

FRANÇAIS

## Le secteur suisse de la technologie médicale est solide

Une croissance soutenue, une grande force d'innovation, des défis majeurs et de nouvelles opportunités – tels sont les résultats de l'étude sectorielle 2020 sur «l'industrie suisse de la technologie médicale» (SMTI) de Swiss Medtech.

Réalisée tous les deux ans, l'étude est publiée en étroite collaboration avec le groupe Helbling. Elle repose sur une enquête menée entre mars et mai 2020 à laquelle ont participé 440 entreprises du secteur de la technologie médicale.

Depuis des années, l'industrie suisse de la technologie médicale est en pleine croissance. Elle emploie environ 63'000 personnes et a créé 4 500 nouveaux emplois en Suisse au cours des deux dernières années seulement. En 2019, les 1'400 entreprises ont généré un chiffre d'affaires de 17,9 milliards de CHF, avec une part des exportations de 67 %, soit 12 milliards de CHF. La Suisse a importé des produits médicaux pour une valeur de 5,9 milliards de CHF. L'industrie de la technologie médicale contribue ainsi à hauteur de 16,4 % à la balance commerciale positive de la Suisse, ce qui est impressionnant.

L'Union européenne (UE) reste le plus important partenaire commercial. Elle représente 46% des exportations de l'industrie suisse de la technologie médicale. Inversement, 54% du volume de la technologie médicale importé en Suisse provient de l'UE. Pour l'année 2020, impactée par le COVID-19, la branche prévoit, avec prudence, une baisse des ventes de 2 %, et, avec confiance, une croissance de plus de 8 % pour l'année suivante.

Plus des deux tiers des entreprises prévoient d'investir au cours des deux prochaines années exclusivement en Suisse, respectivement en Suisse et à l'étranger. Le savoir-faire en matière de technologie médicale, un environnement économique stable et une productivité élevée du travail sont les raisons les plus souvent citées pour investir en Suisse. En moyenne, les fabricants consacrent 10 % de leur chiffre d'affaires à la recherche et au développement.

### Nouvelles conditions-cadres – nouveaux défis

Avec les deux nouveaux règlements européens sur les dispositifs médicaux et les diagnostics in vitro (MDR, IVDR), les exigences réglementaires continuent de s'accroître. La mise en œuvre des nouvelles réglementations est le défi le plus souvent mentionné

par les entreprises. Elle implique des changements de grande envergure. Un fabricant sur deux affirme qu'il réduit sa gamme de produits – jusqu'à plus de 20 %. Le secteur s'attend à ce que les coûts des produits augmentent en moyenne de 8 % suite aux nouvelles exigences réglementaires.

En raison des progrès technologiques et de la numérisation croissante, des entreprises extérieures au secteur, par exemple dans le domaine des logiciels, pénètrent de plus en plus le marché de la technologie médicale. Ce développement intensifie la concurrence, mais offre également aux entreprises de la technologie médicale des possibilités d'alliances stratégiques.

### Tendances liées aux technologies médicales

L'étude SMTI 2020 analyse également les tendances relatives à la technologie médicale dans les domaines de l'innovation de produits, des processus de fabrication, des diagnostics, des thérapies et des soins de santé. «Innovation matérielle» et «Dispositifs intelligents» sont les tendances les plus fréquemment mentionnées par les fabricants. Comme dans beaucoup d'autres secteurs, les entreprises de technologie médicale ne peuvent pas se reposer sur leurs compétences techniques existantes. La numérisation a été introduite à tous les niveaux: par exemple dans l'intelligence artificielle et le big data, la technologie des capteurs, la robotique, les blocs opératoires en réseau, la médecine personnalisée ou encore la santé en ligne.

### Garantir l'attractivité du site

En ce qui concerne l'attractivité d'un site, les entreprises interrogées estiment qu'il faut surtout agir au niveau de l'accès à des spécialistes qualifiés et de conditions-cadres politiquement fiables. Les réponses ont un lieu important avec l'actualité. L'accord de reconnaissance mutuelle ARM (Mutual Recognition Agreement, MRA) entre la Suisse et l'UE n'a pas encore été mis à jour, ce qui met la branche dans une situation particulièrement difficile. En outre, les votations fédérales sur l'initiative de limitation sont imminentes. Une adoption de l'initiative le 27 septembre aggraverait la pénurie de travailleurs qualifiés dans

le secteur, cimenterait l'insécurité juridique entre la Suisse et l'UE pour les années à venir, et mettrait par conséquent à rude épreuve les relations avec le principal partenaire commercial. «*La Suisse offre traditionnellement aux entreprises de la technologie médicale des conditions attrayantes, essentielles pour le succès et la compétitivité internationale. La forte attractivité de la Suisse en tant que site économique est un succès. Elle n'est pas garantie pour tous les temps. Nous devons prendre soin d'elle*», déclare Peter Biedermann, directeur de Swiss Medtech.



Peter Biedermann  
Directeur/Geschäftsleiter/Managing Director  
Swiss Medtech

## DEUTSCH

### Schweizer Medizintechnikindustrie ist robust

Anhaltendes Wachstum, hohe Innovationskraft, grosse Herausforderungen und neue Chancen – das sind die Ergebnisse der Branchenstudie 2020 «Schweizer Medizintechnikindustrie» (SMTI) von Swiss Medtech.

Die zweijährlich veröffentlichte Studie entstand in enger Zusammenarbeit mit der Helbling Gruppe. Basis ist eine von März bis Mai 2020 durchgeführte Umfrage, an der 440 Medtech-Unternehmen teilnahmen.

Die Schweizer Medizintechnikindustrie wächst seit Jahren. Sie beschäftigt rund 63'000 Personen und schuf allein in den letzten zwei Jahren 4'500 neue Arbeitsstellen in der Schweiz. Die 1'400 Unternehmen erwirtschafteten 2019 einen Umsatz von 17.9 Mrd. Franken. Der Exportanteil liegt mit 12 Mrd. Franken bei 67 Prozent. Importiert hat die Schweiz Medizinprodukte im Wert von 5.9 Mrd. Franken. Die Schweizer Medizintechnikindustrie trägt damit beachtliche 16.4 Prozent zur positiven Handelsbilanz der Schweiz bei.

Wichtigste Handelspartnerin ist unverändert die Europäische Union (EU). Sie nimmt der Schweizer Medizintechnikindustrie 46 Prozent ihrer Exporte ab. Umgekehrt stammen 54 Prozent des in die Schweiz importierten Medtech-Volumens aus der EU. Für das COVID-geprägte Jahr 2020 prognostiziert die Branche vorsichtig einen Umsatzrückgang um zwei Prozent, für das Folgejahr zuversichtlich ein Wachstum von über acht Prozent.

Mehr als zwei Drittel aller Unternehmen planen in den nächsten zwei Jahren Investitionen ausschliesslich in der Schweiz bzw. sowohl hierzulande als auch im Ausland. Medizintechnische Kompetenz, stabiles Wirtschaftsumfeld und hohe Arbeitsproduktivität sind die meistgenannten Gründe für Investitionen in der Schweiz. Im Durchschnitt wenden Hersteller zehn Prozent ihres Umsatzes für Forschung und Entwicklung auf.

#### Neue Rahmenbedingungen – neue Herausforderungen

Mit den zwei neuen europäischen Verordnungen über Medizinprodukte bzw. über In-vitro-Diagnostika (MDR, IVDR) steigen die regulatorischen Anforderungen weiter an. Die Implementierung der neuen Regulierungen ist die meistgenannte Herausforderung für die Unternehmen. Sie zieht tiefgreifende Veränderungen nach sich. Jeder zweite Hersteller gibt an, seine Produktpalette ausdünnen – um bis zu mehr als zwanzig Prozent. Die Branche rechnet damit, dass die Produktkosten aufgrund der neuen Regulie-

rungsanforderungen um durchschnittlich acht Prozent ansteigen. Der technologische Fortschritt und die zunehmende Digitalisierung haben zur Folge, dass vermehrt auch branchenfremde Unternehmen – beispielsweise aus dem Software-Segment – in den Medtech-Markt vorrücken. Diese Entwicklung verschärft den Wettbewerb, bietet Medtech-Unternehmen aber auch Chancen für strategische Allianzen.

#### Medtech-relevante Trends

Der SMTI 2020 analysiert neu auch Medtech-relevante Trends in den Bereichen Produktinnovation, Herstellungsverfahren, Diagnostik, Therapie und Gesundheitsversorgung. «Werkstoffinnovation» und «Smart Devices» sind die meistgenannten Trends unter den Herstellern. Wie in vielen anderen Branchen auch, können sich Medizintechnik-Unternehmen nicht auf ihren bisherigen technischen Fähigkeiten ausruhen. Die Digitalisierung etwa hat auf allen Ebenen Einzug gehalten. Künstliche Intelligenz und Big Data, Sensorik, Robotik, vernetzte Operationssäle, personalisierte Medizin und E-Health stehen stellvertretend dafür.

#### Hohe Standortattraktivität sichern

Die befragten Unternehmen sehen betreffend Standortattraktivität den grössten Handlungsbedarf beim Zugang zu qualifizierten Fachkräften und bei politisch verlässlichen Rahmenbedingungen. Die Antworten haben einen hohen Aktualitätsbezug. Das Abkommen über die gegenseitige Anerkennung von Konformitätsbewertungen (Mutual Recognition Agreement, MRA) zwischen der Schweiz und der EU ist noch nicht aktualisiert, was die Branche in grosse Bedrängnis bringt. Zudem steht die Volksabstimmung über die Begrenzungsinitiative vor der Tür. Eine Annahme der Initiative am 27. September würde den Fachkräftemangel in der Branche verschärfen, die Rechtsunsicherheit zwischen der Schweiz und der EU auf Jahre hinaus zementieren und folglich die Beziehung zur wichtigsten Handelspartnerin belasten. *Die Schweiz bietet Medtech-Unternehmen traditionell attraktive Rahmenbedingungen. Sie sind essenziell für Erfolg und internationale Konkurrenzfähigkeit. Die hohe Standortattraktivität der Schweiz ist eine Errungenschaft. Sie ist nicht auf alle Zeiten garantiert. Wir müssen Sorge zu ihr tragen*», sagt Peter Biedermann, Geschäftsleiter von Swiss Medtech.

ENGLISH

## Swiss medical technology industry is robust

Sustained growth, high innovative power, major challenges and new opportunities – these are the results of the «Swiss Medical Technology Industry» (SMTI) Sector Study 2020 conducted by Swiss Medtech.

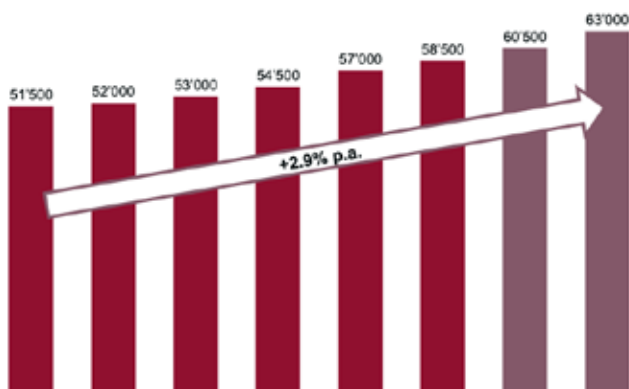
The study published every two years was carried out in close cooperation with the Helbling Group. It is based on a survey conducted from March to May 2020 with the participation of 440 Medtech companies.

The Swiss medical technology industry has been growing for years. It employs around 63,000 individuals and created 4,500 new jobs in Switzerland in the last two years alone. The 1,400 companies generated sales of 17.9 billion Swiss francs in 2019. At 12 billion Swiss francs, its share of exports accounts for 67% and Switzerland imported medical devices amounting to 5.9 billion Swiss francs. The medical technology industry thus accounts for a considerable 16.4 percent of Switzerland's positive trade balance. Its most important trade partner is still the European Union (EU). The EU accounts for 46% of the Swiss medical technology industry's exports. Conversely, 54% of Switzerland's imported medtech volume comes from the EU. The industry cautiously predicts a 2% decline in sales for 2020, a year marked by COVID, while it confidently forecasts a growth of over eight percent for the following year.

Over the next two years, more than two thirds of all companies are planning investments either solely in Switzerland or both in this country and abroad. The main reasons given for investments in Switzerland are expertise in medical technology, a stable economic environment and high work productivity. Manufacturers spend an average of ten percent of their sales on research and development.

### New framework conditions – new challenges

The regulatory requirements continue to intensify with the two new European regulations on medical devices and in vitro



Les effectifs de l'industrie suisse des technologies médicales croissent annuellement de près de 3% depuis de nombreuses années.

Die schweizerische Medizinaltechnikindustrie verzeichnet seit vielen Jahren ein jährliches Wachstum der Beschäftigtenzahl von fast 3%.

The number of employees in the Swiss medical technology industry has been growing at an annual rate of almost 3% for many years.

diagnostics (MDR, IVDR). The companies name the implementation of the new regulations as the main challenge. Fundamental changes are involved. Half of all manufacturers state that they are reducing their product range – by up to more than 20%. The industry anticipates that the new regulatory requirements will cause product costs to rise by an average of eight percent.

Advances in technology and increasing digitalisation mean that more and more companies from outside the sector – from the software segment, for example – are also moving into the medtech market. While this development intensifies the competition, it also offers medtech companies opportunities for strategic alliances.

### Medtech-relevant trends

The SMTI 2020 also conducted a new analysis on medtech-relevant trends in the fields of product innovation, manufacturing processes, diagnostics, treatment and healthcare. «Materials Innovation» and «Smart Devices» are the main trends named by manufacturers. As with many other industries, medical technology companies cannot simply sit back and rely on their previous technical skills. Digitalisation, for example, has found its way on all levels. This is illustrated by Artificial Intelligence and Big Data, sensor technology, robotics, networked operating theatres, personalised medicine and e-health.

### Ensuring high attractiveness of location

In terms of attractiveness of location, the surveyed companies see the biggest need for action in accessing qualified experts and in politically reliable framework conditions. The answers are highly topical. The Mutual Recognition Agreement (MRA) between Switzerland and the EU has still not been updated, which places the industry in great distress. There is also the matter of the upcoming popular vote on the Limitation Initiative. Adoption of the Initiative on 27 September would intensify the lack of experts in the industry, reinforce legal uncertainty between Switzerland and the EU for years to come and consequently put a strain on the relationship with Switzerland's most important trade partner. «Switzerland offers medtech companies traditionally attractive framework conditions. These are essential for success and international competitiveness. The high attractiveness of Switzerland as a location is an achievement. It is not guaranteed forever, so we have to look after this», says Peter Biedermann, Managing Director of Swiss Medtech.

**SWISS MEDTECH**

Freiburgstrasse 3

CH-3010 Berne

T. +41 (0)31 330 97 79

www.swiss-medtech.ch