

**SIAMS** – Le Salon des microtechniques de l'Arc jurassien a associé ses exposants aux décisions prises durant la pandémie. Résultat: la confiance est là, la «symbiose» pourra se faire en partie le 5 mai. L'édition 2022 se trouve sur la planche à dessin.

# De l'importance d'être authentique



Un salon de haute technologie dans lequel l'humain est central!

Photos: Pascal Crelier

«Nous avons eu bien des péripéties.» Si Pierre-Yves Kohler, le directeur du Siams, dispose d'un moral en acier titanesquement inoxydable, il n'empêche: l'année fut bouleversée et bouleversante. Un salon prévu d'abord en avril 2020, puis reporté en novembre, avant d'être annulé! Bon an, mal an, l'événement prévu le 5 mai prochain devrait avoir lieu en présentiel avec une partie virtuelle plus ou moins importante – selon la manière dont les choses se développeront d'ici là!

Autant la communauté microtechnique de l'Arc jurassien est – c'est sa raison d'être! – en quête de solutions innovantes, autant les événements de ces douze derniers mois ont montré à quel point elle était soudée. A tel point que le salon dispose actuellement d'une réserve de 700 000 francs d'avances que de nombreux exposants (sur les 450 que compte cette manifestation) ont généreusement laissée à disposition pour la prochaine édition.

C'est un signe qui ne trompe pas dans le microcosme. Bien sûr, ce ballon d'oxygène liquide n'efface pas la perte de 1,5 million de francs, le coût de cette brute de pandémie. A cela s'ajoutent diverses démarches en cours auprès des cantons et de la Confédération pour trouver des appuis. Osons ajouter que d'éventuels généreux mécènes seraient les bienvenus!

## «Beaucoup de dialogue et de compréhension»

«Le plus important, c'est que durant toute cette période, nous avons gardé le contact avec les exposants et que lors de chacune des étapes, les décisions ont été prises en consultant tout le monde», raconte Pierre-Yves Kohler, également directeur de FAJI SA, la structure qui gère la manifestation pour la Fondation Arc Jura Industrie, propriétaire de la SA et du bâtiment construit dans les années 2006-2007. «Bien sûr, les divergences existent, mais les gens étaient contents de voir que nous avions un vrai souci de faire mieux pour tout le monde. Au final, beaucoup de dialogue et de compréhension.»

Le Siams prépare actuellement ce qui pourra se passer le 5 mai. Une partie se déroulera dans le monde réel. Et suivant l'évolution de la pandémie, l'événement pourrait basculer dans le monde numérique. Ces allers-retours ont l'avantage de nous permettre de saisir avec plus de finesse les limites du petit écran. «En avril 2020, une soixantaine d'entreprises ont joué le jeu du purement virtuel, indique le directeur du salon. Mais aujourd'hui, nous voyons mieux à quel point le remplacement strict n'est pas envisageable.»

**Interview: Pierre-Yves Kohler, directeur du Siams, et Laurence Roy, responsable clientèle.**

**JAM: Comment vous répartissez-vous le travail entre vous?**

**Laurence Roy:** Je suis responsable de toutes les relations aux clients au niveau du salon, des stands, de la facturation et des contacts.

**Pierre-Yves Kohler:** Pour ma part, je m'occupe de la communication, des nouveaux produits, de la direction du salon, ainsi que des planifications, des budgets et d'un tas d'autres choses...

**Sur quelles limites bute-t-on avec un salon purement virtuel?**

**Pierre-Yves Kohler:** Dans un salon, un visiteur discutera sur un stand avec un concepteur de logiciel, qui l'emmènera peut-être voir le stand dans le monde des périphériques et tous les trois iront rendre visite au représentant d'une huile... C'est cette symbiose et ce type de synergie qui caractérise notre salon. Les gens ont besoin de se rencontrer.

**Que font les grands salons internationaux?**

**Pierre-Yves Kohler:** Par exemple, une exposition allemande de Düsseldorf a proposé des capsules vidéo, des chats et des discussions en temps réel comme lors du Siams virtuel. Mais cela reste le plus souvent cloisonné. Pourquoi? Une fois l'activité virtuelle terminée, les visiteurs virtuels suivent une autre présentation qui n'a pas forcément un lien avec le sujet précédent, car cela se déroule en fonction de tirages au sort. Industrie Lyon a bien tenté de rassembler des packages en fonction de problématiques, comme l'usage. Bien sûr, leurs possibilités financières sont beaucoup plus importantes que les nôtres. Et cela ne garantit pas que la symbiose dont nous parlons puisse se faire. Nous suivons ce qui se fait et sommes en contact avec certains organisateurs pour partager des expériences.

**Comment avez-vous procédé pour associer vos exposants aux choix à faire?**

**Laurence Roy:** Nous avons commencé par nous concerter avec le comité des exposants pour développer des thèmes initiaux ayant pour but de lancer la discussion. Puis, les organisateurs ont mis en place une enquête pour avoir des résultats clairs. Sur les cinq propositions restantes, le sujet des tendances du futur dans l'industrie de la microtechnique – et son corollaire: quelles sont les solutions proposées par les exposants de Siams – s'est très largement démarqué, tout comme la date du 5 mai 2021. Dès lors, nous avons arrêté ces deux points. Nous avons maintenant lancé le projet de manière à y travailler avec les exposants intéressés.

**Quelle solution avez-vous mise au point pour le 5 mai prochain?**

**Pierre-Yves Kohler:** Comme nous l'avons vu ensemble, il y aura une ou plusieurs têtes d'affiches, mais et surtout également la possibilité pour les entreprises de présenter leurs solutions en live à Moutier, mais également en direct (et en différé) sur la place de marché virtuelle de Siams. Nous avons réfléchi et avons des solutions à proposer aux entreprises intéressées à se lancer avec nous dans cette aventure pour en maximiser l'impact tout en minimisant les efforts. Le but pour les organisateurs est d'offrir une solution de communication clé en main autour de la journée de conférences. Nous travaillons avec deux objectifs. Premièrement, l'audience devra se dire: «Purée, j'ai bien fait de venir!» Et deuxièmement, les exposants participant comme intervenants devront se dire: «Purée j'ai bien fait de venir!» Le travail avec les exposants a commencé pour inventer le meilleur produit possible.

**Laurence Roy:** Avec le portail d'informations microtechniques, nous offrons déjà une plate-forme de communication intéressante à nos exposants, puis nous avons organisé le Siams virtuel... et finalement une concertation autour de différents axes de communication a été lancée. Avec la place du marché, nous sommes très heureux de pouvoir inventer de nouvelles solutions avec nos clients.

**Qu'est-ce que cette place de marché virtuelle que vous proposez?**

**Pierre-Yves Kohler:** En l'occurrence, tous les participants à la journée vont inviter leurs propres clients à venir voir ce qui se passe dans la globalité. L'idée est de gagner une vue d'ensemble. Les gens ont accepté de jouer le jeu en s'engageant à communiquer très largement à leurs clients. Par ailleurs, le 5 mai, nous aiderons les petites entreprises qui le souhaitent à se présenter. Nous sommes en train de mettre cela au point, de voir ce qu'ils sont prêts à payer pour des capsules vidéo, du streaming etc.

**Où en êtes-vous avec l'édition prévue pour 2022?**

**Laurence Roy:** Pour donner suite au report, nous avons contacté tous les exposants pour prendre la température et savoir comment faire avec les avances déjà payées pour 2020. Nous avons été impressionnés par le soutien de nos exposants puisque plus de 60% nous ont permis de garder les avances pour 2022 et plus de 80% nous ont déjà fait part de leur quasi-certitude d'y exposer.

**Pierre-Yves Kohler:** Oui, et en plus de nous mettre du baume au cœur, la souplesse des exposants nous permet de faire face aux problèmes de liquidités que nous aurions rencontrés pour raison du saut de quatre ans entre deux Siams. Nous les remercions encore grandement. Sauf catastrophe imprévisible, nous sommes très confiants quant au prochain Siams «en vrai». Les enseignements que nous avons tirés du Siams virtuel et que nous tirerons des journées de conférences et de la place de marché virtuelle seront bien entendu développés et mis au service du Siams 2022.

François Othenin-Girard



Le team: Laurence Roy, responsable clientèle, et Pierre-Yves Kohler, directeur du Siams.



Que les visiteurs et les exposants puissent se dire: «Purée, j'ai bien fait de venir!»



Cette année, le Siams aidera les PME qui le souhaitent à se présenter, via des capsules vidéo, du streaming...



Convivial, voire décontracté, un outil de veille et de formation pour les jeunes professionnels.



Les limites du virtuel sont devenues plus évidentes: les gens ont un réel besoin de se rencontrer pour trouver des solutions.