

L'actu de la vallée de l'Arve

SIAMS : une visite au cœur des microtechniques (s'impose)

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 ?



L'exposition est probablement le plus vieux média utilisé pour promouvoir largement des produits et des services et il doit se réinventer en permanence (image réalisée avec trucage).

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. Rencontre avec 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 (Suisse).

Favoriser les contacts et les affaires

Le SIAMS a continué son développement sans jamais déroger à ses principes, à savoir res-

ter convivial et à taille humaine tout en étant extrêmement pointu dans l'offre proposée : des solutions microtechniques uniquement, mais à tous les niveaux de la chaîne de production.

Google va-t-il tuer les expositions ?

Nous avons demandé au directeur comment il voit le développement de la puissance d'internet et la cohabitation avec les expositions, notamment le SIAMS.

Il explique : « Nous travaillons à l'aspect global de la solution SIAMS. Si nous partons du prin-

cipe 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 au stade où « Google va nous tuer ».

Pourquoi visiter le salon

« Il y a 8,5 raisons principales à venir visiter le SIAMS » explique Laurence Roy qui précise : « Notre positionnement se reflète dans ces raisons de venir visiter le SIAMS :

- 1 - Nous sommes un salon spécialisé microtechnique, rien de plus.
- 2 - Toute la chaîne de production y est représentée.
- 3 - La visite y est réalisable en 1 jour.
- 4 - On y vient pour trouver des solutions et faire des affaires.
- 5 - L'ambiance y est conviviale et sympathique.
- 6 - Nous offrons un programme stimulant.
- 7 - C'est un excellent outil de veille et d'information.
- 8 - L'entrée y est gratuite (à télécharger dès janvier).
- 8.5 - Avec l'autoroute enfin terminée, Moutier n'a jamais été aussi près du reste de l'Europe des microtechniques (et à 2 h de Genève en train par exemple).»

Pierre-Yves Kohler ajoute : « En 2020 nous pouvons d'ores et déjà annoncer qu'il y aura des nouveautés et innovations très intéressantes, notamment en ce qui concerne les micro-usines, les aspects de digitalisation ou encore d'usinage en boucles fermées par exemple ».

SIAMS 2020

21-24 avril 2020
Forum de l'Arc
Rue industrielle 98
2740 Moutier
www.siams.ch