



«Les acteurs horlogers se diversifient de plus en plus vers les medtechs»



La 16ème édition du salon EPHJ-EPMT-SMT, du 20 au 23 juin à Genève

Faire le point sur la sous-traitance horlogère en 2017, c'est scruter une industrie en forte mutation. Organisé pour la seizième fois, le salon EPHJ-EPMT-SMT est le baromètre des changements en cours: diversification vers l'industrie médicale, retour à un partage des tâches plus équitable, robotisation... Entretien avec Alexandre Catton, le responsable du salon.



PAR SERGE MAILLARD

Les fournisseurs sont généralement les premiers à faire les frais de la conjoncture horlogère. On voit des fusions, des rachats dans le meilleur des cas, mais aussi beaucoup de liquidations...



Alexandre Catton, responsable du salon EPH-EPMT-SMT (DR)

Ce n'est ni la première ni la dernière fois que l'horlogerie traverse une période de turbulences. Mais la période que nous vivons ouvre aussi des opportunités, car les modèles économiques sont en train de bouger, d'être repensés.

Dans quel sens?

La manière de commercialiser les produits est en train de changer et certaines entreprises de haute horlogerie s'orientent vers plus de personnalisations, de petites productions, demandant une très forte réactivité, avec une importante variation de l'activité. Dans une telle configuration, les sous-traitants peuvent occuper une place très importante. Par ailleurs, la verticalisation des compétences qui a été très fortement à l'œuvre ces dernières années en horlogerie devrait revenir à un mode d'organisation plus horizontal, qui laisse toute leur place aux

fournisseurs. C'est tout à fait sensé, car les horlogers se rendent compte que cela permet une meilleure répartition des risques, mais aussi un meilleur potentiel d'innovation, qui se perd à trop intégrer dans une seule structure. Les fournisseurs extérieurs ont besoin d'innover pour survivre, les PME encore davantage que les multinationales. Ils doivent aussi bien le communiquer. Notre salon sert à cela.

Vous y organisez également des tables rondes sur l'impression 4D, les nouveaux matériaux et... les horlogers de demain.

Une autre grande interrogation concerne en effet le futur de la profession. A quoi ressembleront les métiers de demain et comment assurer la relève? Quelle sera la place de l'homme et celle de la machine? On voit que certaines entreprises communiquent en toute transparence le fait que leur certification de chronométrie est entièrement automatisée. Cette robotisation entraîne une transformation profonde des métiers de l'horlogerie. D'un autre côté, les métiers d'art, l'artisanat, la haute précision, l'action de la main humaine restent très importantes. L'innovation vient de l'homme, pas de la machine.

Comment vous assurez-vous que tous les «donneurs de commandes» de l'horlogerie viennent voir vos exposants?

Le salon a acquis ses lettres de noblesse et est devenu une référence, il est solidement inscrit dans l'agenda des marques. Nous le promovons bien sûr activement, et de plus en plus sur les réseaux sociaux, où nous mettons en avant des start-up, des innovations ou de nouveaux accords

dans le secteur microtechnique.

Il faut dire que les acteurs de la sous-traitance s'ouvrent. La confidentialité à tout prix cède le pas à la nécessité de se faire connaître, d'acquiescer de nouveaux clients et de montrer l'innovation dont on est capable. C'est le fruit d'un changement de génération autant que d'une évolution des modèles d'affaires.

A la dernière édition de Baselworld, les fournisseurs que nous avons rencontrés semblaient s'interroger sur la pertinence de leur présence à la grand-messe de l'horlogerie... Une opportunité de vous profiler encore plus fortement dans le paysage des salons?

En réalité, la plupart des fournisseurs sont déjà à notre salon. Quelques-uns sont encore présents aux deux manifestations, mais nous en accueillons de plus en plus. Notre salon est dédié aux fournisseurs; notre raison d'être est de mettre toute la lumière sur les fournisseurs, vis-à-vis de leurs clients, les horlogers, mais aussi d'encourager les relations d'affaires entre eux. C'est chez nous qu'ils rencontrent leurs clients et leurs pairs, et font des affaires.

Nous sommes devenus le plus important salon professionnel suisse. Et, avec plus de 800 exposants, nous occupons la même surface que l'an dernier. Nous avons un taux de fidélisation important, de près de 90%, mais qui nous permet cependant d'accueillir chaque année de nouveaux exposants et d'élargir la gamme de produits créatifs à la disposition de nos visiteurs. Nous ne souhaitons pas nous étendre davantage, car nous tenons absolument à préserver la convivialité et l'homogénéité de notre événement.



Vous vous affichez comme le «premier salon ambassadeur» de la Health Valley. Quelles sont les perspectives dans le domaine de la santé pour les acteurs traditionnels de l'horlogerie?

Le secteur médical affiche une croissance annuelle à deux chiffres et la Health Valley a transformé le paysage économique du bassin lémanique. Nous ne sommes pas qu'au cœur de la haute horlogerie, mais aussi d'une activité medtech très dynamique. Bon nombre de fournisseurs horlogers ont l'ambition de se diversifier et d'attirer les acteurs de l'industrie médicale avec leurs produits et leur savoir-faire.

Une très belle ambition sur le papier, néanmoins la concrétisation est souvent plus difficile: passer d'une industrie à l'autre reste complexe...

Je crois qu'une partie des acteurs a surtout peur de faire le pas ou d'afficher cette polyvalence. A ceux-là, je dis: vous avez l'habitude de travailler en salle blanche, beaucoup de rigueur, des savoir-faire exclusifs, bien souvent toutes les compétences pour réussir dans les technologies médicales! Des expertises mécaniques développées pour l'horlogerie ont tout à fait le potentiel de s'appliquer à la santé également.

Déjà, le tiers de nos exposants ont un pied dans le medtech; et ce taux est beaucoup plus élevé du côté des start-up, souvent actives dans les trois domaines que nous mettons en avant.

Lors de cette édition, nous introduisons d'ailleurs le Village des Start-Up où nous accueillons 20 sociétés high-tech en lancement. Par exemple, la technologie d'une start-up comme Athéor, spécialisée dans le marquage unitaire à froid sur le verre, peut être appliquée tant pour les ampoules de vaccin que dans la traçabilité et l'authentification en horlogerie. Nous attirons aussi des acteurs internationaux, venus du Japon, du Danemark ou de Grande-Bretagne, qui sont séduits par la renommée du salon et des perspectives qu'il offre. Par toutes les synergies entre les divers domaines représentés, il forme une entité cohérente et unique. ■

La Salon EPHJ-EPMT-SMT a lieu du 20 au 23 juin 2017 à Genève – Palexpo, de 9h30 à 18h (9h30 à 16h le 23 juin). Avec votre billet d'entrée, vous obtenez une réduction de 20% sur le voyage en train. Toutes les informations sont sur www.ephj.ch ainsi que sur Twitter @ephj_epmt_smt et sur LinkedIn.