



Du nouveau à la tête de l'EPHJ-EPMT-SMT

Alexandre Catton est depuis l'automne 2016 le nouveau chef de projet du Salon EPHJ-EPMT-SMT. Nous l'avons rencontré à quelques mois de sa grande première pour faire le point sur la situation.

Monsieur Catton, parlez-nous un peu de vous...

Après une première formation à Paris dans les métiers d'art à Olivier de Serre (ENSAAMA), j'ai choisi de poursuivre mes études dans un autre secteur à l'Ecole Hôtelière de Lausanne. J'ai occupé par la suite des postes dans deux hôtels importants de Paris avant de revenir à Genève il y a huit ans pour y exploiter l'hôtel Eastwest. Lorsque l'on m'a proposé le poste de chef de projet EPHJ-EPMT-SMT, j'y ai tout de suite vu une belle opportunité. D'une part parce que je suis un fervent amateur de belles montres, d'autre part parce que ma curiosité me pousse à découvrir de nouveaux horizons et à comprendre le mécanisme des choses. Il m'a donc semblé très intéressant de découvrir le monde de la sous-traitance et ses acteurs dans les domaines de la haute précision.

La transition s'est-elle opérée sans accroc ?

L'hôtellerie fournit une excellente formation dans de nombreux domaines. On y acquiert de la rigueur mais aussi la souplesse nécessaire pour faire face aux imprévus. Le souci du détail et la satisfaction du client sont une priorité. J'ai l'habitude de travailler avec différents fournisseurs, de régler des problèmes techniques ou des demandes qui sortent de l'ordinaire. Cette diversité se retrouve dans l'organisation de salons et l'approche reste finalement la même: il faut comprendre les besoins des clients et leur apporter la meilleure réponse possible. J'ajouterai que l'organisation de Palexpo est bien rôdée et offre tout le soutien technique et logistique dont je peux avoir besoin. Je peux ainsi me concentrer pleinement sur la partie essentielle de mon travail d'organisation et de relations directes avec les exposants.

Quel regard portez-vous sur la situation actuelle ?

La période que nous traversons aujourd'hui appelle bien évidemment à une certaine prudence. On ressent une forte pression venant d'un marché qui n'est pas serein. Les exposants se voient dans l'obligation de rationaliser alors même qu'il est important de se montrer durant ces périodes instables. Malgré cela, quelques indices me permettent d'être optimiste. Le Salon 2016 a vu un

nombre record d'exposants s'inscrire sur place pour l'édition suivante. En même temps, il ne faut pas perdre de vue que ces chiffres, aussi réjouissants soient-ils, ne refléteront pas forcément la conjoncture délicate rencontrées par certains sous-traitants. Nous la ressentons lors des contacts que nous avons avec nos exposants. Face à une telle situation, certaines entreprises trouvent de nouvelles voies. Je tire un parallèle avec l'hôtellerie qui doit elle aussi souvent chercher à attirer différents types de clientèle, que ce soit pour des voyages d'affaires, des loisirs, des séminaires d'entreprises, etc. L'avantage de la diversification est de pouvoir réduire l'impact du recul d'un segment par la progression d'un autre ou de limiter les pertes. A mon sens, des solutions existent pour certains sous-traitants horlogers dans d'autres secteurs ou leur savoir-faire a une réelle valeur. L'horlogerie est une industrie magnifique, qui est peut-être amenée aujourd'hui à se repenser, à s'ouvrir à de nouvelles technologies, à se réorganiser. Une crise est souvent synonyme de changement. Et notre Salon leur offre l'opportunité unique de diversifier leurs contacts professionnels.

Pensez-vous que cette ouverture à d'autres technologies pourrait à terme changer la structure du salon ?

Non, la structure du Salon ne va pas changer. En revanche, les frontières s'estompent naturellement en même temps que les synergies s'affirment. Il est tout à fait possible que certains exposants évoluent de manière naturelle d'un secteur à l'autre du Salon. Actuellement, un tiers de nos exposants ont une part d'activités dans le médical et certains ont fait le pas d'un changement de secteur. Les trois zones du Salon sont perméables et des liens se créent entre les différents secteurs d'activités, que ce soit dans la création de matériaux ou les techniques de production. Il me semble dès lors normal que les exposants exploitent ces synergies.

Objet dont on parle beaucoup depuis deux ou trois ans, le bracelet connecté, que l'on assimile souvent à une montre, a-t-il une place à l'EPHJ ?

Nous sommes en présence de deux objets bien distincts dont la vocation n'est pas la même. Le bracelet connecté sert avant tout à héberger du matériel électronique pour transmettre des données diverses alors que la montre reflète tout un univers de technologie, de design, d'esthétisme, de matériaux rares, de compli- ▶

cations extrêmes, etc. On n'est pas dans le même registre. Reste que le domaine de la connectivité a toute sa place dans notre Salon. On en revient toujours aux passerelles entre les différents secteurs du Salon évoquées précédemment.

Que pouvez-vous nous dévoiler de l'édition 2017.

Y aura-t-il des nouveautés?

Nous travaillons effectivement sur différentes pistes actuellement. L'une d'elles vise à élargir le visitorat international pour les trois secteurs du Salon. Nous mettons aussi en place une collaboration avec des revues spécifiques pour une communication ciblée à leurs abonnés. Un grand travail est également entrepris pour favoriser les échanges entre exposants et entre les exposants et les fournisseurs. Diverses actions seront mises en œuvre pour intensifier ces relations durant le Salon. Nous nous sommes rendu compte que les discussions sur les stands débouchent souvent sur des demandes spécifiques qui pourraient trouver réponse sur place. Nous cherchons un moyen de faciliter ou renforcer ces échanges et leur donner corps.

Au niveau des animations, nous continuerons à proposer un riche programme de conférences et de Tables Rondes autour de différents thèmes d'actualité tels que les nouveaux matériaux ou l'impression 3D et 4D. Une Table Ronde Junior sera rajoutée au programme le vendredi matin en collaboration avec les écoles d'horlogerie de Suisse et de France voisine. Le Grand Prix des Exposants récompensera comme chaque année l'innovation la plus remarquable de l'année. J'invite d'ailleurs les exposants à nous envoyer leur dossier dès que possible.

Et concernant EPMT ?

Les inscriptions vont bon train concernant les sous-traitants spécialisés dans les micro et nanotechnologies. Au début de cette année, à 6 mois du Salon, près de 90% des espaces sont déjà réservés. Que ce soit dans l'horlogerie, l'aéronautique, l'optique, la santé ou encore la robotique, les innovations issues de ces entreprises s'appliquent à des domaines si variés qu'elles ont compris l'importance de participer à une plateforme mondiale comme EPHJ-EPMT-SMT.

Parmi les nouveautés, notons qu'un espace dédié aux start-up sera inauguré cette année, réunissant des sociétés actives aussi bien dans les micro et nano technologies, que dans l'horlogerie et les medtech. L'objectif est, encore une fois, de susciter ou exposer les synergies transversales et de soutenir l'innovation.

Die EPHJ -EPMT-SMT hat eine neue Geschäftsleitung

Seit dem Herbst 2016 ist Alexandre Catton der neue Projektleiter der Messe EPHJ-EPMT-SMT. Wenige Monate vor der ersten Veranstaltung unter seiner Leitung führten wir ein Gespräch mit ihm, um mehr über die neue Situation zu erfahren.

Herr Catton, erzählen Sie uns etwas über Ihren Werdegang ...

Nach einer ersten Ausbildung an der Pariser Kunsthochschule Olivier de Serre (ENSAAMA) beschloss ich, mich einer anderen Branche zuzuwenden und mein Studium an der Hotelfachschule Lausanne fortzusetzen. In weiterer Folge arbeitete ich in zwei bedeutenden Pariser Hotels, bevor ich vor acht Jahren nach Genf zurückkehrte, um das Hotel Eastwest zu leiten. Als mir der Posten des Projektleiters der Messe EPHJ-EPMT-SMT angeboten wurde, war mir sofort klar, dass es sich dabei um eine großartige Chance

handelte: Einerseits, weil ich schöne Uhren über alles liebe, andererseits, weil meine Neugierde mich anregt, Neues kennenzulernen und die Funktionsweise der Dinge zu begreifen. Aus all diesen Gründen fand ich es höchst interessant, mich mit der Welt des Zulieferwesens und der Akteure der Hochpräzisionsbereiche zu befassen.

Verlief der Übergang reibungslos?

Das Hotelgewerbe bietet eine ausgezeichnete Ausbildung in zahlreichen Bereichen. Man lernt einerseits, sehr sorgfältig zu arbeiten, und andererseits flexibel zu sein, um unvorhergesehenen Ereignissen gerecht zu werden. Die Beachtung aller Einzelheiten und die Kundenzufriedenheit haben stets Vorrang. Ich bin es gewöhnt, mit verschiedenen Lieferanten zusammenzuarbeiten, technische Probleme zu lösen oder ungewöhnlichen Anfragen nachzukommen. Bei der Veranstaltung von Messen verhält es sich nicht viel anders: Es geht darum, die Kundenwünsche zu verstehen und sie bestmöglich zu erfüllen.

Dem ist hinzuzufügen, dass die Palexpo bestens organisiert ist und mir sowohl eine technische als auch eine logistische Unterstützung bietet. Damit kann ich mich auf den wesentlichen Teil meiner Arbeit konzentrieren, nämlich sowohl auf die Organisation als auch auf den direkten Kontakt mit den Ausstellern.

Wie schätzen Sie die aktuelle Lage ein?

Die Zeit, die wir derzeit durchqueren, erfordert selbstverständlich einige Vorsicht. Es ist ein starker Druck spürbar, der auf einen unruhigen Markt zurückzuführen ist. Die Aussteller sehen sich zur Einschränkung des Aufwandes gezwungen, obwohl es gerade in unruhigen Zeiten notwendig ist, sich der Öffentlichkeit zu stellen. Trotzdem gibt es Hinweise, die Grund zum Optimismus bieten. 2016 hatten sich so viele Aussteller wie noch nie zuvor für die nächste Veranstaltung angemeldet. Gleichzeitig darf man nicht aus den Augen verlieren, dass diese Zahlen, und seien sie noch so erfreulich, die schwierige Lage der Zulieferanten nicht unbedingt widerspiegeln. Das geht insbesondere aus den persönlichen Gesprächen mit unseren Ausstellern hervor.

Unternehmen, die einer schwierigen Situation gegenüberstehen, finden neue Wege. Es verhält sich ähnlich wie mit dem Hotelgewerbe, denn auch in diesem Bereich ist es oft erforderlich, Angebote für verschiedene Kundentypen – Geschäftsreisende, Urlauber, Unternehmensseminare usw. – auf die Beine zu stellen. Die Diversifizierung ermöglicht, den Rückgang eines Kundensegments durch die Progression eines anderen wettzumachen und damit die Verluste zu begrenzen. Meiner Ansicht nach gibt es für so manche Zulieferanten der Uhrenindustrie Lösungen in anderen Branchen, in denen ihr Know-How eine große Wertschätzung genießt. Die Uhrenindustrie ist ein großartiger Bereich, der heute gut beraten ist, sich neue Strategien zu überlegen, neue Technologien einzuführen und die strukturelle Organisation an die neuen Herausforderungen anzupassen. Krisen deuten oft auf eine notwendige Veränderung hin. Unsere Messe bietet den Fabrikanten die einzigartige Gelegenheit, ihre professionellen Kontakte zu diversifizieren.

Denken Sie, dass die Einführung neuer Technologien die Messestruktur langfristig ändern könnte?

Nein, die Struktur dieser Messe wird unverändert bleiben. Allerdings muss man sich darüber im Klaren sein, dass sich Grenzen im selben Maße verwischen, wie sich Synergien durchsetzen. Es ist also durchaus möglich, dass manche Aussteller zu einem anderen Messesektor überwechseln. Derzeit arbeitet ein Drittel unserer Aussteller teilweise für den Medizinbereich, und manche haben bereits den Sektor gewechselt. Die drei Messezonen sind durchlässig, und somit werden Kontakte zwischen den verschiedenen Tätigkeitsbereichen geknüpft, sei es im Bereich der Werkstoffherstellung oder der Produktionstechniken. Ich finde es normal, dass die Aussteller diese Synergien nutzen.

Seit zwei oder drei Jahren ist der Smart Armband in aller Munde, die oft einer Uhr gleichgestellt wird – finden auch solche Produkte Platz in der EPHJ?

Uhren und Smart Armbänder sind völlig verschiedene Gegenstände, die unterschiedlich genutzt werden. Ein Smart Armband dient in erster Linie als Träger elektronischer Teile für die Übertragung diverser Daten, während bei einer Uhr Aspekte wie Technologie, Design, Ästhetik, seltene Rohstoffe und äußerste Komplexität im Spiel sind. Nichtsdestoweniger hat der Bereich Konnektivität einen festen Platz auf unserer Messe. Wie schon vorher erwähnt, gibt es zahlreiche Verbindungen zwischen den verschiedenen Messebereichen.

Können Sie uns verraten, was für die diesjährige Veranstaltung geplant ist? Wird es Neuheiten geben?

Wir haben uns in der Tat verschiedene Möglichkeiten überlegt. So möchten wir zum Beispiel die internationale Besucherschaft in allen drei Messebereichen erweitern. Wir werden darüber hinaus eine Zusammenarbeit mit Fachzeitschriften einrichten, um deren Abonnenten eine gezielte Kommunikation bieten zu können. Außerdem haben wir sehr daran gearbeitet, um den Austausch zwischen den Ausstellern sowie die Kommunikation zwischen Ausstellern und Lieferfirmen zu fördern. Wir werden anhand zahlreicher Aktionen alles daran setzen, um diese Beziehungen während der Messe zu verstärken.

Wir haben oftmals festgestellt, dass Gespräche an den Messeständen oft zu spezifischen Anfragen führen, die oft vor Ort eine Lösung finden könnten. Wir suchen nach Mitteln und Wegen, um diesen Austausch zu fördern bzw. zu verstärken, damit es zu konkreten Handlungen kommt.

Das Rahmenprogramm bietet zahlreiche Konferenzen und Roundtable-Gespräche zu verschiedenen aktuellen Themen wie 3D und 4D Druck und die neue Materialien. Am Freitagvormittag steht ein Junior Roundtable-Gespräch Zusammenarbeit mit den schweizerischen und aus dem benachbarten Frankreich Uhrmacherschulen am Programm. Der Große Ausstellerpreis wird auch dieses Jahr die bemerkenswerteste Innovation des Jahres belohnen. Ich lade in diesem Zusammenhang die Aussteller ein, uns ihre Unterlagen so bald wie möglich zu übermitteln.

Und wie steht es um die EMPT?

Es haben sich bereits zahlreiche Aussteller für die auf das Zulieferwesen im Mikro- und Nanotechnologiebereich spezialisierte Messe angemeldet. Zu Jahresbeginn, also ein halbes Jahr vor der Messe, waren bereits 90 % der Messestände reserviert. Unabhängig vom Sektor – Uhrenindustrie, Luftfahrt, Optik, Gesundheitswesen oder Roboterwesen – finden die Innovationen dieser Unternehmen in dermaßen unterschiedlichen Bereichen Anwendung, dass die Notwendigkeit einer Teilnahme an einer internationalen Plattform wie EPHJ-EPMT-SMT auf der Hand lag.

Abgesehen von anderen Neuheiten wird den Startup-Unternehmen diesmal ein eigener Bereich gewidmet, in dem sowohl im Sektor Mikro- und Nanotechnologien als auch für die Uhren- und Medizintechnikindustrie arbeitende Firmen vertreten sein werden. Auch dieses Jahr sind die Veranstalter bestrebt, transversale Synergien zu fördern bzw. zu präsentieren, und die Innovation maßgeblich zu unterstützen. ▶

SOLUTIONS MICROTECHNIQUES SUR MESURE

125 ans d'amour du travail bien fait
donnent des résultats
incomparables.



Le geste juste est au centre de notre activité, depuis plus d'un siècle. Piguet Frères s'attache à fournir des solutions d'usinage de matériaux extra-durs, des composants et des sous-ensembles microtechniques dans des standards de qualité sans concurrence. Avec des machines qui s'adaptent à vos besoins, de nombreuses opérations effectuées à la main, un contrôle individuel des pièces et une vérification systématique des instruments de mesure, nous privilégions la fiabilité et le progrès.

Piguet Frères SA
Le Rocher 8, CP 48
1348 Le Brassus
Suisse

Tel. +41 (0)21 845 10 00
Fax +41 (0)21 845 10 09

P I G U E T
F R È R E S
info@piguet-freres.ch
www.piguet-freres.ch

ogp Technology by **QVI**
Machine de mesure optique
Optische Messmaschinen
A Quality vision international Company

OGP AG
Route de Pra-de-Plan 18 - Case postale 100
CH-1618 Châtel-St-Denis
Tél. +41 21 948 28 60 - Fax +41 21 948 28 61
mail@ogpnet.ch - www.ogpnet.ch