

Un salon du secteur médical... et bien plus encore !

Si le SIAMS n'est pas catalogué comme un salon médical, ce n'est pas parce que ses 450 exposants ne sont pas actifs dans ce domaine. Bien au contraire, il y a fort à parier que la majeure partie d'entre eux soient experts en la matière. Une contradiction ? Absolument pas. Pour en savoir plus, nous avons rencontré Laurence Gygax, responsable clientèle et Pierre-Yves Kohler, directeur du salon.

Selon les dernières enquêtes du Cluster médical suisse, la Suisse compte environ 850 fabricants et fournisseurs ainsi que 600 distributeurs et fournisseurs de services. Le secteur dégage un chiffre d'affaires global de 14 Mrd € et emploie environ 52.000 personnes, soit 1,1 % de la population active du pays, le pourcentage le plus élevé parmi les pays travaillant dans ce domaine.

En Suisse comme en France, les fournisseurs et sous-traitants des fabricants de dispositifs médicaux ne réalisent généralement qu'une partie de leurs recettes dans le domaine médical. Ils se

concentrent souvent sur un type d'activité mais développent leurs compétences à destination de multiples industries. Pierre-Yves Kohler précise : « En tant que salon spécialisé sur l'ensemble de la chaîne de valeur de la production microtechnique, SIAMS se positionne comme un salon parfaitement à même de satisfaire toutes ces entreprises actives dans le domaine médical et les autres. » Mme Gygax est d'ailleurs convaincue qu'un salon « purement médical » est sans intérêt pour les visiteurs intéressés par la chaîne de production. Elle explique : « Nous sommes

spécialisés dans la production microtechnique, mais pas dans les produits médicaux comme les poches à plasma, les emballages ou des dispositifs pour les salles d'opérations par exemple. Nos visiteurs eux-mêmes ont une orientation plus "microtechnique" que "médical au sens large" ».

L'intérêt des synergies

L'exemple du secteur orthopédique en Suisse illustre bien l'intérêt d'un salon multisectoriel. En effet, au cours des dernières années, les implants, qui étaient historiquement des pièces à marges élevées, ont vécu une érosion des prix principalement due au manque d'innovation et à l'arrivée de nouveaux concurrents. Cette tendance, familière aux sous-traitants d'autres industries, a poussé les fabricants d'implants à rechercher plus de productivité. Ils se sont alors tournés vers des sous-traitants spécialisés dans des domaines comme l'automobile ou l'horlogerie afin de bénéficier de leur expérience et de leurs solutions plus économiques.

Pour découvrir des synergies entre le domaine médical et les autres, une visite à Moutier du 19 au 22 avril 2016 s'impose.

» FAJI SA,
CH-2735 Bévillard,
www.siams.ch



Source : SIAMS - PYK

Illustr. : L'un des points forts des exposants de SIAMS est qu'il font partie d'un tissu dense d'entreprises aux savoir-faire très pointus qui travaillent ensemble sur le long terme pour leurs clients.