



## SIAMS : une visite au cœur de l'Arc jurassien des micro-techniques (s'impose)

*A 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 ?*



Au cœur de l'Arc jurassien des microtechniques. Les mains robotisées qui forment un cœur sur le visuel de 2020 donnent le ton de cette édition. Le SIAMS reste fidèle à sa mission microtechnique, mais il illustre deux autres éléments très importants : 1) il est situé au cœur de l'Arc jurassien des microtechniques et 2) il place la qualité de la relation (et l'amour) au centre de sa stratégie de développement

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 et dans l'Arc jurassien des microtechniques, 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.

### Favoriser les contacts et les affaires

Le SIAMS a continué son développement sans jamais déroger à ses principes, à savoir rester 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. Comme l'aiment à le raconter les organisateurs, un client américain est reparti pour son entreprise new-yorkaise avec une solution complète labellisée « Arc jurassien des microtechniques » dans ses valises. Il a trouvé des machines, des périphériques, des outils, des consommables, des solutions de programmation et différents composants provenant de cette région, véritable eldorado microtechnique. Laurence Roy, responsable clientèle précise : « *De nombreuses petites entreprises offrant des solutions à la pointe de la technique n'exposent qu'au SIAMS. Nous offrons aux visiteurs un panorama complet des compétences et solutions qui se sont développées dans notre région et plus largement sur la planète microtechnique* ». Et si ces solutions sont valables loin à la ronde, elles le sont également pour les entreprises de la place qui découvrent bien souvent qu'elles sont allées chercher bien loin des compétences et des produits qui existent sur place (et sont concurrentiels).

### 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 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 au stade ou « Google va nous tuer ».

### « L'expérience SIAMS des visiteurs »...

Pour les visiteurs qui font l'effort de se déplacer à Moutier pour rencontrer une offre très pointue, tout doit être parfait et « l'expérience SIAMS » doit générer ce que nos amis suisse allemands appellent le « Wow-Effekt », c'est-à-dire ce sentiment d'avoir vécu une journée extraordinaire et pleine d'intérêt. Les organisateurs travaillent donc à simplifier la vie aux visiteurs par une information la plus claire possible, par des services de transport ou de restauration les plus efficaces et sympathiques possibles et bien entendu par la mise à disposition d'une offre microtechnique d'une extraordinaire qualité. Pierre-Yves Kohler conclut : « 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 comme le SIAMS sera toujours un outil permettant de nombreux contacts de qualité entre exposants et visiteurs, mais également entre exposants ».



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 truage).

### ... se fait aussi (et principalement) par la qualité des exposants

« Nous sommes localisés au cœur d'un marché incroyable qui foisonne de PME innovantes et de compétences extraordinaires. Nos 450 exposants se préparent durant de longs mois pour proposer des produits et services uniques... Lors de votre visite, vous aurez l'opportunité d'en rencontrer un grand nombre en peu de temps. Vous ne serez pas déçus ». Il ajoute : « Le SIAMS est un excellent outil de veille et d'information

! C'est l'endroit idéal pour trouver des solutions plus efficaces, alimenter sa veille technologique et sortir de son entreprise pour rencontrer de nouveaux contacts et de nouveaux fournisseurs ! Pour préparer l'avenir, le salon est le meilleur concentré de tous ces ingrédients ...et le plus rapide ! »



### **Pourquoi visiter le salon**

« Il y a 8,5 raisons principales à venir visiter le SIAMS » ajoute 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 heures de Genève en train par exemple).



Laurence Roy et Pierre-Yves Kohler, une équipe dynamique au service des clients de SIAMS.

Pierre-Yves Kohler conclut : « 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 ».

Une visite au SIAMS à Moutier du 21 au 24 avril 2020 s'impose...

### **SIAMS 2020**

Forum de l'Arc  
Rue industrielle 98  
2740 Moutier  
[www.siams.ch](http://www.siams.ch)