

# Le chemin du succès d'Axial Medical

Axial Medical est une société américaine spécialisée dans les techniques médicales. Basée en Pennsylvanie, à quelques heures seulement de New York, l'entreprise a officiellement rejoint le Groupe Acrotec en janvier 2023. Axial Medical entend continuer à fournir les meilleurs services à ses clients tout en poursuivant sa croissance sur le marché américain avec l'aide de ses partenaires suisses. Entretien avec Vincent Visco, cofondateur et CEO d'Axial Medical.

## Marina Hofstetter

### **Veillez présenter brièvement l'historique de la société.**

Mon père et moi avons fondé Axial Medical en 2014. Nous avons tous deux de l'expérience dans le domaine des technologies médicales car mon père avait déjà possédé une entreprise, Vistek Precision, dans laquelle j'étais impliqué en tant que vendeur pendant mes études à l'université. Vistek Precision était un atelier travaillant initialement pour différentes industries et dont l'activité était passée au fil des ans à 50 % de medtech. Nous fabriquions des implants rachidiens pour un unique client. Mon père a vendu l'entreprise en 2010 et, après avoir obtenu mon diplôme en 2012, j'ai commencé à travailler pour Stryker Orthopedics, où l'accent était mis sur les implants pour la traumatologie et la reconstruction, une spécialisation très différente de celle des implants rachidiens,

principalement en termes de volume. Ayant à la fois la vision d'un énorme potentiel de marché et une motivation croissante de me mettre à mon compte, j'ai commencé à pousser mon père à reprendre les affaires. En 2014, quand mon père et moi avons officiellement fondé Axial, nous étions tous deux, accompagnés de 4 ou 5 anciens employés de Vistek et 3 ou 4 machines, c'est tout.

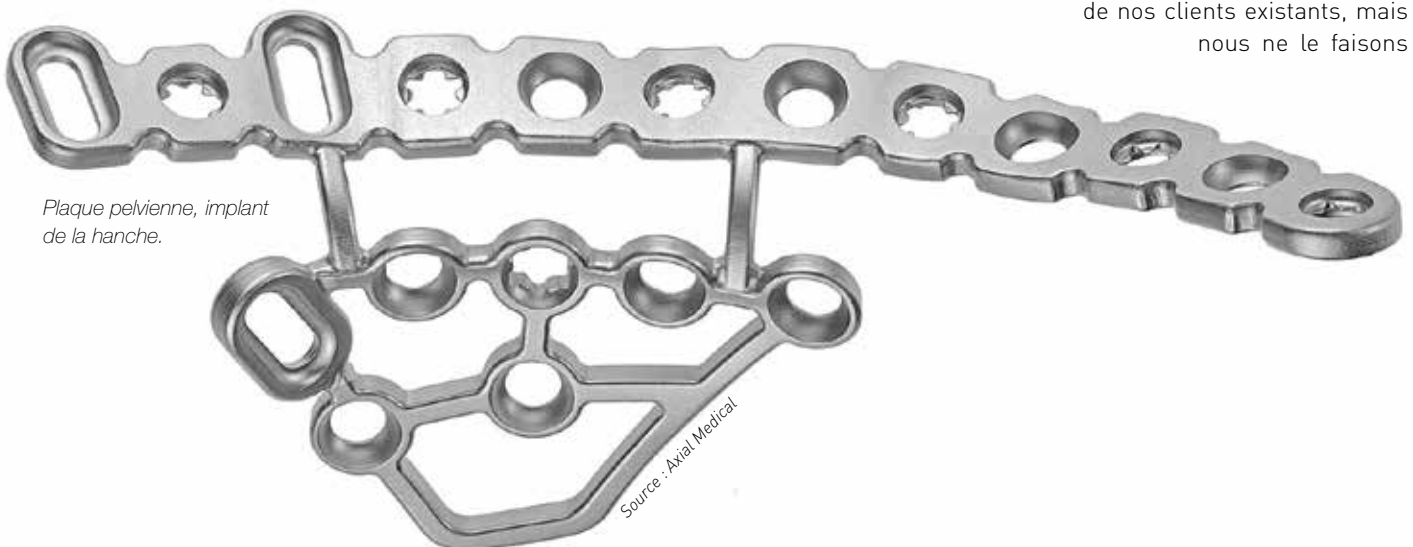
### **Qu'est-ce qui différencie Axial Medical de Vistek Precision ?**

Axial Medical ressemble à Vistek Precision en ce sens qu'il s'agit d'un atelier d'usinage et que nous avons des employés talentueux, mais notre mode de fonctionnement est complètement différent. Nous avons tiré les leçons des erreurs commises chez Vistek, et avons pu les exploiter pour améliorer notre fonctionnement

chez Axial. Le changement le plus important que nous ayons opéré entre Vistek et Axial est probablement notre organisation, la façon dont les gens travaillent ensemble. Nous avons un spécialiste dans chaque domaine, alors que chez Vistek, tout le monde était impliqué dans un peu tout. Le fait d'avoir des personnes spécialisées rend une équipe beaucoup plus performante. Nous employons actuellement près de 50 personnes, disposons d'un parc de 60 machines CNC et, en termes d'activité, nous sommes une entreprise innovante ayant connu une croissance extrêmement rapide.

### **Quels services offrez-vous et dans quels secteurs du marché des techniques médicales êtes-vous spécialisés ?**

Nous travaillons à 100 % pour l'industrie médicale, et à 99,9 % sur des implants. Exceptionnellement, il peut arriver que nous fabriquions un instrument pour l'un de nos clients existants, mais nous ne le faisons



Plaque pelvienne, implant de la hanche.

05 - 07  
SEPTEMBRE  
2023  
BERNE

**SINDEX**  
LA RÉFÉRENCE TECHNOLOGIQUE

# MESSE DAILY

**PRÉSENCE EXCLUSIVE AU SALON ANNONCE  
DANS LE JOURNAL OFFICIEL DU SALON**



que si le client insiste, car ce n'est pas notre force. Nous nous concentrons principalement sur la production de masse, et non sur les pièces uniques personnalisées. Nous avons une répartition presque égale entre les implants rachidiens et les implants pour les extrémités. En ce qui concerne les extrémités, nous produisons bien sûr des vis canulées, mais ce qui nous différencie, c'est notre capacité à fabriquer des plaques anatomiques complexes qui s'adaptent parfaitement aux courbes du corps humain. En ce qui concerne les implants rachidiens, nous produisons tous types d'implants et sommes en outre spécialisés dans les implants rachidiens extensibles très complexes. Ces derniers sont considérés comme des implants semi-personnalisés et fonctionnent de la même manière qu'un cric de voiture. Leur largeur et leur longueur sont données, et la hauteur est réglable en fonction des besoins du patient en appliquant simplement un couple précis à l'implant une fois en place à l'endroit nécessaire dans la colonne.

#### **Quels sont les défis auxquels vous devez faire face lors de la production de ces implants extensibles ?**

Ces implants sont constitués d'une quinzaine de minuscules composants en titane qui doivent s'emboîter parfaitement. Les défis concernent donc principalement les exigences de qualité et de fonctionnement. Les tolérances dimensionnelles sont très strictes, l'expansion doit se faire en douceur, les implants sont soumis à des tests de fatigue intensifs. La qualité attendue exige que nous produisions les pièces individuelles avec une extrême précision sur nos machines. Nous avons généralement des tolérances de 5 microns, ce qui est acceptable pour une seule pièce. La difficulté réside dans le fait que les 15 pièces ayant des tolérances dimensionnelles de 5 microns doivent fonctionner ensemble, en douceur et sans ajout de substance étrangère.

#### **De quels types de machines disposez-vous ?**

Environ la moitié de nos machines sont des machines Citizen à poupée mobile, que nous appelons machines suisses. Nous les utilisons pour produire des vis canulées, des vis et d'autres pièces très compliquées. Un peu moins de la moitié restante sont des fraiseuses CNC 5 axes. Enfin, nous disposons de plusieurs machines d'électroérosion à fil pour produire les implants rachidiens extensibles, car

- BILINGUE D/F • QUOTIDIEN ET COMPLET •
- ÉNORME PORTÉE • NUMÉRIQUE ET IMPRIMÉ •
- DISTRIBUTION AUX EXPOSANTS ET VISITEURS •
- 15 000 EXEMPLAIRES

**MSM SINDEX**  
**SMM MESSE DAILY**



**VOGEL** COMMUNICATIONS  
GROUP SWISS

Seestrasse 95 | 8800 Thalwil | Tél. 044 722 77 00  
media@vogel-communications.ch | smm.ch | msm.ch



## >> Nous produisons tous types d'implants et sommes en outre spécialisés dans les implants rachidiens extensibles très complexes. <<

Vincent Visco, cofondateur et CEO d'Axial Medical

ces machines sont extrêmement précises et nous permettent de répondre aux exigences très strictes de ces implants.

### Quelle est votre degré d'automatisation ?

Grâce à notre capacité à automatiser nos machines, tant en interne qu'avec l'aide de robots, nous fonctionnons 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7, c'est-à-dire les jours, les nuits et les week-ends. Si vous passez devant notre atelier un dimanche soir, vous verrez des lumières vertes briller à travers nos fenêtres. Une équipe vient le samedi pour une période de cinq heures au cours de laquelle elle prépare les machines et les robots à fonctionner du samedi midi au lundi matin 7 heures. Le personnel nettoie les copeaux des machines, s'assure que les programmes des robots sont corrects et vérifie que les outils sont en bon état.

### Vous avez récemment intégré le groupe Acrotec. Quelles sont les raisons qui vous ont conduit à cette étape ?

L'accord a été signé en décembre 2022, juste avant Noël, et conclu le 31 janvier 2023. J'ai déjà mentionné que nous avions connu une croissance très rapide depuis la création d'Axial. Nous sommes passés de zéro à plus de 20 millions de dollars en quelques années. De mon point de vue, une année sans croissance est la première étape de l'échec de votre entreprise. Or, une fois que vous avez atteint une certaine taille, il devient plus difficile de croître, surtout dans le cas d'une entreprise familiale. En outre, il est très intimidant de se lancer seul vers une croissance jusque et

au-delà de 50 millions. Faire partie d'un groupe tel qu'Acrotec est en cela une très bonne décision commerciale.

### Comment l'entreprise est-elle désormais organisée du point de vue managérial ?

Les deux personnes les plus impliquées dans les activités d'Axial étaient et sont toujours mon frère Nick et moi-même. Mon frère est le directeur des opérations. Nous travaillons très bien ensemble car nos caractères s'équilibrent parfaitement. Nos personnalités, notre passion et la façon dont nous gérons l'entreprise font partie de ce qui a fait notre succès, et nous voulions que cela continue ainsi. Or, dans le monde de la sous-traitance médicale, les grandes entreprises achètent généralement de plus petites entreprises et veulent y apposer leur marque. Nous ne cherchions pas à être achetés, mais nous étions activement courtisés par de nombreuses entreprises. C'est à ce moment-là que nous avons commencé à penser qu'un partenariat nous aiderait à nous développer davantage. Néanmoins, toutes ces entreprises voulaient nous intégrer dans leur système de qualité, adapter notre calendrier de production au leur, etc. et cela ne nous paraissait pas du tout intéressant. Ce qui nous a attirés chez Acrotec lorsqu'ils nous ont appelés pour la première fois à l'été 2022, c'était leur volonté de nous permettre de rester ce que nous sommes et d'être uniques. Aucune des autres entreprises avec lesquelles nous avons discuté n'avait l'état d'esprit d'Acrotec.

### Qu'attendez-vous de l'avenir en tant que membre du groupe Acrotec ?

Je pense que ce qui me réjouit le plus, c'est de pouvoir offrir à mes clients les

compétences et l'expertise des autres entreprises du groupe. Lorsque vous atteignez une certaine taille en tant qu'entreprise, il devient plus difficile de croître, nous en avons déjà parlé. Les clients qui vous tiennent vraiment à cœur commencent à vous demander des choses dans lesquelles vous n'êtes pas spécialisé, et soit vous décidez de vous engager dans cette voie que vous ne maîtrisez pas au risque de les contrarier si vous échouez, soit vous restez fidèle à votre savoir-faire et vous cherchez de nouveaux clients, à la suite de quoi vos clients existants commencent alors à ne plus recevoir l'attention qu'ils méritent. En rejoignant Acrotec, où chaque entreprise a sa propre identité, je peux désormais offrir à mes clients actuels ce qu'ils me demandent sans perdre de vue mon objectif. Notre objectif est de continuer à croître sur le marché américain en faisant ce que nous savons faire, et nous allons y parvenir en travaillant main dans la main avec les entreprises suisses du groupe. Acrotec, comme Axial, est une entreprise innovante, et je suis également très enthousiaste à l'idée de prouver à nos clients et à nos concurrents à quel point ce modèle d'entreprise est une solution gagnant-gagnant. En tant que client, vous conservez les avantages de travailler avec une petite entreprise qui se concentre sur ses clients et s'en préoccupe, tout en bénéficiant des avantages liés à l'existence de multiples spécialisations au sein du groupe. **MSM**

*Acrotec Medtech exposera à Eurospine - Frankfurt am Rhein du 04.10 au 06.10.2023.*

**Axial Medical**  
65 Richard Road Warminster, US-PA 18974  
Tél. +1 267 961 2600, info@axial-medical.com  
[axial-medical.com](http://axial-medical.com)