

SIAMS VIRTUEL: UNE EXPÉRIENCE ENRICHISSANTE

C'est durant les dates où le SIAMS aurait dû avoir lieu qu'une soixantaine d'exposants de la manifestation prévôtoise ont participé à une grande expérience de diffusion d'informations en ligne. Les organisateurs reviennent sur la genèse de ce projet et sur ses résultats.

La mort dans l'âme à mi-mars, les organisateurs de SIAMS ont dû décider de repousser le SIAMS au mois de novembre. Ce n'est que deux semaines après cette décision qu'ils ont eu l'idée de tout de même tenir un événement en ligne aux mêmes dates: le SIAMS virtuel.

DES EXPOSANTS ENTHOUSIASTES

Début avril, les organisateurs envoient donc un mail bien anodin à tous les exposants: «que pensez-vous de l'idée de faire un SIAMS virtuel dans trois semaines?» «*Nous nous attendions à une trentaine de réponses positives maximum*» raconte Laurence Roy, responsable clients, qui continue: «*Nous avons été surpris, immédiatement, plus d'une cinquantaine d'entreprises se sont dites intéressées à tenter cette expérience.*»

SOIXANTE-CINQ ENTREPRISES POUR UNE GRANDE PREMIÈRE

En un temps très court, ce sont finalement soixante-cinq entreprises qui ont «exposé» au SIAMS virtuel. Pierre-Yves Kohler, directeur, explique: «*Nous avons voulu offrir une possibilité à nos clients de continuer d'être présents sur le marché de manière positive. C'est une période compliquée pour tout le*

monde et le SIAMS virtuel leur a offert un canal de communication supplémentaire.»

DES EXPOSANTS «À FOND DERRIÈRE LE PROJET»

Les exposants ayant décidé de participer ont rapidement créé et fourni du matériel destiné à animer les pages de nouvelles du SIAMS virtuel. La responsable clients précise: «*Si nous avons reçu et diffusé des vidéos d'entreprises classiques, nous avons également eu la très bonne surprise de découvrir que de nombreux exposants ont créé du contenu spécifique pour cette occasion. J'invite d'ailleurs toutes les personnes intéressées à la microtechnique à visiter le portail d'informations de SIAMS, toutes les vidéos publiées lors SIAMS virtuel y restent en ligne et il y a beaucoup à découvrir.*» Pour les personnes intéressées, la liste des participants et les liens vers toutes les pages sont disponibles ici: <https://bit.ly/3akV7d0>.

UNE EXPÉRIENCE SCRUTÉE PAR TOUS

Ce format de rencontres et de discussions en ligne est une première dans le monde des manifestations techniques et c'est certain que le SIAMS virtuel a été scruté en détail. Le directeur explique: «*Nous avons de bonnes relations avec la plupart des manifestations techniques en Suisse et en Europe et plusieurs de nos collègues organisateurs de manifestations nous ont contactés pour en savoir plus.*» Et si le SIAMS ne le précise pas, le dynamisme relevé tout au long de cette édition reflète bien celui des entreprises exposantes au SIAMS sans cesse à l'affût de nouvelles solutions au service de la microtechnique partout sur la planète!



Comme pour le «SIAMS en vrai», Marcel Winistoerfer, maire de Moutier, a inauguré l'événement.

UNE MISE EN PLACE DANS L'URGENCE...

Si les premiers résultats montrent des visionnages de quelques dizaines à plus de neuf cents en quatre jours selon les vidéos et des interactions assez limitées en *chat*, les exposants ont transmis des retours majoritairement positifs. Tous les participants ont été consultés et de nombreux commentaires ont été envoyés aux organisateurs. Ils relèvent que le SIAMS virtuel a été une bonne idée, constructive et intéressante, et que la mise en œuvre réalisée dans l'urgence s'est bien déroulée. Laurence Roy précise: *«Ce travail dans l'urgence a également été une terrible contrainte pour les participants et nous les remercions chaleureusement.»*

... À TOUS LES NIVEAUX

Si le SIAMS a largement communiqué sur les réseaux sociaux et que les partenaires médias de l'exposition ont amplement relayé l'information, cette communication s'est néanmoins faite à la dernière minute, tout comme celle des exposants. Le directeur explique: *«Certains exposants ont eu la possibilité de préparer des newsletters et des publications sur leurs comptes des réseaux sociaux, d'autres n'ont malheureusement pas eu cette occasion. En tous les cas, si cette opération se réalise à nouveau, nous devons prendre et laisser plus de temps pour communiquer.»*

UNE APPROCHE MARKETING NÉCESSAIRE

Dans le cas d'une exposition réelle, il est déjà très important pour tous les participants de communiquer, d'inviter leurs clients, de créer une certaine attente et de donner envie de visiter la manifestation pour non seulement découvrir quelque chose d'extraordinaire, mais également pour vivre un moment spécial, une expérience! Cette communication des exposants s'ajoute à celle des organisateurs et, ensemble, ils créent une offre excitante. Si la «visite» d'un salon virtuel semble plus simple, se déplacer jusqu'à l'ordinateur (ou le téléphone) est en effet moins impliquant que de se déplacer jusqu'à Moutier, l'approche globale reste la même. Les résultats de ce premier SIAMS virtuel sont sans appel à ce sujet: ils démontrent en effet que les meilleurs résultats en termes de fréquentation et de contacts ont été réalisés par les entreprises ayant appliqué une approche similaire à celle de la «vraie exposition», à savoir non seulement préparer une offre intéressante, mais également créer une attente chez les clients potentiels par des actions de communication ciblées.

ET LES RÉSULTATS?

Les résultats sont très différents selon les expériences de la semaine. En termes de vues des vidéos, les meilleurs résultats atteignent presque neuf cents sur la durée du SIAMS virtuel et les moins bons se montent à une cinquantaine. Si certains exposants se sont dits très surpris par l'engouement généré et par les bons résultats en termes de contacts, d'autres sont moins positifs. Plusieurs ont relevé avoir eu des contacts téléphoniques et en *chat* qui ont déclenché des études très sérieuses avec de bons espoirs de conclusion d'affaires.

Le directeur termine à ce sujet: *«Nous ne crions pas victoire, loin de là! C'est un premier pas qui nous donne des idées. Il y a beaucoup de pistes d'améliorations et nous allons travailler en étroite collaboration avec les exposants pour tirer tous les enseignements de ce premier SIAMS virtuel. Et qui sait, peut-être allons-nous mettre en place un SIAMS virtuel toutes les années où il n'y a pas le SIAMS? C'est trop tôt pour le dire, mais cette première expérience nous ouvre des possibilités.»*

Suite à cette expérience partagée, les exposants ont très largement répondu au questionnaire envoyé par les organisateurs et de nombreuses pistes doivent à présent être étudiées. La responsable clients ajoute: *«Cette action a vraiment été nouvelle pour tous et nous avons choisi un concept d'événement en ligne où chaque entreprise avait un créneau temporel précis avec une possibilité de dialogue par écrit. Nous pourrions imaginer aller plus loin avec du contact vidéo par exemple. Nous devons également réfléchir en termes de diffusion et de programme. Ce premier SIAMS virtuel doit nous permettre d'inventer plus de services pour les exposants. Nous avons reçu beaucoup d'idées des participants et nous les remercions.»*

LE FUTUR?

Et que va-t-il se passer pour les exposants et les visiteurs maintenant? Les organisateurs sont unanimes: *«La prochaine étape importante est la tenue du SIAMS réel du 10 au 13 novembre au Forum de l'Arc à Moutier et nous espérons bien que la situation sanitaire nous permettra de réaliser une superbe édition automnale!»* Et s'il est trop tôt pour parler du futur du SIAMS virtuel ou d'autres idées de services, les organisateurs vont discuter avec les participants pour décider ensemble de la suite de ce démarrage prometteur. Le directeur conclut: *«Nous ne vendons pas des mètres carrés, mais bien des occasions de rencontre! Faire partie de la communauté SIAMS doit non seulement générer un «effet WOW» chez nos exposants, mais nous devons également leur «faciliter la vie» pour tout ce qui touche à ces occasions de rencontre. Nous pouvons inventer sans limite, c'est passionnant.»*