



Focus EPHJ-EPMT-SMT, Genève

«L'horlogerie suisse a toujours su rebondir»

Alexandre Catton est chef de projet du Salon EPHJ-EPMT-SMT. Dans l'interview, il parle des raisons du succès continu du salon genevois pour la sous-traitance en horlogerie, joaillerie, microtechnique et med-tech. Il relève notamment le fait qu'il est d'autant plus nécessaire de maintenir un étroit contact au marché dans une situation économique peu favorable.



Alexandre Catton

Gold'Or: Le Salon EPHJ est un bon baromètre du secteur horloger-joailler. A quoi peut-on s'attendre pour cette 16e édition?

Alexandre Catton: Nous allons constater une nouvelle fois que l'esprit entrepreneurial et innovant des exposants est plus fort que tout, malgré les aléas de la conjoncture. Ils ont une réactivité remarquable et des compétences sans cesse renouvelées. Ainsi, comme l'année dernière avec plus de 800 exposants, notre Salon sera complet. Cela démontre une nouvelle fois la solidité de notre modèle et la nécessité d'être au contact du marché dans cette période plus délicate.



Comment expliquez vous le succès de votre Salon alors que l'horlogerie suisse est en crise?

Il faut relativiser cette notion de crise. L'horlogerie suisse a connu d'autres soubresauts mais elle a toujours su rebondir grâce à la capacité d'innovation et au savoir-faire de tous ces métiers en amont et en aval du produit fini qui sont présents au Salon. Ces entrepre-

neurs savent qu'en venant au Salon, ils feront des affaires, ils pourront en quelques jours contacter des centaines de clients, ce qu'ils ne pourraient jamais faire en temps normal. C'est dans les moments difficiles qu'il faut se montrer et aller à la rencontre de son marché.



EPHJ est le Salon international de l'horlogerie et joaillerie.

L'idée de faire cohabiter sous un même toit l'horlogerie-joaillerie, les micro- et les nanotechnologies ainsi que les medtech s'avère payante. Comment l'expliquez-vous?

De manière très rationnelle. Les fondateurs du Salon ont compris les synergies qui existent entre ces différents secteurs qui partagent une compétence commune: la haute précision. Depuis longtemps, des technologies médicales ont été utilisées dans l'horlogerie et réciproquement. De nombreux exposants ont aujourd'hui une activité qui couvre plusieurs de ces secteurs et ils sont aussi nombreux à faire des affaires entre eux durant le Salon. Cela permet notamment aux exposants horlogers de trouver de nouveaux débouchés pour leurs produits ou leurs services. C'est une diversification bienvenue dans une période où il est préférable de ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier.

Quels exemples pouvez-vous donner qui illustrent la dynamique de ces synergies?

Les technologies laser sont un bon exemple de compétences transversales. Nous rassemblons à Genève quelques-unes des meilleures sociétés dans ce secteur et elles



contribuent au progrès technologique aussi bien dans l'horlogerie que dans le médical. Nous y consacrons d'ailleurs une de nos plus importantes Table Ronde en collaboration avec Swissphotonics.

Concrètement, quels sont les métiers qui sont représentés dans le secteur horloger-joailler?

On rassemble tous les métiers en amont ou en aval du produit fini horloger ou joailler, que ce soient la formation, la création, le design, la CAO, les matières premières, les pierres, les composants, machines, outillages, connectique, appareils de contrôle, packaging, présentoirs, gestion, commercialisation, communication, conseils, etc...

Votre Salon a la réputation de permettre la signature de nombreuses affaires, qu'en est-il réellement?

Selon nos enquêtes, 95% des exposants déclarent avoir noué des contacts commerciaux qui ont abouti ou vont aboutir à la signature de contrats. Vous savez, si le nombre d'exposants n'a cessé de croître depuis 15 ans et s'ils sont fidèles, ce n'est pas que pour le plaisir d'être ensemble, c'est surtout pour l'attrait du Salon et la qualité des visiteurs en constante augmentation. Les exposants savent qu'en quelques jours, ils vont rencontrer un nombre de clients et de prospects incomparable avec ce qu'ils pourraient faire seuls. Et ces contacts aboutissent effectivement à de nouvelles affaires.

Hormis l'aspect commercial, quel est l'autre point fort du Salon?

L'innovation. Chaque année, nos exposants attendent le Salon pour présenter au monde leurs innovations, leurs inventions et leurs créations. Ce sont ces PME et ces start

up qui innovent le plus, au même titre que les grands groupes qui d'ailleurs ne s'y trompent pas et sont très nombreux à venir au Salon pour en profiter et acquérir ces nouvelles technologies. Ce point de rencontre entre visiteurs professionnels et innovations est une des raisons d'être du Salon EPHJ-EPMT-SMT.

Quels seront les points forts de cette édition 2017?

Hormis l'accueil de plus de 800 exposants venant de 13 pays et plus

de 20'000 visiteurs des cinq continents, nous sommes attachés aux débats et aux conférences qui permettent d'actualiser les connais-



Le Salon se déroule à Palexpo du 20 au 23 juin.

sances, de tracer des perspectives et de confronter des points de vue. Nos fameuses Tables Rondes se pencheront cette année sur la réalité des turbulences horlogères, les nouveaux matériaux, l'impression 4D ou le développement de la Health Valley en Suisse occidentale. De nombreuses personnalités sont attendues à Genève pour y participer. Nous rajouterons également une Table Ronde à l'intention des jeunes qui s'intéressent à l'horlogerie et aux métiers émergents dans ce secteur. Le Grand Prix des Exposants récompensera à nouveau l'innovation la plus remarquable de cette édition 2017. (réd.)