



Le salon des moyens  
de production microtechniques  
Die Messe der Produktionsmittel  
der Mikrotechnik



## Article de presse

SIAMS 2016 – N°2

2 juillet 2015

### Au cœur d'un microcosme de compétence

*Dans le monde entier, où l'on parle anglais, les tours automatiques sont connus sous le nom de « Swiss Type », ce qui signifie « de type suisse ». Pourquoi ? Simplement parce que ces machines sont issues de Suisse et plus précisément de l'Arc jurassien et même de Moutier, où Tornos, Bechler et Petermann leur ont donné leurs lettres de noblesse.*

Depuis plus de 100 ans, c'est toute une région qui s'est développée autour de cette activité industrielle qu'est la microtechnique de haute précision. Et il n'est pas rare d'entendre que l'ADN des employés de l'Arc jurassien leur permet d'avoir le micron dans les mains. Si au départ le décolletage des paysans horlogers leur permet de s'occuper durant les longs mois d'hiver, cette activité se développe et innove en permanence.

#### Arc jurassien et compétence

Au fil des années un monde s'est construit, offrant non seulement les machines, mais également les périphériques, les lubrifiants, les outils et tous les accessoires et périphériques nécessaires à fournir des solutions innovantes sur toute la planète. Aujourd'hui, la région est un vivier de compétences et il n'est pas rare que les clients d'une entreprise le soient également de nombreuses autres. M. Renggli, responsable du marketing chez Tornos explique : « *Dans notre région nous sommes idéalement placés au cœur d'un réseau dense de partenaires, ceci nous permet d'être très réactifs pour nos clients* ».

#### Une manifestation ciblée

Une manifestation a vu le jour en 1989 au cœur de ce domaine pour offrir à tous ses acteurs une vraie possibilité de promotion et de présentation de leurs compétences. Le salon SIAMS est né à la patinoire de Moutier. Il a ensuite pris place sous tente avant de rejoindre le Forum de l'Arc, en face de Tornos. Francis Koller, ancien directeur des ventes de Tornos et ancien directeur de Siams se souvient : « *Il nous a fallu des années pour que Siams soit reconnu dans le monde entier. Lors de la dernière édition, nous avons accueilli 450 exposants et environ 17'000 visiteurs professionnels de plus de 30 pays* ». Pierre-Yves Kohler, le directeur actuel ajoute : « *Le Siams s'est largement développé, mais il a su garder sa convivialité et sa bonne ambiance* ». Tant les visiteurs que les exposants sont là pour travailler, le Siams est un salon fermement ancré dans son terroir, mais également largement ouvert à l'international !

#### Une attractivité reconnue loin à la ronde

En 2014, environ 90 % des exposants provenaient de Suisse et plus particulièrement de l'Arc jurassien, il s'agit donc réellement d'une vitrine technologique très pointue de la région. Mais y a-t-il un marché pour une telle manifestation ? « *Clairement oui* » répond Pierre-Yves Kohler qui ajoute : « *Les compétences des industries de nos régions sont valorisées dans le monde entier et le Siams est reconnu comme étant une vitrine de ressources pour toutes les entreprises actives dans la*

*microtechnique, peu importe où elles se trouvent sur la planète* ». Brice Renggli abonde dans ce sens en citant cette anecdote : « *L'année passée, un client New-Yorkais qui ne trouvait pas de solution satisfaisante d'outillage aux USA est venu visiter Tornos durant le Siams. En un jour, il a pu rencontrer tous les outilleurs spécialisés et il a trouvé les outils lui permettant de réaliser ses pièces dans le Bronx* ». Il ajoute : « *Chaque année, nos responsables de filiales d'Espagne, de France, d'Italie et notre agent suédois organisent des voyages pour plusieurs dizaines de leurs clients à Moutier lors du Siams* ». Francis Koller complète : « *J'ai initié ces voyages il y a de nombreuses années et je suis fier de voir qu'ils continuent parce que Siams leur offre toujours ce qu'ils recherchent* ».

### **Un comité des exposants pour plus de qualité**

Fin juin de cette année, les organisateurs ont réuni une vingtaine de responsables ou de responsables marketing d'entreprises exposant ou non au Siams pour échanger des idées, comprendre les besoins des exposants et finalement assurer que la prochaine édition soit un succès. Pierre-Yves Kohler nous dit : « *Nous avons contacté une vingtaine de responsables d'entreprises et quasiment tous ont répondu présent. Ceci nous a confortés dans notre idée et notre volonté de transparence. Notre rencontre a été extrêmement intéressante et je tiens à remercier les participants* ».

### **Les exposants démontrent leurs compétences**

Un nouveau service offert par Siams à tous ses exposants est celui de pouvoir utiliser le site internet de la manifestation pour communiquer. En effet, chaque exposant peut avec de simples « copier-coller » préparer des nouvelles et les publier en ligne. Toutes les nouvelles sont ensuite bien entendu liées aux profils des exposants. Ainsi, la participation à Siams ne se limite pas seulement à une semaine au mois d'avril 2016, mais bien tout au long de l'année.

### **Etat des lieux de l'édition 2016**

Suite au succès de l'édition de 2014 et probablement également en réponse à l'abondance de communication effectuée par les organisateurs, le rythme des inscriptions s'est avéré très rapide. Après une semaine de commercialisation, plus de 40 % du nombre de stands et plus de la moitié de la surface étaient réservés (à fin juin). Laurence Gygax, responsable clientèle de Siams ajoute : « *Lors des autres éditions, nous avons atteint un tel niveau aux mois de septembre-octobre* ». Mais que les intéressés se rassurent, il reste des places disponibles... même s'il ne faut pas trop tarder.

A découvrir à Moutier du 19 au 22 avril 2016.

### **SIAMS 2016**

19-22.04 2016

[www.siams.ch](http://www.siams.ch)

[info@faji.ch](mailto:info@faji.ch)

Images et légendes page suivante

## **Images et légendes**

Images disponibles sur la page Presse/images du site de SIAMS

<http://www.siams.ch/presse/images-du-salon>

### *Visuel de SIAMS*

Pierre-Yves Kohler explique: « *Si nous avons travaillé les visuels pour rajeunir notre image, ce n'est pas seulement de la cosmétique. Nous avons la volonté de nous renouveler tout en conservant les points forts de notre exposition. Nous travaillons activement à faire de tous les contacts avec SIAMS des expériences positives* »

### *L. Gygax et P.-Y. Kohler*

Laurence Gygax, responsable clientèle et Pierre-Yves Kohler, directeur de SIAMS devant la nouvelle identité de SIAMS.

### *L. Gygax, F. Koller et P.-Y. Kohler*

Laurence Gygax, responsable clientèle, Pierre-Yves Kohler, nouveau directeur de SIAMS et Francis Koller, fondateur et ancien directeur du salon devant la nouvelle identité de SIAMS.

### *Comité des exposants*

Une vingtaine de responsables d'entreprise ont acceptés d'aider les organisateurs de la manifestation à la rendre encore meilleure.

*Eventuellement des images d'un précédent SIAMS.*