

SIAMS 2016

DU CONCRET

AU SERVICE DES EXPOSANTS





Le comité des exposants de SIAMS.

Neuf mois avant la manifestation, la halle 1.1 dédiée aux machines et équipements était déjà pleine tandis que les autres halles étaient nettement plus remplies qu'à la même période lors des éditions précédentes. Le nombre de places restantes diminue rapidement et sur cet indicateur précis, l'édition 2016 est déjà un succès. Toutefois, loin de se reposer sur leurs lauriers, les organisateurs travaillent activement à rendre le cru 2016 exceptionnel.

«**D**e mi-juin à mi-août nous avons confirmé plus de 330 stands, c'est du jamais vu si tôt dans l'année», explique Laurence Gygax, responsable clientèle. Pourquoi un tel engouement? Les organisateurs pensent que le succès de l'édition 2014 y est pour beaucoup et que, malgré une période difficile, les exposants estiment que leur présence au SIAMS est importante. «Le prochain challenge, une fois tout l'espace loué, sera d'organiser une manifestation à haute valeur pour que les exposants et les visiteurs repartent comblés de leur passage à Moutier», ajoute Pierre-Yves Kohler le directeur.

LE COMITÉ DES EXPOSANTS PLANCHE SUR DU CONCRET

A fin juin, une vingtaine de responsables d'entreprises se sont retrouvés chez Schaublin Machines SA à Bévillard pour plancher sur SIAMS 2016. Dans ce cadre ultramoderne, les discussions se sont avérées passionnées... et passionnantes. Parmi les points abordés, voyons-en quatre.

1 – Halle 2.2 en cul-de-sac

Confrontés au fait que la halle 2.2 est en cul-de-sac, les organisateurs voulaient trouver une solution qui garantisse un passage suffisant aux exposants. Et la solution logique était là, sous leurs yeux, mais c'est le comité des exposants qui l'a révélée. Une troisième entrée sera réalisée pour cette halle et un bus sur trois qui arrivera au SIAMS déposera les visiteurs à cet endroit.

2 – Assurer la venue de donneurs d'ordres

Les sous-traitants, notamment décolleteurs, ont relevé qu'il ne fallait pas que SIAMS devienne une «simple foire de machines de plus» et que les donneurs d'ordres devaient être courtisés. Or, pour faire venir ces derniers, il faut que le salon leur offre un nombre de sous-traitants potentiels intéressants. Le serpent qui se mord la queue? Le directeur répond: «C'est un peu le cas en effet, mais si l'on prend le décolletage par exemple, nous avons plusieurs inscriptions de nouvelles entreprises, ce qui devrait rendre le salon intéressant pour des donneurs d'ordres qui cherchent des solutions de ce type.» En tous les cas, les organisateurs planchent sur un programme qui vise à faire visiter le salon.

3 – Le SIAMS doit-il offrir une nocturne?

Autre question relevée par le comité: est-il possible de faire une nocturne, par exemple un soir jusqu'à 19h30 au lieu de 17h30? Les avis des membres du comité étaient partagés et les organisateurs vont prochainement demander leur avis à tous les exposants.

4 – Comment bien faire pour 2018?

Autre point d'importance, les réservations des stands. Plusieurs membres ont proposé que les réservations des stands puissent être effectuées d'une édition sur l'autre. Les organisateurs vont réfléchir à un concept et le proposer à leur comité.

«Je tiens à remercier chaleureusement le comité. Tous ses membres ont pris le temps de venir à Bévillard et de partager leurs idées et souhaits, c'est une valeur inestimable pour le SIAMS», précise Pierre-Yves Kohler à ce sujet. Il ajoute: «Nous sommes sous pression, nous ne voulons pas les décevoir.»

DES NEWS AU SERVICE DES EXPOSANTS

Lors des discussions relatives à la visibilité de SIAMS et l'effet «yo-yo» une année sur deux, les organisateurs ont voulu trouver une solution qui permet non seulement à SIAMS d'assurer une présence toute l'année, mais également d'offrir cette possibilité à ses exposants. L'idée? Le système de publication de nouvelles qui combine les informations de SIAMS, des associations faitières et des exposants. La réponse a été très rapide et positive. En quelques jours avant les vacances, ce sont plus de dix nouvelles que les exposants ont publiées et le système continue d'être largement utilisé. Patrick Hirschi, responsable commercial chez Applitec et premier utilisateur, nous dit: «Je suis fan de ce système, il est convivial et me permet de publier

des nouvelles à mon rythme avec de simples "copier-coller". Sans cette possibilité, je n'aurais probablement tout simplement pas communiqué.»

Les nouvelles des exposants sont également largement partagées sur les réseaux sociaux Facebook, LinkedIn, Twitter et Pinterest.

SIAMS? UN VIVIER DE QUALITÉ OUVERT SUR LE MONDE

Les exposants de SIAMS partagent tous cet ADN qui fait la qualité de la région de l'Arc des microtechniques étendu, du sud de l'Allemagne jusqu'en Haute-Savoie. Mme Gygax précise: «La majorité des exposants est Suisse et une grande partie provient de l'Arc jurassien, mais ça ne fait pas pour autant de SIAMS un simple salon régional.» Pour illustrer son propos, elle nous cite cette anecdote: «Un client de New-York de l'un de nos exposants est venu au SIAMS pour chercher des solutions à des problèmes concrets d'usinage car il ne trouvait pas d'outillage suffisamment efficace et spécialisé aux Etats-Unis. Il est reparti enchanté du SIAMS puisqu'il a trouvé la solution pour usiner ses pièces... et d'autres de nos exposants ont gagné un client américain.» Ces synergies sont également une des forces du salon de Moutier.

Une visite à Moutier en avril 2016 semble être une bonne idée!

FAJI SA | Pierre-Yves Kohler, directeur



LE SALON DES MOYENS
DE PRODUCTION
MICROTECHNIQUES

DIE MESSE DER
PRODUKTIONSMITTEL
DER MIKROTECHNIK

MOUTIER, FORUM DE L'ARC

19-22 | 04 | 2016

Une exposition de FAJI SA
www.siams.ch



Laurence Gygax, responsable clientèle, et Pierre-Yves Kohler, directeur.