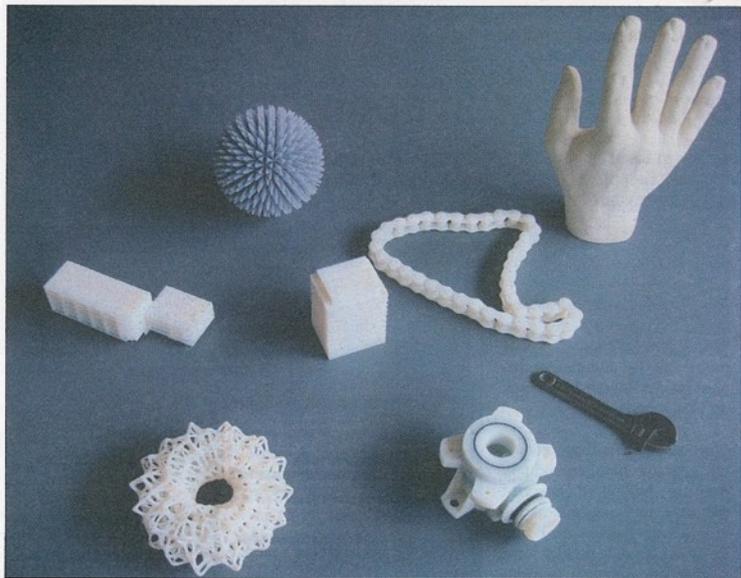


Designers, horlogers ou médecins: une clientèle diversifiée



DIVERS OBJETS EN RÉSINE réalisés grâce à la technique de l'imprimerie 3D.

A La Neuveville, zedax SA est l'une des entreprises romandes proposant des services d'impression en 3D. Elle a été créée par Lucien Hirshi.

Comment vous êtes-vous lancé dans l'impression 3D ?

Je m'y intéresse depuis le début des années 90. J'ai suivi l'évolution de cette technologie avec l'idée de me mettre à mon compte et, en 2003, j'ai pris contact avec la marque israélienne Objet au cours d'un salon. Elle propose des machines de très bonne qualité et faciles à

utiliser. Cela m'a décidé et je me suis lancé en 2005.

Que proposez-vous ?

Mon activité principale est le service d'impression 3D et, accessoirement, la vente des machines. Cela évite les conflits d'intérêts: si mes clients me commandent de gros volumes, je peux leur conseiller d'acheter une imprimante sans les perdre en tant que clients.

Justement, qui sont vos clients ?

De par la région où je me trouve, environ 60% d'entre eux pro-

viennent du secteur horloger. Ils me mandatent pour faire les premiers prototypes après la conception de l'objet. Cela concerne plutôt l'habillage. Il s'agit d'une première étape qui permet de faire rapidement et à faible coût plusieurs variantes. Ils valident ensuite l'une d'entre elles et en font un prototype traditionnel, avec de l'usinage classique, en interne.

Je travaille également avec des designers et des architectes. Les designers nous demandent de réaliser des objets qu'ils vont présenter à leurs clients. C'est

plus explicite que des dessins. Les architectes me mandatent pour réaliser des maquettes de concours. Nous sommes dans des prix comparables à ceux d'un maquetiste, mais notre avantage est le délai. Nous avons par exemple pu réaliser en deux ou trois semaines une maquette de présentation avec trois bâtiments au cinquième pour un concours.

Et dans le domaine médical ?

Nous travaillons pour les fabricants de prothèses orthopédiques. On nous fournit un scan du patient et nous produisons un guide sur mesure dans une résine certifiée biocompatible, que le chirurgien pose à l'endroit où il va opérer. Il n'a plus qu'à percer dans les trous du guide. Cela lui permet de gagner du temps.

Y a-t-il des choses qu'on ne peut pas faire ?

Oui. Notre technologie utilise des résines qui ne supportent pas les températures supérieures à 60 degrés - encore que de nouvelles résines supportant jusqu'à 90 degrés seront bientôt disponibles. En outre, imprimer en 3D prend du temps et la matière première n'est pas bon marché. Construire des objets trop volumineux n'est donc pas rentable. Quant aux grandes séries, cette technologie ne sera jamais concurrentielle.

Les imprimantes de bureau sont bon marché car les fabricants font leur marge sur les cartouches. Et dans la 3D ?



LUCIEN HIRSHI: «Construire des objets trop volumineux grâce à l'imprimerie 3D n'est pas rentable. En matière de grandes séries, cette technologie ne sera également jamais concurrentielle.»

Le modèle est similaire. On commence à proposer des imprimantes bon marché; si vous êtes prêts à la monter vous-même, vous pouvez en trouver pour 1500 euros. Mais elles ne

produisent pas des pièces de très bonne qualité et le coût de la matière première reste élevé; entre 200 et 300 euros le kilo. Je n'ai pas constaté de baisse dans ce domaine. ■

GALATI
CENTRE POIDS LOURDS SA

Nissan Volvo

Nous équipons votre véhicule avec la superstructure de votre choix!

Rue des Moulières 5 • Case postale 557 • 1214 Vernier
Tél. 022 341 11 68 • Fax 022 341 11 70 • pgalati@bluewin.ch