



# Bienvenue dans le monde réel du SIAMS

Les organisateurs du salon des microtechniques en Suisse ont récemment communiqué pour le prochain salon un niveau record d'inscriptions par rapport à 2014. Simultanément ils annonçaient de nombreuses évolutions. Effet d'annonce ou vraies transformations ? Pour en savoir plus, nous avons rencontré Laurence Gygax, responsable clientèle et Pierre-Yves Kohler, directeur général de la manifestation.



Laurence Gygax, responsable clientèle et Pierre-Yves Kohler, directeur de Siams, répondent à nos questions.

Du 19 au 22 avril 2016, le salon des microtechniques **SIAMS** va ouvrir ses portes à Moutier en Suisse. Le Siams est un salon basé sur l'économie réelle, qui mise sur une offre ciblée et spécialisée que l'on ne trouve nulle part ailleurs, ainsi que sur les aspects conviviaux et sympathiques de la manifestation. Ainsi, il est possible de faire une visite fructueuse en un seul jour, sans perdre de temps. Les solutions de fabrication micromécanique proposées sur ce salon proviennent d'une longue tradition de l'horlogerie jurassienne, adaptée aux exigences de productivité actuelle.

## Le virtuel au service du réel

En regard d'une édition 2014 de tous les superlatifs, les organisateurs veulent se concentrer sur les points forts et améliorer les points ce qui peut l'être. La signalétique étant perfectible, pour 2016 les organisateurs veulent que chaque exposant et visiteur puisse se repérer et immédiatement trouver les stands ou l'infrastructure qu'il cherche.

Une autre nouveauté importante pour l'édition 2016 du salon, sera la gratuité de l'entrée pour les visiteurs qui s'inscrivent en ligne. Le système a été encore simplifié et amélioré. Cependant, il sera toujours possible de prendre des tickets à l'entrée, mais ces derniers seront payants. Lors de la refonte du site de la manifestation, les organisateurs ont cherché à le rendre plus convivial et porteur de valeur pour les exposants. Une des idées mise en place est le nouveau système de 'News' pour les exposants. Ces derniers peuvent publier des informations sur leurs produits et entreprises dès leurs inscriptions. Ainsi le site [www.siams.ch](http://www.siams.ch) offre une prestation de portail d'information ciblée dans le domaine de la chaîne de valeur des moyens de production microtechnique. « *C'est un service complémentaire qui permet à tous nos clients, même les plus petits qui ne disposent pas de service de communication, de publier simplement et rapidement des informations à la rencontre de leur public-cible* » précise Pierre-Yves Kohler.

## Une demande très élevée

Selon les organisateurs, depuis le début de l'année, plus de 40 entreprises n'ayant jamais exposé au Siams les ont contactés, dans le but de réserver un stand. Les clients habituels ne sont pas en reste puisque plus d'un tiers de la surface est déjà réservée pour les « grands stands » habituels. Madame Gygax explique : « Le niveau de demandes n'a jamais été aussi élevé et nous l'attribuons au succès de 2014, mais également au fait que Siams reste concentré sur ses marchés ». Corollaires de cet état de fait, les organisateurs s'attendent à devoir faire des miracles pour placer tout le monde. Monsieur Kohler ajoute pour préciser : « La surface d'exposition est d'un peu moins de 8 000 m<sup>2</sup> et elle est figée. D'ailleurs, nous n'avons pas l'intention de l'augmenter, que ça soit par l'adjonction de tentes ou par la diminution des passages et allées ». Le message est très clair, en cas d'intérêt, il est conseillé de s'inscrire rapidement. La moyenne des stands au Siams est d'environ 17 m<sup>2</sup>. Mais comme les entreprises de machines



AVANT 1<sup>ère</sup> SALON

nécessitent des stands de 70 m<sup>2</sup> ou plus, il est raisonnable de dire que la majorité est composée de stands plus petits. Avec un stand de 7,5 m<sup>2</sup> ou 9 m<sup>2</sup> il est possible de disposer d'une présence bien visible qui est loin d'être négligeable. Ce point est relevé par les PME qui peuvent être au cœur de l'action avec un investissement réduit.

### La transparence comme mot d'ordre

Comme vu précédemment, les organisateurs mettent en place un système d'inscription qui vise à rendre les chiffres de visites transparents. « *L'escalade des chiffres est ridicule, tous les salons se doivent d'annoncer des chiffres records à chaque édition... à tel point que parfois on peut les mettre en doute. Et les exposants ne sont pas dupes, si leurs chiffres de visites sur leur stand montrent une baisse de 10 % par rapport à l'édition précédente et que l'organisateur annonce une augmentation de 10 %, il y a beaucoup de chance que certains chiffres soient erronés* » précise le directeur. Autre action vers la transparence, la mise en place d'un comité des exposants consultatif. Les organisateurs ont contacté une vingtaine d'entreprises actives tout au long de la chaîne de valeur des moyens de production microtechnique afin de partager avec eux les concepts, idées et développements de Siams pour pouvoir mettre en place des actions qui correspondent vraiment à leurs préoccupations. Madame Gygax nous dit : « *Le retour a été positif et quasi unanime, notre comité a été fondé très rapidement et nous nous réjouissons de notre première rencontre* ».

### Alors ce Siams, il va radicalement changer ?

Il semble bien que non. Les organisateurs veulent se reposer sur le succès des éditions précédentes, préserver ce qui marche et améliorer ce qui peut l'être en offrant toujours plus de valeur aux exposants. Ce qui frappe lors de nos discussions, c'est l'enthousiasme du team aux commandes. Le Siams semble être un projet qui se construit dans la bonne humeur. Les organisateurs ne cessent de se remettre en question et de chercher à faire plus pour leurs clients. « *Nous réfléchissons aujourd'hui à mettre en place des actions pour garantir des visiteurs de qualité, notamment des donneurs d'ordres de toute la Suisse, du sud de l'Allemagne, de France voisine et plus globalement de toute la planète microtechnique. Nous souhaitons que nos exposants puissent bénéficier d'un niveau de visite leur permettant de nouer des contacts fructueux et que le succès qu'ils rencontrent les fassent revenir en 2018* » concluent les responsables.

Karl Würzberger

MACHINES  
PRODUCTION 1002

# INDUSTRIE PARIS

LE SALON DES TECHNOLOGIES DE PRODUCTION

4-8 AVRIL 2016

PARIS NORD VILLEPINTE

**Le futur de  
l'Industrie se construit  
aujourd'hui !**



Made by



WWW.INDUSTRIE-EXPO.COM