

SIAMS 2026

POURQUOI CHERCHER LOIN UNE SOLUTION QUE L'ON PEUT TROUVER RÉGIONALEMENT ?

Historiquement le SIAMS s'est développé à Moutier, au cœur de l'Arc jurassien des microtechniques et de l'horlogerie, afin de permettre premièrement aux acteurs de cet écosystème de mieux se connaître et de grandir ensemble et deuxièmement de promouvoir le savoir-faire de cette région exceptionnelle. Ces deux objectifs sont toujours complètement d'actualité aujourd'hui, 35 ans plus tard. FAJI, institution organisatrice reconnue d'utilité publique à but non lucratif, continue inlassablement cette mission.

Le SIAMS se veut le salon de l'ensemble de la chaîne de production des microtechniques et il permet aux acteurs de ce tissu économique de faire briller un peu plus leurs marques, leurs produits et services mais aussi de collaborer. Les exposants relèvent à chaque édition, ils font des contacts et des affaires non seulement avec les visiteurs, mais également entre eux. En outre, il n'est pas rare qu'un exposant complète l'offre à son client par la mise en contact avec un autre exposant. La boucle est bouclée.

Niveau technologique stratosphérique

Tous le relèvent, le SIAMS regroupe "la crème de la crème" des fournisseurs du monde microtechnique auxquels aucun défi ne peut



résister (bravo !). Poussés à l'excellence et à l'innovation permanente, les exposants proposent des solutions qui permettent à leurs clients (tout au long de la chaîne de production des microtechniques) de gagner sur leurs marchés.

Une offre complète "Arc jurassien" pour l'étranger...

Avec 450 exposants très ciblés dans la microtechnique, le SIAMS regroupe tous les deux ans un nombre de compétences et de savoir-faire à nul autre pareil sur la planète. Reflet de sa région, berceau de l'horlogerie, du décolletage et des industries de précision, le salon permet aux visiteurs de s'informer, de découvrir les innovations et de faire les bons choix dans leurs décisions d'approvisionnement. La parfaite illustration de ce vivier de produits et de services mais également de leur interconnexion est l'exemple de ce client new-yorkais qui a visité le SIAMS puis est retourné chez lui, dans le Bronx, avec des machines, des périphériques, des accessoires, des outils, de l'huile, de la matière et des solutions logicielles... tous labellisés comme "provenant de l'écosystème de l'Arc jurassien suisse".

..mais également pour la Suisse

Mais cet exemple, même s'il est réel et très parlant, ne doit pas cacher une autre réalité, celle d'un écosystème régional et national robuste, complètement interconnecté et efficace. Si les sirènes de la production ou de l'approvisionnement à l'étranger sont parfois bien tentantes, il peut être rationnel (oui même financièrement) de travailler avec des entreprises de la région ayant les mêmes valeurs et la même approche. Quand la mondialisation vacille et le protectionnisme se développe partout, un écosystème fort et complémentaire est une des pistes de solution pour continuer à se développer. Visiter le SIAMS du 21 au 24 avril 2026 pourrait bien en faire la preuve de fort belle manière.

Le salon le "moins marketing"

Au service de ses exposants, le SIAMS se veut un salon terre à terre et concret. C'est une plateforme qui assure des occasions de rencontres, de contacts et d'affaires dans une ambiance sympathique et conviviale, très loin de la surenchère marketing un peu bling-bling que l'on rencontre parfois. Le visiteur sait qu'un voyage à Moutier lui permettra de découvrir de nombreuses innovations, de rencontrer des professionnels, de parler « technique » et simplement de prendre les bonnes décisions. Le positionnement du salon est très éloigné de la course aux superlatifs. Les organisateurs veulent simplement être un très bon outil au service des exposants et des visiteurs. Les exposants le savent et profitent très souvent du salon pour y dévoiler leurs innovations et nouveautés (et nombreuses sont celles qui ont déjà été annoncées pour 2026).

Chères visiteuses et chers visiteurs potentiels, pour faire les bons choix d'investissements et d'approvisionnement, choisissez de consacrer une journée à Moutier au printemps 2026. Vous ne le regretterez pas !

PIERRE-YVES KOHLER

Directeur général FAJI

SIAMS 2026

WARUM WEIT WEG NACH EINER LÖSUNG SUCHEN, DIE MAN AUCH REGIONAL FINDEN ?

Historisch gesehen hat sich die SIAMS in Moutier, im Herzen des Jurabogens der Mikrotechnik und Uhrmacherkunst, entwickelt: erstens ermöglichte sie es den Akteuren dieses Ökosystems, sich besser kennenzulernen und gemeinsam zu wachsen, und zweitens förderte sie das Know-how dieser aussergewöhnlichen Region. Diese beiden Ziele sind auch heute, 35 Jahre später, noch immer aktuell. Die FAJL, eine als gemeinnützig anerkannte Organisation, setzt diese Mission unermüdlich fort.

Die SIAMS versteht sich als Messe für die gesamte Produktionskette der Mikrotechnik. Sie ermöglicht es den Akteuren dieses Wirtschaftsbereichs, ihre Marken, Produkte und Dienstleistungen noch besser zur Geltung zu bringen und zusammenzuarbeiten. Die Ausstellenden betonen dies bei jeder Ausgabe: sie knüpfen nicht nur Kontakte und schliessen Geschäfte mit den Besuchenden, sondern auch untereinander. Darüber hinaus ist es nicht ungewöhnlich, dass ein Aussteller das Angebot für seinen Kunden:innen

durch die Vermittlung eines Kontakts zu einem anderen Aussteller ergänzt. Damit schliesst sich der Kreis.



Stratosphärisches technologisches Niveau

Alle sind sich einig: Die SIAMS versammelt die „Crème de la Crème“ der Anbieter aus der Welt der Mikrotechnik, denen keine Herausforderung zu gross ist (Bravo!). Angetrieben vom Streben nach Exzellenz und ständiger Innovation, präsentieren die Ausstellenden Lösungen, mit denen ihre Kunden:innen (entlang der gesamten Produktionskette der Mikrotechnik) auf ihren Märkten punkten können.

Ein umfassendes „Jurabogen“-Angebot für das Ausland...

Mit 450 Ausstellenden, die sich ganz auf die Mikrotechnik spezialisiert haben, vereint die SIAMS alle zwei Jahre ein weltweit einzigartiges Spektrum an Kompetenzen und Know-how. Als Spiegelbild ihrer Region, der Wiege der Uhrmacherskunst, der Decolletage und der Präzisionsindustrie, bietet die Messe den Besuchenden die Möglichkeit, sich zu informieren, Innovationen zu entdecken und die richtigen Entscheidungen für ihre Beschaffungen zu treffen. Ein perfektes Beispiel für diesen Pool an Produkten und Dienstleistungen, aber auch für deren Vernetzung, ist der Fall eines Kunden aus New York, der die SIAMS besuchte und dann mit Maschinen, Peripheriegeräten, Zubehör, Werkzeugen, Öl, Material und Softwarelösungen in seine Heimat, die Bronx, zurückkehrte... alle als „aus dem Ökosystem des Schweizer Jurabogens stammend“ gekennzeichnet.

... aber auch für die Schweiz

Dieses Beispiel ist zwar real und sehr aussagekräftig, darf jedoch nicht über eine andere Realität hinwegtäuschen, nämlich die eines robusten, vollständig vernetzten und effizienten regionalen und nationalen Ökosystems. Auch wenn die Verlockungen einer Produktion oder Beschaffung im Ausland manchmal sehr gross sind, kann es sinnvoll (ja sogar finanziell rentabel) sein,

mit Unternehmen aus der Region zusammenzuarbeiten, die dieselben Werte und denselben Ansatz verfolgen. Wenn die Globalisierung ins Wanken gerät und überall Protektionismus aufkommt, ist ein starkes und komplementäres Ökosystem eine der Lösungsmöglichkeiten, um sich weiterzuentwickeln. Ein Besuch der SIAMS vom 21. bis 24. April 2026 könnte dies auf sehr schöne Weise beweisen.

Die Messe mit dem „wenigsten Marketing“

Im Dienste ihrer Ausstellenden versteht sich die SIAMS als bodenständige und konkrete Messe. Sie ist eine Plattform, die in einer sympathischen und freundlichen Atmosphäre Gelegenheiten für Begegnungen, Kontakte und Geschäfte bietet, weit entfernt von dem manchmal anzutreffenden etwas protzigen Marketing-Wettstreit. Die Besuchenden wissen, dass sie bei einer Reise nach Moutier zahlreiche Innovationen entdecken, Fachleute treffen, über „Technik“ sprechen und einfach die richtigen Entscheidungen treffen können. Die Positionierung der Messe ist weit entfernt vom Wettstreit um Superlative. Die Organisatoren möchten einfach nur ein sehr gutes Instrument im Dienste der Ausstellenden und Besuchenden sein. Die Ausstellenden wissen das und nutzen die Messe sehr oft, um ihre Innovationen und Neuheiten vorzustellen (von denen viele bereits für 2026 angekündigt wurden).

Liebe Besucherinnen und Besucher, um die richtigen Entscheidungen in Sachen Investitionen und Beschaffung zu treffen, sollten Sie im Frühjahr 2026 einen Tag in Moutier verbringen. Sie werden es nicht bereuen!

PIERRE-YVES KOHLER

Generaldirektor
FAJI SA