

## SIAMS 2016, prochaine étape : les visiteurs !

Ce salon helvétique a fait peau neuve et le succès est au rendez-vous : l'édition 2016 s'annonce au mieux. Toutes les surfaces de stands étaient louées au passage de l'an, du jamais vu dans l'histoire de ce salon spécialisé. Bien que très encourageant, cet état de fait ne fait que renforcer la volonté des organisateurs de tout mettre en œuvre pour que la manifestation soit un grand succès. Ils travaillent désormais à assurer le nombre et la qualité des visiteurs.

Les exposants à l'édition 2016 de SIAMS proviennent à 46.4 % de Suisse romande, 44 % de Suisse allemande et 9.6 % de l'étranger. « A Moutier, nous sommes idéalement placés au cœur du marché suisse et européen des micro-techniques et nous sommes probablement le seul salon au monde à représenter une telle passerelle entre ces différentes régions » nous dit Lauren 17 000 visiteurs annoncés, l'édition 2014 a été un grand succès et les organisateurs tablent sur un résultat similaire pour 2016.



De nombreux salons se spécialisent par domaine d'activité, notamment le domaine médical qui a la cote grâce à une croissance continue. SIAMS a choisi une stratégie très différente parce que ses clients sont des spécialistes très pointus de leur domaine, par exemple dans la fabrication de machines, de périphériques, de sous-ensembles ou dans le développement de solutions d'outillage, de lubrification, de contrôle et bien entendu dans la sous-traitance micro-technique. Il n'est pas rare que des exposants servent plusieurs domaines. Dès lors, se limiter à un seul semble, de fait, priver les exposants et les visiteurs de précieuses synergies.

SIAMS est un événement complémentaire du SIMO-DEC qui est à la fois plus international et plus ouvert en termes de secteurs d'activité représentés. Au niveau du positionnement dans les micro-techniques, il est aussi complémentaire de MICRONORA.

Pour les responsables d'entreprises de décolletage, une visite au Siams s'impose pour plusieurs raisons : le salon a affiné son profil de spécialiste et un décolleteur trouvera réponse à quasiment tous ses problèmes. De nombreuses entreprises estiment que le salon est

la plate-forme ciblée pour dévoiler leurs nouveautés. La valeur de l'offre y est donc extrêmement élevée et c'est une vitrine complète. Le salon est convivial et à taille humaine, il est possible de le visiter en une seule journée.

Il n'existe pas de salon de sous-traitance exclusivement réservé au décolletage où les visiteurs seraient majoritairement leurs donneurs d'ordres. Pire, les grands donneurs d'ordres ne semblent souvent pas intéressés aux petites PME, quel que soit leur niveau de compétences. En réponse et depuis plus de 25 ans, Siams offre une plate-forme aux décolleteurs pour présenter leur savoir-faire et trouver de nouveaux clients.

Siams bénéficie d'un positionnement unique sur le marché, car tout l'écosystème de production micro-technique y est représenté en un ensemble cohérent.