

POINT FORT

L'édition 2018 du salon de la haute précision est placée sous le signe de la transdisciplinarité

EPHJ-EPMT-SMT. Les échanges entre exposants jouent aussi un rôle important pour donner naissance à de nouveaux projets innovants et créer des synergies.

CHRISTIAN AFFOLTER

La dynamique positive alimentée par la reprise du secteur horloger au premier trimestre de cette année se fait bien ressentir au salon EPHJ-EPMT-SMT qui a ouvert ses portes hier à Pallexpo. Le fait qu'environ deux tiers des plus de 800 exposants s'inscrivent dans l'univers horloger montre que les racines de ce salon restent toujours très présentes. Participant à la conférence d'ouverture, le président de la Fédération horlogère Jean-Daniel Pasche a d'ailleurs souligné que cette branche suscite un intérêt croissant, surtout du côté alémanique. «Des étudiants du côté de Saint-Gall notamment nous adressent beaucoup plus de demandes qu'il y a une quinzaine d'années, reflétant le gain de notoriété de la branche.» Interpellé une nouvelle fois à ce sujet, il s'est aussi montré convaincu que la montre traditionnelle garde sa place face aux smartwatches. Les initiatives prises pour l'édition 2018 visent cependant à renforcer un mouvement qui lui aussi est



ANDRÉ KUDELSKI. La Suisse a prouvé sa capacité d'innover mais doit toujours anticiper plutôt que de s'endormir sur ses lauriers.

déjà bien perceptible. Tous les domaines présents au salon – sous-traitance horlogère, microtechnologies, medtech – ont en commun la haute précision. C'est ainsi qu'il se définit actuellement, en tant que plus grand salon international de la haute précision. Historiquement, l'horlogerie a plutôt intégré des technologies

en provenance du médical, comme l'a rappelé le co-fondateur André Colard. Actuellement, la tendance va plutôt vers l'application dans le medtech d'innovations développées dans le cadre de l'horlogerie. «Certains exposants horlogerie de l'année dernière viennent cette année exposer dans le secteur medtech,

constate le directeur du salon Alexandre Catton. La mise en place de passerelles est l'une des forces de ce salon. Il est une plateforme d'expression de savoir-faire, qui peuvent ainsi trouver de nouveaux débouchés.»

La diversification a été le principal changement

Cette évolution n'allait pas de soi, surtout pas l'ouverture aux medtech, qui était intervenue avec le déménagement du salon à Pallexpo en 2012. Pour le co-fondateur Olivier Saenger, la diversification était même le changement le plus important du salon au cours de ses 17 éditions.

Sa conception en tant que plateforme d'expression de savoir-faire est probablement aussi l'une des raisons de la fidélité des exposants à ce salon: environ 90% d'entre eux ont déjà été présents à l'édition précédente. L'application assez stricte de ce concept veut même dire que les exposants sont placés sur un pied d'égalité: tous se situent au même étage, aucun d'entre eux n'a le droit de construire en hauteur. L'objectif

n'est pas de montrer lequel des exposants a les moyens pour mettre en scène ses produits, mais de laisser la place à une comparaison plutôt neutre, mettant en évidence les forces dans les concepts proposés par les différents exposants. Dans le même ordre d'idées, aucun produit fini n'est présent au salon, pas plus que les marques horlogères. Ce qui ne veut pas dire du tout que le salon ne s'adresse pas à elles: leurs CEO viennent en tant que visiteurs. Du côté des plus de 20.000 visiteurs professionnels attendus, notamment ceux venant de l'étranger, les organisateurs constatent d'après les retours des exposants qu'ils arrivent très bien préparés au salon, avec des dossiers et projets déjà très concrets. Mais les visiteurs ne sont pas seuls à faire des affaires avec les exposants, les exposants discutent également entre eux, ainsi qu'avec les start-up présentes.

Cette plateforme de start-up, déjà présente au salon, est devenue internationale pour cette année, un pôle européen. «Certains exposants peuvent intégrer une tech-

nologie présentée ici par une start-up. Ce que nous mettons en place, c'est une vraie opportunité d'affaires pour elles. D'ailleurs, certaines start-up peuvent s'insérer cette fois dans une structure plus importante, pour revenir probablement l'année d'après en tant qu'exposant indépendant, observe Alexandre Catton. Le salon fait un effort important pour accueillir les start-up, aussi en termes de conditions de location. Quant aux start-up pitches faits au cours du salon cette année, ils seront enregistrés et diffusés sur internet.»

Le «Challenge Watch Medtech Innovation» lancé en collaboration avec la Fondation Inartis présidée par Benoît Dubuis va lui aussi dans ce sens-là. L'encadrement qu'il propose aux quatre start-up lauréates au cours du salon va toutefois encore plus loin. Des experts sont à leur disposition pour discuter tant des moyens pour protéger la propriété intellectuelle que de la gestion des risques, des aspects juridiques liés au développement de produits, ou encore de l'accès au marché. ■

La bonne capacité d'innovation de la Suisse peut être améliorée

INNOSUISSE. L'analyse globalement positive d'André Kudelski contient des critiques.

Le président d'Innosuisse André Kudelski n'a pas hésité mardi lors de la conférence-débat organisée dans le cadre du salon EPHJ-EPMT-SMT à parler de conditions-cadre en Suisse favorables à l'innovation. Certains classements à l'échelle internationale le confirment. Il faut notamment relever le «tissu économique fait avec des PME et ds conditions de marché flexibles ainsi qu'une recherche de pointe qui est accessible aux entreprises».

L'accessibilité au capital-risque laisse cependant toujours à désirer, et l'une des fonctions d'Innosuisse est de contribuer à combler ce manque. Son budget annuel de 240 millions, répartie d'une manière plutôt équilibrée (donc avec une part prédominante de petits et moyens projets), vise à soutenir des projets capables de créer une forte valeur ajoutée. L'une des évolutions souhaitables, ce serait de mieux différencier la capacité de prise de risque, notamment en fonction du retour sur investissement potentiel. Dans le cadre du financement de projets conjoints entre une entreprise et des recherches académiques, Innosuisse prend en charge un montant équivalent à celui investi par l'entreprise pour financer la partie faite à l'université. «C'est un travail conjoint entre le secteur privé et les universités. Les résultats des recherches

ainsi menées sont facilement applicables à la pratique», souligne le président d'Innosuisse. La bipartition entre le Fonds national pour la recherche (fondamentale) et Innosuisse (projets avec le secteur privé), ainsi que le programme Bridge montrent la capacité de couvrir toute la chaîne. Car l'un des problèmes de l'Europe, c'est de consacrer beaucoup d'efforts à la recherche fondamentale, dont les fruits se trouvent finalement dans des appli-

LE FUTUR DÉPEND
DE CE QUE NOUS FAISONS
AUJOURD'HUI, PLUTÔT
QUE DE CE QUE
NOUS AVONS ACQUIS
PAR LE PASSÉ.

cations générées sur d'autres continents.

«Il ne faut pas se reposer sur nos lauriers, même si c'est nous le numéro un mondial, a lancé André Kudelski. Il faut être plus flexible et plus rapide, et être capable de prendre des risques de manière intelligente.

La Suisse doit être meilleure que les autres, car ceux-ci disposent d'un avantage compétitif grâce à leur taille. Nous devons perpétuellement nous remettre en question, bouger plus vite que les autres, aussi de façon à pouvoir

justifier des prix qui sont supérieurs à ceux des autres. Le futur dépend de ce que nous faisons aujourd'hui, plutôt que de ce que nous avons acquis par le passé. Ne soyons pas prisonniers de la routine!»

L'industrie de la précision représente cependant un «écosystème particulièrement favorable à l'innovation. La maîtrise de toutes ces technologies est pratiquement unique au monde», souligne le président d'Innosuisse. Car au sein de cette industrie, la conception de produits se fait en symbiose avec les méthodes de production, aussi grâce à des relations de proximité. Ce dernier aspect représente lui aussi un avantage compétitif non négligeable.

Interpellé sur la question de la protection de la propriété intellectuelle et la manière de l'assurer qui peut vite se révéler coûteuse pour une entreprise, André Kudelski a souligné qu'il «faut d'abord que les entrepreneurs en soient conscients.» Connaissant particulièrement bien ce sujet grâce à la création d'une unité qui est active dans le domaine des brevets depuis plusieurs années, il estime notamment que pour défendre ses droits, surtout en cas de violation d'un brevet, une présence aux Etats-Unis est indispensable. Car c'est là qu'il y a le plus de moyens pour agir. —(CA)

La technologie d'assemblage de Sy&Se remplace la colle

INNOVATION. La start-up chaud-de-fonnière a gagné le Grand Prix des Exposants 2018.

L'innovation apportée par la start-up Sy&Se promet de révolutionner nombre des processus de fabrication industrielle. Une innovation qui lui a d'ailleurs valu de remporter le Grand Prix des Exposants 2018 du Salon EPHJ-EPMT-SMT

La jeune entreprise chaud-de-fonnière a développé une technologie d'assemblage de matériaux appelée à remplacer la colle ou autres soudures. Sy&Se a recours à un procédé dont les bases sont connues depuis six décennies environ, le bonding. Cependant, personne n'a réussi jusqu'à présent à obtenir le résultat souhaité: un lien stable entre deux matériaux qui peut même tenir plus longtemps que les pièces non assemblées. C'est là qu'intervient l'expérience de praticiens propre aux chercheurs HES, comme celle du fondateur Sébastien Brun, qui a monté son projet en partenariat avec une société horlogère. «Nous avons fait d'innombrables essais. La théorie établie dans ce domaine est partie de l'idée que plus le courant appliqué est continu, meilleurs seront les résultats. Mais c'est le fait d'avoir utilisé des impulsions électriques plutôt qu'un courant continu qui nous a permis de lier du métal ou de la céramique à du verre.» Autre effet bénéfique, la température nécessaire pour obtenir cet effet a été réduite de 400°C à 150°C.



SÉBASTIEN BRUN. Fondateur de la start-up Sy&Se récompensée.

A partir de cette première expérience réussie il y a environ un an seulement, Sy&Se a identifié 16 variables – un peu comme 16 chiffres – qu'il faut paramétrer dans de nouvelles recherches pour appliquer cette méthode à d'autres matériaux. Mais avant de se lancer dans ces nouvelles applications, la start-up donne la priorité au développement de son premier produit. L'idée est de financer ensuite la recherche par les revenus issus de la vente des premières installations. La demande est en tout cas déjà bien présente au sein du secteur horloger. Pour la suite, la start-up vise un modèle mixte entre la sous-

traitance et la fabrication et maintenance par ses propres moyens. Le fait de figurer parmi les lauréats du Challenge Watch Medtech Innovation permet en revanche d'élargir le champ d'application, qui peut aller bien au-delà de l'horlogerie. Dans le domaine de la medtech, la dégradation progressive des colles polymère peut avoir des effets encore bien plus néfastes sur la durabilité des équipements, et finalement sur la qualité des résultats. Sy&Se figure ainsi parmi les meilleurs exemples de transferts d'innovations issues du domaine de l'horlogerie à la medtech, voire à d'autres secteurs. —(CA)