

NOUVEAU SUCCES POUR APS, L'ÉVÉNEMENT SÛRETÉ/SECURITE N°1 EN FRANCE

APS, le Salon + Business Meetings de la Sûreté/Sécurité, du 1^{er} au 3 octobre 2019, a une nouvelle fois rassemblé plus de 6 000 visiteurs professionnels, représentant toute la filière. Cette audience, particulièrement ciblée, est venue découvrir les innovations présentées par les 150 offreurs de solutions. En effet, véritable tremplin pour l'innovation, APS a consacré, cette année encore, un large volet aux technologies, solutions et services développés par les exposants, dont certains ont été mis à l'honneur lors des Trophées APS. Enfin, le programme des 35 conférences, aux thématiques fortes, a réuni plus de 1 200 auditeurs.

« Cette édition reflète véritablement l'entrée du secteur de la sécurité dans l'ère du digital avec l'émergence de l'Intelligence artificielle, une véritable intégration des solutions et des services et une prise en compte systématique des problématiques de cybersécurité. A cela, s'ajoute une réflexion en profondeur sur le rôle et la valeur particulière de l'humain au sein des missions de sûreté/sécurité. A noter également, la qualité des visiteurs présents et le potentiel d'affaires rassemblé par l'événement. Ainsi, le programme de business meetings APS Connect a généré deux fois plus de rendez-vous que lors de sa première édition en 2017 tandis que le nombre de visiteurs internationaux est en croissance sensible. », souligne Jean-François Sol Dourdin, Directeur du Salon.

APS 2019, un visitorat fidèle et de qualité



APS 2019 confirme donc sa position de salon et rendez-vous d'affaires référent de la filière Sûreté / Sécurité. Au plan géographique, les visiteurs sont français à 89 % (Top 3 des régions : Ile-de-France, Hauts-de-France et Auvergne-Rhône-Alpes) et internationaux pour 11 % (en croissance, avec un Top 3 des pays constitués par la Belgique, la Tunisie et la Suisse). En terme de segments, la répartition s'établit comme suit :

- 57 % d'intermédiaires professionnels : intégrateurs, installateurs, distributeurs, consultants et prestataires de services
- 43 % de clients finaux, très largement décideurs ou prescripteurs au sein de leur entreprise en matière d'achat d'équipements ou de services de sécurité.

« C'est déjà la 4^{ème} édition à laquelle nous participons et nous ne pouvons que souligner le maintien de l'excellence en termes de volume et de qualité de visiteurs. » précise Jean-Philippe Vuylsteke, Président de SimonsVoss Technologie France

« Nous participons au salon APS depuis 2011. Cette édition était particulièrement réussie en termes de qualité d'exposants, d'intervenants aux conférences et de rendez-vous business. Nous avons également constaté une forte progression du nombre de visiteurs sur notre stand sur les 3 jours ! » renchérit Henri Villeroy, Senior Vice-President, South Europe de Dormakaba

Répondre aux préoccupations et besoins du secteur

Pendant 3 jours, le salon a proposé un programme de 35 conférences et ateliers sur les grandes tendances du marché, répondant aux préoccupations de chacun et permettant une meilleure compréhension des enjeux actuels et futurs. Plus de 1 200 auditeurs sont venus écouter les conférenciers. Trois de ces rendez-vous ont été particulièrement plébiscités :

- Monter son projet de vidéo protection: les points clés et les erreurs à éviter. - Just Do Ip
- Le nouveau visage de la fonction sûreté: comment répondre aux enjeux stratégiques et aux nouvelles menaces ? - PwC
- Retours d'expérience sur les détections automatiques d'anomalies audio ou vidéo à l'aide de l'IA - AN2V



Par ailleurs, 605 rendez-vous d'affaires ont été planifiés entre les exposants et les visiteurs, démontrant la mobilisation et l'implication des professionnels du secteur de la sécurité.

Des rendez-vous d'affaires qualifiés avec des visiteurs porteurs de projets: protection d'une zone aéroportuaire, sécurisation d'un site en construction, optimisation du contrôle d'accès d'une zone accueillant du public, gestion des travailleurs isolés, mise aux normes de sécurité d'un ERP...

« C'est notre première participation au salon APS. En effet, il nous semblait très important d'être présent et d'affirmer ainsi notre position sur le marché français. Sur les 3 jours, nous avons enregistré un grand nombre de visiteurs et, surtout, un nombre important de contacts experts. », indique Rob Van Bauwel, Technical Director de Smart SD

« Nous venons à APS tous les deux ans pour rencontrer nos fournisseurs fidèles et découvrir les nouvelles solutions et nouveaux produits. APS réunit en un seul endroit l'ensemble de nos fournisseurs et, bien sûr, nos confrères qui font le même métier que nous dans d'autres régions de France. C'est un rendez-vous incontournable pour les chefs d'entreprise en matière de sécurité. », déclare Jérémy Wautrain, Président, Aximea

« Tous les deux ans, grâce à APS, nous savons que nous avons un espace pour dialoguer avec nos clients, montrer nos innovations et échanger avec les professionnels du secteur », confirme Jean-Marie de Troy, Sales Director France, Hikvision

« Nous sommes venus au salon APS à la fois pour rencontrer des fournisseurs actuels, avec lesquels nous partageons un moment privilégié nous permettant d'échanger en dehors de la relation contractuelle possible et d'autre part en prospect, pour trouver de nouveaux fournisseurs qui répondent aux enjeux de sécurité actuels et également dans le futur », explique Christophe Ramu, Directeur santé sécurité sûreté du projet international ITER

Un tremplin pour les solutions les plus innovantes

Le salon, reflet du marché actuel, a été aussi l'occasion de distinguer et de mettre à l'honneur une sélection des solutions parmi les plus innovantes, avec le palmarès de la deuxième édition de ses Trophées. Ainsi, le jury d'experts a distingué trois produits, pour leur caractère innovant, répondant aux besoins et attentes des utilisateurs :

- **Trophée OR APS 2019** : Lecteur d'accès parking UHF & Bluetooth SPECTRE de STid
- **Trophée ARGENT APS 2019** : Système compact de sonorisation de sécurité et de confort EXEONE de Majorcom
- **Trophée BRONZE APS 2019** : Générateur de brouillard codé de Protect France



Un format adapté, un contenu pointu et une attractivité technologique avancée ont permis à chacun de se mettre à jour sur les technologies d'aujourd'hui et de demain en matière de lutte contre la malveillance. Avec son positionnement exclusif sur la sûreté/sécurité des organisations, APS est plus que jamais le reflet du marché et des préoccupations de ses acteurs.

A PROPOS D'APS • www.salon-aps.com



Protéger les salariés, les sites et les données contre les actes de malveillance : c'est la mission des offreurs et des donneurs d'ordres qui se donnent rendez-vous au salon APS, tous les deux ans les années impaires, à Paris.

APS est la meilleure opportunité de découvrir en profondeur les nouvelles solutions et tendances du marché de la sûreté - sécurité et de recruter ses fournisseurs parmi une sélection, unique en France, de 150 spécialistes français et internationaux. En complément, les sessions de conférences, le programme de RV offreurs – donneurs d'ordres et les possibilités de networking avec des homologues de haut niveau permettent aux 6500 participants de vivre un moment professionnel riche et convivial, de partager leurs expériences et d'acquérir une meilleure compréhension des enjeux actuels et futurs pour mener à bien leur mission.

A PROPOS DE REED EXPOSITIONS • www.reedexpo.fr

Présent sur 18 secteurs d'activité, avec 40 salons leaders dont Batimat, EquipHotel, IFTM-Top Resa, Expoprotection, Pollutec, SITL, Maison & Objet*, Fiac, Paris Photo... et 45 sites internet et blogs, Reed Expositions apporte à ses clients les contacts, les contenus et les réseaux pour accélérer leur développement. Plus de 18 600 entreprises et 1,08 million d'acheteurs français et étrangers sont clients de ses événements.

Reed Expositions fait partie du groupe Reed Exhibitions, l'un des premiers organisateurs mondiaux de salons et leader sur le marché français avec plus de 60 manifestations et 2 filiales, Reed Expositions France et Reed Midem.

*organisé par la SAFI, filiale de Reed Expositions et d'Ateliers d'Art de France



Reed Expositions France

Romane Commenges • romane.commenges@reedexpo.f

CLC Communications

6 rue de Rome 75008 Paris – 01 42 93 04 04

Jérôme Saczewski • j.saczewski@clccom.com

Anne-Claire Berthomieu • ac.berthomieu@clccom.com

Diane Jourdan • d.jourdan@clccom.com