

SIAMS – Au cœur du marché de la microtechnique

Laurence Roy, Pierre-Yves Kohler

FAJI SA

Rue Industrielle 98, CH – 2740 Moutier

laurence.roy@faji.ch | pierre-yves.kohler@faji.ch – www.siams.ch

Décembre 2019

17

Bulletin SSC n° 88

À l'heure de l'omniprésence d'Internet et du développement de nombreuses idées de communication et de mise en relation des entreprises avec leurs clients, que deviennent les expositions? Quel est le présent et le futur du plus vieux des médias utilisé par l'être humain pour faire connaître ses produits et services?

Le monde des expositions en Suisse (et à l'international) est en évolution permanente. Les annonces déstabilisant ce marché que l'on croyait immuable se succèdent. Pour tenter d'y voir un peu plus clair dans ce domaine dans l'Arc jurassien des microtechniques (et de l'horlogerie), nous avons rencontré Madame Laurence Roy, responsable clientèle et Pierre-Yves Kohler, directeur du SIAMS, le salon de l'ensemble de la chaîne de production des microtechniques qui prend place tous les deux ans à Moutier.

En introduction, pouvez-vous nous présenter le SIAMS et son évolution?

Laurence Roy | À la base, le SIAMS est mis en place par des industriels de la région qui veulent se présenter, mais également mieux se connaître et travailler ensemble. La première édition réunissant 86 exposants a lieu à la patinoire de Moutier en 1989. La seconde édition (1990) est déjà plus professionnelle et regroupe 100 exposants. L'exposition devient biennale et vise à valoriser les industries de la région. De 1992 à 2006, le salon grandit et toujours plus de tentes doivent être mises en place. En 2008, le SIAMS se déplace finalement au Forum de l'Arc nouvellement construit. Depuis cette année-là, sa taille est stable avec environ 450 exposants répartis sur 10'000 m² et nous ne voulons pas grandir.

Pierre-Yves Kohler | Tous les clients, qu'ils soient exposants ou visiteurs le relèvent, le SIAMS est resté un salon à taille humaine où la relation directe est simple. C'est pour nous primordial. Le contact direct, l'ambiance sympathique et « terre à terre » tout comme la possibilité de découvrir de nombreuses entreprises aux produits et services incroyables et de faire des affaires en toute décontraction sont nos outils principaux pour contrer non seulement l'Internet, mais éga-



lement les restrictions budgétaires concernant les « courses d'écoles » des entreprises aux expositions.

Justement, comment voyez-vous les évolutions des expositions et notamment des salons horlogers et leurs revers?

Pierre-Yves Kohler | On voit clairement que « notre monde » se cherche de nouvelles pistes de développement. La majorité des expositions généralistes souffrent (avec certaines exceptions) de même que la plupart des « trop

grandes» manifestations. Je ne me permettrai toutefois pas de porter de jugement sur d'autres manifestations. Ce qui est certain est qu'il ne faut jamais oublier le pourquoi nous sommes là. C'est pour nos exposants et pour les aider à mieux communiquer et à rencontrer des clients capables de dire «oui» à leurs offres. C'est également pour les visiteurs, et pour eux tout doit être simple, convivial et efficace.

Laurence Roy | C'est probablement notre chance, le SIAMS est resté à taille humaine. Vous pouvez en faire la visite complète en un jour et nous ne sommes pas éparpillés. Chez nous, vous trouvez exclusivement des solutions techniques pour l'ensemble de la chaîne de production des microtechniques. C'est un tout cohérent.

Pierre-Yves Kohler | Nous n'avons jamais dévié du positionnement et du concept initial : nous aidons les entreprises de l'Arc jurassien des microtechniques à se rencontrer et à rencontrer leurs clients. Nous offrons une superbe vitrine même au plus petit de nos exposants. Certains d'entre eux ne communiquent d'ailleurs qu'une fois tous les deux ans lors de SIAMS. Nous sommes une entreprise à but non lucratif reconnue d'utilité publique et nous ne donnons pas dans la surenchère ou les superlatifs. Nous sommes probablement le salon le «moins marketing»... ou le plus selon le sens que l'on donne à ce mot.



Fig. 1 : L'exposition est probablement le plus vieux média utilisé pour promouvoir largement des produits et des services.

À vous écouter, tout va bien pour le SIAMS aujourd'hui, comment envisagez-vous le futur ?

Pierre-Yves Kohler | Il faut relativiser le «tout va bien». C'est vrai et nous sommes très reconnaissants envers nos exposants, merci ! Le salon est d'ores et déjà plein pour 2020, mais nous voyons un grand danger à dire que tout va bien... Nous devons en fait nous remettre en question en permanence. Il y a toujours de nouveaux services, de nouvelles idées, de nouveaux «trucs» pour que nos exposants et nos visiteurs continuent d'être très satisfaits de venir à Moutier chaque deux ans. Nous devons nous assurer que nous continuerons d'anticiper et de satisfaire les besoins de tous nos publics.

Laurence Roy | Dans le même ordre d'idée, nous développons de nombreux services, notamment pour permettre à nos exposants de communiquer plus et mieux tout au long de l'année mais aussi pour leur permettre de se rencontrer et de partager de la valeur, des idées, des succès. A nous de faire qu'être membre de la communauté des exposants de SIAMS soit réellement un plus, avant, pendant et après le salon.



Fig. 2 : Les visiteurs disposent de moins en moins de temps pour visiter une exposition. Pour cette raison, un salon tel que le SIAMS, relativement petit et offrant un assortiment des plus pointu reste un must.

Plus concrètement, quelles perspectives d'avenir voyez-vous à moyen et long terme ?

Laurence Roy | Nous avons demandé à nos exposants ce qu'ils pensaient de la localisation de Moutier. Les réponses ont été unanimes, même s'il existe des parcs d'expositions plus grands, mieux équipés et peut-être plus centrés en Suisse : le SIAMS a grandi à Moutier et il doit y rester. Il est idéalement situé «à la frontière» entre la Suisse alémanique et la Suisse romande. À moyen et long terme, nous allons donc rester au Forum de l'Arc et surtout ne pas grandir. Une de nos spécificités est bien notre taille et l'ambiance qui règne dans les halles... c'est une grande partie de notre succès et nous allons préserver ces aspects à tout prix.

Chaque année nous faisons des séances avec les exposants et le comité des exposants pour disposer d'idées claires sur les améliorations possibles... et donc même si dans les grandes lignes le salon va rester le même, il y a de nombreuses possibilités d'améliorations. Pour 2020 nous allons notamment essayer de renforcer l'impact de «l'outil SIAMS» en ce qui concerne la veille technologique. De nouvelles possibilités pour les exposants sont en cours de développement.

Pierre-Yves Kohler | Nous travaillons également à l'aspect global de la solution SIAMS. Si nous partons du principe que nous n'offrons pas des mètres carrés mais

bien des occasions de rencontres, le salon est un outil, tout comme le portail d'informations, le Club SIAMS ou encore les services SIAMS. Nous allons encore renforcer cet aspect, le salon n'est qu'une facette d'un produit beaucoup plus large offert aux exposants. Mais nous sommes également convaincus qu'un salon très pointu, bien ciblé et offrant de bonnes occasions de veille, de contact, de rencontres et d'affaires reste un outil très performant. Nous devons bien faire notre travail et nous ne sommes pas encore au stade où « Google va nous tuer ».

Tant que les hommes auront leur mot à dire dans l'analyse des besoins, la recherche de solutions, le débat d'idées, l'échange, la discussion... alors une exposition sera toujours un outil permettant de nombreux contacts entre exposants et visiteurs, mais également entre exposants et donc hautement valorisé.



Fig. 3: En soirée, plusieurs possibilités de rencontres et de réseautage sont mises en place. Après deux soirées d'information et de « travail », la soirée récréative est de mise.

Vous parlez de communication toute l'année et notamment du portail d'informations microtechniques de SIAMS. Pouvez-vous nous en dire un peu plus ?

Pierre-Yves Kohler | Nous offrons une plateforme intégrée de communication. Tous les exposants peuvent directement publier des nouvelles sur le site de SIAMS et ces nouvelles sont accessibles depuis leur « page de profil ». Ainsi si vous recherchez un exposant de SIAMS, vous trouvez non seulement sa localisation et les informations générales mais toutes les nouvelles publiées. À l'été 2019, près de 2'500 nouvelles ont été publiées par plus de 200 exposants... mais elles restent toujours très ciblées. Si vous cherchez une info microtechnique, le portail www.siams.ch peut être la bonne porte d'entrée. Ce service gratuit offert aux exposants depuis 2016 se développe bien.



Fig. 4: Conférences, tables-rondes, échanges de valeur... au SIAMS, il y a toujours quelque chose à apprendre et à échanger (à l'image, Martin Vetterli, directeur de l'EPFL lors de l'inauguration du SIAMS 2018).

Avez-vous déjà une idée des tendances technologiques présentées au SIAMS 2020 (du 21 au 24 avril 2020 à Moutier) ?

Pierre-Yves Kohler | Les nouveautés et tendances sont justement un des axes que nous développons davantage pour 2020. Nous incitons les exposants à nous communiquer leurs nouveautés et allons mettre en place un concept de diffusion de ces nouvelles plus large et plus efficace que lors des éditions passées.

Pour venir concrètement sur les nouveautés, il y aura clairement toujours davantage de solutions liées à Industrie 4.0 et cela tombe bien car les cinq éléments importants de cette évolution industrielle correspondent vraiment aux forces des entreprises de l'Arc jurassien et des exposants à SIAMS. Selon bon nombre d'experts, ces cinq éléments qui sont indispensables pour faire partie de la nouvelle évolution industrielle (qui a déjà bien commencé) sont :

1 – Des données tout au long de la chaîne de production

Pour passer à la digitalisation de la production, les acteurs doivent investir largement dans les nouvelles technologies, par exemple en intégrant toujours davantage de capteurs qui collectent et partagent les données en temps réel de manière à connaître et intégrer les paramètres d'utilisation, la performance, la consommation ou encore les besoins en maintenance des moyens de production. Les exposants disposent déjà d'un très large savoir-faire en ce domaine.

2 – De nouveaux modèles d'affaires

La collecte, l'interprétation et l'utilisation de données en temps réel permettra de produire plus précisément, avec moins d'énergie et au plus proche du lieu de consomma-

tion. Dans ce contexte, les moyens de production mêmes sont repensés. Un des axes de développement est celui des micro-machines et des micro-usines. Sans pouvoir dévoiler plus précisément les nouveautés à découvrir au SIAMS, je peux d'ores et déjà annoncer de vraies innovations de rupture en ce domaine.

3 – La collaboration comme prérequis

La mise en place de telles solutions va nécessiter la constitution d'équipes pluridisciplinaires qui, tout comme l'industrie 4.0 met les machines en réseau, va mettre les hommes et les entreprises en réseau. Le SIAMS est déjà un tel réseau et nous allons encore favoriser les échanges, durant le salon mais également par le Club et les services SIAMS.

4 – L'immatériel... et les hommes comme valeur

La possession des données et la capacité à les traiter va directement influencer sur les performances de l'entreprise mais également sur les compétences des collaborateurs. Tous les métiers vont changer et se recentrer sur la valeur pour le client. Dans l'industrie, les métiers de la mécanique qui sont déjà aujourd'hui complétés par les métiers de l'informatique évolueront largement. Les entreprises formatrices et les hautes écoles ont le rôle de préparer ces professionnels au mieux aux challenges de demain et elles y travaillent activement. Lors de SIAMS, une action sera mise en place pour aider les entreprises à trouver des apprentis.

5 - La compréhension des besoins des clients

Le client n'a pas besoin d'une machine ni de caractéristiques techniques, ni même des avantages de telle ou telle solution. Il a besoin de la signification pour lui de ces points forts. Les acteurs doivent donc comprendre le cœur même de ce qu'ils offrent aux clients du point de vue de ces derniers. La proximité avec le client est essentielle pour y parvenir. Dans l'Arc jurassien des microtechniques, que nous parlions des domaines médical, horloger ou autre, les acteurs ont déjà l'habitude de travailler ensemble pour fournir des solutions sur mesure, c'est dans notre ADN. Avec les services SIAMS, nous souhaitons renforcer ces aspects.

Le SIAMS semble être à la pointe des tendances et évolutions technologiques tout en restant accessible et humain. Pour conclure, souhaitez-vous passer un message à nos lecteurs ?

Pierre-Yves Kohler | Nous sommes localisés au cœur d'un marché incroyable qui foisonne de PME innovantes et de compétences extraordinaires. Nos exposants se préparent durant de longs mois pour proposer des produits et services uniques... Du 21 au 24 avril 2020 ne manquez pas cette occasion d'en rencontrer un grand nombre en peu de temps. Vous ne serez pas déçus. ■

Le SIAMS assure son avenir au Forum de l'Arc à Moutier

FAJI SA, l'organisateur de SIAMS s'est associé à huit entreprises de l'Arc jurassien pour racheter le bâtiment où le SIAMS prend place. Une société immobilière nommée Forum de l'Arc SA dont le conseil d'administration est composé des actionnaires est en charge de développer le bâtiment.

Catherine Hahn, présidente, a mis en place un plan visant à faire vivre le Forum autour de quatre axes d'activités: les expositions (SIAMS, Moutier Expo et d'autres à venir), l'hôtel d'activités (Golf par exemple), l'hôtel d'entreprises et les congrès et manifestations.

