

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
12	Formation professionnelle
22	Innovation
29	Un peu d'histoire



Promotion
industrielle

SIAMS

Innovation

arc
jurassien
réseau d'excellence

Formation
professionnelle

#bepog

FÉDÉRER L'ARC JURASSIEN INDUSTRIEL

Vous tenez entre les mains le premier document de présentation de FAJI SA et de la Fondation FAJI qui est publié sous la forme d'un document public. Ce dernier couvre la période 2016-2018 et 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 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 le renforcement et la promotion du tissu industriel de sa région. À cet effet, elle se consacre au **développement des industries technologiques de précision** notamment microtechniques, mécanique et électronique. Elle contribue à la **mise en valeur** de ses atouts économiques tant au niveau régional, national, qu'international. Dans cette optique, son objectif premier 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. Cette stratégie s'articule principalement sur quatre piliers: la **promotion industrielle**, la **formation professionnelle** et l'**innovation** pour fédérer les forces en présence.

Je vous souhaite une bonne découverte de nos activités.

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 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 des **institutions régionales** (voir page 8).

Membres du conseil de la Fondation FAJI

De gauche à droite: Me François Frôté, Président, M. Pierre-Oliver Chave, M. Jean-Frédéric Gerber, M. Florian Nemeti*, M. Francis Koller, M. Philippe Scemama, M. Raymond Stauffer, M. Richard Vaucher



* Photographie: Patrick Di Lenardo - Bizkit

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**. En plus de ses réunions en plénière, le Conseil d'Administration de FAJI SA est constitué en **commissions** qui correspondent aux **axes stratégiques** de la société.

Membres du Conseil d'administration de FAJI SA

De gauche à droite: M. Olivier Haegeli, Willemin-Macodel; 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.

Commission Industrie: MM. Raymond Stauffer, Vincent Schaller, Jacques Schnyder (président)

Commission Formation: Mme Danielle Ackermann (présidente) et MM. Raymond Stauffer, Maxime Cuenot

Commission Innovation: MM. Raymond Stauffer, Olivier Haegeli, Denis Grisel, François Steulet (président)

Les commissions sont complétées par M. Pierre-Yves Kohler, directeur de FAJI SA.











ENTREPRISES DONATRICES



LES MISSIONS EN UN COUP D'ŒIL

<p style="font-size: 24px; margin: 0;">FAJI SA</p> <p style="margin: 10px 0 0 20px;">CA annualisé: 2.5 mio. CHF</p> <p style="margin: 10px 0 0 20px;">5 personnes – 3 EPT</p>	<p style="font-size: 18px; margin: 0;">FONDATION FAJI</p> <p style="font-size: 12px; margin: 5px 0 0 20px;">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 style="font-size: 12px; margin: 10px 0 0 20px;">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	<ol style="list-style-type: none"> 1. Salon professionnel 2. Portail d'informations 3. Club SIAMS 4. Services de haute valeur 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Programme d'activités 2. Communication 3. Salons 	Projet Arc jurassien réseau d'excellence Soutien à la HE-ARC section Engineering	Actif dans le cadre des projets SIAMS, #bepog et Arc jurassien réseau d'excellence	Selon les projets
MANAGEMENT	FAJI	FAJI	FAJI	FAJI	FAJI + FAJI fondation
MARQUE COMMUNIQUÉE				  	
SPÉCIALITÉS		Communication #bepog en Suisse romande par: 			



Promotion industrielle

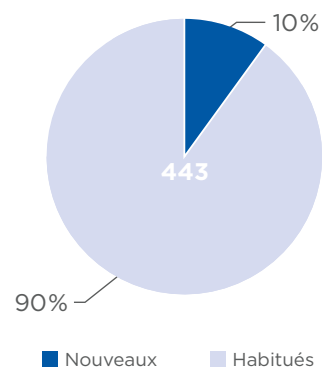
SIAMS

SIAMS

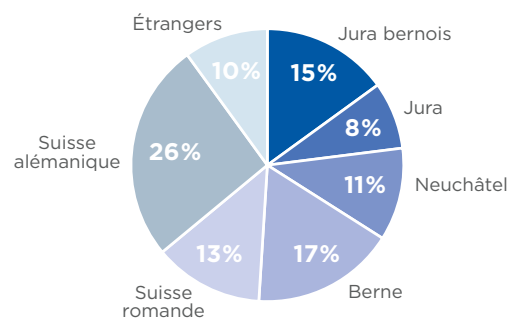
Un journal du premier jour de l'exposition de 2016 titrait «*SIAMS – sous le signe de l'incertitude*». Il faisait certainement référence à la situation globale de l'économie et relayait un type de propos un peu alarmiste assez à la mode depuis le 15 janvier de l'année précédente. Sans vouloir faire preuve d'un optimisme béat, cette édition de SIAMS qui s'est terminée le 22 avril a plutôt eu tendance à gommer cette incertitude et à montrer le **formidable potentiel des PME du monde microtechnique**.

Après quatre jours passés dans la capitale mondiale des microtechniques, les 2'700 personnes qui travaillent 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 nous ont confirmé avoir eu beaucoup plus de contacts qu'ils ne l'imaginaient. Avant le salon, les organisateurs communiquaient que les exposants allaient venir à Moutier pour y faire des affaires. C'est un état de fait clairement avéré. De très nombreuses affaires ont été conclues cette édition.

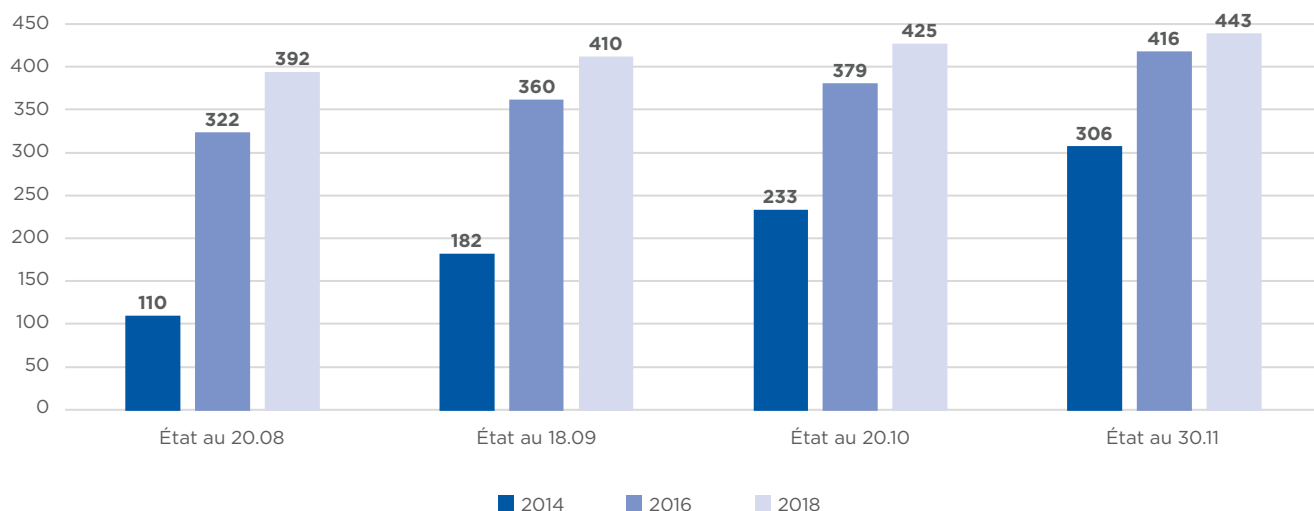
Fidélité des exposants



Répartition des exposants



Comparatif de la rapidité des locations - SIAMS 2014-2018



Visiteurs



■ Étranger ■ Suisse

L'innovation et les visiteurs

Et si l'innovation se découvre au fil des allées (finalement bien plus que les 200 annoncées pour 2016), les organisateurs ont également bien innové, notamment avec le système de scannage aux entrées qui fluidifie grandement les passages et permet un contrôle fiable des visiteurs. Après quatre jours, 14'347 entrées ont été scannées. Pour être complet, il faut ajouter les 2'000 personnes qui travaillent sur les stands et sont également visiteurs des autres stands. Pierre-Yves Kohler nous dit: «Vu la taille des locaux et l'infrastructure, ce nombre total d'environ 16'000 personnes est probablement un nombre optimal et maximal que nous pouvons accueillir».

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 Gygax, 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».



- 67% Suisse romande
- 15% Suisse allemande
- 9% Non spécifié
- 3% France
- 2% Allemagne
- 2% Suisse italienne
- 2% Italie
- Europe du Nord
- Europe autre
- Canada
- Australie
- Argentine
- Asie
- Inde
- Israël
- Pays du Golfe

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 est excellente. Tous relèvent la souplesse et la sympathie de SIAMS... mais également le fait qu'ils ont fait des affaires. Le comité des exposants mis en place nous a permis de réfléchir au futur avec nos clients (voir pages suivantes «années non SIAMS»).

Et pour le SIAMS 2018?

Lors de SIAMS 2016 nous avons demandé à nos exposants de remplir une inscription de principe avec leurs souhaits pour 2018. Cette demande a rencontré un très grand succès et les locations pour la prochaine édition ont été rapidement effectuées. Environ 70% de la surface était louée sur la base des formulaires et l'ensemble des stands a été loué à fin novembre, soit près de cinq mois avant la manifestation. Du jamais vu.

Les surfaces maximales des stands ont été réduites de manière à permettre à plus d'entreprises de participer. Nous avons également travaillé à la mise en place de nouveaux services qui devront «améliorer l'expérience SIAMS», ceci tant pour les exposants et les visiteurs.

Une approche stratégique globale

De manière à assurer la visibilité de la marque SIAMS en permanence, nous avons mis en place une réflexion qui nous a menés à la réalisation d'une stratégie en quatre éléments. Ces quatre points ont 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 (voir pages précédentes).
- 2. Un portail d'informations microtechniques.** À ce sujet, il est à relever que le portail est directement alimenté par les exposants. Début 2018, près de 800 news ont été publiées. Les plus grosses fréquentations ont eu lieu une semaine avant, pendant et une semaine après le SIAMS. En période basse (2017) sur 60 jours, nous avons comptabilisé 3'800 sessions (~60/jour) et 14'200 pages vues avec un temps moyen de connexion de 3' 22" et 6'000 impressions sur Twitter.
Le service pourrait être encore plus utilisé et nous communiquons régulièrement à ce sujet envers nos exposants.
- 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»*. Nous avons communiqué pour la première manifestation en décembre 2016 et les inscriptions sont rentrées très rapidement. Le voyage en Alsace prévu pour les 26 et 27 janvier 2017 a fait le plein avec 40 participants. Globalement cet exercice nous a permis de voyager avec les exposants et 5 représentants de la presse pour un investissement de moins de 2'000.- (le voyage était gratuit pour la presse). Le retour est excellent puisque les participants ont très largement plébiscité le voyage et le Club.



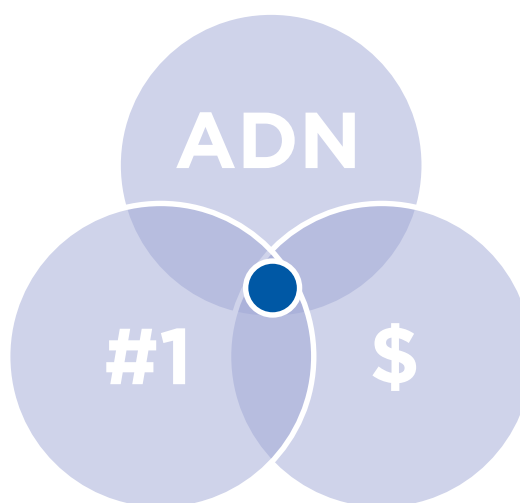
Informations générales

4 axes de développement

■ Le salon **SIAMS**

■ Le club **SIAMS**

«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»



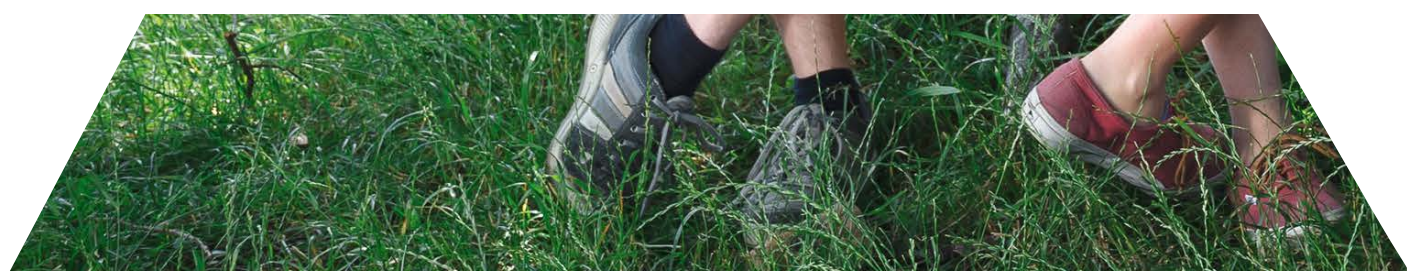
■ Le portail d'infos **SIAMS**

■ Les services **SIAMS**

Une seconde manifestation sur la réalité virtuelle a été organisée en 2017 avec le même succès. Des pistes sont envisagées et des contacts pris pour continuer cette activité très appréciée des exposants dès l'automne 2018.

4. Des services de haute valeur. Un des services qui a bien fonctionné lors de SIAMS a été celui d'aider les exposants à communiquer leurs points forts, produits et services. Notre réflexion a été: *«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 nous 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. Dans l'hypothèse où la demande viendrait à croître fortement, des contacts ont été pris avec des pigistes externes pour assurer un service de qualité.

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





#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: 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, 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: cinq jeunes romands ambassadeurs des métiers techniques

Lara (VS), Marie (BE), Gabriel (VD), Raphaël (VS) et Maxime (NE), cinq jeunes dynamiques en formation sont devenus officiellement ambassadeurs des métiers techniques au sein du team #bepog. À l'occasion d'un casting mené à travers la Suisse romande dans le cadre de la préparation du projet #bepog, ces deux jeunes filles et ces trois jeunes hommes ont en effet tous montré une passion à l'égard de leur métier, une énergie remarquable et une personnalité hors du commun qui les ont conduits à devenir les représentants évidents des métiers techniques.



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'automatisme, 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.

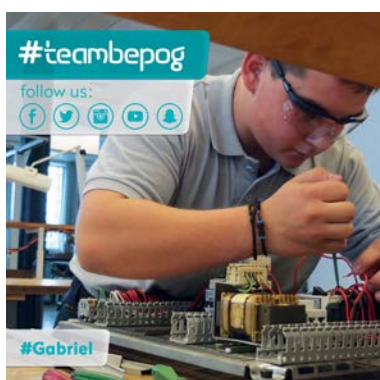
Des activités sur le terrain...

Les activités bien démarrées sous la marque #bepog sur les quatre cantons de l'Arc jurassien. Nous avons notamment réalisé des ateliers pour les jeunes, des visites d'entreprises, des cours dans les classes, des visites des FabLabs et nous avons commencé d'équiper les écoles avec des imprimantes 3D et réalisé la formation des enseignants. Globalement sur la période qui nous occupe, plus de **2'000 enfants** et plus de **300 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

Plus de 70 articles ont été publiés pour relayer les actions de #bepog et nous avons plus de 1'200 jeunes (et moins jeunes) qui nous suivent sur les réseaux sociaux. **La marque #bepog a commencé de se faire une place dans le paysage de la formation professionnelle en Suisse.** Les difficultés principales du projet consistent toujours à fédérer de très nombreuses institutions qui tirent tous à la même corde mais dans des directions différentes. Certains partenaires potentiels n'ont pas compris l'intérêt de travailler ensemble. Et si la vitesse de croisière n'est pas encore atteinte, et toutes les mesures ne se développent pas à la même vitesse selon les cantons, nous sommes confiants et nous continuons très activement de promouvoir les activités.

Le projet #bepog de valorisation des métiers techniques est un projet de politique régionale géré par FAJI SA sous l'égide d'**arc**jurassien.ch. Dans ce contexte de nombreuses activités prennent place sur les cantons de Neuchâtel, Berne, Jura et le nord du canton de Vaud. Pour en savoir plus sur ces activités: www.bepog.ch/fr/programmes



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, GIM.ch et l'Union Industrielle Genevoise. D'autres instances sont intéressées à en faire partie. FocusTECH utilise la marque #bepog sur l'ensemble de la Suisse romande toujours avec le but de fédérer «pour la bonne cause». Dès 2016, la fondation a été très active, notamment sur les salons des métiers et en termes de communication. Un rapport d'activités de FocusTECH est disponible (www.FocusTECH.ch).







arc
Jurassien
réseau d'excellence

Innovation

TRAVAILLER ENSEMBLE...

De nombreuses institutions sont actives dans ce domaine et FAJI n'a pas pour objectif de s'y substituer. Nous essayons 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 nous 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... et c'est également le principal frein à nos activités. Si tous les intervenants sont en principe d'accords avec cette idée, les «vieux réflexes» du secret et de la volonté de travailler «tout seul» polluent encore largement les relations.

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, nous ne cherchons pas à réinventer la roue. Certes nous mettons en place de **nouvelles collaborations et activités**, mais nous voulons également faire office de relais pour **maximiser les activités existantes**.

Projet: identité de l'Arc jurassien

La commande du monde politique par rapport à ce projet de politique régionale qui fait partie intégrante du projet #bepog était de créer et valoriser l'aspect global de l'Arc jurassien en termes d'image. Le but? **Valoriser la région de manière à contrer la fuite des cerveaux et à encourager la venue de personnes de l'extérieur à la région.** À la base, une étude avait été menée et nous en avons récupéré les résultats. Ce volet démarre lentement. En accord avec arcjurassien.ch, de nouvelles réflexions sont mises en place pour ne pas gaspiller inutilement l'argent public. Céline Frutiger, cheffe de projet a tout d'abord été mandatée par [arcjurassien](http://arcjurassien.ch) pour nous assister dans ce projet, puis nous l'avons engagée pour sa mise en œuvre.

Une première présentation aux industriels de notre région a été faite lors de la première activité du Club SIAMS et tous ont superbement joué le jeu (par une réflexion et la réponse à un questionnaire). Nous les en remercions ici.

Nous travaillons à la mise en place d'actions concrètes apportant du sens et de la valeur aux industries de l'Arc Jurassien. Ces derniers ne sont pas les seuls publics touchés par les actions, mais ce sont les premiers pour lesquels nous développons des solutions. La mise en place démarre en 2018.

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. Dans le cadre de la politique régionale déployée sur l'Arc jurassien, les responsables politiques ont souhaité mettre en place un plan d'actions visant 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

MISSION (IM)POSSIBLE: ARC JURASSIEN

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?**

Une mission (im)possible: trouver LA 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, l'agent Hunt a parcouru les États-Unis et le monde. De fil en aiguille, d'indices plus ou moins foireux 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 arrières 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»*.

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 souhaitons et avons pu construire une solution complète «labellisée Arc jurassien» qui fonctionne à New-York». 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.

L'agent Hunt présent en 2018?

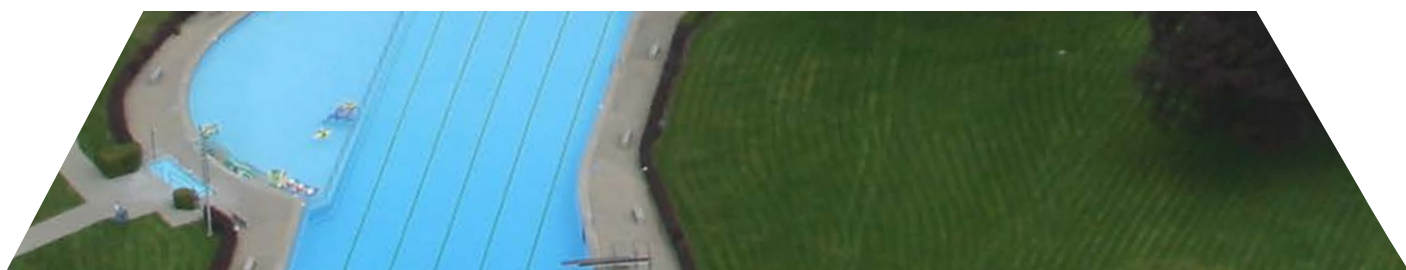
Toujours à la recherche de meilleures solutions, Hunt résume son approche: «Ma philosophie est la suivante: quelle que soit la forme de la pièce - ronde, carrée, polygonale - nous pouvons la fabriquer s'il nous est possible de l'adapter sur la machine. Nous trouverons un moyen de contourner les limites».

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...

Le projet débute... soyons fiers de notre ADN de l'Arc jurassien.







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 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!). 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.

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.





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 2018 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. 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.

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

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/GHJvIA

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

SIAMS en 2017/18 goo.gl/FpyZi

SIAMS en 2016 goo.gl/CsQEM3

#bepog www.bepog.ch/fr/revue-de-presse