

Moutier – SIAMS

Un moteur régional à portée internationale

Fin octobre, le Salon des micro-techniques (SIAMS) a orchestré une immersion de deux jours pour les médias spécialisés et locaux, mettant en lumière six acteurs clés de la région. Pierre-Yves Kohler, directeur de FAJI SA et de SIAMS SA, détaille comment cette initiative renforce la présence du SIAMS à Moutier et au-delà.

- Pierre-Yves Kohler, quel bilan tirez-vous depuis que vous êtes à la direction du salon en 2016 ? Depuis mon arrivée, le bilan est très positif. Le SIAMS allait déjà bien avant, et il continue de bien se porter. Pour moi, ces années ont été passionnantes, car nous avons introduit beaucoup de nouveautés. Notre objectif principal a été d'améliorer l'expérience des exposants et des visiteurs. Nous organisons notamment des voyages de presse pour valoriser le savoir-faire des exposants, notamment ceux de notre région.

- Quelle évolution a-t-il pris sous votre direction ?

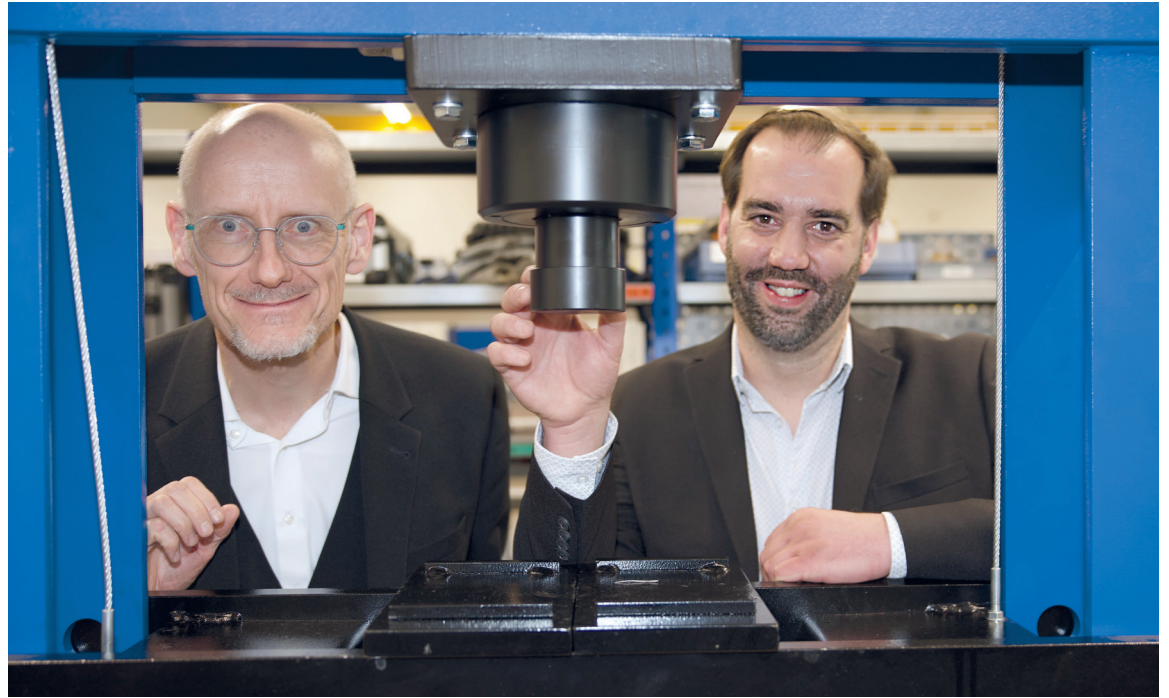
Nous avons élargi notre portée, accueillant des exposants de toute la Suisse, tout en restant principalement concentrés sur la micro-technique. Le SIAMS a évolué pour représenter l'ensemble de la chaîne de production dans ce domaine. Nous mettons l'accent sur des solutions complètes couvrant tous les besoins : machines, composants, périphériques, accessoires, matières premières, huiles, logiciels...

- Quels ont été les secteurs les plus marquants jusqu'à présent ?

Nous en avons une grande diversité, couvrant des domaines comme l'horlogerie, la mécanique, l'électronique, et plus. Le SIAMS ne se limite pas à un domaine spécifique, mais couvre l'ensemble de la chaîne de production en microtechnique. Nos exposants et sous-traitants sont actifs dans divers domaines, tels que l'automobile, la connectique, et d'autres.

Quel est le rôle des entreprises régionales ?

Elles jouent un rôle central. A l'origine, nous avions environ soixante entreprises régionales, et aujourd'hui, nous avons 450 exposants, dont la moitié provient des cantons de Berne, du Jura, et de Neuchâtel. La majorité de nos expo-



Le SIAMS dispose d'un encadrement optimal avec Pierre-Yves Kohler (à gauche), directeur du salon et Christophe Bichsel, responsable clients. (photo rke)

sants sont suisses, mais nous avons aussi une présence internationale. Ce mélange crée une dynamique unique, contribuant au caractère international et régional du SIAMS.

- Comment le salon se positionne-t-il au niveau international ?

Le SIAMS a une connotation internationale importante, mais il est également très ancré régionalement. C'est un salon qui valorise les compétences locales, mais ces compétences sont mondialement reconnues. L'année passée, nous avons eu 15'000 visiteurs, dont 85 à 90 % de Suisses, mais aussi des visiteurs de plus de quatre-vingts pays. Cela témoigne de la portée internationale du SIAMS et de son importance dans le monde de la microtechnique.

- Quels sont vos projets pour le futur du SIAMS ?

Nous continuons à innover et à apporter des nouveautés. Beaucoup de fabricants ont déjà annoncé qu'ils présenteraient des innovations lors du prochain salon. Notre objectif est de rester un salon extrêmement pointu en microtechnique, offrant des solutions complètes et personnalisées à nos visiteurs et exposants.

Pour les exposants, quelle est l'importance des relations d'affaires au sein du SIAMS ?

Les relations d'affaires sont essentielles. Nous observons que nombre d'entre eux, ainsi que les

visiteurs, font des affaires entre eux pendant le salon. Le SIAMS est un lieu de rencontres et d'échanges, propice à la création de partenariats et au développement commercial.

- Concernant le site internet du SIAMS et ses actualités, d'où vient ce succès selon vous ?

Oui, le site internet du SIAMS et ses actualités fonctionnent très bien. Nous avons environ 200 entreprises qui publient régulièrement. Le portail offre à nos clients la possibilité de communiquer tout au long de l'année, et non seulement pendant la semaine de l'expo biennale. Cela leur permet de partager des informations facilement en ligne, comme des images ou des résumés pour LinkedIn. C'est devenu une porte d'entrée significative dans le monde de la micro-technique, à la fois réelle et virtuelle. Notre technologie basée sur les données nous permet de gérer les actualités pour chaque exposant, offrant ainsi un outil puissant et personnalisable.

- Pour l'édition 2024, quelles sont vos prévisions en termes de gestion des parkings ?

Pour 2024, je ne suis pas trop inquiet pour le moment concernant les parkings, notamment pour les exposants autour du Forum de l'Arc et au parking de l'Indus. Pour les visiteurs, nous avons travaillé avec la commune pour augmenter les places de

stationnement. Pour 2024, nous avons trouvé cent places supplémentaires et il y aura des navettes comme d'habitude. Nous allons aussi encourager les voyages en train et mettrons en place une plateforme de covoiturage sur le site du SIAMS. Les visiteurs pourront indiquer s'ils ont des places libres dans leur véhicule pour faciliter la mise en relation.

- Combien de places de parking sont disponibles pour les exposants et les visiteurs ?

Pour les exposants, nous avons entre 600 et 650 places. C'est important qu'ils soient garés à proximité, car ils ont souvent du matériel à transporter. Concernant les visiteurs, nous faisons notre possible pour garantir suffisamment de places et faciliter leur venue, notamment à travers des solutions de covoiturage et l'utilisation des transports en commun.

On le voit : sous la houlette de Pierre-Yves Kohler, le SIAMS s'impose non seulement comme un rendez-vous incontournable pour les professionnels de la microtechnique, mais aussi comme un espace d'innovation et d'échange, reflétant la vivacité et la diversité du secteur, une vitrine de l'excellence. Alors, acteurs de la microtechnique et professionnels du secteur, profitez-en !

Propos recueillis par Roland J. Keller