



Le salon des moyens
de production microtechniques
Die Messe der Produktionsmittel
der Mikrotechnik



Article de presse

SIAMS 2016 – N°3

9 septembre 2015

Un salon médical... et bien plus !

Si le SIAMS n'est pas catalogué comme un salon médical et qu'il ne communique que peu sur cet axe, ce n'est pas parce que ses 450 exposants ne sont pas actifs dans ce domaine. Bien au contraire, il y a même fort à parier qu'un très haut pourcentage de ces derniers y soient spécialisés. 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, les entreprises de ce secteur en Suisse représentent environ 850 fabricants et fournisseurs ainsi que 600 distributeurs, vendeurs et fournisseurs de services. Le chiffre d'affaires global s'élève à 14 milliards d'euros et environ 52'000 personnes travaillent pour le domaine, ce qui représente 1,1 % de la population active du pays, le pourcentage le plus élevé parmi les pays travaillant dans le domaine.

Des activités interdisciplinaires

Dans le domaine médical, l'industrie est interdisciplinaire et tisse de nombreux liens avec les autres domaines d'activités. En moyenne, les fournisseurs ne réalisent qu'une partie de leur chiffre d'affaires dans le domaine médical. La raison en est leurs diversifications dans leur spécialité. Ils se concentrent souvent sur un type de matériel ou un type d'opération et développent leurs compétences et expériences en profondeur à ce niveau, tant pour le domaine médical que pour d'autres domaines. Le savoir-faire est donc très clairement transversal. 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.

Un terreau fertile et complémentaire

Un des points forts des exposants de SIAMS est qu'ils font partie d'un tissu dense d'entreprises aux savoir-faire très pointus qui travaillent ensemble pour leurs clients. Ainsi il n'est pas rare que des visiteurs trouvent des solutions complètes en combinant plusieurs compétences et produits présentés. Selon les études effectuées par le Cluster médical, les points forts des entreprises suisses de ce domaine sont notamment : une culture et un état d'esprit partagés, une concentration sur l'innovation, la collaboration et la relation à long terme entre les entreprises, notamment un grand nombre de petites entreprises familiales. Ces points correspondent exactement aux valeurs défendues par SIAMS.

Un salon spécialisé (mais pas trop)

Le marché du médical est en croissance permanente depuis 10 ans et si les entreprises reconnaissent qu'il devient plus difficile d'y travailler, presque toutes planifient un développement continu pour les années à venir. Dès lors il n'est pas étonnant que les salons médicaux se multiplient, les organisateurs flairant le bon filon. Mais pour qui a déjà visité un salon de ce type, il est certes possible d'y découvrir tous les aspects du domaine médical, mais pour des visiteurs intéressés à la chaîne de production, de très nombreuses entreprises exposantes sont totalement sans intérêt. Il y a

FAJI SA

Route de Sorvilier 21
CH-2735 Bévilard
www.faji.ch

Tél. +41 32 492 70 10
Fax +41 32 492 70 11
info@faji.ch

quelques années les organisateurs de SIAMS avaient décidé de mettre en place un salon dédié à ce domaine : mediSIAMS. Mme Gyax explique : « *Nous sommes spécialisés dans la chaîne de 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 et nos visiteurs sont également spécialisés « microtechnique » et non « médical » au sens large. Les exposants qui voulaient communiquer spécifiquement sur le médical dans la chaîne de production microtechnique avaient répondu présents, mais pas les autres et nous nous dirigeons de plus en plus vers un MiniSIAMS, voire vers un SIAMS chaque année et ce n'est pas la volonté de nos exposants ».*

Usinage de haute précision

En terme de grandeur de marché, le domaine orthopédique est le second segment juste derrière le domaine cardiovasculaire dans l'appareillage médical et les spécialistes s'attendent à ce que ce marché reste en croissance. Dans l'orthopédie, tous les éléments nécessaires à la réparation et au remplacement de parties du squelette doivent être produits et la majeure partie de cette production est faite aujourd'hui par enlèvement de matière. 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 producteurs actifs dans le médical à rechercher plus de productivité. Et la boucle est bouclée, les entreprises spécialisées dans de nombreux domaines d'activités comme l'automobile ou l'horlogerie apportent aujourd'hui leurs expériences au domaine médical.

Tendances dans l'usinage

Pour rester compétitives dans le domaine du médical, il est très important pour les entreprises de tirer profit au maximum de leurs capacités de R&D mais également de développer d'excellentes relations avec leurs sous-traitants. Dans ce but, de plus en plus d'OEM se concentrent sur le design, les problèmes législatifs et les prescriptions et bien entendu le marketing de nouveaux équipements médicaux. Ils sous-traitent donc une grande partie de la fabrication, de l'assemblage et même du conditionnement. Les fabricants recherchent de ce fait des partenaires qui peuvent les aider à créer des opportunités sur le marché en combinant leurs savoir-faire de production et de gestion avec l'innovation du fabricant. M. Kohler explique : « *Le SIAMS est un parfait concentré de compétences interdisciplinaires. Les visiteurs peuvent y découvrir des spécialistes actifs dans le domaine médical, mais également dans bien d'autres et profiter de synergies ».*

Une solution complète

L'environnement autour de la pièce, à tous les stades de sa vie, change en permanence. Chaque étape y est très importante tout comme les éléments impliqués dans le processus de fabrication, par exemple les machines, les périphériques, les lubrifiants, les outils, la matière, le contrôle, le lavage, le suivi ou encore la documentation ou les normes. Et tous ces éléments sont à découvrir au SIAMS. Pascal Rickli, exposant au SIAMS et directeur de l'entreprise Rickli Micromécanique SA spécialisée dans l'usinage pour l'implantologie dentaire, principalement des *abutments* et vis en métaux précieux (alliage composé d'or, platine et palladium) nous dit en conclusion : « *Le SIAMS nous offre l'opportunité de nous faire connaître et d'affiner nos relations clients/fournisseurs ».*

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

SIAMS 2016

19-22.04 2016

www.siams.ch

info@faji.ch