

VIE DES ENTREPRISES

La Suisse, l'autre pays du décolletage

L'arc-jurassien suisse est probablement la région la plus concentrée au monde en termes de compétences en décolletage (avec la vallée de l'Arve) et ce n'est pas un hasard si c'est également là, à Moutier, que le Siams a pris ses quartiers en 1989 déjà. Salon couvrant l'ensemble des étapes de la production microtechnique, Siams offre à tous les intervenants de ce domaine une vitrine concentrée, conviviale et sympathique.

De nombreux salons se spécialisent par domaine d'activité, notamment le domaine médical qui a la cote grâce à une croissance continue. Le salon 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 microtechnique. Il n'est pas rare que des exposants de Siams servent plusieurs domaines. Dès lors, se limiter à un seul semble, de fait, priver les exposants et les visiteurs de précieuses synergies.

Dans la production microtechnique, l'industrie est interdisciplinaire et tisse de nombreux liens entre les différents domaines d'activité. Si l'on prend le médical par exemple, en moyenne, les fournis-



Tavadek, une société de décolletage et horlogerie située à Tavannes.

seurs ne réalisent qu'une partie de leur chiffre d'affaires dans ce domaine. La raison en est leurs diversifications dans leur spécialité. Ils se concentrent souvent sur un type de matériel ou un type d'opération et développent leurs compétences et expériences en profondeur à ce niveau, tant pour le domaine médical que pour d'autres domaines. Le savoir-faire est donc très clairement transversal. En tant que salon spécialisé sur l'ensemble de la chaîne de valeur de la production microtechnique, Siams se positionne comme un salon parfaitement à même de satisfaire toutes ces entreprises actives dans tous les domaines.

Plus de 600 entreprises
de décolletage en Suisse

Selon l'AFDT, l'association des fabricants de décolletage et de taillage, sur les plus de 600 entreprises de décolletage que comporte la Suisse, c'est plus de 50 % qui sont concentrés sur l'Arc ju-

rasien. La vallée de Tavannes y est d'ailleurs le pendant de la vallée de l'Arve, chaque village comporte plusieurs PME actives en décolletage. C'est tout naturellement que ces dernières profitent du Siams pour se tenir informé des nouveautés et investir pour le futur. Et si certains décolleteurs y exposent, c'est pour profiter de la très bonne visibilité internationale ciblée de la manifestation. Il est à relever que près du 60 % de la production décolletée en Suisse est destinée à l'export.

Un des points forts des exposants de Siams est qu'ils font partie d'un tissu dense d'entreprises aux savoir-faire très pointus qui travaillent ensemble pour leurs clients. Ainsi il n'est pas rare que des visiteurs trouvent des solutions complètes en combinant plusieurs compétences et produits présentés. Selon les études effectuées par le Cluster médical Suisse, les points forts des entreprises suisses actives en microtechnique sont notamment : une

culture et un état d'esprit partagés, une concentration sur l'innovation, la collaboration et la relation à long terme entre les entreprises, notamment un grand nombre de petites entreprises familiales. Ces points correspondent exactement aux valeurs défendues par Siams depuis sa fondation.

Grands donneurs d'ordres

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 Siams est la plateforme 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.

Laurence Gygax, responsable

clientèle abonde dans le sens d'une visite de haute valeur en citant cette anecdote : « L'année passée, un client New-Yorkais d'un de nos exposants (fabricant de machines) qui ne trouvait pas de solution satisfaisante d'outillage aux USA est venu visiter son fournisseur lors du 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. » Elle ajoute : « Chaque année, les responsables de filiales d'Espagne, de France, d'Italie et d'ailleurs de plusieurs de nos exposants organisent des voyages pour plusieurs dizaines de leurs clients à Moutier lors du Siams. »

Il n'existe pas de salon 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 plateforme aux décolleteurs pour présenter leur savoir-faire et trouver de nouveaux clients.

Le Siams est un des rares salons qui met en scène l'ensemble de la chaîne de production microtechnique. Pascal Rickli, décolleteur exposant au Siams et directeur de l'entreprise Rickli Micromécanique SA spécialisée dans l'usinage pour l'implantologie dentaire nous dit : « Le Siams nous offre l'opportunité de nous faire connaître et d'affiner nos relations clients-fournisseurs. »

M. Carlos Almeida décolleteur spécialisé dans la connectique et s'ouvrant à l'horlogerie ajoute : « J'ai saisi l'opportunité de présenter mes produits et mon savoir-faire durant le Siams car c'est une exposition reconnue sur le plan national et international qui m'assure une bonne visibilité. »

Siams bénéficie d'un positionnement unique sur le marché. Tout l'écosystème de production microtechnique y est représenté en un ensemble cohérent. Mme Gygax explique : « Nous sommes spécialisés dans la chaîne de production microtechnique et nos visiteurs sont également spécialisés dans ce domaine. L'offre est donc très pointue et bien ciblée. » Siams est situé au cœur du marché de la précision. Depuis 1989 son succès ne s'est ja-



L'entreprise Rickli Micromécanique à Vauffelin. Elle fabrique des pièces pour le médical. ©



La société Polydec SA est implantée à Bienne, et elle livre ses pièces pour le secteur de l'automobile et la connectique. ©

mais démenti et en 2014, ce sont plus de 17 000 visiteurs qui ont foulé ses halles. Pour 2016 les organisateurs tablent sur une légère croissance du nombre de visiteurs.

Un nouveau service offert par la manifestation à tous ses exposants est celui de pouvoir utiliser le site internet de Siams pour communiquer. En effet, dès son

inscription, chaque exposant peut avec de simples « copier-coller » préparer des nouvelles et les publier en ligne. Toutes les nouvelles sont ensuite bien entendu liées au profil des exposants. Elles sont également exploitées via les réseaux sociaux.

Ainsi, la participation au salon Suisse ne se limite pas seulement à une semaine au mois d'avril

2016, mais bien tout au long de l'année. « Notre ambition est de devenir un canal d'information de valeur en Suisse au niveau de la microtechnique », explique Pierre-Yves Kohler, le directeur du salon.

Et le système commence à porter ses fruits puisqu'une vingtaine d'entreprises ont déjà publié une cinquantaine de nouvelles sur le site.