

# La microtechnique voit le bout du tunnel

**Salon professionnel** Les 450 entreprises présentes la semaine dernière au Siams, à Moutier, voient revenir les clients. Elles espèrent que les commandes suivront. Au sortir d'une terrible année 2009, plusieurs ont arrêté le chômage partiel

**Marie-Laure Chapatte**

L'édition 2010 du Siams restera-t-elle dans les mémoires comme celle ayant tourné la page de la sinistrose? En s'achevant samedi - après avoir reçu 15 000 visiteurs sur la semaine - le salon des microtechniques de Moutier a bien insufflé le vent de la reprise sur une région littéralement étouffée par la crise l'an dernier.

Au baromètre de l'ambiance, Francis Koller, président du Siams, a noté un changement positif. «La reprise est timide, mais les exposants - 450 entreprises - ont gagné en optimisme; les clients sont ve-

nus avec des projets, des dessins et des éléments concrets»>> Sans aller pourtant jusqu'aux commandes, estime un exposant allemand, actif dans l'outillage, qui a toutefois bon espoir de «transformer les contacts noués en affaires au cours de l'année».

Si chez Affolter Technologies à Malleray, fabricant de machines, le patron ne constate que des «fermissements» de reprise, chez le décolleteur Baertschi à Cremines, spécialisé dans l'automobile, la situation s'est nettement améliorée. «En 2009, nous avons perdu plus de 60% de notre chiffre d'affaires, mais depuis février, nous sentons

un net mieux», se rejouit Alain Baertschi.

Autre signe de changement:

*«En 2009, nous avons perdu 60% de notre activité; mais depuis février nous sentons un net mieux»*

dans ces deux entreprises de la région, le chômage partiel a été arrêté. «Depuis novembre, confie Marc-Alain Affolter. C'est un risque

industriel que nous avons pris pour permettre le développement de nos machines.»>> La crise aura au moins permis à l'entreprise d'élargir son panel de machines, afin de réaliser de plus grandes pièces.

Les collaborateurs de LNS à Orvin, spécialiste des périphériques pour machines-outils, ne chôment plus depuis début mai. «Nous ne sommes pas euphoriques, tempère Yann Jakob, responsable des ventes pour l'Europe, car la consolidation s'opère encore à des niveaux bas»>>

Sur le stand de Tornos se succèdent des clients finlandais, suédois et allemands. «Pourquoi viennent-ils à Moutier? Parce qu'il y a beau-

coup de petites entreprises de la région qui n'ont pas la possibilité d'exposer dans de grandes foires», estime Francis Koller, également directeur des ventes du groupe prévôtois.

Une grande maison horlogère genevoise cherche, elle aussi, en catimini, parmi ces artisans de la précision, des fournisseurs potentiels. En face, la petite structure Derwa à Saignelegier, porte sur la sous-traitance, a voulu montrer son savoir-faire en participant pour la première fois au Siams. Ce sont ces rencontres et ces contacts qui font l'alchimie du Siams depuis douze éditions successives.