



SALON EPHJ-EPMT-SMT La 16e édition de ce salon de la sous-traitance a fermé ses portes hier. Les exposants perçoivent les signes de la reprise

Pas l'enthousiasme, mais des frémissements positifs



Sur le stand de VOH, les clients étaient particulièrement intéressés au produit phare Pavix. LDD

PHILIPPE OUDOT

Les quelque 850 exposants présents ces quatre derniers jours dans les halles de Palexpo ont quelque peu retrouvé le sourire. Après une année 2016 difficile, liée au franc fort et à la chute des exportations horlogères, l'édition 2017 de l'EPHJ-EPMT-SMT marque en effet un

retour à un certain optimisme, avec près de 20 000 visiteurs. «On sent des frémissements positifs, et ça va nettement mieux que l'an dernier», confirme Richard Vaucher, patron de VOH SA, à Courtelary, et par ailleurs président de la Chambre d'économie du Jura bernois.

Ce spécialiste de l'outillage horloger parle même d'un bon

exercice pour qualifier cette présente édition. «Nous avons accueilli beaucoup de monde sur notre stand, principalement des visiteurs suisses, bien sûr, mais aussi des Allemands, des Russes, des gens venus du Japon, de Chine, de Taïwan, ou encore de Hong Kong.» Des visiteurs professionnels déjà clients, «ou qui avaient déjà entendu parler de nous. Vous



savez, dans le secteur de l'outillage horloger, nous ne sommes pas des milliers, et ceux qui s'équipent connaissent les acteurs du marché.»

De manière globale, les responsables du salon soulignent la remarquable capacité d'innovation des exposants, illustrée par la qualité des dossiers soumis au Grand Prix des exposants. Parmi ces derniers, c'est le WisioScope, de la société Witschi Electronic SA, de Büren an der Aare, qui a été distingué. Les Tables rondes du salon ont aussi suscité un vif intérêt, en particulier les débats autour du modèle de l'horlogerie suisse et des applications futuristes de l'impression 4D.

Trois ans pour convaincre

Cette année, indique Richard Vaucher, son produit phare Pavix (potence intelligente et universelle qui permet la pose des aiguilles en respectant les forces et les hauteurs de chassage) a remporté un franc succès. En fait, explique-t-il, VOH avait présenté cette innovation en première mondiale lors de l'EPHJ de 2015. «L'an dernier, le produit était déjà plus abouti et la version de cette année est une évolution. Nous constatons qu'il faut à peu près trois ans pour qu'un

nouveau produit s'impose sur le marché et parvienne à convaincre les décideurs.»

Un stylo particulier

Cette année, VOH présente sur son stand un nouveau produit, un stylo d'armage motorisé. Il se présente sous la forme d'un tube d'une dizaine de centimètres de long et deux de diamètre, muni d'un micromoteur et d'une batterie. «Ce mécanisme permet d'effectuer le remontage d'une montre mécanique. Ce produit innovant a surtout été conçu comme un outil de marketing», précise Richard Vaucher.

Incontournable

Comme la plupart des autres sous-traitants, il considère ce rendez-vous comme incontournable. «C'est en effet le seul salon spécialisé dans notre domaine. Nous n'avons plus notre place à Baselworld, orienté sur le produit fini, et pour nous, le SIAMS est trop axé sur l'usinage. L'EPHJ correspond donc pleinement à nos besoins. C'est bien pour cela que nous y venons pour la 15e année consécutive!» Seul bémol: avec l'extension de l'EPHJ aux domaines de la microtechnique (EPMT) et des medtech (SMT), le salon

est devenu presque trop grand. Il accueille en effet plus de 800 exposants. «Pour les visiteurs, c'est quasi impossible de faire le tour en un seul jour.»

Durant ces quatre jours, le président de la CEP a également rencontré des collègues exposants. Eux aussi estiment que la situation est en train de s'améliorer. Une perception confirmée par la reprise des exportations horlogères en mai, qui ont augmenté de 9%. «Le moral des clients est donc meilleur, et cela se ressent au niveau des relations avec les visiteurs.» Il met aussi en évidence une amélioration de la qualité des visiteurs. «Nous recevons davantage de décideurs, de directeurs d'entreprises.»

Richard Vaucher constate aussi une certaine mutation au niveau des exposants. Ces dernières années, les groupes horlogers et les grandes entreprises de la branche avaient tendance à racheter leurs sous-traitants, afin de verticaliser leur production. Désormais, il constate plutôt la création de groupes de sous-traitants, à l'instar du jurassien Acrotec. «Ce type de regroupements transversaux permet d'être plus efficace et devrait avoir un effet positif à moyen terme.»