutation constante et dont le personnel fluctue fortement.
- Les travaux reposant sur des projets compliquent la formation classique des apprentis. De nouvelles formes de formation comme des solutions interentreprises tendent à s'imposer.



Plate-forme en ligne « Formation professionnelle 2030 »

Tous les acteurs de la formation professionnelle – apprentis, formateurs et formatrices en entreprise, enseignant(e)s, responsables des cours interentreprises, entrepreneurs, responsables RH, directions d'établissements de la formation professionnelle – ainsi que les représentant(e)s des partenaires de la formation professionnelle et les autres personnes intéressées sont invités à participer activement à la plate-forme formationprofessionnelle2030.ch <

Avantages du projet pour l'UPSA

Lors de sa réunion annuelle à huis clos, le comité central de l'UPSA a décidé d'élaborer une nouvelle stratégie de formation professionnelle, dérivée de la stratégie de l'Union adoptée en 2016 par l'assemblée des délégués.

L'élaboration de la vision et des lignes directrices de la stratégie de formation professionnelle 2030 décrite dans cet article constitue une base importante pour la stratégie de formation 2030 de l'UPSA.

Enquête « Diplômés 2016 »

Les métiers de l'automobile ont de l'avenir

En 2016, près de 1300 diplômé(e)s mécatronicien(ne)s d'automobiles, mécanicien(ne)s en maintenance d'automobiles et assistant(e)s en maintenance d'automobiles ont participé à l'enquête de l'UPSA en répondant à 34 questions.

Manuela Jost et Olivier Maeder, UPSA



Les apprentis veulent s'épanouir au travail et prendre des responsabilités.

■ Nous vous proposons de découvrir l'analyse de cette enquête, ainsi que quelques recommandations élaborées à partir des résultats. En 2016, quatre questions spécifiques sur l'entreprise ont été intégrées à l'enquête.

La proportion de femmes a continué à augmenter par rapport à l'année précédente, passant de 4,3 à 4,7%. Comme l'année précédente, la moitié des diplômés (51%) a été formée dans une PME de deux à dix salariés.

Illustration 1: Qu'est-ce qui vous a incité à choisir votre entreprise formatrice?



1: très important, 2: assez important, 3: pas très important, 4: pas important

Importance de la culture d'entreprise

Pour les apprentis, l'ambiance au sein de l'entreprise et le climat d'apprentissage sont de loin les aspects les plus importants (ill. 1). Cela devrait être mieux compris par les responsables. Un apprenti qui s'identifie à l'entreprise, qui s'y sent bien, est plus performant, et véhicule une image positive à l'extérieur. Le temps passé par les formateurs avec les apprentis et les échanges d'expériences avec les collègues sont également un bon investissement, qui contribue à une formation tournée vers la pratique. Les apprentis apprécient cet engagement en faveur de leur formation.

Heureux au travail

Les participants à l'enquête attachent une grande importance à l'autonomie. La génération Y (née entre 1980 et 1999) demande à être

Illustration 2: Comment évaluez-vous les points suivants dans votre entreprise:



1: très bien, 2: assez bien, 3: pas très satisfaisant, 4: insatisfaisant

encouragée et stimulée, et à prendre des responsabilités (ill. 2). Elle ne travaille plus seulement « pour » l'employeur, mais « avec » lui. Pour cette génération, la vie ne commence pas après le travail. Elle veut s'épanouir au travail et exercer un métier qui donne un sens à la vie.

Les jeunes professionnels apprécient la possibilité d'utiliser l'atelier et les outils afin de pouvoir effectuer des réparations sur leur

Illustration 3: Êtiez-vous satisfait(e) des points suivants dans votre entreprise:



1: très satisfait, 2: plutôt satisfait, 3: pas très satisfait, 4: insatisfait

propre voiture (ill. 3). Cela leur permet de s'offrir un véhicule malgré leur jeune âge, car les coûts d'entretien sont réduits du fait des tâches réalisées par leurs soins. En outre, les jeunes peuvent exercer leur passion sur leur voiture. Dans l'ensemble, les points concernant l'entreprise formatrice ont recueilli les notes de « très satisfait » à « plutôt satisfait ».

Comme les autres années, 35% des participants ont suivi une formation continue / complémentaire (ill. 4). Un tiers d'entre eux a choisi une formation complémentaire de mécanicien en maintenance d'automobiles ou de mécatronicien d'automobiles. Plus de 30% restent dans l'entreprise formatrice, environ un quart cherche un autre emploi dans la branche automobile. Près de 20% changent d'orientation après la formation initiale. Comme la formation est diversifiée (mécanique, électrique / électronique et IT), les jeunes professionnels intéressent aussi les autres entreprises.

Le stage de préapprentissage reste toujours aussi important

83,9% des apprentis se félicitent d'avoir choisi leur formation et la recommanderaient (ill. 5). Cette situation est tout à fait réjouissante et doit être encore mieux exploitée pour mobiliser les apprentis et les diplômés en tant que porte-parole des mesures en faveur de la promotion de la relève.

Comme les années précédentes, le stage de préapprentissage est le principal instrument des entreprises (ill. 6). L'UPSA propose dans ce contexte le « journal du stage » dans les 3 langues nationales, qui peut être téléchargé gratuitement sur le site Internet. Lorsque l'entreprise laisse une bonne impression à l'apprenti et à ses parents durant le stage de préapprentissage, cela influence considérablement le choix professionnel; l'entreprise bénéficie par ailleurs d'une image positive. Outre la recommandation d'orientation d'après le test d'aptitude de l'UPSA (www.agvs-eignungstest.ch), l'entreprise décèle ainsi les compétences manuelles, l'attitude de travail et le comportement social du jeune. L'entreprise peut ainsi juger objectivement de l'opportunité d'investir dans ce futur apprenti. Les parents et l'entourage ont toujours une grande influence. Cet aspect important doit être pris en compte dans le cadre des mesures de promotion de la profession, lors de l'accompagnement des apprentis durant la formation, et surtout durant le stage. Cela en vaut la peine !

Le thème de la formation professionnelle reste crucial

La promotion de la profession intervient sur différents canaux. Concernant les plates-formes Internet, le site orientation.ch a une longueur d'avance. metiersauto.ch et les sites de l'UPSA rencontrent également un écho favorable. Les sections de l'UPSA travaillent à l'échelon régional avec différents canaux, par ex. avec des affiches à Berne ou de la publicité sur les bus en Suisse centrale. Au sein de la commission de la formation professionnelle de l'UPSA, où siègent des représentants des sections, des idées sont régulièrement échangées au sujet de la promotion de la relève.

La branche automobile aura à l'avenir besoin de personnel très bien formé. La formation professionnelle est l'un des chevaux de bataille de l'UPSA, qui investit énormément dans ce domaine. Ainsi, les salons régionaux des sections bénéficient du soutien financier de l'Union centrale (ill. 7).

L'UPSA remercie l'Association suisse des enseignants de la technique automobile et les enseignant(e)s des écoles professionnelles pour s'être engagés et avoir accepté de laisser du temps aux classes de dernière année pour remplir cette enquête 2016. <

Illustration 4: Comment se présente votre avenir professionnel?

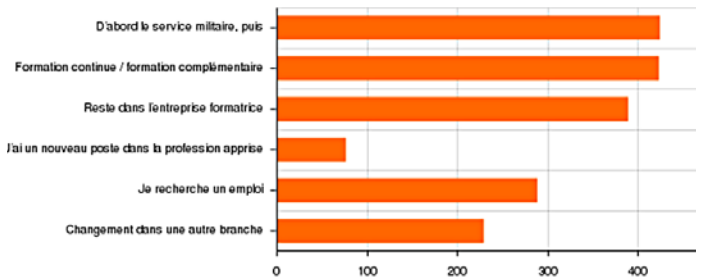


Illustration 5: Recommanderiez-vous cette formation?

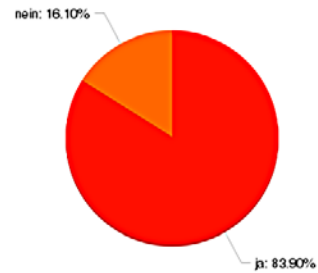


Illustration 6: Quelles personnes ou quels éléments ont influencé votre choix professionnel?

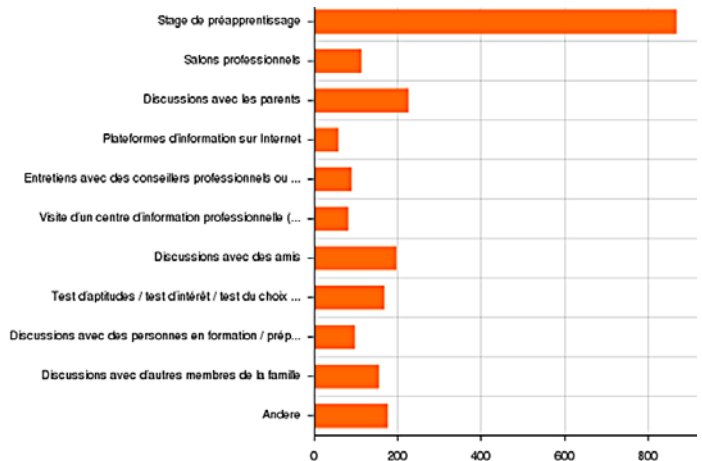
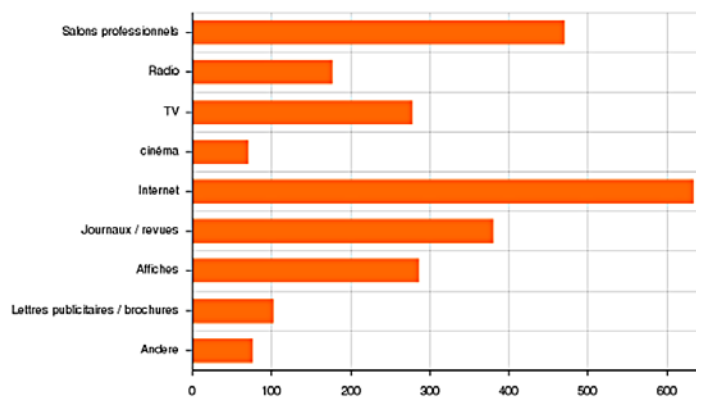


Illustration 7: Où préférez-vous chercher des informations sur les professions?



Informations complémentaires

Tous les résultats de l'enquête en ligne « Diplômés 2016 » umfrageonline.ch/results/37b4d48-198a81d

Journal du stage de préapprentissage

agvs-upsa.ch/fr/formation/formation-professionnelle-initiale/our-les-formateurs

Dossier UPSA « Main d'œuvre »

Recommandations en matière de

La réussite commence dans la tête. Et plus exactement dans la tête des collaborateurs. C'est pourquoi le troisième dossier UPSA traite du thème « Main d'œuvre ». Sandro Compagno, rédaction

■ L'UPSA distribue irrégulièrement des dossiers portant sur des questions et des défis d'actualité à ses membres. Après « Achat de véhicule auprès d'un garagiste de l'UPSA » et le dossier « Représentation des intérêts et politique » paru tantôt, un troisième document est sur le point de voir le jour : le dossier « Main d'œuvre ».

Les entreprises se trouvent dans une situation difficile. La demande de main-d'œuvre dans le domaine MINT (mathématiques, informatique, sciences naturelles et technique) augmente d'année en année. En parallèle, la Suisse doit également faire face à une tendance constante à l'académisation. C'est ce que révèlent les enquêtes actuelles de l'Office fédéral de la statistique (OFS). Dans la tranche d'âge de 45 à 54 ans, 44,5 % de la population résidente suisse a effectué un apprentissage et 26,2 % a suivi une formation supérieure. Chez les 25 à 34 ans, le pourcentage ayant suivi une formation supérieure est nettement plus élevé : 32,8 % ont suivi une formation professionnelle et 35,9 % une formation supérieure. Il y a peu de chances que cette tendance change dans un futur proche.

Niveau de formation élevé

Le recrutement de jeunes talentueux est de plus en plus difficile, les formateurs le savent bien. « Les capacités dont doit faire preuve un mécanicien sont désormais celles demandées pour entrer au lycée », résume Andreas Bertschi, le directeur du Volvo Truck Center à Münchenbuchsee (BE) dont AUTOINSIDE a dressé le portrait en novembre 2016 dans le cadre d'un Petit-déjeuner des garagistes.

Le niveau de formation dans la branche automobile suisse est élevé. Preuve en est : chaque année, les premières places des concours internationaux sont occupées par des diplômés suisses. Cette excellente formation est certes réjouissante, mais elle présente également des dangers : notre système de formation dual a permis à la main-d'œuvre formée d'acquérir des qualités, des aptitudes et des compétences qui la rendent également intéressante en dehors du domaine MINT classique. La pensée analytique, les connaissances mathématiques et les compétences méthodologiques sont des qualités requises pour devenir leader.

Une enquête menée par l'UPSA sur le thème « Pénurie de main-d'œuvre dans la branche automobile » en 2014 a révélé que près de la moitié de la main-d'œuvre ayant démissionné est partie travailler dans une autre branche technique : 46 % sont devenus par exemple techniciens de service dans une entreprise ne faisant pas partie de la branche automobile et encore 10 % ont tenté leur chance dans le domaine commercial.

Un recrutement « plutôt difficile », voire « très difficile »

L'enquête a également montré combien les garagistes font d'efforts lorsqu'ils recrutent du personnel. Plus des deux tiers des entreprises interrogées par l'UPSA ont qualifié le recrutement



Système de formation dual en Suisse = haut niveau. Des apprentis à l'école...

de main-d'œuvre de « plutôt difficile » (34 %), voire de « très difficile » (35 %).

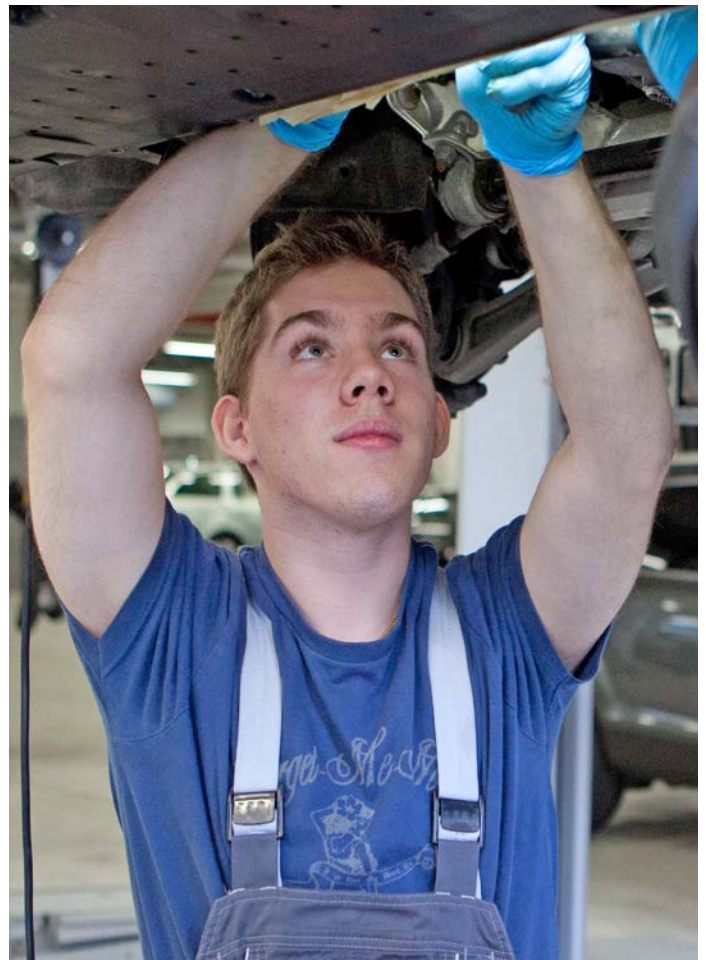
Conséquences pour les entreprises membres de l'UPSA :

- 1. Hausse des frais de recrutement :** la pénurie de demandeurs d'emploi qualifiés comme le remplacement de main d'œuvre partie sont liés à la hausse croissante des frais de recrutement.
- 2. Hausse des frais de formation continue :** les collaborateurs ne correspondant pas exactement au profil recherché doivent être formés en interne ou initiés plus longtemps.
- 3. Hausse des charges salariales :** une offre limitée entraîne une hausse des salaires.
- 4. Vulnérabilité des mandats :** dans de rares cas, la pénurie de main-d'œuvre peut entraîner le retardement ou l'annulation de mandats.

chasse aux talents



Le dossier « Main d'œuvre » tente d'expliquer comment chaque membre de l'UPSA peut agir et donne des conseils pratiques pour lutter contre la pénurie de main-d'œuvre. Olivier Maeder, responsable du domaine de compétences Formation à l'UPSA : « La disposition des membres de l'UPSA à former afin de pouvoir également couvrir le besoin en main-d'œuvre en termes de qualité et de quantité à l'avenir constitue la condition essentielle pour lutter contre cette pénurie. Il faut lui montrer les opportunités de développement et de carrière dans la branche automobile, notamment au moyen des formations continues de l'UPSA, afin de garantir la fidélisation des collaborateurs et le savoir-faire. » Le dossier « Main d'œuvre » sera probablement envoyé en février aux membres de l'UPSA. <



... et en entreprise.



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



AGVS Business Academy 2017

FÉVRIER

Workshop Mitarbeitergespräch, 1 Tag

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

> 22. Februar 2017, Bern

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

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

> 27. und 28. Februar 2017, Bern

MARS

MWST-Grundkurs, 1 Tag

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

> 22. März 2017, Winterthur

Telefontraining für Automobilverkäufer, 1 Tag

Für Automobilverkäufer, die ihr Hauptwerkzeug «Telefon» perfektionieren wollen. Sie lernen, das Telefon zu Ihrem Vorteil einzusetzen und die sichere Technik, um die Kontrolle über den Anruf zu erlangen. Lernen Sie den Umgang mit schwierigen Fragen zu Eintauch und Preisen sowie den Abschluss von Terminvereinbarungen und Abfrage von Kundendaten.

> 30. März 2017, Bern

AVRIL

Eurotax AutowertPro-Kurs, 1 Tag

Sie lernen alle Möglichkeiten der Benutzereinstellungen kennen. Sie nutzen die Möglichkeiten des «AutowertPro» als Kundeninformationssystem und für die Verkaufsförderung (CRM). Sie erstellen professionelle Fahrzeugofferten inkl. Finanzierung und Kaufvertrag.

> 5. April 2017, Winterthur

MAI

MWST-Fortsetzungs- und Vertiefungskurs, 1 Tag

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

> 10. Mai 2017, Winterthur

FASCINATION POUR L'AUTOMOBILE

 UPSA | AGVS

Pour une relève forte dans votre entreprise. www.metiersauto.ch

Eurotax AutocalcPro-Kurs mit Eurotax- RepairEstimate, 1 Tag

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

> 11. Mai 2017, Bern

Occasionsmanagement, 1 Tag

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

> 17. Mai 2017, Bern

Séminaire de gestion des occasions, 1 journée

Exposition et présentation des occasions, élaborer toute la procédure de reprise, gestion des stocks de véhicules d'occa-

sion, montrer et élaborer une stratégie tarifaire dynamique à l'aide d'exemples sur les plates-formes internet, CRM: gagner et fidéliser les clients.

> 18 mai 2017 à Paudex

AOÛT

Automobil-Verkaufsberater/in mit eidg. Fachausweis

Die Weiterbildung umfasst 8 Module: Verkaufspsychologie und Persönlichkeitsbildung, Verkaufsmethodik und Verkaufskommunikation, Administration und Informatik, Arbeits- und Betriebsorganisation, Occasionshandel, Rechnungswesen, Recht und Versicherungen, verkaufsbezogene Produktkenntnisse, Marketingspraxis und Automobilmarkt.

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

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

EDUQUA



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



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

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

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

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

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



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





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

AARGAU

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker

Donnerstag, 9. März 2017, 18.00 Uhr
Weiterbildungszentrum Lenzburg
> www.wbzlenzburg.ch

BERN

Infoveranstaltung

Automobil-Verkaufsberater

Donnerstag, 2. Februar 2017
Donnerstag, 6. April 2017
Donnerstag, 1. Juni 2017
Jeweils um 18:00 Uhr in der Mobilcity Bern
Anmelden unter:
> www.agvs-ups.ch/node/18550

HORW

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker und Automobil-Werkstattkoordinator

Donnerstag, 9. März 2017, 19.00 Uhr
Start Vorbereitungskurs im August 2017
AGVS Ausbildungszentrum Horw
> www.agvs-zs.ch

ST. GALLEN

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker

Mittwoch, 22. Februar 2017, 19.00 Uhr
Kursbeginn 2017–2019,
Start jeweils im August
AGVS Ausbildungszentrum St. Gallen
> www.agvs-abz.ch

THURGAU

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker

Dienstag, 14. März 2017, 19.30 Uhr
Gewerbliches Bildungszentrum Weinfelden,
Zimmer A114

Lehrgang Automobildiagnostiker/-in mit eidg. Fachausweis Fachrichtung Personenwagen 2017-2019

Anmeldeschluss: 30. Mai 2017

Start des Lehrgangs:

Dienstag, 15. August 2017
Gewerbliches Bildungszentrum Weinfelden
Weitere Informationen (Lehrgänge,
Automobildiagnostiker):
> eb.gbw.ch

WINTERTHUR

Infoveranstaltung Kundendienstberater im Automobilgewerbe

Samstag, 8. April 2017, 9.00 bis 11.30 Uhr
Lehrgangstart: 13. Januar 2018
STF Winterthur
> www.stfw.ch/akb

Infoveranstaltung Dipl. Betriebswirt im Automobilgewerbe

Samstag, 8. April 2017, 9.00 bis 11.30 Uhr
Lehrgangstart: 23. August 2017
STF Winterthur
> www.stfw.ch/abwa

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker Infoveranstaltung Automobil-Werkstattkoordinator

Samstag, 8. April 2017, 9.00 bis 11.30 Uhr
Lehrgangstart: 4./5. September 2017
STF Winterthur
> www.stfw.ch/ad
> www.stfw.ch/adwo

ZÜRICH

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker, Automobil-Werkstattkoordinator und Betriebswirt

Dienstag, 21. Februar 2017
Mittwoch, 22. März 2017
18.30 bis 20.30 Uhr
TBZ Zürich
> www.tbz.ch/weiterbildung/automobil-technik

ROMANDIE

Diplôme fédéral de gestionnaire d'entreprise de la branche automobile

Prochaine session: 26.4.2017 – 27.4.2019
Romandie Formation, Paudex
> www.romandiefornation.ch

Brevet fédéral de conseiller de vente en automobile

Prochaine session: 26.4.2017 – 27.12.2018
Romandie Formation, Paudex
> www.romandiefornation.ch

Brevet fédéral de coordinateur d'atelier automobile UPSA

Séance d'information:
mardi 28 mars 2017, 18 h
Prochaine session: 11.9.2017 – 30.6.2018
Romandie Formation, Paudex
> www.romandiefornation.ch

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

Séance d'information:
mardi 25 avril 2017, 18 h
Prochaine session: 12.9.2017 – 29.6.2019
Romandie Formation, Paudex
> www.romandiefornation.ch

Les sections nous informent

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

Vous trouverez les informations relatives à toutes les formations continues sur

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



Nouvelles immatriculations 2016

Excellente année automobile

Le marché automobile en Suisse et dans la Principauté du Liechtenstein a conclu l'an 2016 sur une note bien meilleure que prévu. Le résultat de 317318 nouvelles voitures de tourisme dépasse sensiblement les 305000 véhicules sur lesquels tablait auto-suisse. Par rapport à l'année précédente, 2016 s'achève sur un léger recul de 6465 nouvelles immatriculations ou de 2,0%. auto-suisse

■ François Launaz, président d'auto-suisse, commente le résultat annuel dans les termes suivants : « Dans l'année écoulée, le marché automobile suisse s'est montré à son avantage, aidé en cela par un automne animé par de très nombreuses nouveautés. Au début de l'année, nous ne nous attendions pas nécessairement à franchir la borne des 310 000 véhicules neufs. » Il ajoute toutefois que la situation favorable sur le marché ne change rien à la forte baisse des marges unitaires pour les importateurs et les agents de marque officiels.

- 3. Les propulsions alternatives progressent, elles restent toutefois à un niveau faible. Bien que les voitures à traction alternative aient atteint une part de marché record de 4,7%, seules les hybrides à essence (+2496, resp. 33,9%) ont atteint une quantité sensiblement supérieure. Les autos purement électriques n'ont pas réussi à améliorer leur part de marché et restent sur le même niveau que l'année précédente avec 1,0% (3295 véhicules, +38 resp. +1,2%).

Les chiffres en détail répertoriés par marques sont disponibles sous www.auto.swiss. <

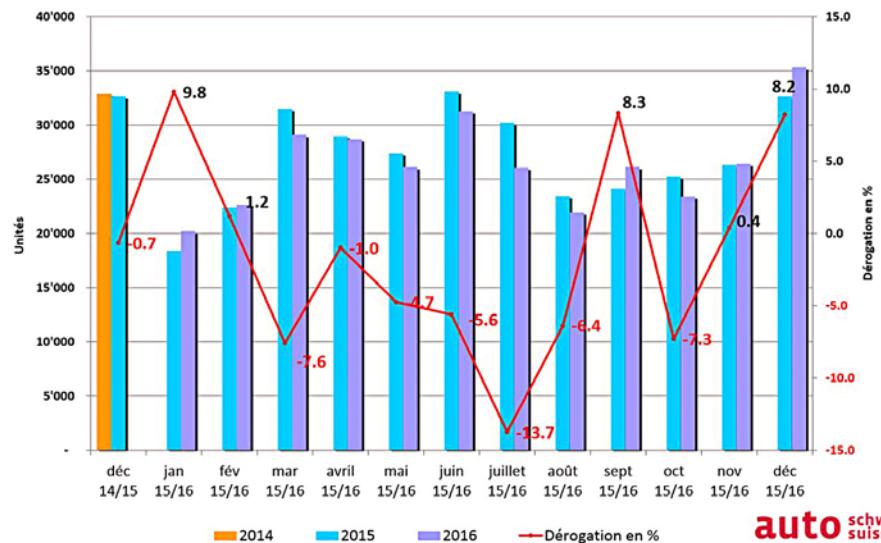
Top 10 des modèles (janv.-déc. 2016)			
	Marque	Modèle	Unités
1	VW	Golf	11 988
2	Skoda	Octavia	11 721
3	VW	Polo	6 516
4	VW	Tiguan	6 434
5	Mercedes	C-Klasse	4 542
6	BMW	2er	4 342
7	VW	Touran	4 286
8	Audi	A3	4 092
9	Skoda	Fabia	3 928
10	VW	Passat	3 778

Source : auto-suisse/MOFIS

Trois tendances peuvent être déduites des chiffres de 2016 :

- 1. Le boom des 4x4 se poursuit. Une part de marché record de 44,2% devrait une fois de plus permettre à la Suisse de prendre la tête du classement européen des voitures à traction intégrale. La forte demande d'un équipement de sécurité élevé demeure intacte. Malheureusement, le poids supérieur des véhicules en résultant augmente la consommation, ce qui rend plus difficile pour les importateurs suisses de respecter les valeurs cibles moyennes de CO₂.
- 2. Le diesel est de plus en plus populaire, en dépit de toutes les prévisions pessimistes. En 2016, presque quatre voitures de tourisme neuves sur dix étaient équipées d'un moteur diesel. Leur part de marché de 39,2% a en effet battu un nouveau record.

Les immatriculations de voitures de tourisme neuves au cours des 12 mois écoulés



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





Le directeur de Pirelli Suisse Dieter Jermann accueille les invités.



Gianluca (Eurotax) et Sonia Parroni avec Marc Kessler (Quality1 AG).



Salar Bahrampoori (animateur TV) avec l'hôte, Dieter Jermann.



Marco Fabbri (l., AutoScout24) (Amag Import).

Pirelli et AutoScout24

Le passé, le futur, puis retour vers le présent

Pour la deuxième fois, la Nuit Pirelli et les AutoScout24-Headlights ont été organisés ensemble. Plus de 500 invités de la branche automobile et des personnalités du sport et du showbiz ont répondu présent au local X-Tra à Zurich. **Mario Borri**, rédaction

■ En jetant un œil aux deux vestiaires de l'X-Tra, ce soir de la mi-janvier, il était facile de deviner qu'il faisait un froid mordant dehors : ils débordaient de manteaux d'hiver, de vestes en duvet, d'écharpes et de couvre-chefs. La chaleur n'a néanmoins pas tardé à monter à l'intérieur, où les hôtes Pirelli accueillent

les invités en « petites robes noires » ultra-courtes.

Un pont entre passé et avenir...

Le premier temps fort de la soirée fut l'événement d'information Headlights d'AutoScout24, la plate-forme de vente d'automobiles. Le directeur d'AutoScout24, Chris-

toph Aebi, a commencé par saluer les nombreux invités avant de passer en revue les jalons de l'histoire de la plate-forme en ligne, qui existe depuis 20 ans. Juste après, Nick Sohnemann, chercheur en tendances et en innovations, a expliqué comment la numérisation croissante va influencer la branche automobile. L'Allemand pétulant a



et Bernhard Soltermann



Diego Battiston (Ex-Hyundai) et Olivier Gandolfo (groupe PSA).



Lorenzo Dal Vi (Ex-Maserati) et Erik Vecchiet (Pirelli).



Christoph Aebi (AutoScout24) et André Hefti (Salon de l'auto de Genève).

PAS DE TEMPS À PERDRE?

AutoScout24 - Votre partenaire digital
Plus de 30'000 véhicules neufs en ligne

AUTO
SCOUT 24



La chanteuse JJ Rosa, de Manchester, a fait monter la température avec sa funk-pop.



Markus Aegerter (UPSA), Katrin Portmann (VFAS), Slavia Karlen (Eventcreator), Dölf Lendenmann (Binelli und Ehsam) et Olivier Maeder (UPSA).



AutoScout24-Headlights (d.g.à.d.): Nick Sohnemann, Christoph Aebi et Dominique Rinderknecht.

su captiver les professionnels de l'automobile présents avec ses visions et les faire réfléchir. Pour lui, il est en effet évident que la voiture du futur sera configurée et achetée depuis chez soi. L'acheteur n'aura qu'à poser les lunettes RV sur son nez pour flâner dans le showroom virtuel et être conseillé par un véritable vendeur, qui sera lui inséré dans la représentation sous forme d'hologramme.

... pour revenir au présent

Dominique Rinderknecht a ensuite ramené les invités dans le présent. L'ancienne Miss Suisse, dans une élégante robe du soir, a accompagné toute la Nuit Pirelli. Après une première performance et l'allocation du directeur de Pirelli, Dieter Jermann, place fut laissée au gala du calendrier. L'objet culte a été honoré par un « making-of » présentant le célèbre photographe Peter Lind-

bergh durant son travail avec les mannequins (toutes des actrices connues), suivi de la présentation de toutes les pages du calendrier.

Un concert de la chanteuse JJ Rosa vint clore la soirée en beauté. Avec sa funk-pop entraînante, la jeune Britannique a refait monter la température dans la salle avant de laisser tous les invités repartir dans le froid glacial. <

Un pilotage optimal avec les processus Stieger

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



STIEGER
SOFTWARE

we drive your business



Marché des voitures d'occasion

Plus de changements de main, durées d'immobilisation prolongées

De janvier à décembre 2016 un total de 873 586 changements de main ont été enregistrés. La hausse de l'offre provoque une augmentation des durées d'immobilisation des voitures d'occasions (actuel : 99 jours, +4,2%). Eurotax

■ Le marché de l'occasion n'est pas un marché de second choix pour les acheteurs suisses : c'est ce que prouve l'augmentation permanente des chiffres de vente depuis des années. L'année 2016 a été marquée par un nouveau record avec 873 586 changements de mains (+13 747 voitures de tourisme; +1,6%). Les occasions Mercedes-Benz (+6,4%), BMW (+3,6%), Ford (+2,7%), Peugeot (+2,3%), Renault (+1,3%) et VW (+1,2%) ont été particulièrement prisées. Les ventes des voitures de tourisme d'occasion des marques Toyota (-1,6%), Fiat (-1,6%), Opel (-2,5%) et Audi (-2,7%) ont par contre reculé. Le marché global (+1,6%) ayant connu une évolution quelque peu supérieure à celle des marques du Top 10 (+0,9%), la part de marché de ces dernières s'est réduite à 62,8% (2015 : 63,3%).

Beaucoup mieux que prévu

« Rétrospectivement, les chiffres de vente se sont avérés nettement supérieurs aux attentes de beaucoup ». Telle est la synthèse de l'année 2016 d'Eric Sagarra, Country Manager d'Eurotax Suisse. « Les prévisions oublient souvent que le marché ne réagit pas uniquement aux conditions cadres externes mais également à la numérisation rapide de tous les processus générateurs de valeur, au changement du comportement médiatique des personnes envisageant un achat et à l'hétérogénéité régionale du pouvoir d'achat. Avec nos produits, nous assistons les acteurs du marché précisément là où ils voient un potentiel de croissance, y compris en des temps difficiles ».

Respect pour les prestations des garagistes

Urs Wernli, Président central de l'UPSA, dresse un tableau de l'année qui vient de s'écouler empreint de respect pour les prestations des garagistes : « Nos membres ont une fois de plus prouvé qu'ils étaient capables de maîtriser des conditions cadres difficiles. Une formation continue permanente, des investissements importants dans

la salle d'exposition et l'atelier, des prestations et un service administratif axés sur le client sont les piliers de ce succès. »

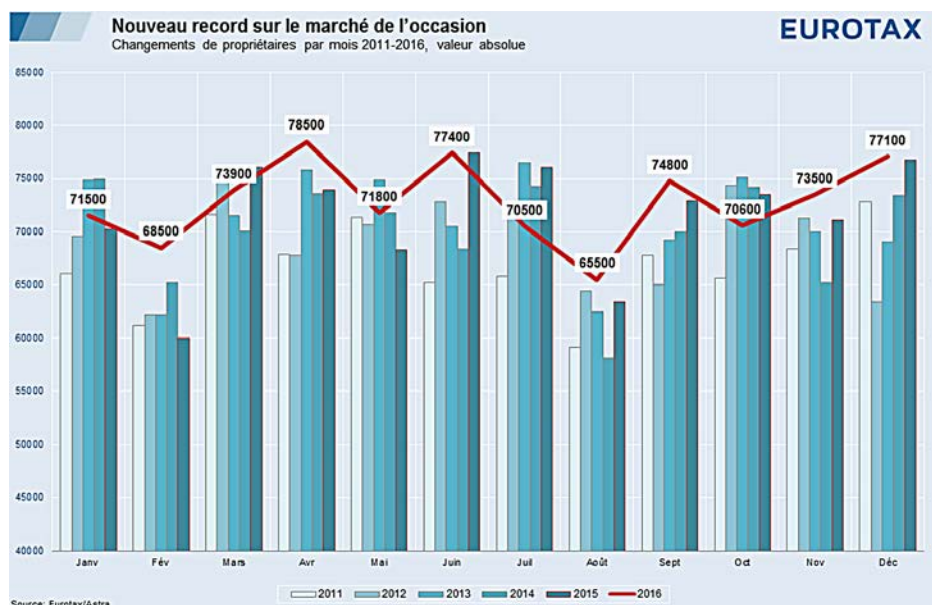
La hausse de l'offre provoque un allongement des immobilisations

Le marché des voitures de tourisme est complexe : il est entre autres influencé par l'offre de modèles, les développements technologiques, l'ambiance de consommation, les fluctuations des taux de change, les possibilités de financement et les importations directes. De leur côté, les achats de voitures neuves effectués en remplacement influencent l'offre sur le marché de l'occasion. Une augmentation des immatriculations quotidiennes, y compris concernant des véhicules importés, prolonge les durées d'immobilisation des occasions malgré une hausse modérée de la demande. Même si les durées d'immobilisation moyennes ont diminué d'un jour au 4^e trimestre, elles ont augmenté de 4 jours sur l'ensemble de l'année pour un total actuel de 99 jours (+4,2%). Les SUV et les véhicules tout-terrain (90 jours, +2,3%) ont été les plus rapides à trouver un acheteur notamment pour des raisons météo, suivis par les

petites voitures (95 jours, +5,6%), les véhicules de la classe moyenne inférieure (97 jours, +3,2%), les monospaces et minivans (98 jours, +4,3%) et les véhicules de moyenne gamme (99 jours, +4,2%). Les occasions de la classe moyenne supérieure (104 jours, +0,0%), les micro-voitures (106 jours, +7,1%), les coupés (120 jours, +4,4%), les cabriolets et les roadsters (120 jours, +0,8%) ainsi que les véhicules de luxe (120 jours, -4,0%) ont attendu nettement plus longtemps un nouveau propriétaire <



Eric Sagarra, Country Manager d'Eurotax Suisse.



Le mois de décembre dernier était l'un des trois meilleurs mois de l'année après avril et juin 2016 en matière de changement de propriétaire.

Propriétés des carburants

Cognement ou cliquetis

Pour fonctionner dans des moteurs à combustion interne, les carburants doivent présenter certaines propriétés. En fonction du moteur (à auto-allumage ou allumage commandé), ils sont toutefois très différents. Bruno Sinzig, auto&savoir

■ Dans cet article, nous nous concentrerons sur les caractéristiques qui sont les plus importantes pour le fonctionnement des moteurs à allumage commandé (Otto). Dans ce cas, le carburant liquide utilisé est l'essence.

Le comportement cogneur

On parle d'indice d'octane (IO) pour décrire le pouvoir antidétonant ou la résistance à la détonation d'un carburant. L'IO est pour le client la caractéristique de qualité la plus importante des carburants pour moteurs Otto.

Pour un déroulement idéal de la combustion, il est indispensable que le mélange air/carburant soit enflammé uniquement par l'étincelle d'allumage au moment souhaité et de manière contrôlée. En cas d'utilisation d'essence avec une résistance à la détonation insuffisante, il peut arriver, en particulier à charge élevée, que le mélange air/essence, en présence d'un fort échauffement, s'enflamme tout seul de manière incontrôlée dans la chambre de combustion.

La raison réside dans le fait que le mélange admis est comprimé pendant la phase de compression (donc pendant le déplacement du piston vers le point mort haut), il s'échauffe en raison de la pression de compression croissante. Par ailleurs, il existe un risque d'inflammation par des particules solides très chaudes, par exemple des résidus de calamine, qui s'enflamment toutes seules.

L'auto-allumage provoque un coup violent sur le piston avant qu'il n'ait dépassé le point



Fig. 1 : Le moteur expérimental CFR permettant de déterminer l'indice d'octane.

mort haut. Cette situation ne conduit pas uniquement à une diminution de la puissance et du rendement, mais également à une usure fortement accrue.

Étant donné que deux fronts de flamme ou plus surviennent suite à l'apparition de plusieurs noyaux d'inflammation, cela entraîne en plus des pics de pression néfastes qui provoquent une détonation ; le bruit en

résultant est appelé cognement ou cliquetis (fig. 2). Des bruits de cognement présentent une faible fréquence, tandis que des bruits correspondant à une fréquence supérieure portent le nom de cliquetis.

On distingue deux types de cognement / cliquetis :

- Le cliquetis à l'accélération à faibles régimes et charge élevée ainsi que
- le cliquetis à haut régime et charge élevée.

Étant donné que le cliquetis à l'accélération ne dure en général que très peu de temps, il n'a souvent aucune conséquence. En cas de cliquetis persistant à haut régime, n'étant souvent pas bien audibles en raison des bruits ambiants élevés, il y a un risque important d'endommager le moteur.

Méthode d'essai

L'indice d'octane est déterminé dans un moteur expérimental à 1 cylindre normalisé (moteur expérimental CFR > Cooperative Fuel

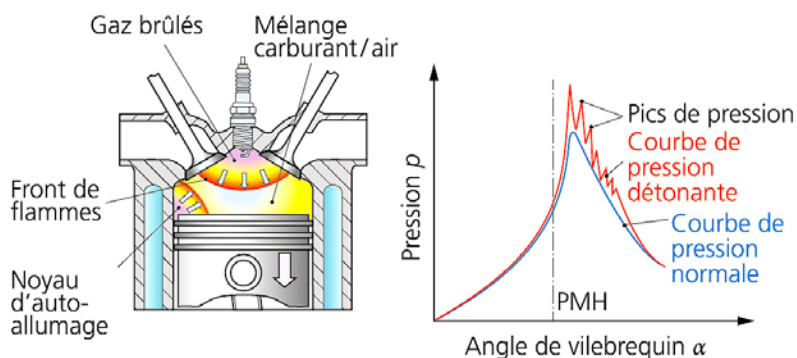


Fig. 2 : En présence d'auto-allumages partiels, les fronts de flamme se déplacent les uns vers les autres et provoquent des pics de pression néfastes.

Research Committee of the American Society of Automotive Engineers). La caractéristique spéciale de ce moteur réside dans le fait qu'il est possible de varier le taux de compression pendant le fonctionnement du moteur.

Pour déterminer l'IO d'un carburant, le moteur tourne dans des conditions spécifiées avec le carburant à tester. Lors de l'essai, le taux de compression est augmenté en continu jusqu'à ce que l'on constate une combustion détonante. Ensuite, le carburant initial est remplacé par un mélange de carburants d'essai iso-octane et n-heptane. Avec des réglages identiques du moteur, la proportion entre les deux carburants d'essai est modifiée jusqu'à ce que le moteur commence à nouveau à cogner. La proportion (en %) d'iso-octane correspond à l'indice d'octane. Si l'IOR (RON) d'un carburant à tester s'élève, par exemple, à «95», cela signifie qu'il est aussi antidétonant qu'un mélange de 95 % d'iso-octane et de 5 % d'heptane.

En fonction du procédé d'essai, on désigne le pouvoir antidétonant par les termes

- IOR = indice d'octane recherche (ou en anglais, RON) ou
- IOM = indice d'octane moteur (ou en anglais, MON)

Pour le déterminer, on applique différentes conditions d'essai (fig. 3).

Contrairement à l'IOR, l'IOM fournit de meilleures indications sur le cliquetis à pleine charge et haut régime.

Des procédés d'essai identiques sont également utilisés lorsque le moteur expérimental fonctionne au gaz naturel ou au gaz de pétrole liquéfié.

Aux États-Unis, au Brésil et au Canada, les touristes sont très souvent surpris par des indices d'octane bas. La raison en est que l'indice d'octane à la pompe (PON), appelé également indice anti-cliquetis (AKI pour anti-knock index) est indiqué dans ces pays. Le PON est calculé selon la formule $(IOR+IOM)/2$.

	IOR	IOM
Régime	600 1/min	900 1/min
Point d'allumage	fixe	variable
Température du mélange admis	52 °C	149 °C

A une pression ambiante normalisée de 1013 mbar.

Fig. 3 : Conditions afin de déterminer les indices d'octane IOR et IOM.

Températures d'ébullition

La courbe d'ébullition indique quel pourcentage d'un carburant est passé de l'état liquide à l'état gazeux à une certaine température. L'essence se compose d'une multitude de composés chimiques dont les températures d'ébullition sont différentes. Il n'existe par conséquent aucun véritable point d'ébullition, mais une plage d'ébullition (comprise entre environ 40 °C et environ 200 °C). Cela signifie que les premiers éléments constitutifs, appelés contenus à bas point d'ébullition, de l'essence entrent en ébullition dès 40 °C, tandis que les éléments à haut point d'ébullition ne se convertissent en gaz qu'à 200 °C (fig. 4).

Dans le cas des carburants pour moteurs Otto, il est important qu'une certaine proportion commence déjà à entrer en ébullition à des températures relativement basses. Les proportions facilement volatiles favorisent le comportement de démarrage à froid, sachant que les substances ne peuvent s'enflammer que si elles se présentent sous forme gazeuse. Toutefois, une proportion élevée de substances à bas point d'ébullition provoque la formation de vapeur. À hautes températures dans le compartiment moteur, il y a un risque que le moteur ait des difficultés à démarrer à chaud. On peut observer ce phénomène, par exemple, lors d'une courte

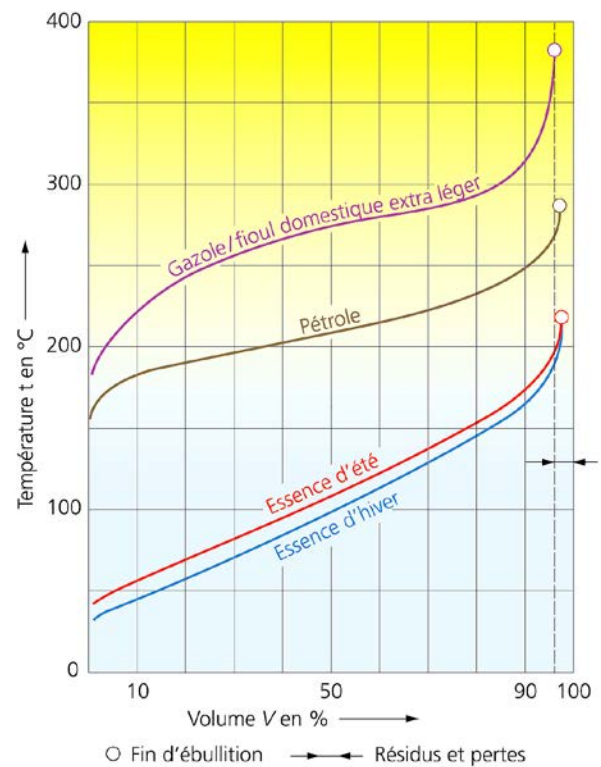


Fig. 4 : Les courbes d'ébullition de quelques carburants et combustibles.

pause (café) sur une aire de repos d'autoroute. Du fait que lors du démarrage, seules des bulles de gaz sont présentes dans les conduites et les injecteurs de l'installation d'injection du moteur chaud au lieu d'essence liquide, le moteur ne peut être mis en marche qu'après un long actionnement du démarreur en raison du mélange trop pauvre.

Il est essentiel d'assurer la volatilité des carburants pour moteurs Otto de telle manière qu'un mélange air/carburant capable de s'enflammer soit disponible en tout temps dans la chambre de combustion. La courbe d'ébullition permet de décrire les caractéristiques des carburants.

Point d'ébullition moyen

Le point d'ébullition moyen est une valeur couplée à la courbe d'ébullition, que l'on trouve souvent dans les fiches techniques. Elle représente en quelque sorte une température d'ébullition moyenne. C'est la moyenne des températures lors desquelles 5, 15, 25 ... 95 % du carburant passe à l'état gazeux pendant l'analyse de l'ébullition.

Un point d'ébullition moyen élevé indique une grande proportion de composants à haut point d'ébullition, tandis qu'un point d'ébullition moyen faible révèle un carburant contenant des substances très rapidement volatiles.

La courbe d'ébullition et le point d'ébullition moyen sont utilisés aussi bien pour les carburants Otto que pour les carburants diesel. <



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

INFO

Thommen-Furler AG : une station-service d'AdBlue pour les véhicules de piste à Saas-Fee

De 1800 à 3500 m d'altitude : transport spectaculaire sur l'Allalin

Thommen-Furler AG aide Saas-Fee à préserver la pureté de l'air. Le spécialiste de technique environnementale a installé une station-service d'AdBlue à la station de montagne de la Mittelallalin à 3500 m d'altitude. L'urée liquide fait en sorte que les véhicules de piste émettent moins d'oxyde d'azote (NO_x). AUTOINSIDE était sur place pour assister au transport spectaculaire. Mario Borri, rédaction

■ **17 h 00 :** Des basses pulsantes, des verres qui s'entrechoquent et des fêtards. Sur la place des sports de Saas-Fee, la fête d'après-ski bat son plein. À dix mètres de là, Pio Fallegger, le chef d'équipe du parc de véhicules de pistes, prépare la station-service de 10000 litres pour l'évacuation. Il charge avec précision la cuve de 1,2 tonne sur un traineau en acier à l'aide d'une pelle sur pneus.

Autorisation exceptionnelle

L'équipe avait déjà dû faire preuve d'habileté autour de M. Fallegger et de Dominik Kalbermatten, le chef du sauvetage sur pistes. Il s'agissait en effet de déplacer la station-service de 6,5 x 1,5 x 2,5 m du parking à l'entrée du village dans les ruelles étroites de la station de ski valaisanne sans voitures. « Comme nos électromobiles sont trop petites, le réservoir a été exceptionnellement transporté par un engin motorisé à la place des sports », explique M. Kalbermatten. L'entreprise de transport gé-

néral et de boissons Supersaxo Damian AG s'est acquittée de la tâche avec bravoure.

18 h 00 : Le village de ski entouré de montagnes gigantesques s'assombrit doucement. Des skieurs et des snowboarders isolés continuent d'arriver des pistes à la station dans la vallée pour se joindre à la fête. Pio Fallegger a entretemps accroché le traineau à son Pisten-Bully 600 SCR Kässbohrer de 455 chevaux. Les lampes mouvantes sur la piste indiquent que les douze véhicules de pistes restants des remontées mécaniques de Saas-Fee préparent les pistes pour la journée suivante. « C'est parti. » Par ces mots, M. Fallegger donne le coup d'envoi.

Les héros de la nuit

19 h 00 : La composition spéciale de remorque remonte lentement la pente. M. Fallegger se concerte en permanence par radio avec ses collègues pour passer en

toute sécurité. Le véhicule à chenilles ne rencontre pas de problèmes de traction même si la pente devient raide. M. Fallegger : « Le Pistenbully ne se faufile pas toujours partout sans problème. La sous-couche se compose toutefois ici de neige artificielle compacte, ce qui est idéal pour la traction. »

19 h 30 : Nous arrivons au Felskinn à 3000 m d'altitude. La vue du village lumineux, 1200 m en contre-bas, est à couper le souffle. Le parcours sur la piste panoramique rétrécit car un autre véhicule de piste est à l'œuvre. M. Fallegger et ses collègues progressent pourtant bien. « Nous sommes tous des héros de la nuit », déclare fièrement le chef d'équipe.

Vue de Milan

20 h 00 : Station de montagne de la Mittelallalin. 3500 m d'altitude. Le vent souffle là-haut, le ciel étoilé est dégagé et on discerne au loin les

lumières de Milan. Deux spécialistes de Thommen-Furler, Roger Schmid, service externe région centre, et Adis Hadzic, chef de produit technique environnementale, attendent dans le bâtiment en béton, protégés du vent. Après que M. Fallegger a déposé le traineau et la station-service au garage, MM. Hadzic et Schmid contrôlent la livraison et préparent la station-service d'AdBlue pour le montage. Ce travail ne pourra toutefois plus être réalisé cette nuit.

21 h 00 : Pio Fallegger a rallié ses collègues sur le domaine skiable avec son Kässbohrer. Ce n'est que vers 2 heures du matin que toutes les pistes sont enfin préparées. Nous redescendons au village en remontées mécaniques. Une fois arrivés, nous nous mélangeons aux fêtards, là où la musique cogne et les verres s'entrechoquent. <



Exception : le réservoir est livré sur un engin motorisé.



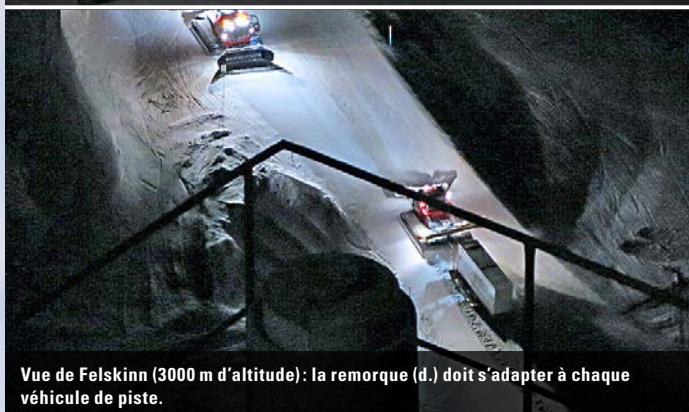
La station-service d'AdBlue attend son évacuation.



Fête d'après-ski sur la place des sports de Saas-Fee.



Un travail au millimètre près ! L'équipe de Pio Fallegger charge la station-service d'AdBlue sur le traineau en acier accroché au véhicule de piste.



Vue de Felskinn (3000 m d'altitude) : la remorque (d.) doit s'adapter à chaque véhicule de piste.



Pio Fallegger se concentre aux manettes du Pistenbully.



Pour une fois, la piste de ski est remontée au lieu d'être descendue.



Vue imprenable depuis les cimes sur Saas-Fee illuminée.



La station-service d'AdBlue est remise au garage.

Les véhicules de pistes RCS de la république libre de vacances de Saas-Fee

Saas-Fee figure parmi les précurseurs en matière d'engagement en faveur d'une action respectueuse de l'environnement. La commune valaisanne est sans voitures depuis 1951. Depuis 2002, Saas-Fee est titulaire du convoité label « Cité de l'énergie » et elle exploite des véhicules de pistes RCS de marque Kässbohrer depuis l'hiver 2015/2016. Six des treize chenilles de piste ont entretemps été équipées d'un catalyseur dit RCS.

La procédure RCS (réduction catalytique sélective) réduit l'oxyde d'azote (NO_x) dans les gaz d'échappement. Le procédé mélange de l'AdBlue (de l'urée) aux gaz d'échappement après la combustion. Lors de la réaction chimique, l'urée et l'oxyde d'azote se transforment en azote inoffensif et en hydrogène. Les émissions de poussières fines sont elles aussi fortement réduites par ce procédé.

Le Kässbohrer 600 SCR est le modèle haut de gamme du parc de véhicules de pistes RCS. Le véhicule high tech est entraîné par un moteur diesel Mercedes de 12,8 litres de cylindrée développant une puissance de 455 chevaux et un couple de 2200 Nm (à 1300 tr/min). La consommation de carburant est de 22 à 35 litres par heure en fonction du travail à accomplir et de l'état des surfaces. Dans le même temps, la chenille de piste consomme environ deux litres d'AdBlue de l'heure. Le réservoir d'urée de 40 litres doit être rempli toutes les 20 heures de fonctionnement. La station-service d'AdBlue à la station de montagne est donc un investissement judicieux.

Thommen-Furler livre de surcroît non seulement le réservoir mais également l'AdBlue. Le produit fabriqué par BASF est conditionné en bidons de 10 et 20 litres et livrable en futs de 200 litres ou en cuves de 1000 litres.

Links: www.thommen-furler.ch • www.saas-fee.ch • www.pistenbully.com

Protection anti-fouines Stop&Go

Pour éloigner les fouines et satisfaire les clients

Les dommages dus aux martres et fouines sont sournois. Si les mesures adéquates ne sont pas adoptées dès le début, les dégradations réapparaissent sans cesse. Cela inquiète les automobilistes et crée une mauvaise image des garagistes. Grâce à Stop&Go, les mécaniciens vont pouvoir chasser les fouines et rendre leurs clients heureux. Mario Borri, rédaction



Invisible pour les humains, c'est le cauchemar des fouines : le dispositif 8 Plus-Minus de Stop&Go est maintenant installé. Seuls l'appareil de commande (milieu arrière) et l'autocollant d'avertissement (devant) sont visibles.

■ La fouine (martre foine) ne pose pas de problème en tant qu'individu isolé. Elle est inoffensive. Elle se niche confortablement dans le moteur encore chaud, décide que votre voiture est son territoire et y dépose son odeur. Supposons que la voiture est garée sur le parking d'une entreprise. Le propriétaire rentre chez lui, or, c'est ici le territoire d'une autre fouine. Pour cette dernière, l'odeur étrangère décelée va réveiller son instinct de défense. Elle ne supporte pas de sentir une autre présence dans son ancre. Cette rivalité la rend agressive. Elle va ainsi mordre et ronger tout ce qui sent l'animal concurrent. Si elle s'attaque aux tuyaux et aux câbles électriques, les dégâts sont certains. Des problèmes d'allumage peuvent casser le catalyseur, des tuyaux de refroidissement non étanches peuvent endommager le moteur.

Un cercle vicieux

L'automobiliste finit par se rendre compte qu'il y a un problème. Il laisse sa voiture au garage. Le dégât est réparé. Mais comme le moteur porte toujours l'odeur de la fouine, le processus risque de recommencer. Au bout de quelques jours ou de quelques semaines, de nouvelles dégradations surviennent. Le client doit retourner au garage. Cela l'énerve et il doute des compétences du garagiste.

Informer avec précision

Il ne faut pas en arriver là. Un mécanicien attentif va découvrir la cause du problème. Les indices sont des saletés ou des poils dans le moteur, des nattes isolantes trouées. Toutefois, la plupart des automobilistes ignorent d'abord le conseil d'éloigner les fouines. Un argumentaire destiné à informer le client en détail pourrait constituer une aide précieuse (à télécharger sur marderabwehr.de). Dès le deuxième dégât, l'automobiliste sceptique est en général convaincu.

Comment lutter efficacement contre les fouines ?

Il faut donc empêcher les fouines de s'approcher de la voiture. Les astuces maison, comme les sachets remplis de poils de chat ou de chien, n'agissent que brièvement. Les répulsifs, les blocs désodorisants de WC ou la naphthaline ne durent qu'un temps. La meilleure méthode observée est une sorte de clôture, que le spécialiste des dispositifs anti-fouines propose dans sa gamme.

Deux heures de travail

Le produit phare est l'appareil 8 Plus-Minus, qui coûte environ 250 francs. Stefan Schälchli, du garage Village établi à Basadingen, connaît bien les produits Stop&Go, et explique comment monter ce dispositif :

- Il faut tout d'abord bien nettoyer le moteur. Car le motif d'une attaque est l'odeur d'un rival, le lavage est donc indispensable. Si ce n'est pas possible, on peut utiliser un spray anti-fouines.
- Ensuite, on installe l'appareil de commande dans le moteur. Il émet des ultra-sons, donc les haut-parleurs ne doivent pas être obstrués. L'appareil contient deux boutons (piles), derrière un clapet. Elles doivent être changées tous les 18 mois.
- Il faut ensuite fixer les plaquettes de contact. Chaque plaquette possède un pôle + et -. L'avantage est que la fouine n'a pas besoin de toucher la terre pour recevoir une impulsion. Important : il faut bien répartir les plaquettes dans le tiers supérieur du moteur, et ne pas les poser trop près de pièces mobiles ou brûlantes.
- Pour finir, on pose l'autocollant qui avertit de la haute tension. Aucune crainte cependant, le contact est certes douloureux pendant un bref instant, mais pas dangereux.

Le montage complet dure deux bonnes heures, ou moins avec un peu d'expérience. <



Transparence sans blabla : **5 ans de garantie**

Les professionnels de l'atelier préfèrent une qualité fiable à des promesses en l'air. C'est pourquoi nous proposons à nos partenaires officiels 5 ans de garantie sur tous les produits ContiTech pour la recharge automobile. Offre sans condition. www.contitech.de/5

Petit-déjeuner des garagistes au Garage Schaller AG de Zermatt

Quand le garagiste répare aussi la machine à écrire...

Qui est capable d'exploiter avec succès un garage dans un village de vacances sans voitures est un homme d'affaires sacrément débrouillard. À Zermatt, AUTOINSIDE a demandé à Hermann Schaller la recette de son succès. Sascha Rhyner, rédaction



■ Une journée hivernale typique à Zermatt, même si en ce jour de décembre, la neige n'est pas vraiment au rendez-vous. L'après-midi, le soleil se réfugie vite derrière les montagnes. Le Cervin se dresse fièrement au-dessus de la vallée. Hermann Schaller et sa fille Luzia-Maria se tiennent devant leur garage pour la séance photos avec AUTOINSIDE. Un passant salue Hermann Schaller alors que le père, la fille, le garage et le parking sont mis en lumière avec le Cervin à l'arrière-plan. Commence alors une longue discussion sur la recette du succès pour Hermann Schaller. Le contact avec le client représente l'essentiel pour lui : « Lorsque je demande à quelqu'un comment il va, je m'intéresse à sa réponse. C'est ainsi que le contact humain prend forme avec les gens. »

Hermann Schaller se souvient que quelques coïncidences furent nécessaires pour devenir garagiste à Zermatt, localité sans voitures. « Pour mon parcours professionnel, deux pos-

sibilités s'offraient à moi : électricien télévision/radio ou mécanicien automobile. J'ai opté pour la seconde, car mon parrain avait de bons contacts avec un garage de Sion. » Il a fait son apprentissage dans le Bas-Valais « pour apprendre la langue ». Après sa maîtrise en Suisse alémanique, Hermann Schaller a souhaité s'installer à Täsch en tant que garagiste.

Engagé en faveur de la formation

« En 1982, un soir à 17 h 30, je reçois l'appel surprenant de mon père Edgar qui me demande si je veux racheter le Garage Vispa. Nous n'avions que jusqu'au lendemain 8 h pour réfléchir », se souvient M. Schaller. « Nous avons répondu oui, repris l'établissement de dix ans et sommes devenus garagistes à Zermatt. » Les véhicules à moteur à combustion sont toutefois interdits à Zermatt. La route entre Täsch et Zermatt ne peut être empruntée qu'avec une autorisation spé-

ciale qui n'est accordée qu'aux autochtones et aux propriétaires de résidences secondaires.

Hermann Schaller a fait bien plus que s'implanter en tant que garagiste à succès dans la commune sans voitures. De 2003 à 2013, il a été membre du comité central de l'UPSA et a présidé la commission de la formation professionnelle pendant plusieurs années. « La période à l'UPSA était passionnante, mais aussi très chronophage. Sans le soutien de mon épouse Manuela, rien de tout cela n'aurait été possible », continue M. Schaller « De nombreux rêveurs, au sens positif du terme, sont engagés dans la formation professionnelle : ils ont tous en eux la passion de la formation, c'est pour cette raison que cela fonctionne. » Il se remémore avec plaisir les concours opposant plusieurs pays : « Je suis toujours en contact avec quelques représentants du Haut-Adige. Ils viennent régulièrement ici pour faire du ski. » M. Schaller estime que la perméabili-



Hermann Schaller avec sa fille Luzia-Maria et la chienne Sabira devant le nouveau garage et le nouveau parking.



Melanie Schnidrig, chargée de dossiers, a conçu un calendrier de l'Avent original: chaque jour, un client reçoit un cadeau-surprise.



Pas seulement des voitures: des motoneiges sont également réparées et modifiées au garage Schaller.



Par souci de service clientèle complet, un hôtel pour pneus fait également partie du garage Schaller.



Le garage avant la démolition en avril 2015.

MIDLAND.CH





La fierté de deux générations : Luzia-Maria Schaller et son père Hermann montrent l'atelier récemment construit.



Pour Hermann Schaller, la relation clientèle constitue la clé des affaires. C'est pourquoi il prend toujours le temps de bavarder avec un client de passage.



Hermann Schaller a modifié un pont élévateur pour placer les roues dans l'hôtel pour pneus.



Le Garage Schaller AG emploie dix collaborateurs, dont trois apprentis, et offre des postes de travail modernes et lumineux depuis l'achèvement du nouveau bâtiment en avril 2016.

té des parcours de formation dans la branche automobile est particulièrement précieuse, comme il l'a lui-même constaté : « Faire des études n'a jamais été une option pour moi. Mais j'ai pu me perfectionner grâce au parcours de formation secondaire. »

Hermann Schaller transmet également sa propre philosophie (« simplicité, aisance, orientation clientèle ») et l'expérience glanée lors de sa formation professionnelle dans son établissement. « Qui souhaite employer des personnes affichant cette philosophie doit également les former », explique-t-il. « Danijel Erceg a fait son apprentissage chez nous et travaille dans l'établissement depuis 14 ans. Il a ensuite suivi une formation continue de diagnosticien d'automobiles. Il est désormais responsable de l'atelier. » Carlos Ferreira Teixeira et Boris Knezevic ont eux aussi fait leur apprentissage au garage Schaller où ils continuent de travailler. Et le garage emploie encore trois apprentis actuellement.

Schaller a la solution

Le garage Vispa est une concession Ford depuis 1974. Hermann Schaller l'a reprise et en est satisfait. Aujourd'hui, Zermatt compte près de 500 véhicules électriques, qui sont pour la plupart utilisés pour transporter des touristes, ainsi que 3000 voitures de particuliers. Le garage Schaller ne réalise toutefois pas que des réparations sur des voitures et des véhicules électriques. Les machines agricoles ou les motoneiges sont également prises en charge. Mais ce n'est pas tout : « Un hôtel nous a apporté dernièrement une machine de découpe de viande », raconte M. Schaller en riant. « En fait, tout avait commencé lorsqu'un cabinet médical avait apporté une machine à écrire qui ne fonctionnait plus correctement. Un crayon à papier s'était coincé dans le clavier. Nous l'avons retiré. » Depuis lors, Zermatt a un dicton : « Tu as un problème technique, Schaller a la solution ! »

Il y a près de deux ans, le garage Schaller avait lui aussi besoin d'une solution pour son bâtiment vieillissant. « Une démolition et une construction neuve étaient la bonne solution », affirme Hermann Schaller. En douze mois environ, un nouveau bâtiment moderne et complet et un nouveau parking de 300 places sont sortis de terre pour doubler la capacité existante. Hermann Schaller est fier : « Le nouveau bâtiment constitue un élément majeur du quartier de Spiss. Avant, l'atelier n'était plus très accueillant. » Cela s'est manifesté d'une manière inattendue. « Depuis la construction, nous recevons largement plus de demandes de places de formation et de journées découverte. »

Des enfants qui surprennent leur père

Pour Hermann Schaller, les investissements représentent une stratégie de progrès. « Dans son état antérieur, je n'aurais jamais pu transmettre le garage à un successeur », explique-t-il. Il l'a aussi fait pour ses trois enfants. Le fils Kilian et la fille Magali ont tous deux fait un apprentissage de mécanicien d'automobiles dans l'établissement familial bien qu'ils n'y travaillent plus actuellement. Kilian Schaller est devenu ingé-

nieur et travaille pour un cabinet d'ingénierie à Berne. Magali s'affaire sur son travail de bachelor et travaille chez Lonza. Seule Luzia-Maria travaille au garage. Elle y est responsable de l'administration.

Le règlement de la succession n'a pas encore fait l'objet de discussions au sein de la famille Schaller. « C'est sensationnel de travailler avec ses propres enfants. Mais ils doivent pouvoir apprendre ce qui leur fait plaisir », estime Hermann Schaller en avalant

une gorgée de café. Luzia-Maria, assise à ses côtés à la table de la salle de repos surplombant l'atelier, le regarde et sourit : « Tu sais, on en discute aussi entre nous. C'est ici que nous avons grandi, le garage est devenu grand depuis. C'est l'œuvre de ta vie et nous voulons le préserver. » On sent bien que l'ADN des enfants est tout aussi marqué par l'entrepreneuriat que celui de leur père. C'est tout aussi évident que l'« Horu » au-dessus de Zermatt. <



H. Schaller a investi dans la réfection du garage, une concession Ford depuis 1974. La fille du propriétaire, Luzia-Maria, et ses frère et sœur souhaitent maintenir l'activité au sein de la famille.

La Nouvelle Formule Car Care

La puissance maximum avec notre nouvelle Premium-Line



www.facebook.com/ChristCarwashShop

Christ
CAR CARE

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

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



Mousse hybride

Shampooing hydrophobe

Polish avec Nanotech

Finition au rinçage optimum

Cire de conservation 2-en-1

Immatriculations de véhicules utilitaires de janvier à décembre 2016

Croissance chez les camping-cars

Plus de camping-cars et de camions, un peu moins de camionnettes... voilà le résumé du commerce des véhicules utilitaires suisse et de la Principauté du Liechtenstein en 2016. Tandis que les véhicules de transport de personnes (+11,9%) et les véhicules utilitaires lourds (+5,1%) ont enregistré un nombre d'immatriculations en partie nettement supérieur à l'année précédente, les camionnettes ont connu un léger repli de 3,2%. **auto-suisse**

■ La tendance est clairement à la maison de vacances mobile. L'année dernière, 3547 camping-cars ont été immatriculés en Suisse et dans la Principauté du Liechtenstein, ce qui correspond à une hausse considérable de 496 unités ou de 16,3% par rapport à 2015. Dans les autres catégories de véhicules de transport de personnes, qui comprennent notamment les minibus, les cars et les autobus, les progrès et les reculs se compensaient plus ou moins. C'est pourquoi l'ensemble des utilitaires légers a connu une augmentation de 495 véhicules ou de 11,9% à 4651 nouvelles mises en circulation.

Les véhicules lourds de transport de marchandises ont eux aussi enregistré une hausse en 2016 par rapport à l'année précédente. L'accroissement de 5,1% ou de 198 unités à 4076 camions d'un poids total de plus de 3,5 tonnes est certes réjouissant, il est toutefois difficile d'en établir les raisons.

La catégorie des véhicules légers de transport de marchandises est la seule dans laquelle les membres d'auto-suisse ont dû accepter une légère baisse. Par comparaison à l'an 2015, les immatriculations de camionnettes, etc., ont reculé de 3,2% ou de 996 unités à 29837 véhicules. Selon Andreas Burgener, directeur d'auto-suisse, la raison principale de cette régression réside principalement dans un phénomène également observé sur le marché des voitures de tourisme: «L'an 2015 a été marqué par l'abandon du

cours plancher de l'euro et beaucoup d'entreprises et de personnes privées ont avancé leurs investissements pour profiter de la baisse des prix. Au vu de ce contexte, nous nous sommes attendus à un fléchissement du marché entre trois et six pour cent tant pour les voitures de tourisme que pour les camionnettes.» La prévision des membres d'auto suisse, qui tablaient sur 30 000 camionnettes immatriculées, s'est donc réalisée très exactement, poursuit-il.

Pour l'an 2017, l'association des importateurs suisses d'automobiles s'attend à un environnement commercial stable. On devrait dès lors à nouveau atteindre, voire même dépasser, le seuil de 30 000 camionnettes. auto-suisse n'établit pas d'estimation du marché pour les véhicules de transport de personnes et renonce désormais aussi à un pronostic pour les véhicules lourds de transport de marchandises. Vu la volatilité du marché de camions, les prévisions étaient toujours très incertaines.

Si l'on compte également les 317 318 voitures de tourisme, le nombre d'automobiles neuves mises en circulation en Suisse et dans la Principauté du Liechtenstein en 2016 s'élève à 355 882. Cela correspond à un recul de 1,9% ou de 6768 véhicules par rapport à l'année précédente.

Les chiffres en détail répertoriés par marques sont disponibles sous **www.auto.swiss** <

transport-CH 2017

Un bâtiment pour l'aftermarket

■ pd. Avec 33 864 visiteurs (+ 5,7%) et 249 exposants, transport-CH 2015 a pu surpasser toutes les valeurs record précédentes lors de la dernière édition. Les organisateurs se montrent également confiants pour le 9^e Salon suisse du véhicule utilitaire qui se déroulera du 16 au 19 novembre 2017: «La demande des exposants est persistante», se permet de constater Jean-Daniel Goetschi, directeur du salon. Plus de 100 exposants seraient déjà inscrits, tout en enregistrant «un besoin croissant de surface» pour transport-CH 2017 qui aura pour thème «E-MOTIONS».

Le rendez-vous de la branche

De ce point de vue, transport-CH garantit de devenir, aussi en 2017, le rendez-vous par excellence de la branche. Ainsi, les organisateurs d'Expotrans SA ont attaqué très tôt les travaux conceptuels pour le salon de référence 2017. D'autres innovations sont en préparation.

Désormais, le salon de référence de la branche suisse des véhicules utilitaires donnera aussi notamment plus de poids à l'aftermarket. En partenariat avec Swiss Automotive Aftermarket (SAA), le marché des composants et accessoires doit être élargi et présenté de façon concentrée au public en guise de service aux visiteurs.

«Dans des halles spécifiquement dédiées, les exposants de l'aftermarket pourront bénéficier d'une présentation renforcée et groupée». C'est ainsi que Jean-Daniel Goetschi résume ce concept. Par ces mesures, les organisateurs de transport-CH sont convaincus de rendre ce salon phare encore plus attractif, autant pour les exposants que pour les visiteurs. <



Avec 33 864 visiteurs, transport-CH 2015 a pu surpasser toutes les valeurs record.



extra.

Votre programme de fidélité

N'attendez pas pour collecter vos points. www.extra-praemien.ch

Le système de primes extra: participez dès maintenant!

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



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

Sponsored Content

L'assurance des chefs d'entreprise de la Suva, un bon choix

Un accident peut contraindre un indépendant à mettre la clé sous la porte. Heureusement, l'assurance facultative des chefs d'entreprise (AFC) de la Suva offre une excellente couverture en cas d'accident ou de maladie professionnelle. Suva

■ Markus Dittli, garagiste d'Edlibach (ZG), participait avec des amis à un tournoi à six. Il occupait le poste de gardien de but. « C'était devenu une sorte de tradition, on s'amusait bien », se souvient Markus. Mais au cours du troisième match, il a été contraint de quitter le terrain. Tandis qu'il repoussait un ballon, sa main gauche s'est retournée vers l'arrière. Elle s'est mise à gonfler et les secouristes ont appliqué de la glace. Cet homme de 51 ans pensait alors qu'il souffrirait simplement d'une grosse foulure.

Constatant qu'au bout de trois semaines, la douleur n'avait toujours pas disparu, il a consulté un médecin. Le diagnostic a été sans appel: il s'agissait d'une fracture du poignet. Une opération ne s'avérant pas nécessaire, on lui a prescrit une attelle. Markus Dittli a dû faire preuve d'un peu de patience, mais sa blessure a plutôt bien guéri.

Suite à cet accident, il n'a pas pu travailler pendant plus d'un mois et demi. Durant cette période, grâce à l'assurance des chefs d'entreprise, la Suva lui a versé une indemnité journalière correspondant à 80 % de son gain assuré. « Lorsque l'on travaille à son

compte, on est évidemment heureux qu'une assurance nous épaulé dans ce type de situation », explique le garagiste. « En effet, mes deux employés n'ont pas pu compenser intégralement mon absence. » Aujourd'hui, Markus Dittli peut de nouveau se consacrer entièrement à son activité. Et il sait que l'assurance des chefs d'entreprise de la Suva est définitivement un bon choix.

Pourquoi avez-vous choisi l'assurance des chefs d'entreprise de la Suva?

En réalité, cela faisait plusieurs années que je voulais souscrire une assurance auprès de la Suva, mais les hasards de la vie ont fait que j'ai choisi une autre compagnie, avec laquelle j'ai eu une mauvaise expérience suite à un accident. J'avais l'impression que personne n'avait les compétences pour s'occuper de mon cas. J'étais sans cesse en contact avec des personnes différentes. J'ai donc décidé d'opter pour la Suva.

Comment décriez-vous la manière dont vous avez été pris en charge par l'assurance des chefs d'entreprise de la Suva après votre accident?

Elle a été excellente, vraiment. Peu de

temps après l'accident, on m'a contacté par téléphone pour me demander comment je me sentais et quel était le traitement prévu. Tout s'est passé très simplement. J'ai perçu mes indemnités journalières sans aucun problème, les séances d'ergothérapie nécessaires ont été prises en charge et les responsables de la Suva m'ont apporté un soutien adéquat.

C'est aussi grâce à la Suva que vous avez pu rapidement retravailler?

Oui. Au début, mon incapacité de travail était de 100%. J'ai ensuite repris mon activité progressivement. C'est l'avantage d'être indépendant: j'ai pu augmenter petit à petit mon taux d'occupation et ainsi veiller à ne pas trop solliciter ma main.

Qu'est-ce que vous avez particulièrement apprécié?

En règle générale, je suis quelqu'un qui fait très peu de compliments, surtout aux assurances (rires). Mais je ne peux que recommander l'assurance des chefs d'entreprise de la Suva ! Tout s'est déroulé de manière optimale. <

suvarisk

L'assurance des chefs d'entreprise de la Suva dans la pratique

Prise en charge des frais médicaux et hospitaliers
Stéphane Cornet se déchire le ligament croisé antérieur en jouant au football. Le séjour hospitalier et tous les frais médicaux sont directement payés par la Suva.

Garantie du revenu

Pierre Huber tombe du toit. Il est incapable de travailler durant sept mois. Son gain assuré s'élevant à 70 000 francs, il touche chaque jour 153,40 francs, samedi et dimanche compris.

Sécurité pour toute la famille

Jacqueline Moser a perdu son mari il y a deux ans. Elle perçoit une rente de veuve garantie à vie. À la rente s'ajoute un montant supplémentaire pour chaque enfant.

Informations complémentaires

Pour en savoir plus, appelez le 0848 820 820, rendez-vous sur www.suva.ch/afc ou contactez votre agence Suva.



Sponsored Content

La communauté de la branche !



MXC-Contest 2017

RACE TO SEMA

Gagne un voyage à Las Vegas!

Main dans la main avec Continental, nous donnons à deux membres la possibilité de se rendre à Las Vegas et d'y assister au SEMA Show.

Complément d'information sur mechanixclub.ch



9.3.-19.3.2017

SALON DE L'AUTO

Cette année à nouveau, le MechaniXclub établira son stand sur la piazza de l'ESA.

À bientôt au salon de l'auto à Genève!

Halle 7
Stand 7121

■ ESA a lancé MechaniXclub avec la volonté d'offrir des avantages aux entreprises, mais aussi à leurs salariés. Plus de 8000 membres bénéficient déjà des innombrables avantages du club. Tous les collaborateurs de la branche suisse de l'automobile et de la carrosserie peuvent devenir membres gratuitement.

Les membres profitent de réductions proposées par les sociétés partenaires, de concours et d'événements passionnants, ainsi que d'un large soutien dans la formation initiale et continue. Ils bénéficient d'une part de réductions sur les cours et formations, et peuvent d'autre part télécharger des outils pédagogiques et des exercices pratiques depuis le site Internet. Outre les séries d'exercices PQ (anciennement EFA) avec solutions, les Technic-Sheets et les Basic-Sheets conçues par les enseignants en écoles professionnelles sont particulièrement appréciées. En collaboration avec la TBZ, des tests de diagnostic sont également créés afin de compiler les thèmes liés au diagnostic. <

mechanixclub.ch

Solène Grosjean
info@mechanixclub.ch
034 429 02 03



Nouveau avec VIN

EurotaxClaimsManager

La gestion des sinistres complète tout-en-un.

EurotaxClaimsManager

Complet. Efficace. Pratique.

Avec l'**EurotaxClaimsManager** il est plus facile qu'auparavant de traiter un cas de sinistre. De la gestion des dossiers en passant par le calcul des réparations jusqu'à la transmission à l'assurance – l'outil en ligne vous offre un service tout-en-un. Simple à utiliser avec un design clair, il permet un confort maximal, un gain de temps précieux et s'adapte à votre flux de travail. www.eurotaxpro.ch/fr/ECM

Part of **EUROTAXGLASS'S GROUP**



EUROTAX

Interview de Claude Janiak, conseiller aux États de Bâle-Campagne

« Les conseillers aux États PS

Claude Janiak fait de la politique au Palais fédéral sous l'étiquette PS depuis 1999, d'abord en tant que conseiller national, puis en tant que conseiller aux États depuis 2007. Le social-démocrate originaire du canton de Bâle-Campagne s'engage en faveur du Fonds pour les routes nationales et le trafic d'agglomération (FORTA) : « Il s'agit de ma mission en tant que conseiller aux États. » Sandro Compagno, rédaction

■ Monsieur Janiak, quand et où êtes-vous resté coincé dans les embouteillages pour la dernière fois ?

Claude Janiak : (Réfléchit) J'ai le privilège de pouvoir choisir quand je me déplace en voiture. La dernière fois que j'ai été pris dans un embouteillage, je revenais de l'Ikea de Pratteln un samedi de fin décembre.

Conduisez-vous souvent votre voiture ?

Quand je me déplace en tant que politicien, je prends les transports publics. De mon domicile de Binningen, je suis au Palais fédéral de Berne en à peine 80 minutes en tramway et en train. C'est bien plus rapide qu'en voiture et je peux travailler, lire les journaux ou dormir. Je conduis souvent ma voiture pendant mon temps libre. Je possède un cabriolet Peugeot avec lequel j'aime me déplacer.

En tant que social-démocrate, vous vous engagez en faveur d'un projet automobile. Quelles en sont les raisons ?

Je ne trouve pas que les deux soient incompatibles. Je suis un politicien spécialiste des transports et je suis conseiller aux États, c'est-à-dire représentant de mon canton. À ce titre, je dois me préoccuper de tous les moyens de transport, car chacun d'eux a sa légitimité. Alors que nous élaborions le projet FAIF il y a quelques années (Financement et aménagement de l'infrastructure ferroviaire), nous avons clairement promis que nous nous engagerions en faveur de l'infrastructure routière et que le financement des routes nationales devrait lui aussi être garanti durablement, comme pour le rail. L'idéologie ne joue aucun rôle ici.

Vous êtes donc satisfait du projet sur lequel le peuple et les cantons se prononceront le 12 février ?

Pas à 100%. J'aurais préféré la proposition du Conseil fédéral. Je trouve que nous avons été trop favorables aux automobilistes en n'augmentant l'impôt sur les huiles minérales que de 4 centimes. Il eût été facile d'appliquer une hausse de 6 centimes pour atténuer les pertes du budget de l'État. J'avais formulé des propositions en conséquence en commission, mais elles n'ont pas été suivies. En fin de compte, le FORTA est un compromis, comme bon nombre de choses en politique. Et en tant que conseiller aux États, m'incombe de soutenir un projet avantageux pour mon canton.

Avec l'arrêté sur le réseau FORTA, la Confédération reprend deux routes à trafic intense à Bâle-Campagne, l'A18 dans la vallée de la Birse et l'A22 dans la vallée de l'Ergolz. De plus, votre canton souhaite développer l'A2 entre Augst et Hagnau. Dans votre engagement en faveur du FORTA, êtes-vous davantage conseiller aux États bâlois que social-démocrate ?

Oui, tout à fait. C'est ma mission en tant que conseiller aux États. Elle n'est pas toujours en adéquation avec la ligne du parti. D'après



« Je suis conseiller aux États, c'est-à-dire représentant de mon canton » : Claude Janiak soutient le FORTA, projet avantageux pour son canton de Bâle-Campagne.

moi, trois arguments principaux jouent en faveur du FORTA : premièrement, nous devons tenir la promesse faite lors du projet FAIF. Deuxièmement, l'arrêté sur le réseau est très important pour mon canton. Et troisièmement, il s'agit du programme d'agglomération. Bâle est une grande agglomération qui s'étend jusqu'à la frontière vers le sud de l'Allemagne et l'Alsace. Le maintien à long terme du financement de ce programme d'agglomération représente pour moi un élément central du FORTA. Nous avons pu nous en assurer avec ce compromis. Si le projet est rejeté le 12 février, ces programmes arriveront à échéance au plus tard en 2027. Et les majorités politiques ne sont actuellement pas telles qu'un programme d'agglomération puisse être mis sur pied à la va-vite.

Manifestement, votre parti ne se souvient pas de la promesse faite et a décidé de suivre le non en décembre...

C'est bien ce qui me met en colère. En ce qui concerne le programme d'agglomération, les arguments qui étaient décisifs pour la consigne ne sont pas corrects. Dans la proposition pour l'élaboration de la consigne, il était dit que « seuls les routes et les TP associés aux

sont favorables au FORTA »

routes seraient pris en compte, mais pas le trafic ferroviaire, cycliste et piétonnier... ». Ce n'est pas vrai. La direction du parti n'a pas fait son travail de communication. Les projets de mobilité douce et de tramways sont financés par le FORTA, ces derniers dès lors que le FAIF n'intervient pas.

« Alors que nous élaborons le projet FAIF il y a quelques années, nous avons clairement promis que nous nous engagerions en faveur de l'infrastructure routière. »

**Comment voyez-vous la situation en tant que politicien PS ?
Risquez-vous de vous fâcher avec votre parti ?**

Si quelqu'un me retire mon engagement pour le FORTA, ainsi soit-il. C'est ça, la politique. Du reste, hormis Christian Levrat, tous les représentants PS au Conseil des États se sont prononcés en faveur du FORTA ou se sont abstenus. Pour eux, il s'agit du programme d'agglomération.

Abordons une nouvelle fois un argument des opposants : le PS et l'ATE disent que le FORTA conduirait à prélever des ressources fiscales, ce qui réduirait les moyens alloués à l'aide au développement, à la formation ou aux transports publics. Il s'agit là de préoccupations centrales des sociaux-démocrates.

Les manques de moyens sont toujours relatifs. En fin de compte, la majorité décide où les moyens sont obtenus. Il y a quelques vaches sacrées en Suisse. Il serait peut-être possible d'économiser sur l'agriculture ou sur la défense. Cela est possible sans pour autant être antimilitariste ou avoir une dent contre les paysans. De plus, l'argument sur les TP est tout simplement faux : les transports publics reposent sur une base financière stable.

Les verts s'inquiètent que les paysages soient recouverts de béton.

Il s'agit d'abord de terminer le réseau d'autoroutes dont la planification a commencé dans les années 1960. Personne ne le conteste. Et imaginez donc que tous les automobilistes coincés dans les embouteillages autour de Bâle décident de prendre les transports publics ! Nous hériterions alors d'un problème énorme. Il ne faut pas opposer le rail et la route. Nous avons besoin des deux modes de transport et chacun d'eux nécessite une infrastructure fonctionnelle et performante. <



L'enjeu est de taille : le 12 février prochain, le peuple suisse se prononcera sur le Fonds pour les routes nationales et le trafic d'agglomération.

Votations fédérales du 12 février 2017

Décortiquer les arguments des opposants du FORTA ? Voici comment s'y prendre !

Le 12 février prochain, le peuple suisse se prononcera sur le Fonds pour les routes nationales et le trafic d'agglomération (FORTA). La gauche et les Verts sont à l'origine de l'opposition à cet important projet de politique des transports. Leurs arguments ne sont pourtant pas vraiment convaincants. Décryptage des fables et des mythes. Sandro Compagno, rédaction

Fable 1 : « Pas d'argent pour la formation, l'aide au développement ou les TP »

« De nouvelles sources de revenus sont nécessaires pour financer le FORTA et de l'argent doit être réaffecté à partir des caisses de l'État. (...) Cet argent doit être obtenu au détriment de l'aide au développement, de la formation ou des transports publics. » (PS Suisse)

La réalité : le maintien et l'amélioration de la fonctionnalité du réseau des routes nationales constituent d'importantes prérogatives de l'État. Leur financement repose essentiellement sur les principes de causalité et de réalité des coûts. Les moyens du FORTA sont exclusivement des fonds issus du trafic routier motorisé. Le supplément sur l'impôt sur les huiles minérales de 4 centimes par litre doit d'une part être augmenté et d'autre part, le produit de l'impôt sur les véhicules automobiles ainsi que dix pour cent du produit de l'impôt sur les huiles minérales doivent être affectés au financement des routes nationales et du trafic d'agglomération. Il est également prévu que les véhicules électriques devront participer eux aus-

si au financement par une redevance qui entrera en vigueur au plus tôt en 2020.

Fable 2 : « Une razzia sur les caisses de la Confédération »

« Comme l'initiative vache à lait, le FORTA est une razzia sur les caisses de la Confédération. » (ATE)

La réalité : le peuple suisse a rejeté l'initiative vache à lait, car une meilleure solution lui a été promise sous la forme du FORTA. Au moment de la votation sur l'initiative vache à lait (5 juin 2016), le FORTA était déjà entre les mains du Parlement fédéral et les approches complètes de solutions concernant le financement et le développement des infrastructures routières sous la responsabilité de la Confédération étaient connues.

Fable 3 : « Les paysages deviendront des jungles de béton »

« Avec le Fonds pour les routes nationales et le trafic d'agglomération, la Suisse menace d'entamer une offensive routière, comme dans les années 1960, qui transformera nos paysages en jungles de béton, sans pour autant régler les problèmes de trafic. » (ATE)

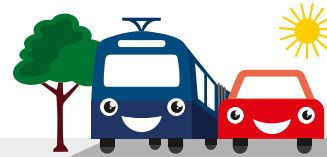
La réalité : avec le FORTA, la route rattrape son retard par rapport au rail qui est déjà doté du fonds d'infrastructure ferroviaire (FIF). Le FORTA met la route et le rail sur un pied d'égalité dans la Constitution. Objectif : créer un réseau de transport suisse performant dans lequel les deux modes de transport se complètent. Le fait est que le trafic sur les routes nationales a doublé depuis 1990. Près de 41 % des prestations de transport en voiture et même près de 70 % de celles assurées par le transport routier de marchandises dépendent aujourd'hui des routes nationales. Celles-ci arrivent toutefois aux limites de leurs capacités. En 2015, elles ont en effet enregistré plus de 23 000 heures d'embouteillages. Nous avons perdu un bien dans lequel les automobilistes ont investi 100 milliards de francs au total depuis 1960 : la fiabilité et la prévisibilité des temps de parcours.

Fable 4 : « Le programme agglomération dispose encore de fonds pour dix ans »

« Le programme d'agglomération, qui subventionne également le trafic piétonnier et cycliste ainsi que les transports publics,



Complémentaires, donc efficaces


FORTA
OUI
 le 12 février

www.forta-oui.ch

dispose encore de fonds pour dix ans.» (Verts)

La réalité: sans le projet du FORTA, les contributions fédérales au profit de mesures en faveur du trafic d'agglomération seraient soumises à la réglementation actuelle relative au Fonds d'infrastructure (FI). Ce fonds prévoit 6 milliards de francs au profit de mesures d'amélioration de l'infrastructure de transport dans les villes et agglomérations. Comme 5,77 milliards ont entretemps été débloqués, il ne reste plus qu'un crédit résiduel de 230 millions. Les programmes d'agglomération font partie du compromis et

expliquent pourquoi de si nombreuses villes de gauche sont pour le FORTA. En cas de non, elles y perdraient elles aussi.

Fable 5: « Les réserves généreuses du fonds routier »

« Le fonds routier est déjà doté de réserves généreuses. Avec l'arrivée du nouveau fonds routier, ces réserves seraient encore plus abondantes. » (ATE)

La réalité: le fait est que les provisions affectées à la route connaissent un recul marqué depuis quelques années (1,5 mil-

liard de francs à fin 2015) et qu'elles doivent par conséquent être alimentées. Sans le FORTA, le financement des missions fédérales en faveur de la route ne pourront prochainement plus être entièrement garanties. Le réseau de routes nationales s'est allongé et a vieilli alors que la charge due au trafic et les sollicitations de l'infrastructure se sont fortement accrues. L'exploitation, l'entretien et les adaptations nécessiteront plus de moyens à l'avenir. <

Oui à la RIE III

Le 12 février prochain, la Suisse se prononcera sur la loi fédérale relative aux mesures fiscales visant à renforcer la compétitivité de la Suisse, la troisième réforme dite de l'imposition des entreprises. L'UPSA recommande également de voter oui.

De quoi s'agit-il? Depuis plusieurs années, la Suisse est soumise à une pression internationale en raison de son régime fiscal cantonal applicable à ses sociétés holding, sociétés mixtes et sociétés d'administration. L'imposition réduite des sociétés dites à statut particulier n'est plus acceptée par nos partenaires internationaux (OCDE et UE). Pour

que notre pays conserve son attractivité économique, une réforme de l'imposition des entreprises est indispensable.

Qu'apporte la RIE III? Dans le cadre de la RIE III, il est prévu d'abolir les régimes fiscaux cantonaux et de les remplacer par des mesures compétitives acceptées au niveau international. La réforme constitue un ensemble équilibré de mesures. Les sociétés à statut particulier seront davantage imposées à l'avenir. Elles gagneront ainsi en sécurité juridique et pourront mieux planifier. En Suisse, elles emploient environ 150 000 personnes. Actuellement, elles paient près de 50 % de l'impôt

sur le bénéfice pour la Confédération et près de 20 % pour les cantons. Toutes les autres entreprises profiteront des nouvelles mesures, y compris de la réduction de l'impôt sur le bénéfice dans les cantons.

La position de l'UPSA. Pour les garagistes, la réforme devrait entraîner des effets positifs, étant donné que les cantons sont désireux de réduire de manière significative le taux de l'impôt sur le bénéfice. Le canton de Vaud l'a déjà fait et d'autres en ont l'intention. C'est pourquoi l'UPSA recommande de voter oui à la troisième réforme de l'imposition des entreprises.



L'UPSA au Salon de l'auto

Le garagiste : un entrepreneur qui a de l'avenir

La Journée des garagistes suisses 2017 est passée. Le prochain temps fort de la branche automobile suisse approche déjà : le Salon de l'auto de Genève. Comme chaque année, l'UPSA sera présente avec son propre stand où l'on peut se remettre de l'agitation du salon, manger ou boire quelque chose et se renseigner sur les nombreuses prestations de l'UPSA. Mario Borri, rédaction

■ Après la Journée des garagistes suisses qui s'est déroulée le 17 janvier 2017, le deuxième grand événement de l'année se profile déjà à l'horizon : accueillant plus de 600 000 visiteurs, le salon international de l'automobile est l'endroit idéal pour sensibiliser un vaste public au thème prioritaire de la manifestation, « Le garagiste, un entrepreneur qui a de l'avenir ».

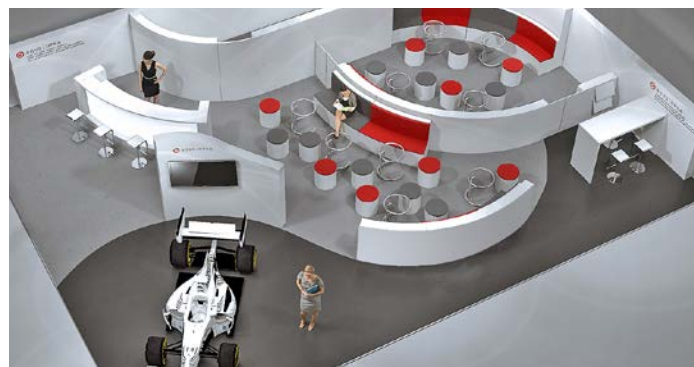
Le stand (halle 2, n° 2141) a été légèrement remanié par rapport à l'année dernière. Dorénavant, l'espace intérieur sera séparé de l'espace extérieur par une paroi. Cela permettra de garantir un espace exclusif pour les membres de l'UPSA même pendant les week-ends où les membres sont moins nombreux et le grand public plus affluant.

Des spécialistes de l'UPSA présents au stand pendant toute la durée du salon

Qu'il s'agisse de membres ou non, tous les visiteurs pourront en apprendre plus sur les formations initiales et continues diverses et intéressantes de la branche automobile. Des spécialistes de la formation comme Olivier Maeder, chef du service formation au sein de l'UPSA, et d'autres experts de l'Union répondront aux questions des visiteurs à Genève.

D'autres domaines d'activité de l'UPSA tels que la Représentation de la branche, le Commerce et les Prestations/After Sales seront aussi présentés. Les experts en la matière seront présents pendant toute la durée du salon pour donner des renseignements.

Une visite du stand de l'UPSA dans la halle 2 en vaut vraiment la peine, car l'offre culinaire est irréprochable. Comme les années précédentes, nos visiteurs pourront déguster de délicieuses assiettes de fromage et de viande. <



Agencement remanié du stand : une paroi sépare l'espace intérieur de l'espace extérieur.

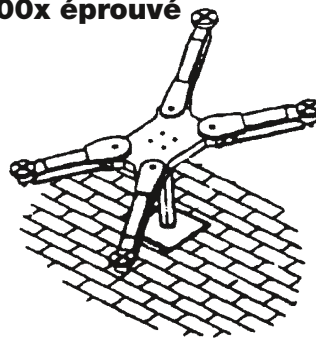


**VOTRE SPÉCIALISTE
4X4 POUR BOÎTES
DE VITESSES, DIRECTIONS
ET ESSIEUX.**

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



Assainissement de votre élévateur à une colonne 500x éprouvé



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

Nous vous proposons la solution idéale et économique

gesag

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

Section Suisse centrale

> Une nouvelle Mazda pour la relève professionnelle

■ ds. La branche de l'automobile est plus sensible que toute autre au progrès technologique. La section UPSA Suisse centrale s'efforce par conséquent de maintenir les infrastructures des cours interentreprises à la pointe de la technologie. En décembre 2016, Hanspeter Selb, dirigeant de la section UPSA Suisse centrale, a reçu grâce à la générosité de Mazda Suisse SA un nouvel outil d'exercice : une Mazda 2. « De nos jours, les jeunes ne peuvent plus être formés sur des unités séparées. Une formation efficace exige un travail sur véhicule

complet », explique H. Selb. Et d'ajouter que grâce à cet outil, on est en mesure de présenter à la relève professionnelle un tableau précis de ce qui circule aujourd'hui sur nos routes. Pourquoi une telle contribution de la part de Mazda ? Marc Wenger, directeur des ventes : « Nous sommes toujours très attentifs à tout ce qui concerne la relève. Seul un personnel extrêmement bien formé nous permettra de relever les défis techniques de demain dans nos ateliers et de maintenir la satisfaction du client à un niveau élevé. » <



Fabienne von Flüe (23 ans), future diagnosticienne d'automobiles, d'Ebnet, et Marc Wenger, directeur des ventes de Mazda, en train de s'entretenir au sujet du nouveau véhicule. (Photo Daniel Schwab/apimedia)

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

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

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

Taux d'intérêt LPP 2017 **+1%**

CP MOBIL	2%
Obligatoire	1%

Cotisations de risque 2018

Réduction de	15%
--------------	-----



PK MOBIL
CP

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

En route vers un avenir sûr

Scania Suisse SA

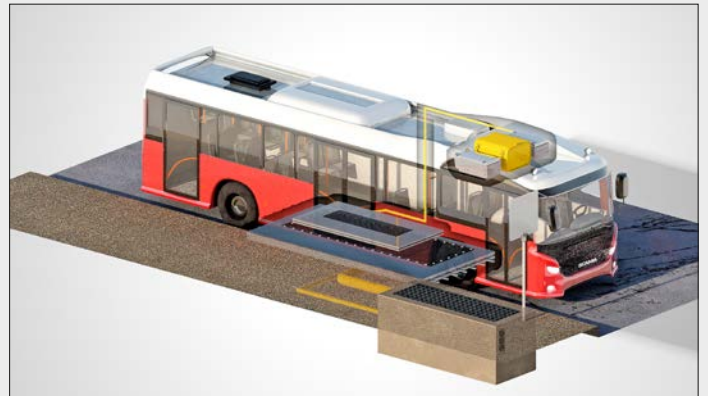
www.scania.ch

> Scania teste la recharge rapide sans câble dans les transports urbains

pd. Le premier service de bus à système de charge (inductif) implanté à chaque arrêt est mis en service à Södertälje en Suède. La société de transports urbains de la ville y déploie en effet un bus hybride électrique nouvellement développé par Scania. L'essai fait partie d'un programme de recherche visant à trouver des

solutions durables pour les transports publics urbains.

Le bus ainsi que la solution de charge aux arrêts sont des éléments d'un projet de recherche dans le cadre duquel Scania développe un système de transport public silencieux en coopération avec les sociétés d'exploitation de transports publics de la région de Stock-



Lors de la charge sans câble à l'arrêt, le bus se gare sur une plaque inductive de charge rapide afin de recharger sa batterie pour la tournée suivante.



Recharge de batterie à l'arrêt de bus : Scania teste un système inductif.

holm, Vattenfall, les autorités de Södertälje et l'Université royale de technologie (KTH). Le projet est notamment financé par l'autorité suédoise de l'énergie.

Lors de la charge sans câble à l'arrêt, le bus se gare sur une plaque inductive de charge rapide afin de recharger sa batte-

rie pour la tournée suivante. La conception de la plaque est telle qu'elle s'intègre discrètement à l'environnement urbain existant, la rendant pratiquement invisible dans le sol. Une durée de charge d'environ sept minutes suffit pour que le bus puisse parcourir les 10 km de son itinéraire à Södertälje. <

André Koch SA

www.andrekoch.ch

> L'assistance coloristique d'André Koch permet également de traiter les nuances délicates

pd. La détermination de la nuance exacte constitue l'une des étapes décisives de travaux de retouche de peinture. Il est toutefois de plus en plus difficile pour les peintres de choisir la

bonne couleur en raison du grand nombre de teintes et de nuances. Les réparations de dommages sur ces peintures particulières sont difficiles. André Koch SA propose une assistance coloristique complète à ses clients pour leur venir également en aide dans les cas les plus épineux.

Qu'il s'agisse de formations, de fiches techniques ou d'outils numériques chromatiques de la marque de peinture de retouche Standex tels que Genius iQ pour les mesures électroniques de nuances, Standowin iQ pour la recherche de nuances ou encore Daisy Wheel, le système de dosage pour un mélange entièrement automatique, l'offre coloristique d'André Koch SA ne laisse rien au hasard. Il peut toutefois arriver qu'une nuance ne convienne pas exactement malgré tous ces outils. « Dans un tel

cas, nous offrons à nos clients un service téléphonique de nuances », explique Thomas Strübin, du service de coloristique d'André Koch SA. Et de continuer : « Les peintres nous transmettent les données générales, nous déterminons la nuance adaptée aussi rapidement que possible et nous livrons la formule correspondante. »

André Koch SA réagit aux évolutions actuelles dans le domaine des retouches de peinture automobile grâce au conseil téléphonique gratuit en allemand, français et italien. Les retouches de plus en plus fréquentes sur des voitures aux couleurs spéciales représentent un défi même pour les peintres chevronnés. « De la détermination de la nuance à la technique de pulvérisation », confirme l'expert en coloristique. La hotline n'est cependant pas le

seul service d'assistance coloristique qu'André Koch SA propose à ses clients. « Au besoin, nos techniciens d'application ou nos coloristes se rendent sur place en personne pour prêter main-forte au client », précise M. Strübin. <



Thomas Strübin, du service de coloristique d'André Koch SA, connaît les défis que doivent relever les ateliers de peinture compte tenu du nombre croissant de teintes et de nuances différentes.



La hotline couleurs est ouverte du lundi au vendredi de 7 h 30 à 17 h 00.

Beropur AG

www.beropur.ch

> Beropur AG mise sur des solutions innovantes

pd. L'entreprise suisse Beropur AG progresse: depuis peu, ses clients peuvent accéder à la boutique en ligne sur Beropur.ch quel que soit l'appareil qu'ils utilisent. Ils ont ainsi la possibilité de se connecter à leur compte en déplacement et de commander des produits en toute commodité et en gagnant du temps. Les données clients, un aperçu des commandes ainsi que les adresses de livraison et de facturation y sont clairement présentés. Les clients peuvent toutefois également passer commande dans la boutique en ligne en tant qu'invités, sans s'inscrire.

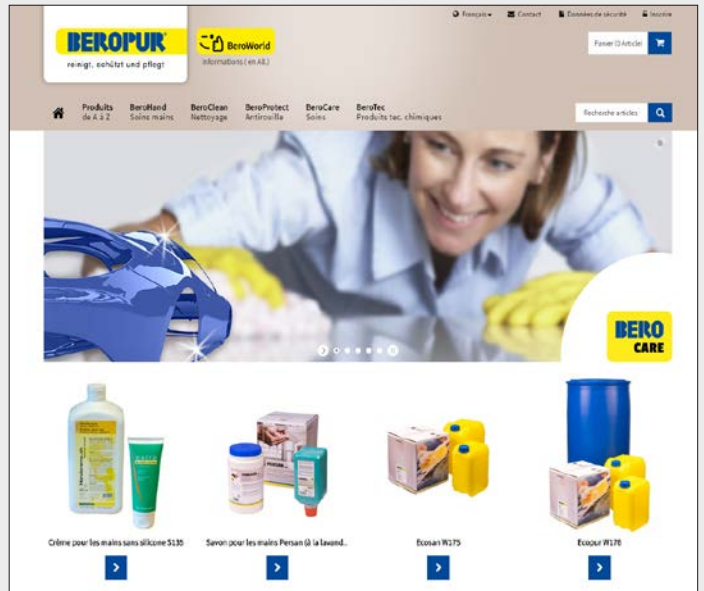
Pour trouver les produits, il leur suffit d'indiquer le numéro ou la désignation de l'article ou de les rechercher parmi les listes des cinq catégories de produits, avant de choisir la

taille et la quantité puis de régler le montant du panier lors de l'étape suivante. À l'avenir, la procédure de commande deviendra encore plus simple pour le client grâce au code QR fourni avec chaque facture.

Le portefeuille de Beropur comprend des produits professionnels de cinq catégories: soins des mains, nettoyage, antirouille, soins et produits techniques chimiques. Tous les produits ont été développés dans le souci de minimiser l'impact environnemental pendant leur fabrication et leur utilisation. Avec les emballages Beropac, l'entreprise adopte une attitude écologique, ménage les ressources et réduit les déchets. Une nouvelle ligne de produits de nettoyage extrêmement écologiques témoigne de l'approche durable et respectueuse de l'environnement de l'entreprise.

L'entreprise suisse maintient un stock généreux de tous les produits proposés afin de garantir une capacité de livraison per-

manente et directe. Pour toute commande passée avant 14 heures, le client reçoit ses produits le lendemain. <



Sise à Sirmach, Beropur AG est une société moderne, tournée vers ses clients et spécialisée dans les produits de nettoyage, antirouille et de soins à usage industriel. Elle jouit d'une envergure non négligeable dans la deuxième monte automobile.

Robert Bosch SA

ch.bosch-automotive.com

> Bosch : des sondes lambda de premier choix depuis 40 ans

pd. Entreprise innovante ayant fabriqué plus d'un milliard de sondes lambda, Bosch est l'un des plus grands fournisseurs pour la première monte et le négoce. Bosch garantit l'utilisation de matériaux de qualité et de procédés innovants en fabrication. Les sondes lambda Bosch sont brevetées, optimisées pour résister aux dommages et aux chocs thermiques et leur fonctionnalité est testée à 100%.

Bosch entame les essais de sondes lambda pour la régulation du mélange de combustion alors que les autorités américaines de protection de l'environnement annoncent de strictes législations anti-émissions en 1970. Le développement de la petite sonde qui marquera l'histoire de ces 40 dernières années pose des diffi-

cultés majeures à toutes les parties prenantes.

Le pré-développement commence par l'expérimentation de produits de tiers. La patience des ingénieurs est mise à rude épreuve, car les essais donnent lieu à des résultats inquiétants: les sondes testées ne résistent en effet qu'une heure. Il reste encore beaucoup de travail avant que le produit puisse être mis sur le marché. Les résultats ne sont pas non plus encourageants lorsque les premiers exemplaires propres à Bosch subissent les essais à l'automne 1971, les échantillons de laboratoire ne tenant que deux heures en raison de problèmes thermiques. Les électrodes utilisées ne sont elles non plus pas suffisamment résistantes. Le chemin est encore long. En 1975, les sondes atteignent les 250 heures



Sondes lambda : utilisées pour la première fois en 1976, aucun véhicule ne peut s'en passer aujourd'hui.

de fonctionnement, soit l'équivalent de 20 000 km en conditions réelles.

Volvo est le premier constructeur à équiper de série ses véhicules de sondes lambda Bosch. Leurs gammes 240/260 sont lancées sur le marché américain en 1976. L'impact sur le public et le marché est énorme. Répondant non seulement aux limites lé-

gales de l'époque, les seuils de gaz toxiques émis sont si bas qu'ils sont même conformes aux législations à venir, bien plus strictes. Les nouvelles sondes lambda sont si prisées que Ford USA signe en 1977 un contrat de fourniture portant sur plus de trois millions d'unités par an. <

Gonnado SA

www.gonnado.com

> Les acheteurs de voitures exigent des mesures online-to-offline

pd. Bien que les acheteurs de voitures s'informent sur Internet à propos du véhicule souhaité, ils demandent tout de même une course d'essai avant l'achat. Pour s'adapter à ce comportement, la plate-forme publicitaire programmatique Gonnado Ads propose un remarketing par coupons. Plus de mille entreprises utilisent d'ores et déjà l'outil avec succès.

Plus de 70% des acheteurs de voitures s'informent sur Internet à propos du véhicule souhaité. Près de trois quarts d'entre eux exigent toutefois une course d'essai avant l'achat. Telle est la conclusion d'une étude du cabinet de consulting Arthur D. Little. Le comportement de la clientèle indique que des mesures online-to-offline (O2O) sont nécessaires pour attirer les clients dans les concessions. La plate-forme publicitaire programmatique Gon-



Plus de 40% de toutes les requêtes de recherche sur l'automobile sont effectuées depuis des appareils mobiles. C'est pourquoi Gonnado propose également des coupons mobiles.

nado Ads offre une solution standardisée : le remarketing par coupons.

Cette technique allie l'émission de coupons traditionnels à un reciblage efficace. Si un acheteur recherche des offres sur le site Internet d'un concessionnaire, il est identifié par des cookies. En poursuivant sa navigation, l'acheteur potentiel se voit proposer l'offre qu'il considérerait. Les annonces sont assorties d'un coupon de remise disponible d'un

simple clic. Les vertus de fidélisation de la clientèle de la technique d'émission de coupons se manifestent de la sorte.

Le coupon permet également de mesurer précisément l'impact des mesures publicitaires sur Internet ou lors de la vente hors ligne. Grâce à un code unique, chaque coupon est identifiable sans ambiguïté. Lorsque le client le fait valoir à l'achat, il peut être affecté à l'annonce sur laquelle il a cliqué. En connaissant l'impact

de telle ou telle annonce, il est possible d'adapter encore mieux les annonces futures au comportement de navigation des groupes cibles visés.

Le remarketing par coupons est ainsi coordonné au comportement de clientèle O2O habituellement constaté dans la vente automobile. AVP Autopflege, à Glattbrugg, est l'une des plus de mille entreprises utilisant déjà avec succès l'outil sur Gonnado Ads. Son directeur, Roland Rubin, se montre conquis par la collaboration avec Gonnado : « Grâce au remarketing par coupons, nous réalisons un chiffre d'affaires de 13 francs pour chaque franc publicitaire investi. » Les utilisateurs sont par ailleurs rassurés de pouvoir contrôler à tout moment l'efficacité des mesures publicitaires grâce à la mesurabilité précise du dispositif. <

Volvo

www.volvocars.ch

> Volvo Cars place l'humain au cœur de ses préoccupations

pd. Le constructeur de voitures haut de gamme Volvo présente son concept de développement de véhicules autonomes. Les membres de la famille Hain de Göteborg sont les premiers participants d'un projet de recherche consacré à la conduite autonome en conditions réelles avec des véhicules de tous les jours utilisés dans la circulation routière normale.

« Avec le projet de recherche Drive Me, nous voulons faciliter la vie des gens et jouer un rôle positif en faveur de la société dans son ensemble. Nos processus de recherche et de développement ne revêtent pas seulement des considérations techniques. Nous plaçons en effet l'humain au cœur de nos préoccupations.

Le projet de recherche Drive Me regroupe des acteurs pu-



La famille suédoise Hain teste la conduite autonome en conditions réelles à Göteborg et dans ses environs.

blics, privés et scientifiques. Il s'agit actuellement du projet le plus avancé, le plus ambitieux et le plus complet en matière de conduite autonome en conditions réelles. En 2017, jusqu'à 100 véhicules autonomes se

déplaceront sur les routes aux alentours de Göteborg, la ville dont est originaire Volvo. Ils seront conduits par des personnes authentiques dans la circulation normale. Le passage à d'autres villes dans le

monde est prévu dans un avenir proche.

Le constructeur automobile suédois souhaite mettre sur le marché un premier véhicule autonome complet d'ici 2021. <

ESA

www.esashop.ch

> La vente d'huiles moteur haut de gamme est une affaire lucrative

pd. Le moteur est la pièce maîtresse de toute voiture. S'il est encrassé, ses performances sont dégradées, ce qui entraîne des dégâts onéreux. Ce n'est qu'en utilisant la bonne huile en quantité suffisante que vous maintiendrez la propreté du moteur, lui assurant ainsi une durée de vie plus longue.

La plupart des moteurs modernes emploient des huiles multigrades. Contrairement aux huiles monogrades, celles-ci présentent l'avantage de pouvoir être utilisées toute l'année. Une huile multigrade reste également liquide à basse température. Elle assure ainsi une lubrification adéquate même lorsque le moteur est froid. Effet favorable, celui-ci est en effet lubrifié rapidement et suffisamment juste après son démarrage, ce qui minimise son usure.

Tel est l'argumentaire en faveur de l'emploi d'une huile de qualité de type 5W-30 ou 5W-40 au lieu d'une huile 10W-40:

1. la vidange ne doit plus être réalisée qu'après 30000 km au lieu de 15000 km grâce à la périodicité plus généreuse de révision.
2. Le constructeur du véhicule prescrit l'huile à utiliser dans le manuel d'entretien. En cas de choix abondant, le client doit être persuadé des avantages d'une huile de meilleure qualité :

- protection améliorée du moteur, notamment sur des trajets courts en cas d'embouteillages ;
- meilleures propriétés en démarrage à froid et de fluidité ;

- moindre consommation de carburant ;
- préservation de l'environnement.

3. L'usage d'une huile de qualité en vaut la peine pour l'automobiliste : une 5W-30 coûte environ 10 francs par litre ou 50 francs par vidange de plus qu'une 10W-40.

Le garagiste doit aborder activement le client sur ce sujet. Il convient de lui conseiller de vérifier régulièrement le niveau d'huile et de conserver une réserve d'huile d'un litre dans le coffre. Cette discussion peut avoir lieu activement avec le client après chaque révision pour qu'il dispose à tout moment de la bonne huile.

Toute occasion permet de parler au client de l'huile moteur : lors du paiement, lorsque le client apporte son véhicule à la réception ou lorsqu'il prend possession de sa voiture neuve ou d'occasion.

Le garagiste peut à tout moment faire état de ses compétences en matière d'huiles moteur ainsi que dans le cadre de promotions, notamment dans le cadre des contrôles vacances et saisonniers, lors des journées portes ouvertes ou à l'occasion d'autres opérations. <



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

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



Remorques pour le transport de voitures,
carrosseries
Visitez notre exposition ou demandez une
démonstration. Disponible également en
modèle communal.

Poids utile à 2,9t



T&W Technik
Dammstr. 16, 8112 Otelfingen
tél. 044 844 29 62
www.fgs-fahrzeuge.ch



<p>AUTO INSIDE Le magazine spécialisé au plus fort tirage de la branche automobile suisse</p> <p>90^e année, 11 numéros en allemand et en français Tirage 15/16 certifié REMP: 11 882 exemplaires dont 8947 en allemand et 2935 en français</p>		
<p>Éditeur Union professionnelle suisse de l'automobile (UPSA) www.agvs-upsa.ch</p>	<p>Rédaction Supports médiatiques de l'UPSA Flurstrasse 50, CH-8048 Zurich Téléphone: +41 (0) 43 499 19 81 newsdesk@agvs-upsa.ch</p>	<p>Commercialisation Supports médiatiques de l'UPSA Flurstrasse 50, CH-8048 Zurich Contact: Erich Schlup, Key Account Manager Téléphone: +41 (0) 43 499 19 83 Portable: +41 (0) 79 256 29 23 vermarktung@agvs-upsa.ch</p>
<p>Éditions AUTOINSIDE Wölflistrasse 5, case postale 64 CH-3000 Berne 22 Téléphone: +41 (0)31 307 15 15 verlag@autoinside.ch, www.autoinside.ch</p>	<p>Rédaction: Mario Borri (mbo, Rédacteur mobilité en chef), Sandro Compagno (sco, Responsable Gestion du contenu), Reinhard Kronenberg (kro, Responsable Journalisme), Sascha Rhyner (srh, Rédacteur mobilité), Jean-Pierre Pasche (jpp, Correspondant Suisse romande), Bruno Sinzig (si, Domaine spécial Formation), Dr. Raoul Studer (rst, Domaine spécial Politique)</p>	<p>Impression / envoi galledia AG Burgauerstrasse 50, CH-9230 Flawil www.galledia.ch</p>
<p>Administration et gestion des abonnements Abonnement annuel CHF 110.– (TVA incluse) Numéro à l'unité CHF 11.– (TVA incluse)</p> <p>Contact: Alain Kyd Téléphone: +41 (0)31 307 15 15 abo@agvs-upsa.ch, www.agvs-upsa.ch</p>	<p>Autres articles de: Manuela Jost, Olivier Maeder, Daniel Schwab</p> <p>Conception: Robert Knopf, Christoph Pfister</p>	<p>Réimpression ou reproduction d'articles, même partielle, uniquement avec l'accord des médias de l'UPSA. Nous déclinons toute responsabilité pour les manuscrits et les photos envoyés spontanément. L'administra- teur des pages auxquelles renvoient les liens est seul responsable de leur contenu.</p>
		<p> MIXTE Papier issu de sources responsables FSC® C011710</p>
		<p>imprimé en suisse</p>
		<p> Union professionnelle suisse de l'automobile Unione professionale svizzera dell'automobile Auto Gewerbe Verband Schweiz</p>



Compétence technique Derendinger

TechPool Academy: Connaissances tirées de la pratique

TechPool, offre un vaste éventail de cours axés sur les plus récentes innovations dans la branche automobile. L'actualité, le professionnalisme et l'expérience en sont les trois piliers. Des collaborateurs bien formés à l'atelier créent un précieux capital de confiance par leur compétence.

Un programme de cours aux thèmes multiples

Le vaste programme des cours de TechPool se scinde en trois niveaux qui couvrent tous les besoins de l'atelier moderne. Ces niveaux font référence au contenu des modules (configuration, fonctionnement, test, diagnostic, réparation, rechange). Le TechPool offre en outre des cours spécialisés en collaboration avec des organisations telles que carrosserie suisse, l'Association Suisse du Froid, electrosuisse, l'école spécialisée STF à Winterthur et autres.

Compétence et motivation

15 formateurs compétents et motivés (dont certains avec certification Bosch) transmettent leurs connaissances acquises sur le terrain dans les trois langues d'enseignement allemand, français et italien. Dans les centres de formation TechPool (Hunzenschwil, Etagnières, Riva San Vitale), les véhicules sont préparés en vue des thèmes qui seront traités. Les participants aux cours seront ainsi équipés du bagage technique nécessaire pour exécuter avec efficacité les travaux de réparation et de diagnostic qu'ils rencontrent au quotidien.

Pour de plus amples informations sur notre programme de cours, notre administration se tient à votre disposition au **044 835 29 66** ou par e-mail **course@derendinger.ch**. Vous trouverez sur le site internet, **www.derendinger.ch**, la mise à jour de notre programme de formation continue.

Derendinger



TECHPOOL
■■■ automotive support