



Au service de l'Arc jurassien

FONDATION ARC JURASSIEN INDUSTRIE

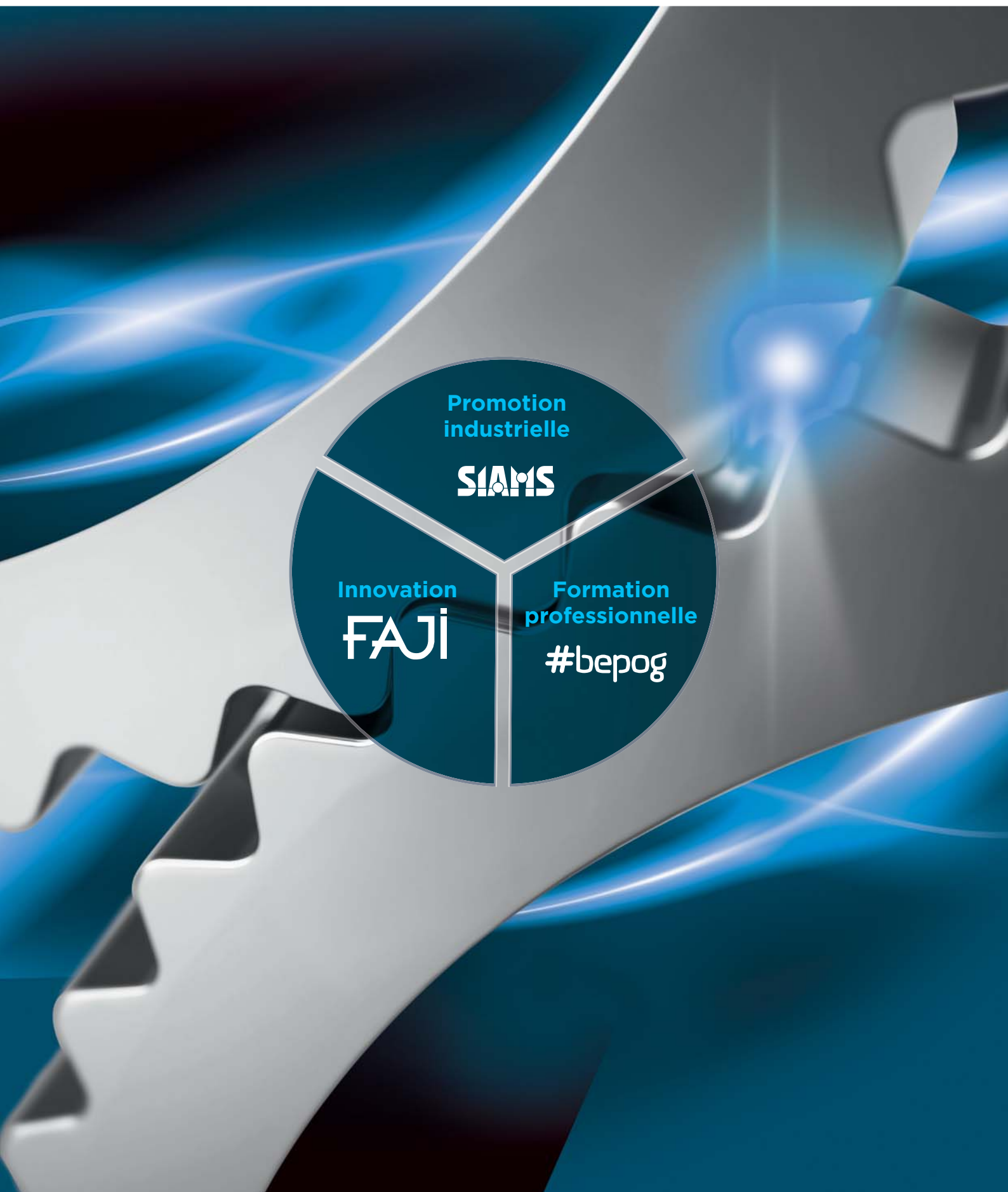
FAI

FÉDÉRER L'ARC JURASSIEN INDUSTRIEL





5	Éditorial
6	FAJI - Fondation & SA
11	Promotion industrielle
19	Formation professionnelle
25	Innovation
31	Un peu d'histoire



FÉDÉRER L'ARC JURASSIEN INDUSTRIEL

Vous tenez entre les mains le document de présentation de FAJI SA et de la Fondation FAJI. Ce dernier est général et couvre également la période 2018-2022. Il vise à faire connaître un peu plus FAJI. Notre entreprise est à l'origine du salon des microtechniques **SIAMS** et chargée de la mise en place du projet **#bepog** de valorisation des métiers techniques sur l'Arc jurassien. Dans ce document, nous nous permettons de revenir également sur l'histoire de **SIAMS** et donc de toute la chaîne de valeur de la microtechnique dans notre région.



Comme vous le verrez dans les pages suivantes, il y a tout lieu pour nous d'être fiers du travail accompli. Toutefois le chemin à parcourir pour **fédérer l'Arc jurassien industriel** reste long et semé d'embûches et nous nous y attelons avec plaisir et ténacité.

Une vision claire...

Notre vision à l'origine de FAJI SA n'a pas changé: FAJI SA est une société anonyme d'utilité publique ancrée dans l'Arc jurassien dont le but est de **soutenir les entreprises industrielles de l'Arc Jurassien en leur offrant des outils performants de promotion et de valorisation.**

À cet effet, elle se consacre à la **promotion des industries technologiques** de précision notamment microtechniques, mécanique et électronique et de la co-traitance ainsi qu'à la **promotion des métiers techniques**. Son ambition est de **fédérer** et d'amener à **travailler ensemble** aussi bien les industries que les instances officielles.

... et une stratégie qui l'est tout autant

La stratégie de FAJI SA est de fédérer les industries de l'Arc Jurassien autour de projets régionaux afin de répondre aux véritables besoins industriels de cette région.

Je vous souhaite une bonne lecture.

Raymond Stauffer

Président du Conseil d'Administration de FAJI SA

La Fondation FAJI au service de l'Arc jurassien

Créée à la base par des industriels et des institutions de l'Arc jurassien pour assurer la pérennisation de SIAMS, la Fondation FAJI est une institution apolitique dont le seul but est **la défense et la mise en valeur de l'Arc jurassien industriel**.

Les membres fondateurs (2007) sont:

Les entreprises LNS, Preci-Dip, PX-Group, Rollomatic, Tornos et Willemin-Macodel, Les trois **banques cantonales** de Neuchâtel, de Berne et du Jura ainsi que les **institutions régionales** CCIJ, CEP, CNCI, AIP et FIER et la commune de Moutier.

Les nouveaux actionnaires ayant aidé à l'achat du bâtiment (2018) sont:

Les entreprises Applitec, Ciposa, Patric métal, Rollomatic, Sylvac, Tectri et Tornos ainsi que M. Walter Fust (voir page 8).

Membres du conseil de la Fondation FAJI (jusqu'en 2022)

De gauche à droite: M. Pierre-Oliver Chave, M. Philippe Scemama, M. Raymond Stauffer, Me François Frôté, Président, M. Pierre-Alain Berret, M. Francis Koller, M. Richard Vaucher et M. Florian Nemeti.



FAJI SA – des axes stratégiques bien définis

La Société FAJI SA est l'organe opérationnel de la fondation. Les deux entités partagent les mêmes buts.

Membres du Conseil d'administration de FAJI SA

De gauche à droite: M. Olivier Haegeli, Willemin-Macodel (jusqu'en 2019, les autres jusqu'en 2022); M. Jacques Schnyder, Sylvac;
M. Vincent Schaller, Applitec; M. François Steulet, LogicNum;
Mme Danielle Ackermann, CAAJ Moutier; M. Maxime Cuenot, Patric Metal;
M. Raymond Stauffer, Président; M. Denis Grisel.



LE FORUM DE L'ARC UN OUTIL DE FAJI AU SERVICE DE L'ARC JURASSIEN







Entreprises et institutions partenaires:
liste des actionnaires et donateurs

ENTREPRISES



LES MISSIONS EN UN COUP D'ŒIL

<p>FAJI SA</p> <p>CA annualisé: 2.5 mio. CHF</p> <p>3 personnes – 2 EPT</p>	<p>FONDATION FAJI</p> <p>Fondée en 2007 par des acteurs majeurs de l'industrie et de l'économie des cantons du Jura, de Berne et de Neuchâtel.</p>  <p>Société anonyme reconnue d'utilité publique ancrée dans l'Arc jurassien dont le but est le renforcement et la promotion du tissu industriel de la région.</p>
--	---

MISSIONS	Promotion industrielle	Formation professionnelle	Innovation	Relais	Recherche de fonds
RÉGIONS	Suisse Arc jurassien Industrie microtechnique mondiale	Arc jurassien (Suisse romande)	Arc jurassien	Suisse	Arc Jurassien
PRODUITS	1. Salon professionnel et autres manifestations 2. Portail d'informations 3. Club SIAMS 4. Services de presse et de communication	1. Programme d'activités 2. Speed dating 3. Communication 4. Salons	1. Renforcement des collaborations inter-entreprises 2. Soutien à la HE-ARC section Engineering	Actif dans le cadre des projets SIAMS, #bepog et d'autres projets	Selon les projets
MANAGEMENT	FAJI	FAJI	FAJI	FAJI	FAJI + FAJI fondation
MARQUE COMMUNIQUÉE					
SPÉCIALITÉS		Communication #bepog en Suisse romande par: 			



Promotion industrielle

SIAMS

SIAMS

Après deux ans de pandémie et quatre ans sans SIAMS, c'est un euphémisme de dire que l'édition de 2022 du salon de l'ensemble de la chaîne de production des microtechniques était attendue.

Avec la levée des mesures sanitaires, près de 15'000 visiteurs et une ambiance extraordinaire, l'édition de SIAMS 2022 qui s'est terminée le 8 avril a effacé quatre années d'incertitude et a montré le formidable potentiel des PME du monde microtechnique de l'Arc jurassien étendu.

Après quatre jours passés dans la capitale mondiale des microtechniques, les 2'700 personnes qui travaillaient sur les 437 stands installés à Moutier sont reparties satisfaites de leur investissement dans le «produit SIAMS». La semaine a été très riche et beaucoup d'exposants contactés ont confirmé avoir eu beaucoup plus de contacts qu'ils ne l'imaginaient (voir les résultats de l'enquête de satisfaction en page 15).

Vu la taille des locaux et la volonté de rester à taille humaine, le nombre total d'environ 17'000 personnes (exposants et visiteurs) est probablement le nombre maximal que le Forum de l'Arc est capable d'absorber pour une manifestation de ce type.

L'innovation et les visiteurs

Lors de ces quatre jours d'anthologie, les visiteurs ont eu l'opportunité de découvrir plus de 200 nouveautés des exposants, un record. Et si l'innovation était à découvrir au fil des allées, les organisateurs ont également bien innové, notamment avec l'offre intégrée de communication et les nombreux services y associés.

La qualité et la quantité

Les organisateurs sont très satisfaits de ces nombres, mais c'est plus encore la qualité des visiteurs et de contacts qui les réjouit. Laurence Roy, responsable clients, précise: *«Nos exposants avaient le sourire et c'était un plaisir de se faire aborder dans les allées. Ils ont été **très satisfaits de leur participation et des innovations** que nous avons mises à leur disposition».*

Les messages de SIAMS ont été relayés très largement dans la presse puisque plus de 100 articles ont été publiés. L'ambiance globale avec tous les publics a été excellente. Tous ont relevé la souplesse et la sympathie de SIAMS... mais également le fait d'avoir eu de nombreux contacts positifs et d'avoir pu initier et ou réaliser des affaires. Le comité des exposants mis en place permet aux organisateurs de réfléchir au futur avec ses clients (voir pages suivantes «années non SIAMS») pour assurer la haute tenue de l'événement.

SIAMS EN RÉSUMÉ

Prochaine édition du 16 au 19 avril 2024

10'000 m² | 450 exposants

AU CŒUR DE L'ARC JURASSIEN DES MICROTECHNIQUES

Nous n'offrons pas des mètres carrés, mais des occasions de rencontres ciblées aux membres de la communauté SIAMS et à toutes et tous les intéressé-es (durant toute l'année)

4 axes - 1 positionnement

LE SALON

- › Tous les deux ans en présentiel les années paires
- › Différemment les années impaires
- › Présence renforcée sur le marché

LE PORTAIL D'INFORMATIONS

- › Toute l'année
- › 5000 news publiées par 200 exposants
- › 14'000 vues par mois
- › Présence renforcée sur le marché



LA PORTE D'ENTRÉE DE L'ÉCOSYSTÈME MICROTECHNIQUE!

LE CLUB

- › Activités entre les manifestations
- › Réseautage et valeur ajoutée

LES SERVICES MARKETING

- › Toute l'année
- › Présence renforcée sur le marché



Donner du sens et de la valeur à faire parler de la communauté SIAMS!



Toute l'année au côté des exposants pour les aider à faire rayonner leurs entreprises, leurs produits et leurs services avec simplicité (& en plus, on est sympa!)

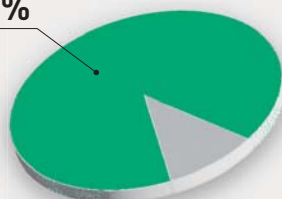
Visibilité maximale

+100

articles publiés pour chaque SIAMS

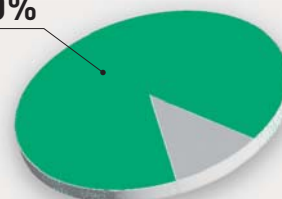
Fidélité des exposants

90%



Fidélité habituelle d'une édition sur l'autre

90%



Surfaces pré-réservées au 16 mai 2022 (23 mois avant l'événement)

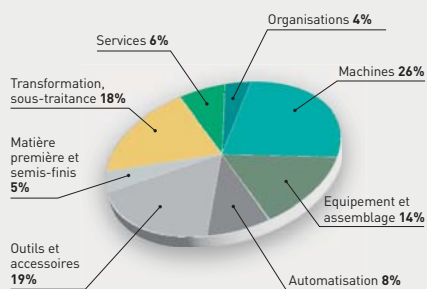
Pour en savoir plus, pour communiquer avec efficacité, pour exposer et bien plus... www.siams.ch

SIAMS: le salon de l'ensemble de la chaîne de production des microtechniques

EXPOSANTS

Types des produits et services présentés

SIAMS
05-08 | 04 | 2022
MOUTIER, FORUM DE L'ARC



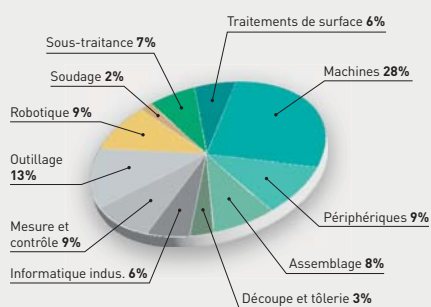
QUELQUES CHIFFRES POUR L'ÉDITION 2022

4 JOURS
14'781 VISITEURS

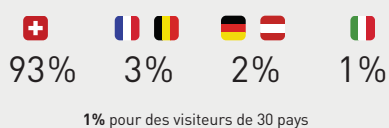
VISITEURS

INTÉRÊT

Types des produits et services recherchés

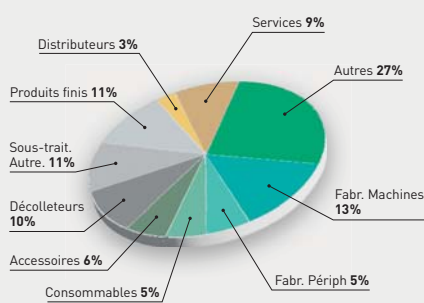


PAYS



STRUCTURE

Typologie des domaines d'activités des visiteurs

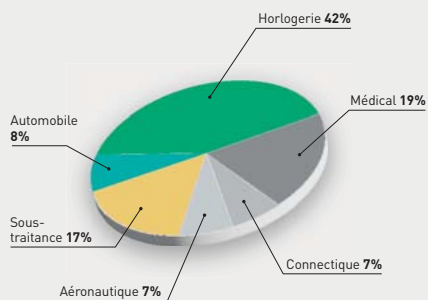


SEXE

♂ 73%
♀ 27%

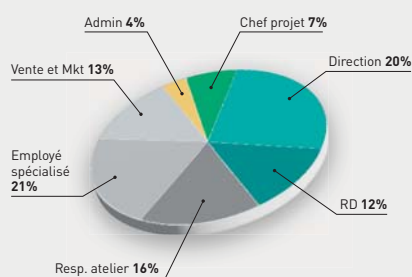
DOMAINES D'ACTIVITÉS

70% des visiteurs proviennent d'un domaine clairement identifié



HIÉRARCHIE

Position des visiteurs



QUELQUES CHIFFRES POUR L'ÉDITION 2022

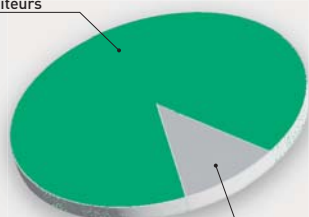
LES EXPÉRIENCES DES EXPOSANTS

Légende graphique

- 1 = mauvais
- 2 = à améliorer
- 3 = moyen
- 4 = bon
- 5 = excellent

RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE

Très satisfaits
de la provenance
des visiteurs

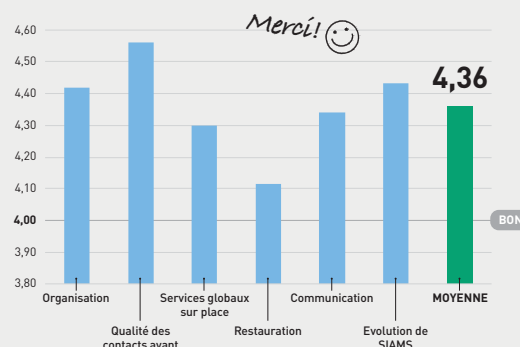


Souhaiteraient
plus de visites
de l'étranger

Avec 7% de visiteurs étrangers de plus de 30 pays, le SIAMS reste prioritairement un salon suisse. À la question de la nécessité d'augmenter le visitorat international, les exposants répondent majoritairement non (à 88,24%).

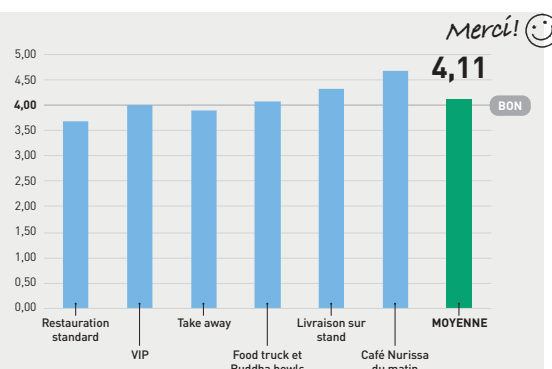
SATISFACTION GLOBALE

Avec une moyenne de 4,36 sur 5, la satisfaction globale des exposants est réjouissante. En outre, ils estiment que le salon évolue de manière très positive avec une moyenne de 4,43 sur 5!



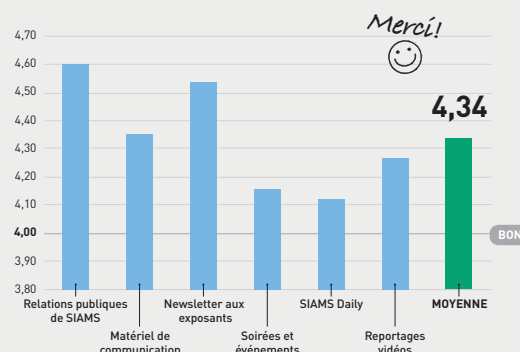
RESTAURATION

Les différentes prestations de restauration sont jugées bonnes avec une moyenne de 4,11 sur 5. Les prestations plus directement destinées aux exposants sont sans surprise les plus appréciées.



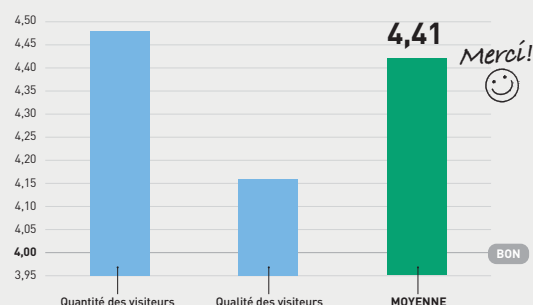
COMMUNICATION DE SIAMS

Tous les aspects de la communication et des outils de SIAMS sont jugés bon à excellent. La visibilité offerte est très appréciée avec une moyenne de 4,34 sur 5.



VISITORAT

Avec 14'781 visiteurs, l'édition 2022 de SIAMS a été très fréquentée. Les exposants estiment le nombre de visiteurs sur leur stand très bon à excellent. Idem en ce qui concerne la qualité de ces derniers. La performance est valorisée par une note de 4,41 sur 5.



Et pour le SIAMS 2024?

«Lors de SIAMS 2022 nous avons demandé à nos exposants de remplir une inscription de principe avec leurs souhaits pour 2024. Cette demande a rencontré un très grand succès et les locations pour la prochaine édition ont été rapidement effectuées. Plus de 90% de la surface était louée sur la base des formulaires à l'été 2022!» conclut Pierre-Yves Kohler, directeur.

Une exposition tous les deux ans... et bien plus!

De manière à assurer la visibilité de la marque SIAMS en permanence, FAJI a mis en place une réflexion qui l'a menée à la réalisation d'une tactique en quatre axes pour tout ce qui concerne la promotion des industries de l'Arc jurassien. Ces quatre points ont ensuite été largement discutés avec le comité des exposants et ont débouché sur quatre «produits».

Quatre «produits» exclusifs pour les exposants

En tant qu'entreprise organisatrice de salons spécialisés, FAJI SA a cherché à développer de nouvelles prestations cohérentes au service de ses clients. Pierre-Yves Kohler, le directeur, explique: *«Nous avons réfléchi à des prestations qui s'intègrent dans notre stratégie et qui apportent plus à nos clients. Nous avons voulu développer des produits pour lesquels nous pouvons réellement faire une différence et qui sont bien dans notre ADN»* Le résultat? Différents produits qui visent tous à augmenter la valeur de la participation à SIAMS. Il ajoute: *«Nous ne vendons pas des mètres carrés, nous offrons une plateforme de présentation et d'échanges ciblée entre des entreprises actives tout au long de la chaîne de production des microtechniques et des clients capables de dire oui à leurs offres».*

- 1. Un salon spécialisé** performant qui reste à taille humaine et d'autres événements comme le SIAMS virtuel (2020) ou le SIAMS+ (2021). Ainsi les années sans manifestation présentielle au Forum de l'Arc ne sont pas des années «sans SIAMS». Après une expérience virtuelle simple en 2020 puis un système de tables rondes et d'échanges entre exposants diffusé en streaming en 2021, un autre type de manifestation mixant éléments réels et virtuels prendra place en 2023.
- 2. Un portail d'informations microtechniques.** À ce sujet, il est à relever que le portail est directement alimenté par les exposants. Début 2022, près de 5'000 news ont été publiées. Les plus grosses fréquentations ont eu lieu une semaine avant, pendant et une semaine après le SIAMS. En période basse sur 60 jours, nous comptabilisons 6'000 sessions (~100/jour) et 20'000 pages vues avec un temps moyen de connexion de 3' 22" et 6'000 impressions sur Twitter.
Le portail est en évolution permanente et de nouveaux services à la communauté sont en développement, notamment une Newsletter ciblée paramétrable en fonction des centres d'intérêts des visiteurs.

3. Le «club» SIAMS. Le comité des exposants a relevé l'ambiance sympathique, conviviale mais également professionnelle et efficace qui règne au SIAMS. Il s'est posé la question de la valorisation de ce point fort en dehors des périodes d'exposition. La solution? Mettre en place un club avec comme base: *«Vous exposez à SIAMS? Vous faites partie du club»*.

Le but est de permettre de découvrir des produits, services et entreprises extraordinaires tout en réseautant de manière décontractée en acteurs du monde de la microtechnique.

4 voyages du Club ont été organisés et un cinquième prendra place à l'automne 2022.

4. Des services de haute valeur. Un des services qui fonctionne bien lors de SIAMS est celui d'aider les exposants à communiquer les points forts relatifs à leurs produits, services et entreprise. *«Souvent les PME ne disposent ni du temps ni des ressources pour communiquer»*. Leur offrir une aide à ce niveau, notamment par le biais du site de SIAMS semblait assez naturel. Plusieurs clients ont choisi de travailler avec FAJI sur ce service de communication. Il est à relever que ce service a pour but premier de renforcer l'image de SIAMS au service de ses clients.

Non seulement ces quatre produits **doivent offrir plus aux clients**, mais ils doivent également permettre à la **«marque SIAMS» de rayonner tout au long de l'année** (y compris les années «non-SIAMS»).

SIAMS doit être une source fiable d'informations pertinentes liées à la microtechnique et un canal de communication privilégié pour la communauté de ce domaine. Ce doit être une vitrine attirante et une porte d'entrée!



Et ça n'est pas tout!

Suite à l'édition 2022 de SIAMS et les séances «débriefing» avec les exposants, plusieurs décisions ont été prises:

- la réalisation d'un voyage du Club à l'automne 2022,
- la mise en place d'un événement télévisuel au printemps 2023,
- la constitution d'un groupe de travail visant à réfléchir aux évolutions sociétales et aux défis posés aux PME microtechniques,
- le travail sur la «communauté des visiteurs» par le comité des exposants, et bien plus encore.





#bepog

Formation professionnelle

Une problématique partagée

Les métiers de l'industrie font en général face à plusieurs freins: premièrement, les **départs à la retraite ne sont pas compensés** et les générations de baby-boomers vont, dans les prochaines années, encore accroître cette problématique. Deuxièmement, ces métiers souffrent d'un **déficit d'image** qui fait souvent imaginer aux jeunes et à leurs parents que choisir un métier industriel revient à travailler «à la mine».

Et enfin, l'image de la formation technique, même si le système Dual est reconnu loin à la ronde, **reste négative dans «l'inconscient collectif»**: un apprentissage n'est pas destiné aux bons élèves et de plus c'est une voie de garage. Et nous ne parlons pas de l'image associée à ces métiers en ce qui concerne les filles... *«ce ne sont tous simplement pas des métiers destinés aux filles»*. Si ces constats, avérés dans le terrain, semblent assez tranchés et caricaturaux, ils reflètent malheureusement encore la perception de beaucoup de jeunes, de parents et d'enseignants.

Des métiers d'avenir

Mme Monika Maire-Hefti, ancienne conseillère d'État du canton de Neuchâtel en charge de la formation, a pour habitude de dire que si la voie de formation académique est la voie royale, la formation Dual est la voie impériale.

Il ne s'agit bien entendu pas de valoriser un chemin plutôt qu'un autre, mais bien de montrer qu'aujourd'hui l'apprentissage technique est une formidable porte d'entrée dans le monde professionnel. Il peut être suivi d'une maturité, d'études de technicien ou d'ingénieur et plus encore. **Toutes les portes sont ouvertes aux jeunes choisissant cette voie.**



#bepog: un programme d'activités concrètes pour faire connaître et valoriser les métiers techniques

Offrant des activités dans les écoles, le programme #bepog fait connaître et démocratise les métiers techniques. Oui c'est possible de choisir cette voie si on est une fille! Oui c'est une voie ouverte à toutes les évolutions et au potentiel extraordinaire. Oui ce sont des métiers passionnants et d'avenir!

Et pour en parler? rien de tel que des apprentis qui échangent avec les jeunes!



Un contexte préoccupant et un projet d'ampleur comme réponse

La formation d'une relève qualifiée pour la place industrielle suisse s'impose comme une priorité de façon claire aux yeux de nombreux observateurs. Les métiers de mécanicien, d'électronicien, d'automaticien, d'horloger, de décolleteur par exemple ne disposent pas d'assez de représentants aujourd'hui. Ces professions feront dramatiquement défaut dans quelques années. **Sous-estimés, associés à tort à d'autres époques, mal connus, les métiers techniques souffrent d'une perception négative qui ne correspond pas à la réalité expérimentée dans les entreprises.**

Ils offrent aujourd'hui des possibilités très stimulantes, tant en termes de formation, d'emploi, de qualification que d'évolution. Le projet #bepog vise à **valoriser ces métiers** vers différents publics: les jeunes à l'école, les jeunes en dehors du temps scolaire, les filles, les enseignants et les parents.

Des activités sur le terrain...

Les activités sont effectuées sous la marque #bepog sur les quatre cantons de l'Arc jurassien. FAJI et ses partenaires a notamment réalisé des ateliers pour les jeunes, des visites d'entreprises, des cours dans les classes, des visites des FabLabs et a même équipé des écoles avec des imprimantes 3D et réalisé la formation des enseignants. Globalement depuis le début de ce programme, plus de **6'000 enfants** et plus de **2'000 enseignants** et spécialistes de l'orientation professionnelle ont participé à des activités de présentation des métiers techniques. Une **vingtaine d'écoles** sont désormais équipées d'imprimantes 3D. Le travail continue pour promouvoir le large catalogue d'activités.

... qui découlent sur une large présence sur le marché

Plusieurs centaines d'articles ont été publiés pour relayer les actions de #bepog et plus de 1'200 jeunes (et moins jeunes) suivent la marque sur les réseaux sociaux. **#bepog a commencé de se faire une place dans le paysage de la formation professionnelle en Suisse**, notamment dans les écoles techniques et sur certains salons de la formation.

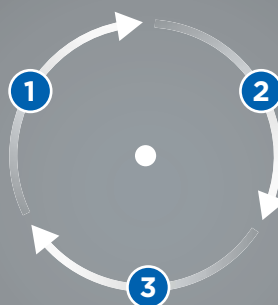


Une approche globale en trois axes

De manière à assurer une découverte de l'information efficace et intéressante pour les jeunes, le programme #bepog est actif sur trois axes qui sont **cognitif** (découvrir avec le cerveau), **affectif** (découvrir avec le cœur) et **comportemental** (découvrir par l'action).

«Il ne sert à rien d'essayer d'éveiller l'intérêt et le désir si les jeunes ne savent pas de quoi nous parlons.»

SENSIBILISATION
Cognitif



EXPÉRIMENTATION
Affectif

CONCRÉTISATION
Comportemental

Catherine Hahn cheffe de projet #bepog explique: «Souvent les jeunes gens n'envisagent même pas une carrière dans les métiers techniques, non par désamour, mais simplement par méconnaissance».

FocusTECH

Pour permettre au projet #bepog d'avoir une plus large visibilité mais également dans le but d'assurer sa pérennité à terme, FAJI a collaboré à la mise en place de la Fondation FocusTECH avec Swissmem, l'Union Industrielle Genevoise et l'association valaisanne de promotion des métiers de l'industrie.

FocusTECH travaille également à la mise en place d'autres projets comme des activités «WINS» ou des actions ciblées de promotion et de communication.





A hand is pointing at a digital screen. The background is dark with blue and green bokeh lights. The screen shows some faint lines and shapes.

FAJi

Innovation

TRAVAILLER ENSEMBLE...

De nombreuses institutions sont actives dans ce domaine (et notamment dans la technologie) et FAJI n’a pas pour objectif de s’y substituer. FAJI essaie de développer les collaborations entre les entreprises, mais également entre écoles et entre entreprises et écoles, ceci au niveau de l’ensemble de l’Arc jurassien.

Comme disait un participant au voyage SIAMS: *«La concurrence qui doit nous inquiéter n’est pas celle de nos voisins et collègues de la vallée ou de la région, mais bien plutôt celle du reste du monde. Nous devons travailler ensemble pour nous renforcer»*. Ceci correspond exactement à la vision de FAJI.

FAJI se veut être un partenaire de choix qui aide les entreprises à dépasser les «régionalismes» qui empêchent d’aller de l’avant. Comme pour le projet #bepog de valorisation des métiers techniques, l’entreprise ne cherche pas à pas à réinventer la roue. Elle met en place de **nouvelles collaborations et activités**, mais veut également faire office de relais pour **maximiser les activités existantes**.

Arc jurassien – réseau d’excellence

L’Arc jurassien possède un tissu industriel de PME dense et de grande qualité. Malheureusement, cet état de fait est plus souvent chuchoté que scandé au porte-voix. FAJI travaille à renforcer l’identité économique de l’Arc jurassien pour renforcer l’avantage concurrentiel des entreprises régionales.

Dès lors, **pourquoi ne pas développer des outils pour les entreprises** afin de leur permettre de se concentrer sur leur cœur de métier pour mieux développer leurs activités? **Pourquoi ne pas essayer de mettre en œuvre des mesures pragmatiques et concrètes?**

La mise en réseau, l’encouragement à la collaboration interentreprises et la promotion du réseau d’excellence de l’Arc jurassien en seraient les maîtres mots.



EXEMPLE D'UN SUCCÈS DE L'ARC JURASSIEN DES MICROTECHNIQUES

UN ENSEMBLE DE PRODUITS COHÉRENT ET CLAIR

La première chose qu'évoque le nom du Bronx, à New York, n'est certainement pas l'usinage de précision. C'est pourtant ici, à quelques rues du Yankee Stadium, qu'est née l'entreprise de décolletage qui nous occupe. En quelques années, alors que le marché ralentissait, cette entreprise a triplé ses effectifs, changé de quartier et vu ses résultats monter en flèche. Comment a-t-elle fait ?

Bienvenue dans le New-York des minorités sensibles et des gangsters... Mais comme partout, la réalité n'est pas si tranchée. Selon l'historien de New York Kenneth T. Jackson, *«le Bronx demeure l'antichambre de la réussite. C'est ici que de nombreux immigrants ambitieux commencent leur ascension sociale»*. Mais comment l'Arc jurassien suisse peut-il être impliqué ?

La mission: trouver la meilleure solution

«Les clients veulent toujours de meilleurs prix, et les pièces deviennent de plus en plus complexes. Le défi est de trouver des moyens intelligents de produire les pièces et ainsi de pouvoir les fabriquer avant nos concurrents» explique M. Hunt. Mandaté par son chef pour trouver la meilleure solution d'usinage, Hunt a parcouru les États-Unis et le monde. De fil en aiguille, d'indices plus ou moins précis en espoirs et en désappointements, ce spécialiste s'est finalement trouvé à **Moutier, au cœur de l'Arc jurassien des microtechniques** durant le SIAMS.

Une découverte qui change la donne

Habitué des parties de poker dans des arrière-salles enfumées, Hunt ne se laisse pas démonter facilement. Il se rappelle: *«C'était comme si j'avais passé la porte d'un magasin de jouets. J'avais à nouveau sept ans et le droit de tout acheter, un rêve»*. Il continue: *«Garder la tête froide ne fut pas facile, partout où j'allais les exposants étaient sympathiques et souhaitaient m'aider à aller encore plus loin, à produire des pièces plus rapidement, plus efficacement, sans problème...»*. Représentant mandaté de son chef, il a toute liberté pour passer des accords et il ne s'en prive pas.

Une région avec un ADN fort

À la fin de sa visite, Hunt a passé commande de machines, de périphériques, de consommables, d'accessoires et même d'équipements complémentaires. Il précise: *«J'ai visité beaucoup de salons dans de nombreuses régions du monde, mais seul le SIAMS regroupe ainsi l'ensemble des compétences de la chaîne de production des microtechniques»*. Il ajoute: *«De nombreux petits fabricants de l'Arc jurassien ne communiquent qu'avec le SIAMS, c'est pour cette raison que tous les deux ans, la manifestation regorge de pépites à découvrir»*.



Le label «Arc jurassien des Microtechniques» est valorisé sur l'ensemble de la planète.



*Les plus hautes autorités
du pays sont conscientes de
l'importance de SIAMS!*

À l'image: Monsieur le Conseiller fédéral Guy Parmelin
sur le stand Patric Metal lors de l'inauguration 2022.

Une solution complète labellisée Arc jurassien des microtechniques

«Nous ne sommes pas la seule société du marché qui fabrique des pièces d'exception. Il y a quelque part des gens qui font aussi bien que nous, et l'une de nos motivations est de toujours tendre vers l'excellence» explique Hunt qui ajoute: **«La visite du SIAMS et de cette région du monde a vraiment changé notre vie.** En quelques heures nous avons pu rencontrer tous les spécialistes que nous souhaitions et avons pu construire une solution complète «labellisée Arc jurassien» qui fonctionne à NewYork». Récemment l'entreprise a quitté le Bronx pour s'installer dans de nouveaux bâtiments bien plus grands dans la région de Nassau, à quelques kilomètres de sa position précédente. **«Sans les solutions microtechniques découvertes au SIAMS, nous serions certainement encore un petit atelier du Bronx»** conclut Hunt à ce sujet.

Hunt présent en 2024?

Toujours à la recherche de meilleures solutions, Hunt résume son approche: **«Ma philosophie est la suivante: quelle que soit la forme de la pièce - ronde, carrée, polygonale - nous pouvons la fabriquer s'il nous est possible de l'adapter sur la machine. Nous trouverons un moyen de contourner les limites».**

Pour y parvenir, la veille technologique est très importante une visite au cœur de l’Arc jurassien lors du SIAMS est un des outils utilisés par ce spécialiste.

Cette histoire à peine romancée illustre bien les forces de notre région...
Soyons fiers de notre Arc jurassien.

Notre futur, notre challenge: SIAMS 2030

Si certaines expositions peinent de plus en plus et doivent se réinventer, le SIAMS a toujours le vent en poupe. Nous travaillons tous activement pour que cette situation dure le plus longtemps possible.

Mais est-ce que cette manifestation-phare pour la région, dans sa forme actuelle sera encore pertinente dans le futur, a fortiori en 2030? Si la plupart des exposants et des visiteurs louent la convivialité et l’efficacité du SIAMS, est-ce suffisant pour survivre? Comment doit évoluer la promotion des produits de l’Arc Jurassien pour être non seulement compétitive mais idéalement à l’image de notre région: innovante?

Dans tous les cas, nous nous devons de préparer des alternatives. Les PME des années 2030 seront dirigées par des milléniales, c’est-à-dire, les jeunes que l’on classe aujourd’hui dans la génération Z. Leurs méthodes de promotion seront probablement différentes.

Pour répondre à ces interrogations, le Conseil de FAJI a décidé de lancer, au début 2021, un projet de Recherche et Développement. L’objectif de cette étude, confié à un organe externe, est de chercher des solutions innovantes en vue de réinventer le futur et d’explorer des pistes ou des alternatives nouvelles pour soutenir l’industrie de l’Arc Jurassien.

De plus, le mandataire avait pour tâche de proposer des nouveaux produits visant à soutenir l’industrie de notre région, tout en étant financièrement rentable.

Si quelques pistes de réflexion ont été apportées au mandataire, une grande latitude lui a été accordée en vue de:

- Réaliser un état des lieux de la situation actuelle.
- Extraire les «Bonnes idées» des exposants du SIAMS et des leaders d’opinion qui font les succès de l’Arc Jurassien.
- Rechercher des axes de développement et d’évolution, innovantes, pertinentes et qui répondent, voire anticipent les besoins tant des exposants que des visiteurs

Les pistes de réflexion développées dans le «Rapport SIAMS 2030» devront maintenant être approfondies.





Un peu d'histoire

SIAMS

Comment Moutier est devenue une vitrine mondiale de la microtechnique

En 1988, quelques industriels de la place supportés par la Chambre d'économie publique du Jura bernois et la promotion économique bernoise mettent en place une manifestation locale (dans un garage) pour permettre aux industriels de mieux se connaître et pourquoi pas de travailler ensemble (oui déjà!).

Une dizaine d'exposants participent activement et se découvrent des points communs. Un représentant de l'OFIAMT (Office fédéral de l'Industrie des Arts et Métiers et du Travail (ex SECO) marque l'événement de sa présence et montre déjà l'importance de la manifestation à venir. Les visiteurs sont enchantés.

Le succès est au rendez-vous et l'idée de créer une «vraie» exposition industrielle à Moutier est lancée. Cet événement, qui doit être unique, **a pour but de valoriser les industries de la région** auprès des divers acteurs économiques mais également auprès de la population, ceci dans le but de promouvoir l'image économique des vallées jurassiennes.

Tout se met en place rapidement

C'est en 1989 que la première édition du SIAMS (qui signifie Salon des Industries de l'Automation, de la Machine-outils et de la Sous-traitance) est organisée dans la patinoire de Moutier. Cette exposition, qui réunit 86 exposants, représentant pour la plupart des entreprises industrielles du tissu économique local est immédiatement adoptée par les exposants qui réclament, dans la bonne humeur, une deuxième édition.

Parking sur l'autoroute en construction (2016)



Le SIAMS à Moutier

Les dates du SIAMS
au fil des années

À venir

21 – 24 | 04 | 2026
16 – 19 | 04 | 2024

Un bel historique

05 – 08 | 04 | 2022
10 – 13 | 11 | 2020 (Covid)
21 – 24 | 04 | 2020 (Covid)
17 – 20 | 04 | 2018
19 – 22 | 04 | 2016
06 – 09 | 05 | 2014
08 – 11 | 05 | 2012
04 – 08 | 05 | 2010
20 – 24 | 05 | 2008
09 – 13 | 05 | 2006
11 – 15 | 05 | 2004
21 – 25 | 05 | 2002
23 – 27 | 05 | 2000
26 – 30 | 05 | 1998
28 | 05 – 01 | 06 | 1996
24 – 28 | 05 | 1994
18 – 21 | 05 | 1992
23 – 28 | 04 | 1990
17 – 22 | 04 | 1989

Plus de professionnalisme pour le salon qui adopte un rythme biennal

La deuxième édition se déroule en 1990, toujours dans la patinoire mais avec une approche déjà différente. En effet, compte tenu des expériences de l'édition précédente, les exposants décident implicitement de présenter leurs produits et savoir-faire en vue de les commercialiser. Cette deuxième édition rassemblant une centaine d'exposants accueille quelques milliers de visiteurs. Les organisateurs décident alors d'en faire un salon industriel biennal.

De la patinoire au village de tentes

De 1992 à 2006, le SIAMS prend de l'ampleur. À chaque édition, une tente supplémentaire doit être construite autour de la patinoire afin de répondre aux demandes de nouveaux exposants. La dixième édition du SIAMS, en 2006, réunit 530 exposants, sur une surface nette de 8'600 m² et plus de 10'000 visiteurs y participent. Durant cette période, les organisateurs veillent sans cesse à opérer une sélection des exposants en fonction de leurs activités de sorte que **le salon soit réellement axé sur les microtechniques, moyens de production inclus**. D'autre part, un effort promotionnel conséquent est réalisé dans le but de promouvoir ce salon auprès des visiteurs potentiels européens. Pour ancrer définitivement l'exposition dans le paysage concurrentiel européen, l'organisation se professionnalise et devient une société anonyme: SIAMS SA.

Le dernier SIAMS à la patinoire (2006)



Le montage de SIAMS nécessite une planification fine de manière à assurer un fonctionnement optimal.



30 kilomètres de câbles électriques, 2000 prises soit 15 tonnes de matériel électrique pour 800 000 W et 5000 A installés.



L'arrivée des machines est un ballet bien réglé.

Le SIAMS, c'est aussi plus de 100 machines installées sur 10 000 m² de surface de tapis tendu installé pour l'occasion.

Les coulisses de SIAMS?
Une ambiance toujours sympathique.



Inauguration de SIAMS 2022, de gauche à droite: Pierre-Yves Kohler, directeur de FAJI SA et de SIAMS; Marcel Winistoerfer, Maire de Moutier; Jacques Gerber, Ministre jurassien, chef du département de l'économie et de la santé (DES); Guy Parmelin, Conseiller fédéral, chef du département fédéral de l'économie, de la formation et de la recherche; Christoph Ammann, Conseiller d'état, directeur de l'économie, de l'énergie et de l'environnement du Canton de Berne.

Un nouveau bâtiment pour une nouvelle étape

L'infrastructure à disposition (village de tentes) ne répond malheureusement plus aux exigences dictées par l'importance que prend la manifestation, ceci tant pour les exposants que pour les visiteurs. C'est dans ce contexte que la ville de Moutier et la société SIAMS acquièrent les immeubles et terrains de l'ancien Centre professionnel Tornos. L'ancien immeuble est transformé en conséquence et un nouveau bâtiment est construit sur deux étages de 4'500 m² chacun. Pour aider à cette évolution majeure, la Fondation FAJI est créée en 2007 avec des industriels et des institutions de l'Arc jurassien. La fondation devient actionnaire de SIAMS SA avec la CEP (Chambre d'économie publique du Jura bernois).

Le SIAMS à l'ère moderne

De 2008 à 2022 de grands efforts sont déployés en vue d'améliorer sans cesse la qualité et la diversité des exposants ainsi que les prestations offertes aux exposants et aux visiteurs.

En 2012, SIAMS SA change de nom et devient FAJI SA.

Le SIAMS devient de plus en plus pointu et exigeant quant aux produits exposés. **Ce salon à taille humaine et à l'ambiance combinant décontraction, qualité des échanges et contacts d'affaires, se profile comme étant le spécialiste des produits et services de l'ensemble de la chaîne de production des microtechniques.** La qualité des visiteurs et leur degré de satisfaction, régulièrement mesurés, prouvent bien que SIAMS répond parfaitement à leurs attentes.



*Découvrir le SIAMS 2022 en
vidéo et en 60 secondes.*

Web

FAJI	www.faji.ch
SIAMS	www.siams.ch
Portail d'information de SIAMS	www.siams.ch/news
#bepog	www.bepog.ch
Focustech	www.focustech.ch

Médias sociaux

Twitter SIAMS	twitter.com/SIAMS16
Linkedin FAJI/SIAMS	goo.gl/GHJvLA
Facebook FAJI/SIAMS	www.facebook.com/FAJIndustrie

Twitter #bepog	twitter.com/bepogch
Facebook #bepog	www.facebook.com/bepogch
Instagram #bepog	www.instagram.com/bepogch/
YouTube #bepog	goo.gl/JAoeet

Coupures de presse

Avant le SIAMS 2022	bit.ly/3ACrzH5
Après le SIAMS 2022	bit.ly/302oJJE
#bepog	www.bepog.ch/fr/revue-de-presse

FAJI SA
Rue industrielle 98 | 2740 Moutier
Téléphone 032 492 70 10
info@faji.ch

