

# Au cœur de l'innovation

**EPHJ-EPMT-SMT** Le salon industriel a ouvert ses portes hier à Genève. Il regroupe plus de 800 exposants, dont plus de 100 de notre région. Plus de 20 000 visiteurs professionnels y sont attendus jusqu'à vendredi.

PAR PHILIPPE OUDOT

Un vent d'optimisme soufflait hier dans les travées de Palexpo, à Genève, qui accueille jusqu'à vendredi le salon industriel EPHJ-EPMT-SMT. Une abréviation un peu barbare pour désigner le plus grand salon de la sous-traitance de Suisse, spécialisé dans l'horlogerie-bijouterie, la microtechnique et le médical. Après deux années difficiles, la branche horlogère, qui reste le secteur le plus représenté, a en effet renoué avec la croissance depuis début janvier.

«Une croissance qui met du baume au cœur de la branche», a souligné Alexandre Catton, directeur du salon dont c'est la 17e édition. Celle-ci est placée sous le signe de l'innovation, tous les exposants ayant à cœur de proposer leurs dernières créations. Une innovation également mise en valeur hier avec la conférence-débat d'André Kudelski, président d'Innosuisse (Agence suisse pour l'encouragement de l'innovation), et par le biais du Grand Prix des exposants, remis hier soir (voir encadré).

Comme l'an dernier, cette édition accueille plus de 800 exposants. Si ceux actifs dans le domaine de l'horlogerie sont les plus nombreux (430), beaucoup ont aussi des activités dans les autres domaines que sont la microtechnique et le médical. Ce secteur est en pleine expansion, puisqu'il représente plus d'un tiers des exposants, ce qui fait de ce salon le plus important salon de Suisse consacré aux technologies médicales. «Cette diversification est une tendance forte cette année. Notre salon permet de mettre en avant les passerelles entre ces différents secteurs d'activités. C'est une plateforme qui permet aux exposants d'exprimer leur savoir-faire et de trouver de nouveaux débouchés», a-t-il relevé.



Le salon a ouvert ses portes hier en présence du président du Gouvernement genevois Pierre Maudet. KEYSTONE

Quant à Stéphane Post, responsable média, il a souligné que l'une des forces du salon, «c'est de permettre aux exposants de faire des affaires, non seulement avec les visiteurs, mais également entre eux». Parmi les nouveaux exposants, beaucoup apportent des solutions dans le domaine de l'usinage laser, dans le pilotage des machines-outils, dans les nanotechnologies, la bioélectronique, sans oublier la manufacture de mouvements horlogers, a poursuivi le directeur Alexandre Catton.

## Régionaux en force

Sur les 800 exposants présents, 80% viennent de Suisse, dont 133 du canton de Berne – plus de 100 venant de la région Jura bernois-Bienne-Seeland. Parmi les étrangers, les plus nombreux sont Français, Italiens et Allemands, mais il y a en tout 18 nationalités. Quant aux 20 000 visiteurs professionnels attendus, ils sont principalement CEO, directeurs d'achat,

directeurs marketing, directeurs de R&D, créateurs, responsables de production, issus d'une soixantaine de pays. Et Stéphane Post de souligner qu'au vu du succès du salon, les visiteurs y trouvent leur compte. Les étrangers, notamment, ne viennent pas faire du tourisme mais veulent rationaliser leur voyage. «Ils arrivent avec des projets très concrets et sont en

capacité de négocier. Et si les affaires ne sont pas conclues pendant le salon, elles le sont souvent après.»

Par ailleurs, plusieurs tables rondes sont organisées dans le cadre du salon, notamment sur l'Industrie 4.0, la place de la femme dans l'industrie, ou encore l'impression 3D.

Tous les détails sur: <http://ephj.ch>

## Le Grand Prix des exposants à SY&SE

Le Grand Prix des exposants récompense le projet le plus innovant présenté au salon. Le jury avait sélectionné six nominés: Axxios Technology SA, Optec Laser Systems, Vulkam, Cristaltech, Acquandas et SY&SE, dont les projets ont été soumis au vote des exposants. Le lauréat est la société SY&SE, basée à La Chaux-de-Fonds, qui a reçu son prix hier soir. Il s'agit d'une start-up de la HE-Arc Ingénierie spécialisée dans l'assemblage des verres et céramiques aux métaux. Elle a mis au point une nouvelle technologie qui permet de lier sans colle, et à basse température, des matériaux dont les coefficients de dilatation sont très différents. Elle permet de préserver l'intégrité des matériaux et produit des assemblages d'une force et d'une étanchéité exceptionnelle. Cette technologie peut profiter à de nombreux secteurs industriels, dont l'horlogerie et les medtech. **COMM**

## Affolter Technologies en plein développement en Extrême-Orient

Les deux entreprises sœurs de Malleray Affolter Pignons SA et Affolter Technologies SA font partie des habitués du salon Industriel. En fait, précise Vincent Affolter, aux commandes de la seconde entreprise depuis 2016, «l'EPHJ, qui est très orienté sur l'horlogerie correspond surtout aux besoins d'Affolter Pignons. Mais nous en profitons aussi pour voir nos clients horlogers.»

Des clients dont la part au chiffre d'affaires a fortement diminué ces dernières années. Il y a cinq ans, ils représentaient encore 75% du chiffre d'affaires, contre 25% aujourd'hui. «Nous avons en effet fortement diversifié nos activités en saisissant toutes les opportunités. Nos machines permettent de produire des composants électroniques et mécaniques, des engrenages – qui entrent notamment dans la fabrication de systèmes d'entraînement, de micromoteurs, de turbines

dentaires, de robots ou de drones», indique Vincent Affolter. Et de préciser que 80% de la production est exportée.

### Une absence se remarque

Si l'entreprise de Malleray expose régulièrement au SIAMS et à l'EPHJ, elle fréquente également les plus importants salons industriels dans les pays où elle est présente. En Europe, bien sûr, mais également en Asie et aux Etats-Unis. Une présence indispensable, même s'il est rare qu'un client potentiel arrive sur le stand et passe directement commande, note Vincent Affolter. «Ces salons permettent plutôt d'entrer en contact, de discuter d'offres, de parler affaires. Ce sont en quelque sorte des visites de cordialité pour rencontrer les clients, actuels et potentiels. Participer montre aussi qu'on occupe toujours une bonne place sur le marché. En revanche, une absence se remarque et fait

très vite place à toutes les spéculations», note le directeur.

De par son emplacement, juste à côté de l'aéroport de Genève, l'EPHJ peut compter sur une solide présence de visiteurs étrangers, dont certains viennent de très loin. De Chine, de Corée du Sud et d'Inde, notamment, sans oublier bien sûr les Européens, dont beaucoup de Français, d'Allemands, et évidemment les Suisses. Cela dit, il constate que l'Extrême-Orient occupe une place toujours plus grande pour l'entreprise, avec un développement très important en Corée du Sud, à Taiwan et surtout en Chine. Un marché que Vincent Affolter connaît très bien, lui qui, avant de prendre les commandes d'Affolter Technologies, a passé plus de quatre ans dans ce pays afin d'y développer le marché pour l'entreprise. Un investissement à long terme, qui s'avère payant aujourd'hui, souligne-t-il. **PHO**

## ICAM SA

### «Une solution pour tout le parc»

Etablie à Nidau, cette PME est spécialisée dans l'informatique industrielle. «Nous proposons des solutions aux entreprises qui travaillent avec des machines à commandes numériques, qu'elles fabriquent de très petites pièces, pour l'horlogerie par exemple, ou de très grandes, comme des éléments de façades de 20 m de long», indique son directeur Daniel Vez. A l'heure où tout le monde ne jure que par Industrie 4.0, notre interlocuteur sourit: «Nous, cela fait plus de 20 ans que nous faisons de la digitalisation d'informations, que nous créons des logiciels et exploitons ces données!» Aujourd'hui, observe-t-il, les grands fabricants développent souvent leurs propres logiciels pour leurs machines. Mais la différence, explique notre interlocuteur, c'est que l'entreprise qui a un parc de machines diversifié doit jongler avec plusieurs systèmes informatiques. «Notre force, c'est d'offrir une seule solution applicable pour l'ensemble du parc.»

## ULTRA DÉCOLLETAGE SA

### «Des conditions idéales»

L'entreprise courtisane est spécialisée dans le décolletage et la terminaison de pièces horlogères. Ce secteur représente 80% de son chiffre d'affaires, le reste venant de la connectique et des micromoteurs. Si ses clients sont avant tout des entreprises horlogères suisses, son patron Benoit Marchand livre environ 20% de sa production à des entreprises horlogères étrangères, surtout en Allemagne, en France et aux Etats-Unis. S'il respire à nouveau depuis le début de l'année, Benoit Marchand admet que les deux dernières années ont été difficiles. «Nous vivons dans un secteur qui connaît une évolution cyclique. Il faut donc pouvoir faire des réserves quand la situation est bonne et se diversifier pour résister au creux de la vague.» Dans ce contexte, il considère que le nouveau label Swiss made est très positif. S'agissant de ce salon, il le juge indispensable pour une PME comme la sienne, d'autant qu'avec sa situation à côté de l'aéroport et ses liaisons ferroviaires directes, «l'EPHJ offre des conditions idéales, tant pour les visiteurs que les exposants.»

## SCHMID MACHINES SA

### «Un salon incontournable»

Sise à Courtelary, cette PME est une fidèle de l'EPHJ. Un salon qui correspond pleinement à ses activités, à savoir la fabrication de machines de tampographie (impression par tampon), de sérigraphie et de décors horlogers, comme le perlage ou les côtes de Genève. Il juge ce salon «incontournable», car il rassemble tous les professionnels de la branche. «Cela permet de rencontrer nos clients actuels et de faire de nouveaux contacts, qui vont peut-être se concrétiser après le salon», note son directeur Jérôme Noirjean. Si l'horlogerie reste le principal domaine d'activités (entre 70 et 80% du chiffre d'affaires), la PME a diversifié ses activités et fait par exemple de la dépose d'une couche métallique par sérigraphie, avec des applications dans l'aéronautique ou de la potentiométrie. Une diversification qui a permis à l'entreprise de passer la crise qui a suivi l'abandon du taux plancher par la BNS. Il précise que depuis le début de cette année, les ventes sont bien réparties.

## DEXEL SA

### En pleine croissance

Depuis 30 ans, l'entreprise bliennoise conçoit, développe et fabrique des composants horlogers tels que fermoirs, bracelets, boucles déployantes, boîtiers et cadrans. Ces dernières années, elle a beaucoup investi afin de pouvoir répondre au défi du nouveau Swiss made. Une stratégie qui s'est révélée payante, assure Elio Granito, président de la société. Si Dixel continue de participer à l'EPHJ, «c'est plus pour la possibilité d'exposer notre savoir-faire, de voir nos clients, de partager un moment de convivialité avec eux, que pour y faire des affaires». Il souligne que Dixel s'est aussi fait un nom grâce à sa créativité et sa capacité d'innovation. «Nous avons déposé de nombreux brevets dans les systèmes de fermoirs, notamment en recourant à différents matériaux, comme la céramique. Nous offrons à nos clients des produits de niche, avec un service de pointe à des prix très compétitifs», souligne Elio Granito. Et le succès est tel que Dixel, à l'étroit dans ses locaux, va bientôt construire une nouvelle usine, aux Champs-de-Boujean. **PHO**