



Nouveau rendez-vous pour la sous-traitance médicale

Début novembre 2010, une nouvelle a changé le paysage des expositions en Suisse (et dans l'Europe des microtechniques). Les organisateurs des salons EPHJ et EPMT à Lausanne ont annoncé la création d'un pavillon « Medtech » lors de la prochaine édition qui aura lieu du 24 au 27 mai 2011. Pour en savoir plus nous avons rencontré MM. André Colard et Olivier Saenger, fondateurs des salons.

Le marché des salons semble en recherche d'un second souffle, certains prédisent la disparition des « grand-messes » au profit de salons spécialisés très ciblés à taille humaine. Cette évolution d'EPMT vers le Medtech s'intègre-t-elle dans cette mouvance ?

Depuis l'origine notre démarche a toujours été de mettre en avant le savoir faire de notre pays. Ce savoir-faire est lié à la microtechnique dans tous les domaines d'activités, l'horlogerie, la microtechnique, le médical bien entendu et d'autres domaines. Cette notion de « second souffle » ne concerne pas EPHJ/EPMT qui, depuis sa création en 2001, est un salon qui a bénéficié chaque année d'une croissance, même au plus fort de la crise.

Nous avons rassemblé près de 550 exposants directs en 2010, mais EPHJ/EPMT, de par son atmosphère professionnelle et conviviale reste un événement à taille humaine.

D'autre part, avec « Swiss Medical Technologies », EPMT ne fait que développer l'une de ses composantes actuelles en donnant à medtech suisse la vitrine qu'il mérite.

Après l'horlogerie et la sous-traitance microtechnique, vous vous dirigez vers le domaine médical, n'avez-vous pas peur de vous disperser ?

Absolument pas, nous restons concentrés sur la microtechnique. Ce focus correspond à une demande forte tant du côté des exposants que des visiteurs. En période de difficulté, les entreprises cherchent à se diversifier pour limiter les risques. Avec EPHJ puis EPMT, nous offrons justement cette opportunité de « voir ailleurs » mais de manière ciblée, dans une évolution permanente vers le plus précis et le plus petit.

Nous avons toujours la même logique : mettre ensemble des sociétés qui travaillent dans des domaines adjacents, synergétiques et complémentaires.

Le domaine médical est un domaine où de nombreuses entreprises s'engouffrent, flairant un marché juteux, ce marché est-il

expansible à l'infini ? Tous les services autour de ce domaine ne risquent-ils pas de saturer ?

Les chiffres et les pronostics démontrent au contraire que ce marché représente un volume important et devrait rester en forte croissance dans les années à venir.

La Suisse représente un territoire extrêmement riche en entreprises et en centres de recherche et de technique. Lausanne est située au cœur de la « Health Valley » ; cette région de Suisse occidentale compte plus de 5'000 chercheurs actifs dans le médical, 500 laboratoires ; plus de 750 entreprises y sont implantées, aussi bien des leaders à l'échelon mondial que des start-up, des pouponnières d'entreprises et des parcs scientifiques.

Comme l'horlogerie qui a profité des avancées d'autres domaines, le médical peut compter sur les compétences en microtechniques de toute cette région.

Dans cette idée de couverture, le marché des salons médicaux en Europe est déjà bien occupé. Dans ce contexte, quelles sont les forces de EPMT.

La Suisse ne comportait pas de salon annuel dédié aux technologies médicales et à toute la chaîne du médical, et dans ce domaine où l'innovation est permanente et rapide, il y avait très clairement une place à prendre ; d'autant que nous y pensions depuis un certain temps déjà car ce n'est que le prolongement de notre concept initial. Le fait de notre position au cœur de la « Health Valley » et de notre spécialisation transversale dans la microtechnique créée des synergies assez uniques qui renforcent notre position. Nos partenariats avec BioAlps, le Cluster médical, l'EPFL, Micronarc, ainsi qu'A3P Suisse nous permettent de toucher de très nombreuses sociétés de la galaxie medtech, de leur offrir l'opportunité de montrer leur savoir-faire lors de notre manifestation et, également, de proposer aux visiteurs tout un programme de conférences de haute valeur qui renforce encore l'attractivité du salon.

N'avez-vous pas peur que vos exposants horlogers se sentent perdus ou délaissés par cette évolution médicale ?

Absolument pas. Ils gardent toute leur place, incontournable : EPHJ est une entité, une identité.

Aujourd'hui les responsables d'entreprises ont bien compris que travailler pour plusieurs domaines est une source de sécurité. Ils ont vu que le développement de EPMT (comme celui du pavillon médical dès 2011) ne se fait pas au détriment de EPHJ mais bien en complément pour leur offrir plus d'opportunités. Les premiers feedback que nous avons reçus à ce jour des clients horlogers concernant le pavillon médical lors de EPMT sont excellents.

Vous offrez un plus de diversification d'offre à vos visiteurs,

pensez-vous qu'ils y seront sensibles et donc susceptibles de visiter les différents domaines ?

En 2010 EPMT a pris place pour la première fois dans les mêmes bâtiments qu'EPHJ et les visiteurs ont relevé le haut niveau de synergies entre les deux manifestations. Nous travaillons selon le même concept pour l'année prochaine. Nous n'avions pas complètement utilisé la surface disponible l'année dernière. En 2011 ce sera le cas et pour la suite, de nouvelles halles étant construites, nous pourrons, sans problème, occuper également de nouvelles surfaces.

Dans l'idée d'offrir « plus » à nos visiteurs, Lausanne dispose d'atouts non négligeables, les infrastructures routières, ferroviaires et hôtelières n'ont rien à envier aux capitales européennes. Nous sommes convaincus que, pour tous nos amis de Suisse allemande, le chemin du Léman sera facile à trouver. De plus, l'aéroport de Genève n'est pas loin et pour nos visiteurs étrangers qui restent plusieurs jours, de très nombreuses activités et visites sont possibles.

Le pavillon Medtech est appelé à prendre de l'ampleur, allez-vous restreindre l'accès à la sous-traitance ou alors l'ouvrir aux produits finis ?

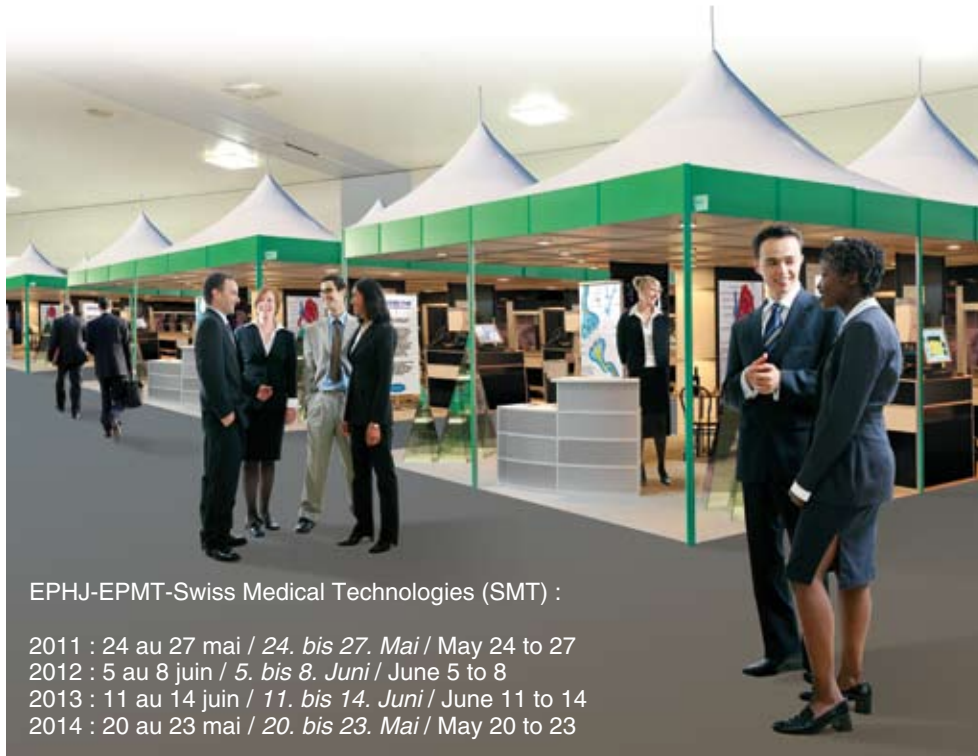
Nous véhiculons les valeurs suisses de qualité, de précision et de bienfaisance et comme évoqué plus haut, nous sommes positionnés transversalement dans la microtechnique. Pour le visiteur c'est très important, il sait que lorsqu'il vient à Lausanne pour le salon, c'est pour découvrir de la microtechnique trans-domaine ainsi que, au sein de « Swiss Medical Technologies » tous les produits qui participent à l'élaboration de la chaîne du médical (ex. un microscope, même si c'est un produit fini en soi).

Le pavillon Medtech est un développement naturel du salon. Nous mettons vraiment l'accent sur la cohérence de notre démarche.



Ein neuer Treffpunkt für die medizinische Zulieferindustrie

Anfang November 2010 erfuhr die Mes-selandschaft in der Schweiz (und in den auf Mikrotechnik spezialisierten europäischen Ländern) eine bedeutende Veränderung. Die Veranstalter der Fachmessen EPHJ und EPMT in Lausanne kündigten die Schaffung eines „Medtech“-Pavillons anlässlich der nächsten Ausgabe vom 24. bis 27. Mai 2011 an. Wir führten ein Gespräch mit Herrn André Colard und Herrn Olivier Saenger, den jeweiligen Gründern der beiden Messen, um mehr darüber in Erfahrung zu bringen.



EPHJ-EPMT-Swiss Medical Technologies (SMT) :

2011 : 24 au 27 mai / 24. bis 27. Mai / May 24 to 27
 2012 : 5 au 8 juin / 5. bis 8. Juni / June 5 to 8
 2013 : 11 au 14 juin / 11. bis 14. Juni / June 11 to 14
 2014 : 20 au 23 mai / 20. bis 23. Mai / May 20 to 23

Der Messemarkt scheint nach einem neuen Aufschwung zu streben, und in Fachkreisen wird die Meinung vertreten, dass die grossen Messen zukünftig spezialisierten, sehr gezielten und überschaubaren Veranstaltungen weichen werden. Entspricht die Entwicklung der EPMT in Richtung Medtech diesem Trend?

Bei unserer Vorgehensweise ging es von Anfang an stets darum, das Know-how unseres Landes in den Vordergrund zu stellen. Dieses Know-how ist mit dem Einsatz der Mikrotechnik in allen Tätigkeitsbereichen – Uhrenindustrie, Mikrotechnik, selbstverständlich Medizintechnik und weiteren Gebieten – verbunden. Die Fachmessen EPHJ/EPMT sind vom Streben nach einem „neuen Aufschwung“ nicht betroffen, denn diese Veranstaltungen verzeichnen seit ihrer Gründung im Jahr 2001 jährlich einen signifikanten Zuwachs, selbst als die Krise einen Höhepunkt erreichte.

2010 gelang es uns, nahezu 550 direkte Aussteller zu versammeln, aber die EPHJ/EPMT bleibt dank ihrer professionellen und geselligen Atmosphäre nach wie vor eine überschaubare Veranstaltung.

Andererseits entwickelt die EPMT mit „Swiss Medical Technologies“ nur eines ihrer aktuellen Standbeine weiter, indem sie der Medtech Schweiz eine gebührende Präsentationsgelegenheit einräumt.

Nach der Uhrenindustrie und der mikrotechnischen Zulieferindustrie nehmen Sie nun den medizinischen Bereich in Angriff – befürchten Sie nicht eine gewisse Zersplitterung?

Absolut nicht, wir setzen unseren Schwerpunkt nach wie vor auf Mikrotechnik. Dies

entspricht einer starken Nachfrage sowohl von Seiten der Aussteller als auch der Besucher. In schwierigen Zeiten versuchen die Unternehmen, ihre Produkte zu diversifizieren, um die Risiken einzuschränken. Mit der EPHJ und in weiterer Folge mit der EPMT bieten wir den Unternehmern genau diese Gelegenheit, nämlich sich „anderwärtig umzusehen“, aber auf gezielte Art und Weise, indem wir auf die ständige Weiterentwicklung der höchst präzisen und kleinen Teile bedacht sind.

Wir verfolgen stets dasselbe Ziel, nämlich die Zusammenführung von Unternehmen, die in verwandten, synergetischen und komplementären Bereichen arbeiten.

Der Bereich Medizin zieht zahlreiche Unternehmen an, die einen einträglichen Markt wittern – ist dieser Markt unbegrenzt expansionsfähig? Besteht nicht das Risiko, dass die vielen Dienstleistungen rund um diesen Bereich irgendwann den Saturationspunkt erreichen?

Ganz im Gegenteil – die Zahlen und Prognosen weisen nach, dass dieser Markt ein bedeutendes Volumen darstellt und auch in den nächsten Jahren ein starkes Wachstum verzeichnen sollte. Die Schweiz weist eine äusserst hohe Konzentration an Unternehmen sowie Forschungs- und Technikzentren auf. Lausanne liegt inmitten der „Health Valley“; diese Region in der Westschweiz zählt über 5'000 Forscher, die im Bereich Medizin arbeiten, sowie 500 Labors; über 750 Unternehmen haben dort ihren Sitz, und zwar sowohl weltweit führende Firmen als auch Start-up-Unternehmen, Unternehmensinkubatoren und Technologieparks.

Genau wie die Uhrenindustrie, die es verstand, sich die Fortschritte anderer

Bereiche zunutze zu machen, kann der Medizinbereich auf die mikrotechnischen Kompetenzen der gesamten Region zählen.

Der Markt der medizinischen Fachmessen ist in Europa bereits reichlich abgedeckt. Wodurch hebt sich die EPMT in diesem Umfeld hervor?

In der Schweiz gab es keine Jahresmesse, die auf Medizintechnik und die gesamte medizinische Produktkette spezialisiert war, und in diesem ständig und rasch innovierenden Bereich galt es wirklich, eine Lücke zu füllen; ausserdem trugen wir uns bereits seit einiger Zeit mit diesem Gedanken, denn es handelt sich ja eigentlich nur um eine Erweiterung unseres ursprünglichen Konzepts. Die Tatsache, dass wir unseren Firmenstandort im Herzen der „Health Valley“ haben und dass wir auf alle Mikrotechnikbereiche spezialisiert sind, schafft ziemlich einzigartige Synergien, die unsere Position verstärken. Un-

sere Partnerschaften mit BioAlps, dem Medizincluster, Micronarc sowie A3P Schweiz ermöglicht uns, sehr zahlreiche Unternehmen der Medtech-Galaxie anzusprechen und ihnen Gelegenheit zu geben, ihr Know-how anlässlich unserer Veranstaltung zu präsentieren und den Besuchern ein ebenso umfassendes wie hochwertiges Konferenzprogramm anzubieten, was die Attraktivität der Messe weiter erhöht.

Befürchten Sie nicht, dass sich Ihre Aussteller der Uhrenindustrie durch diese Entwicklung in Richtung Medizin verloren oder gar vernachlässigt fühlen?

Keinesfalls. Ihr Platz bleibt unangetastet und sie sind nach wie vor unumgänglich: EPHJ ist eine Einheit, eine Identität.

Heute haben die Unternehmensleiter sehr wohl verstanden, dass die Zusammenarbeit mit mehreren Bereichen Sicherheit bietet. Sie haben gesehen, dass die Entwicklung der EPMT (wie die des medizinischen Pavillons ab 2011) keine nachteilige Auswirkung auf die EPHJ hat, sondern eine Ergänzung darstellt, die ihnen zusätzliche Gelegenheiten einräumt. Die ersten Feedbacks, die wir bisher von Seiten der Uhrenindustriekunden bezüglich des medizinischen Pavillons anlässlich der EPMT erhielten, waren durchwegs ausgezeichnet.

Sie bieten Ihren Besuchern ein vielfältigeres Angebot – denken Sie, dass sie sich davon angesprochen fühlen und die verschiedenen Bereiche besuchen werden?

2010 fand die EPMT erstmals in denselben Gebäuden wie die EPHU statt, und die Besucher haben eine grosse Synergie zwischen den beiden Veranstaltungen festgestellt. Wir werden

dasselbe Konzept bei der Veranstaltung des kommenden Jahres anwenden. Wir haben die im Vorjahr verfügbare Fläche nicht vollständig genutzt. 2011 wird dies sehr wohl der Fall sein, und da in weiterer Folge neue Hallen gebaut werden, können wir problemlos auch zusätzliche Flächen nutzen.

Mit dem Bestreben, unseren Besuchern „mehr“ zu bieten, verfügt Lausanne über beträchtliche Vorteile – die Verkehrs-, Eisenbahn- und Hotelinfrastrukturen stehen den europäischen Hauptstädten in nichts nach. Wir sind davon überzeugt, dass der Weg zum Genfer See für unsere Freunde aus der deutschen Schweiz leicht zu finden sein wird. Darüber hinaus ist der Flughafen Genf nicht weit entfernt, und für unsere ausländischen Besucher, die ein paar Tage vor Ort bleiben, gibt es zahlreiche Ausflugs- und Besichtigungsmöglichkeiten.

Der Medtech-Pavillon wird gewiss an Bedeutung zunehmen – werden Sie den Zugang auf die Zulieferindustrie beschränken oder auch Fertigprodukte zulassen?

Wir vermitteln die schweizerischen Werte hinsichtlich Qualität, Präzision und guter Arbeit, und wie bereits oben erwähnt haben wir im Bereich Mikro-technik eine transversale Position inne. Für den Besucher ist das sehr wichtig, denn er weiss, dass er bei seinem Mes- sebesuch in Lausanne ein bereichs- übergreifendes Mikrotechnikangebot und im Rahmen der „Swiss Medical Technologies“ sämtliche Produkte, die zur Fertigung von Teilen der medizinischen Produktkette erforderlich sind (wie z. B. ein Mikroskop, auch wenn es sich hierbei um ein Fertigprodukt handelt) vorfinden wird.

Der Medtech-Pavillon ist eine natürliche Weiterentwicklung der Messe. Wir legen wirklich grossen Wert auf eine kohärente Vorgehensweise.



New appointment for medical sub-contracting

Early November 2010, a new changed the landscape of exhibitions in Switzerland (and in the Europe of microtechnology). Organizers of the EPHJ and EPMT shows in Lausanne announced the creation of a "Medtech" area in the next edition which will take place from 24 to 27 May 2011. To learn more we met with Mr. André Colard and Olivier Saenger, founders of these specialized trade shows

Trade shows appear in search of a second breath, a few predict the disappearance of the "global trade shows" to the benefit of human scale very specialized targeted exhibitions. Is the evolution towards Medtech done by EPMT

an answer to that trend?

Our approach has always been to put forward the know-how of our country. These skills are linked to microtechnology in all areas of activity; watchmaking, obviously medical and many other areas. This notion of "second breath" is not representative for EPHJ/EPMT. Since its first issue in 2001, the exhibition achieved in growing every year, even at the peak of the crisis.

In 2010 we have gathered near 550 direct exhibitors, but EPHJ/EPMT by its professional and friendly atmosphere remains a human size event.

With the "Swiss Medical technology" pavilion, EPMT develops one of its current components providing the Swiss medtech industry the showcase it deserves.

After watchmaking and microtechnology subcontracting, you head towards medical field, do you not fear to somewhere lose focus?

Absolutely not, we remain focused on microtechnology. This axis is a strong demand by both exhibitors and visitors. In times of uncertainty, companies are seeking to diversify to reduce risk. With EPHJ and EPMT, we offer that opportunity to "see around" but always focused on small and precise. We always work with the same logic: bringing together companies involved in adjacent areas to create synergies and complementary.

Medical is an area where many companies are trying to enter, feeling a juicy market. Is this market really expandable? Don't we risk a saturation of the services in that area?

Figures and foreseeing show that this market represents a significant volume and is expected to remain strong and growing in the years to come. Switzerland represents an extremely rich territory for companies and research and technology centers. Lausanne is located in the heart of the "Health Valley"; This region of Western Switzerland includes over 5 000 researchers active in the medical, 500 laboratories and more than 750 companies are installed there. We can find world level leaders as well as start-ups, nursery business and science parks. As watchmaking benefited from advances from other areas, medical can count on the skills in microtechnology throughout this region.

The Medical fairs market in Europe is already quite busy. In this context, what are the strengths of EPMT?

Switzerland had no annual trade show dedicated to medical technology. In this area, innovation is permanent and fast and a yearly show was very clearly needed. For us it was logical and simple to move toward that direction as it is simply an extension of our initial concept. Because of our position in the heart of "Health Valley" and our cross specialization in microtechnology we create fairly unique synergies that strengthen our

position. Our partnerships with BioAlps, Medical cluster, EPFL, Micronarc, as well as A3P Switzerland allow us to offer visitors to reach very many companies in the medtech Galaxy. This giving exhibitors the opportunity to showcase their skills to a large targeted audience. Conferences of high-value further strengthen the attractiveness of the exhibition.

Do you not fear that your watch exhibitors feel lost or abandoned by these medical developments?

Absolutely not. They have a very important place at EPHJ that has a very strong identity. Today business leaders have understood that working for multiple domains is a source of security. They saw the EPMT development (such as medical Pavilion as early as 2011) didn't grow against EPMT. Rather the contrary, the evolution providing them more opportunities. The first feed -back we have received to date from watch customers regarding medical pavilion of EPMT are excellent.

You offer more diversification to your visitors, do you think they will be sensitive and therefore likely to visit various areas?

In 2010 EPMT took place for the first time in the same building as EPHJ and visitors noted the high level of synergy between the two events. We work according to the same concept for next year. We did not use completely the available surface last year. In 2011 it will be the case and for the future, new halls being built, we will be able to also occupy new surfaces.

With the idea to offer "more" to our visitors, Lausanne has significant strengths, road, rail and hotel infrastructure have nothing to envy to European capitals. We are convinced that for all our friends from German speaking Switzerland the road to the Lake Geneva will be easy to find. In addition, Geneva airport is not far away and for our foreign visitors remaining several days, very many activities and visits are possible.

The Medtech Pavilion will certainly grow; are you going to restrict access to subcontracting or will you also open the show to finished medical products?

We have built the show on quality, precision and Swiss values. As mentioned above, we are transversely positioned in microtechnology. For visitors it is very important to keep that positioning, they know that coming to Lausanne for the show, it is to discover microtechnology. Regarding the "Swiss Medical Technologies" all the products involved in the development of the medical chain will be present (e.g. a microscope, even if it is a finished product in itself).

The Medtech pavilion is a natural development of the exhibition. We really focus on consistency in our approach.

**André Colard
Olivier Saenger**