Article médical SIAMS 2016 – octobre 2016

V1 – pyk 7.10.2016

**La transversalité comme mot d’ordre**

La population est vieillissante et si l'on examine les dépenses en terme de santé, celles-ci augmentent fortement avec l'âge. Selon certaines études, un homme de 30-34 ans va dépenser en moyenne 1'500 Euros en frais de santé annuellement, un homme de 50-54 quasiment trois fois plus. En 2020 par exemple, 55 millions d'américains seront âgés de 65 ans et plus ; quel potentiel ! Aujourd’hui de plus en plus de voix s’élèvent contre l’explosion des coûts de la santé et les producteurs de systèmes médicaux se concentrent toujours plus sur l’efficience et la maîtrise des coûts. Rencontre avec Pierre-Yves Kohler, directeur du salon microtechnique suisse SIAMS qui nous explique comment ces domaines sont gérés sur le salon de Moutier.

En ce qui concerne la microtechnique, l’usinage de haute précision qu’il soit pour le domaine médical ou d’autres reste à peu près le même. Pierre-Yves Kohler précise : *« Si l’on parle du domaine de l'orthopédie, tous les éléments nécessaires à la réparation et au remplacement de parties du squelette doivent être produits et aujourd’hui, la majeure partie de cette production est faite par enlèvement de matière dans le domaine microtechnique ».* Au cours des dernières années, les implants, qui étaient historiquement des pièces à marge élevée, 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 ce domaine à rechercher plus de productivité et de rationalité.

**Tendances dans l'usinage**

Pour rester compétitifs 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, les OEMs se concentrent sur le design, les problèmes législatifs et les prescriptions et bien entendu le marketing de nouveaux équipements médicaux. Ils sous-traitent 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.

**De nombreux acteurs transversaux**

Même si ce marché comporte des spécificités importantes, y entrer n'implique pas de s'attaquer à des barrières insurmontables pour les professionnels travaillant déjà dans le décolletage, l'usinage de haute précision ou l'assemblage. *« De très nombreuses entreprises sont multi-domaines ou leurs compétences transversales sont très appréciées »* explique le directeur qui ajoute : *« Au SIAMS tous ces domaines se côtoient harmonieusement ».* La qualité n'est pas un facteur discriminant dans le médical, et ce n'est pas nouveau ni différent des autres domaines d'activités de la microtechnique. Dans l'automobile, l'électronique ou encore l'industrie horlogère, la qualité est un prérequis pour être dans le marché.

**Salon spécialisé médical ?**

Au vu des croissances à deux chiffres affichées par le domaine médical, de nombreux salons spécialisés ont vu le jour au fil des années. Les organisateurs flairant le bon filon se sont engouffrés dans ce domaine en oubliant un peu leurs clients. Pierre-Yves Kohler : *« Nous avons également succombé aux charmes de ces sirènes et en 2007 le mediSIAMS est né. Mais nous avons rapidement vu qu’en fait il s’agissait d’un miniSIAMS et qu’il est très difficile de faire cohabiter la microtechnique avec d’autres aspects du domaine médical. Le positionnement n’est pas le même et les clients (visiteurs et exposants) non plus ».* Après quelques éditions, le mediSIAMS, tout comme de nombreuses expositions spécialisées a été abandonné. A ce sujet, le directeur conclut : *« Au SIAMS, tant les exposants que les visiteurs sont concentrés sur la microtechnique et ils couvrent tous les domaines. Ils restent dans leurs champs de compétences le long de la chaîne de production des microtechniques, vouloir artificiellement les cantonner au seul domaine médical et élargir ce dernier à d’autres produits très éloignés de leurs compétences est voué à l’échec ».*

**Salon spécialisé microtechnique !**

Fort de ces constats, le salon suisse se concentre sur la chaîne de production des microtechniques et le succès est au rendez-vous. Le directeur nous dit : *« Nous avons mis en place un comité des exposants et nous échangeons librement de très nombreuses informations, notamment les statistiques de fréquentation des stands. Nous avons pu constater par les chiffres ce que nous savions déjà empiriquement, tous les domaines de la microtechnique se retrouvent à Moutier. Par exemple, un exposant nous a annoncé avoir eu 90% de ses nouveaux contacts du domaine horloger tandis que d’autres nous ont parlé des domaines automobile et médical ».*

**Quatre « produits » au service des exposants**

En tant qu’entreprise organisatrice de salons spécialisés, les organisateurs ont cherché à développer de nouvelles prestations au service de leurs clients. Ces prestations doivent augmenter la valeur de leur participation à SIAMS. Pierre-Yves Kohler explique la vision : *« Nous offrons une plateforme de présentation et d’échanges ciblée entre des entreprises actives tout au long de la chaîne de production des microtechniques et des clients capables de dire oui à leurs offres. Dans ce contexte, nous* avons décidé de développer plus avant quatre produits : un salon spécialisé, un portail d’informations microtechniques, un « club » aux avantages exclusifs et des services de haute valeur (voir encadré).

[[Encadré]]

**Les quatre produits de SIAMS présentés par Pierre-Yves Kohler**

**Un salon spécialisé** – continuer notre travail et améliorer l’expérience positive de SIAMS pour nos exposants.

**Un portail d’informations microtechniques** – en tant qu’exposant, vous pouvez communiquer sur le site de SIAMS (au cours des 60 derniers jours, ce sont 3'800 sessions et 14'200 pages vues avec un temps moyen de connexion de 3’22’’ et 6'000 impressions sur Twitter).

**Un « club » aux avantages exclusifs** – vous exposez à SIAMS ? Vous faites partie du « club ». Vous recevrez prochainement une invitation pour la première manifestation du club. L’idée ? Vous permettre d’entrer au sein d’entreprises secrètes ou difficiles d’accès tout en réseautant de manière sympathique.

**Des services de haute valeur** – vous avez des produits et services à mettre en lumière? Nous pouvons vous aider à les valoriser, non seulement durant le SIAMS, mais toute l’année par le biais de prestations de communication ciblée (déjà deux clients satisfaits de ce nouveau service, n’hésitez pas à nous demander plus d’informations).

[[END]]

**Une prochaine édition en 2018… qui a déjà commencé !**

Si la prochaine édition du salon aura lieu du 17 au 20 avril 2018, les autres services de SIAMS fonctionnent à plein. *« Nos exposants commencent à bien utiliser le système de publication de nouvelles : plus de 300 News du monde de la microtechnique ont été publiées sur le site et la fréquentation est en hausse, nous sommes très satisfaits de cette évolution »* explique le directeur qui conclut : *« Nos autres nouveaux produits sont en phase de lancement (voir encadré) et nous sommes enchantés. Les premiers résultats sont très prometteurs ».*

SIAMS

FAJI SA  
Route de Sorvilier 21

2735 Bévilard

Tél. +41 32

[info@siams.ch](mailto:info@siams.ch)

[www.siams.ch](http://www.siams.ch)

Portail d’informations

[www.siams.ch/news](http://www.siams.ch/news)

Images

Quelques vues sympathiques de l’édition 2016