

LA PAROLE À PATRICK COLAS DES FRANCS, DIRECTEUR DE COGES EVENT, ORGANISATEUR D'EUROSATORY

Publié le 04/07/2016

Mon vrai bonheur, c'est d'apprécier après chaque salon les félicitations que reçoivent mes équipes de la part des exposants, des médias, des partenaires.

Eurosatory 2016 vient de refermer ses portes sur un nouveau succès : 1 572 exposants de 56 pays et 57 018 visiteurs de 151 pays sont venus et 1 018 journalistes se sont accrédités pour visiter le salon.

Salon bien équilibré entre défense et sécurité, Eurosatory continue à évoluer avec une présence accrue des exposants asiatiques, un fort développement de la cybersécurité, des drones et de la robotique.

Cette édition 2016 a vu aussi une croissance importante des visiteurs de haut niveau, 213 délégations officielles de 94 pays représentant 827 délégués VIP ayant visité le salon. Eurosatory a également reçu la visite de 13 ministres, 23 vice-ministres et secrétaires d'Etat. 25 directeurs nationaux d'armement et 19 Chef d'Etat-Major des armées et des armées de Terre ont aussi été accueillis.

Salon international, salon des technologies et salon du business, Eurosatory s'affirme toujours plus également comme un pôle de réflexion, avec l'organisation de plus de 80 conférences où des opérationnels, des industriels, des politiques, des médias et des chercheurs ont réfléchi ensemble au moyen d'assurer pour l'avenir un monde plus sûr.

**Chiffres arrêtés au 16 juin 2016*

Patrick COLAS DES FRANCS, comment êtes-vous arrivé là ?

Comme beaucoup dans la filière, j'ai un parcours atypique ! Après deux ans de classe prépa et Saint Cyr, j'ai intégré l'armée de terre pour **trente-quatre ans de vie militaire mouvementée et internationale**, notamment au sein de la Légion Étrangère en Afrique. Mais quelle école ! L'analyse de mission, le travail en équipe, le leadership – dans l'armée ou ailleurs, ce sont les mêmes principes.

En 2007, à quelques années de ma retraite militaire, on m'a proposé de prendre la direction du salon Eurosatory. Curieux, j'ai accepté.

L'armée puis l'événement donc, quels parallèles pouvez-vous en faire ?

Ce sont des métiers étonnamment proches en réalité !

Tout d'abord, ce sont **des métiers passionnants et de passionnés**. Ils exigent beaucoup de travail, de rigueur mais aussi de souplesse, de réactivité et de créativité.

Pour les deux, la réussite dépend d'**une bonne stratégie** : préparer un salon c'est un peu préparer une mission ! Objectifs, équipes, logistique, planification, gestion des prestataires (ou des renforts !), la mécanique doit être parfaitement huilée sur un timing extrêmement précis pour que le tout se déroule comme prévu avec un souci de qualité extrême.

L'événement est également un métier qui nécessite un gros travail de **gestion de multi prestataires et partenaires**. Comme les renforts ou les compléments extérieurs dans l'armée, ils ne sont pas spontanément aussi investis que l'équipe permanente mais il faut être capable de les intégrer et de les motiver.

Enfin, **la dimension humaine est primordiale** ! Mon vrai bonheur, c'est d'apprécier après chaque salon les félicitations que reçoivent mes équipes de la part des exposants, des médias, des partenaires. Ces belles relations humaines sont un motif de satisfaction intense pour moi, surtout dans une filière – la défense et la sécurité – où tout le monde se connaît, où les liens affectifs sont très forts.

Je ferais également un parallèle aussi avec le métier de jardinier : on prépare son jardin durant des mois et il ne fleurit que quelques jours par an. Quand on dirige un salon qui se tient tous les deux, on est très sensible à cette image !

Eurosatory est un salon hors-normes, par sa thématique et sa nature ; le climat tendu de cette année a-t-il joué ?

Pour ce qui est de l'organisation, les attentats n'ont rien changé, mis à part bien entendu un renforcement des contrôles à l'entrée.

En revanche, cette édition a extrêmement bien illustré **le rôle de laboratoire vivant, de mise en scène de l'état de l'art et des tendances d'une filière**. Quelques exemples : une forte demande pour les parades contre les drones et pour la cyber sécurité, la présence accrue de sociétés privées de sécurité ou encore le renforcement de la dimension « durable » des offres : panneaux solaires pour camps militaires, éoliennes. En cela il y a une convergence des technologies du civil et du militaire.

Il ne faut pas oublier que le COGES n'appartient pas à investisseur financier mais à un groupe d'industriels du monde de la défense et de la sécurité. C'est un salon qui est organisé par des industriels pour des industriels, comme le SIAE. Nos objectifs ne se situent pas uniquement dans une logique de rentabilité.

Eurosatory reste un salon numéro mondial, quel est votre secret ?

Notre secret ? On réinvestit !

Notre salon est international, il ne peut se maintenir à ce niveau qu'à quelques conditions :

- **Il faut que tout le monde soit là** : si toute l'offre est là, tous les visiteurs du monde viennent et toute l'offre a envie de revenir ;
- **Il faut que les produits soient exposés** : Eurosatory est un salon volontairement très physique ! Les

matériels sont présents. Le faible développement des salons virtuels de la sécurité ne fait que nous conforter dans cette idée !

- **Il faut investir dans les outils business** : dès 1995 nous avons intégré des rendez-vous d'affaires et des outils de prise de contact qualifié. Par ailleurs nous accompagnons les exposants les moins aguerris pour que leur participation soit un succès pour eux...comme pour nous !
- **Il faut savoir aller au-delà de la dimension commerciale** : des experts aux think tanks en passant par les media ou les services achats, nous offrons une plate-forme indispensable de prospective, réflexion et innovation avec plus de 80 conférences cette année. Nous ne faisons pas que vendre des systèmes de défense et de sécurité, nous travaillons aussi à réfléchir aux moyens de rendre le monde plus sûr dans le respect des démocraties et des libertés individuelles.

En plus du salon Eurosatory tous les deux ans, nous organisons une dizaine de pavillons France par an pour faire la promotion des industriels français à l'international. Ils nous permettent également de faire de la prospection, d'appréhender l'angle exposant et d'être présents sur les salons concurrents. Les relations sont excellentes avec les autres organisateurs de salons Défense et Sécurité, car nous avons tous conscience qu'il est primordial de réfléchir en termes de service à une filière et non de concurrence commerciale forcenée.

Nous développons également de nouveaux salons à l'étranger, notamment en Colombie (EXPODEFENSA), en Afrique (ShieldAfrica) et à Singapour (APHS). Tout cela pour une équipe d'une trentaine de collaborateurs passionnés, professionnels des métiers de l'événement ou professionnels de la filière sécurité et défense.

Que pensez-vous du modèle Salon ? Comment imaginez-vous Eurosatory en 2026 ?

Je place toujours la Filière au cœur du modèle Salon : un lieu et un moment de rencontre de l'ensemble des acteurs d'une chaîne de valeur, qui se retrouvent avant tout pour faire du business.

Je suis conscient que le salon est un media fragile ! Après tout, les salons informatiques ont disparu au profit de journées fabricants de type « tech days ».

Pour moi les salons continueront tant que les entreprises y feront du business et des rencontres qualifiées ! Tant qu'elles trouveront un retour sur leur investissement. Dans le monde de la défense, il n'y a pas de magasins ; si demain les acteurs trouvent d'autres moyens pour faire du business, alors le salon s'effondrera. J'aime l'expression de « trade show » : c'est le concept d'une filière qui vient accélérer son business pendant 5 jours.

Nous avons donc un **devoir d'excellence** ! Chaque exposant doit repartir avec le sentiment d'avoir réussi son salon et être convaincu que sa participation n'a pas été vaine. J'espère qu'en 2026, je rassemblerai toujours le meilleur de l'offre, les PME les plus innovantes, les plus grands majors et que tous seront satisfaits de leur venue.

Vous êtes un adhérent UNIMEV relativement jeune ! Que pensez-vous des travaux menés par et au sein d'UNIMEV ?

En effet, comme nous dépendons de la convention collective de la métallurgie, nous avons adhéré il y a seulement 3 ans. C'est d'après moi très important que la profession reste groupée et soudée et qu'UNIMEV œuvre à sa défense. J'apprécie également de pouvoir échanger, connaître les évolutions technologique et comportementales du monde des salons. Je ne pourrais malheureusement pas participer au Congrès des Métiers

de l'Événement mais j'ai assisté aux deux dernières Rencontres Hivernales et j'ai particulièrement apprécié ces moments !

Un dernier mot avant l'été ?

J'ai la chance d'être à la tête d'un très beau salon en croissance, accompagné d'une équipe de personnes talentueuses. Cette seconde carrière est très enrichissante : les métiers de l'événementiel sont des métiers passionnants, où l'on rencontre des gens passionnés. Rendez-vous en 2026 !

Nous remercions M. COLAS DES FRANCS pour sa disponibilité.