

**AUDIOVISUEL**  
**L’AFFICHAGE**  
**EN MET PLEIN LA VUE**

**TÉLÉCOMS**  
**LES OPÉRATEURS**  
**EN LIGNE**  
**AVEC LE CHANNEL**

**VITRINE**  
**15 BUNDLES**  
**PRÊTS À L’EMPLOI**

# CHANNELSCOPE

LA PLATEFORME MULTIMÉDIA DU CHANNEL IT **N°2** 02.2026 | 03.2026

**by IT for Business**

## CONVERGENCE

Les clés de la croissance



**ENTRETIEN**  
**MUSTAPHA NHARI, Asus**  
**« Plus de valeur**  
**pour nos partenaires »**

**Vertiv™ PowerUPS 200**

# Tous les essentiels combinés.

Onduleur riche en fonctionnalités pour postes de travail.

Vertiv™ PowerUPS 200 n'est pas un onduleur line-interactive ordinaire. Il intègre la régulation automatique de tension (AVR), la protection contre les surtensions des lignes de données, des ports de charge USB, une sortie sinusoïdale pure (disponible sur une sélection de modèles) et des batteries remplaçables par l'utilisateur (en option).

Vertiv™ PowerUPS 200 regroupe intelligemment tous vos besoins essentiels en alimentation électrique dans un seul appareil.

**Disponible sur le stand B03**

**ITPartners**  
L'ÉVÉNEMENT DU CHANNEL IT & TECH

4 & 5  
FEV. 2026  
PARIS LA DEFENSE ARENA



[Vertiv.fr/PowerUPS200](https://www.vertiv.fr/PowerUPS200)

# Le champ des possibles



**Vincent Verhaeghe**  
Rédacteur en chef

Le métier de revendeur et d'intégrateur traverse une phase de transformation profonde. Pression sur les marges, complexité accrue des projets, attentes clients toujours plus transverses : le temps où les expertises pouvaient rester cloisonnées appartient désormais au passé. Aujourd'hui, la valeur se crée à l'intersection des technologies, des usages et des métiers.

Dans ce contexte, l'enjeu ne consiste plus uniquement à optimiser une offre existante ou à consolider des partenariats historiques. Il s'agit aussi d'oser regarder au-delà de son périmètre habituel. S'intéresser à des solutions que l'on ne commercialise pas encore, explorer des marchés adjacents, comprendre les logiques d'autres écosystèmes : cette curiosité est devenue un véritable moteur de différenciation.

La diversification n'est plus un pari audacieux, mais une réponse pragmatique aux évolutions du marché. Audiovisuel professionnel, IT, télécoms, collaboration, IoT ou services managés : les frontières traditionnelles s'effacent progressivement au profit de projets globaux, pensés autour des usages et des résultats attendus par les clients. Ces derniers ne raisonnent plus en silos technologiques, mais en expériences, en performance et en continuité de service.

C'est précisément cette dynamique que *ChannelScope* a choisi d'explorer à travers ce dossier consacré à la convergence entre IT, audiovisuel et télécoms. Une convergence qui redessine les chaînes de valeur, bouscule les modèles établis et ouvre de nouvelles perspectives à ceux qui savent anticiper les mutations plutôt que les subir.

Dans un environnement numérique protéiforme, l'ouverture, la curiosité et la capacité à se projeter deviennent des compétences clés. Car c'est souvent en sortant de sa zone de confort que se construisent les stratégies les plus durables. —

**Les frontières traditionnelles s'effacent progressivement au profit de projets globaux.**

# Revendre des télécoms devrait être aussi simple que cette pub.

Netwo, la plateforme télécom pensée pour **simplifier et dynamiser les ventes** des revendeurs, intégrateurs et opérateurs de service.

CONNECTIVITÉ FIXE • TÉLÉPHONIE & DATA MOBILE • VOIX & TRUNK SIP

Venez assister à une démo  
**STAND H033**

01 59 37 37 20  
[sales@netwo.com](mailto:sales@netwo.com)



# Numéro 2

février-mars 2026



- 3 **Éditorial**  
Vincent Verhaeghe
- 6 **Le grand entretien**  
Mustapha Nhari, directeur  
général d'Asus France
- 8 **actualités**
- 12 **Entretiens**  
Pierre Aguerreberry  
(DataCore)  
Laurent Lhermitte (Netwo)
- 14 **Chiffres clés du marché**



- 19 **spécial IT Partners**  
Les annonces  
en avant-première

- 32 **Dossier**  
**IT, AV, télécoms :**  
**quand la convergence**  
**fait la force**
- 36 **Affichage**  
L'intégration AV-IT  
pour voir plus grand
- 46 **Télécoms**  
Opérateurs & channel,  
la convergence rebat les cartes
- 50 **Entretien**  
Denis Teissier, Covage
- 58 **Entretien**  
Martine Da Prato,  
i Nova Network
- 60 **IoT**  
L'IT prend la main  
sur la sécurité physique
- 64 **Cas client**  
La Grande Loge de France  
à l'épreuve de la convergence
- 66 **Vitrine**  
15 bindles prêts à la vente
- 72 **Distribution**  
Les grossistes en  
architectes du channel
- 80 **Avis d'expert**  
Alexis de Goriainoff, Sewan
- 82 **Le mot de la fin**  
Pierre-Antoine Merlin

5

**CHANNELSCOPE**  
by IT for Business

**Président & directeur  
de la publication, éditeur**  
Frédéric Ktorza

## RÉDACTION

**Rédacteur en chef**  
Vincent Verhaeghe  
verhaeghe@channelscope.fr

**Ont collaboré à ce n°**  
Frédéric Bergonzoli, Thierry  
Bienfait, Jérôme Cartegini,  
Cécile Dard, Jérôme Dard,  
Pierre-Antoine Merlin

**Direction artistique**  
Bertrand Grousset

**Secrétaire de rédaction**  
Stéphane Miekisiak

## ÉVÉNEMENTS

**Partenariats  
Groupe et Média**  
Verena Holder  
vholder@chyou.fr  
06 03 87 45 78

## PUBLICITÉ

**Directrice de la publicité**  
Katia Fasseur  
kfasseur@channelscope.fr  
07 60 56 28 08

**Responsable commercial**  
Régis Regrenil  
regrenil@channelscope.fr  
+352 661 230 670

**Photo de couverture**  
Shutterstock

**Imprimé en France**  
Imprimerie de Champagne,  
rue de l'Étoile-de-Langres,  
ZI Les Franchises  
52200 Langres

Origine du papier Italie.  
Taux de fibres recyclées 0%.  
Certification PEFC 100%.  
Eutrophisation PTot  
0,036 kg/t.

ChannelScope  
est édité par IT for Business,  
6, rue de Lisbonne  
75008 Paris  
RCS Paris 440 363 679



# «Notre ambition est de créer plus de valeur pour nos partenaires»

Entretien avec **Mustapha Nhari**, directeur général d'Asus France

Depuis plus de 20 ans, Asus s'appuie sur son réseau de revendeurs pour se développer en France. Aujourd'hui, la marque propose des programmes partenaires repensés, des services *premium* et des produits innovants, afin d'accompagner les revendeurs dans la création de valeur, le développement de leur business et la fidélisation de leurs clients, tout en tirant parti des nouvelles opportunités du marché.

Propos recueillis par Vincent Verhaeghe

**Vous êtes chez Asus depuis 22 ans et vous avez accompagné toute la construction de la filiale française. Quel regard portez-vous aujourd'hui sur ce parcours et sur la place des revendeurs dans cette histoire ?**

6

Quand je suis arrivé chez Asus France, nous étions moins de dix personnes. On partait vraiment d'une feuille blanche. Si je devais résumer ces 22 années, je dirais que tout s'est construit grâce aux revendeurs. Ce sont eux qui nous ont tendu la main au début, qui nous ont fait confiance quand Asus n'était pas encore la marque qu'elle est aujourd'hui. Je n'ai jamais oublié cette période, et c'est quelque chose que je rappelle souvent en interne : sans le réseau de proximité, Asus ne serait jamais devenu leader du marché consumer en France depuis plus de dix ans. Aujourd'hui, nous sommes 130 collaborateurs, mais l'ADN reste le même : proximité, respect du channel et vision long terme.

**Le contexte de marché est pourtant tendu, entre inflation, hausse des composants et incertitudes économiques. Comment analysez-vous la situation actuelle ?**

Le marché est clairement compliqué, personne ne le nie. Les prix de la mémoire vont augmenter, c'est un phénomène mondial, et tous les acteurs seront concernés. Mais,



**La clé, pour les revendeurs, c'est de ne pas rester uniquement sur une logique de prix, mais de se positionner sur la valeur, le service et le conseil.**

très sincèrement, je préfère voir cela comme une opportunité plutôt qu'une contrainte. Nous sortons d'un cycle Covid, Windows 10 arrive en fin de vie, et le parc installé est vieillissant. Cela crée mécaniquement un nouveau cycle de renouvel-

lement. La clé, pour les revendeurs, c'est de ne pas rester uniquement sur une logique de prix, mais de se positionner sur la valeur, le service et le conseil.

J'étais à Taïwan fin 2025, et je peux rassurer nos partenaires :

nous faisons tout pour sécuriser les approvisionnements de la France. Anticiper, structurer les demandes, bien positionner les offres, c'est essentiel. Et quand un revendeur sait expliquer pourquoi un produit Asus est plus durable, mieux équipé et mieux accompagné en termes de service, la discussion avec le client final change complètement.

**Justement, cette notion de valeur ajoutée revient souvent dans votre discours. Comment se matérialise-t-elle concrètement pour les revendeurs ?**

Elle passe d'abord par le produit. Asus, ce sont 15500 collaborateurs dans le monde, dont 5000 ingénieurs en R&D. Nous développons nos produits en interne, avec un vrai positionnement *premium*. Je le dis souvent avec un sourire : « *On n'est pas Dacia* ». Cela se traduit par des machines robustes, une durabilité militaire, une connectique complète, des innovations différenciantes comme le ZenBook Duo et son double écran, et des logiciels d'autodiagnostic que l'on ne voit pas toujours au premier regard.

Mais la valeur ajoutée ne s'arrête pas au produit. Elle est aussi dans le service. Notre service client est entièrement internalisé, avec une vingtaine de personnes dédiées, et un suivi NPS très précis. Les réparations sont réalisées en trois à cinq jours maximum. Pour le revendeur, c'est un argument fort : il sait qu'il peut s'appuyer sur une marque réactive, fiable, et capable de tenir ses engagements.

**La réparabilité et la seconde vie des produits sont également au cœur de votre stratégie.**

Absolument. Aujourd'hui, nous avons entre cinq et six millions de machines Asus connectées en France. C'est un parc énorme, et il représente un potentiel considérable. Nous avons anticipé la question de la réparabilité bien avant les obligations réglementaires, avec des indices proches de 9, et parfois

au-delà. Les pièces détachées sont stockées localement et livrées en trois jours. Cela permet aux revendeurs de réparer, d'upgrader les machines, et même d'imaginer une seconde vie pour les produits, que ce soit au sein d'une famille, d'une association ou dans un cadre professionnel.

Le reconditionnement reste un sujet complexe économiquement, mais la réparabilité, elle, est déjà une réalité. Nous travaillons également sur des pistes de reprise des machines. L'objectif est clair : créer de nouvelles opportunités de chiffre d'affaires pour les revendeurs, tout en allant dans le sens d'une démarche durable et responsable.

**Comment cette vision se retrouve-t-elle dans vos programmes partenaires ?**

Nous avons voulu revenir à quelque chose de simple et de sain. Nous voulons des partenaires, pas des pousseurs de cartons. Le programme Asus Gold Partner propose des avantages concrets : remises quantitatives, livraison sans minimum, expédition le jour même pour toute commande passée avant 14h, retours sous 30 jours, et visibilité au sein du réseau des revendeurs certifiés.

Nous avons également lancé le programme Asus Service Premium Partner, qui reflète notre vision du commerce de demain. L'idée est de redonner de la force au réseau de proximité, de générer du trafic en boutique, et de s'appuyer sur des revendeurs capables d'intervenir techniquement. Les partenaires certifiés peuvent réparer, upgrader les machines sans perte de garantie et offrir une véritable expérience client.

Ce sont ces revendeurs-là que nous voulons accompagner en priorité.

**La frontière entre B2C et B2B est parfois floue sur le terrain. Comment Asus gère-t-il cette double approche ?**

Sur le terrain, cette frontière n'existe presque plus. Un revendeur peut vendre à un particulier, puis répondre à un besoin pour une école, une mairie ou un commerce local. La différence, c'est l'approche. En B2B, on répond à un projet. En B2C, on crée la demande. Asus sait faire les deux. Nous avons des équipes dédiées pour accompagner les revendeurs sur la partie B2B, tout en continuant à investir fortement en marketing pour générer de la demande côté consumer. L'enjeu, aujourd'hui, est de favoriser le repeat business et de réactiver les revendeurs qui n'ont pas commandé depuis un certain temps.

**En conclusion, que diriez-vous aux revendeurs qui s'interrogent encore sur l'intérêt de travailler avec Asus ?**

Je leur dirais que travailler avec Asus, ce n'est pas simplement référencer une marque de plus. C'est d'abord s'appuyer sur un partenaire solide, engagé et présent sur le long terme. Nous croyons profondément au commerce de proximité, au service et à la relation humaine. Si un revendeur a envie de proposer plus que de la vente, de créer de la valeur et de fidéliser ses clients, alors Asus est une marque qui peut réellement l'aider à développer son business, aujourd'hui comme demain. —

**Diplômé de l'IUT de Cachan, Mustapha Nhari entame sa carrière en 2001 chez Phaselys en tant qu'ingénieur commercial. Il rejoint Asus sur la partie commerciale dès 2003 alors que la marque s'implante en France. Il gravit tous les échelons jusqu'à prendre la direction de la filiale en 2018, élargissant ses prérogatives à l'Afrique du Nord, mais aussi la région ouest-centrale africaine. Arrivé dans une équipe de moins de dix personnes, il a contribué au développement d'une entité aujourd'hui forte de 130 collaborateurs. Il pilote les stratégies de distribution, services et partenariats, avec pour objectif d'accompagner revendeurs et clients dans l'innovation, la fidélisation et la création de valeur.**

# NetApp prépare le terrain pour une IA opérationnelle

À Paris, lors d'Insight Xtra, NetApp a dévoilé sa vision d'une IA ancrée dans la réalité des infrastructures d'entreprise. L'éditeur mise sur un socle data unifié et simplifié pour permettre aux organisations de dépasser le stade de l'expérimentation et de transformer l'IA en véritable levier opérationnel.



L'IA s'impose désormais dans toutes les discussions stratégiques, mais son passage à l'échelle reste un défi pour la majorité des entreprises. Données éparpillées, infrastructures hétérogènes, contraintes de sécurité et de conformité : derrière



Jeff Baxter, NetApp

les promesses des modèles se cache une réalité beaucoup plus complexe. C'est précisément ce décalage que NetApp a voulu adresser lors de sa tournée mondiale Insight Xtra qui a fait étape à Paris en fin d'année dernière, en recentrant le débat sur le rôle fondamental de l'infrastructure data. Pour l'éditeur, l'enjeu n'est plus d'empiler des technologies, mais de simplifier radicalement l'existant. Une conviction portée par Jeff Baxter, qui a rappelé que «la complexité est le tueur silencieux de la productivité IT». Selon lui, la fragmentation des environnements empêche les données de circuler, complique leur sécurisation et ralentit l'adoption de l'IA là où elle devrait, au contraire, accélérer les usages métier.

Cette volonté de simplification se traduit par AFX, une nouvelle architecture de stockage désagrégée conçue pour absorber les charges de travail les plus exigeantes, notamment celles liées à l'IA. En permettant à tous les contrô-

leurs d'accéder à l'ensemble de la capacité via un réseau Ethernet à très faible latence, NetApp entend supprimer les goulots d'étranglement et rendre l'infrastructure plus souple, plus évolutive et plus facile à exploiter au quotidien.

## AFX et AIDE, le duo pensé pour une IA durable en entreprise

Avec AFX et le NetApp AI Data Engine, NetApp s'attaque à l'un des points de blocage les plus fréquents des projets d'IA : la préparation et la maîtrise des données. AFX apporte une infrastructure capable de monter en charge tout en conservant les mécanismes de résilience, de sécurité et de gestion d'ONTAP. AIDE vient compléter cet ensemble en orchestrant les données pour les rendre directement exploitables par les applications d'IA, jusqu'à leur transformation en vecteurs. L'objectif n'est pas de promettre une IA spectaculaire, mais de fournir une base solide, fiable et gouvernée, sur laquelle les entreprises peuvent construire des usages IA pérennes, du pilote à la production.

## Des données plus proches

Sur ce socle repose AIDE, le NetApp AI Data Engine, qui vise à rapprocher l'IA des données plutôt que de les déplacer vers elle. L'idée est de préparer, gouverner et enrichir les informations directement là où elles se trouvent, sans multiplier les copies ni les pipelines complexes. Cette approche doit permettre aux entreprises de passer plus rapidement de projets pilotes souvent isolés à des usages en production, là où l'IA commence réellement à créer de la valeur.

NetApp n'oublie pas pour autant les réalités opérationnelles. La modernisation des infrastructures passe aussi par l'optimisation des environnements existants, notamment dans un contexte de fortes tensions sur les coûts de la virtualisation. En proposant des outils capables de faciliter les transitions technologiques sans rupture, l'éditeur cherche à accompagner les évolutions plutôt qu'à les imposer. Au final, NetApp défend une vision pragmatique de l'IA en entreprise : une IA intégrée, gouvernée et sécurisée dès la base, portée par une plateforme data capable d'évoluer sans complexifier. Une condition essentielle pour transformer les promesses technologiques en résultats concrets. **Vincent Verhaeghe**



# Quand la croissance des MSP rencontre l'innovation de Sophos

Sophos favorise votre croissance grâce à une gamme de solutions de cybersécurité de pointe, une plateforme conçue pour les MSP et un Programme Partenaires à forte valeur ajoutée.

Stand Sophos C42  
sur IT Partners

**Devenir partenaire MSP : [sophos.com/msp](https://sophos.com/msp)**

**IT**Partners

# IT Cops : la cybersécurité clé en main pour les MSP

En mutualisant outils, expertises et services en marque blanche, la start-up française IT Cops ambitionne de rendre la cybersécurité accessible, rentable et immédiatement opérationnelle pour les MSP qui souhaitent monter en gamme sans alourdir leurs ressources.



10

Face à la multiplication des attaques informatiques, les petites structures IT et télécoms se retrouvent souvent dépassées. Les menaces se multiplient et évoluent à une vitesse que les TPE et petites SSII ont du mal à suivre. C'est dans ce contexte qu'est née IT Cops, une start-up française cofondée par Layer et Internet Point, qui a choisi de se concentrer sur les MSP et partenaires IT.

«Je ne trouvais pas chaussure à mon pied pour protéger nos clients», confie Hervé Layer, président de Layer. Avec Philippe Tintignac, en charge du développement du portail et du channel, ils ont conçu un guichet unique de cybersécurité pour offrir aux petites structures la possibilité de sécuriser leurs clients sans investir en ressources humaines. Leur cible : ces TPE souvent oubliées des grandes offres de cybersécurité, qui veulent proposer des services de cybersécurité et monter en gamme.

## Des éditeurs reconnus

En France, 90% des revendeurs informatiques et MSP comptent moins de cinq personnes et n'ont ni les moyens ni l'expertise pour gérer la cybersécurité de leurs clients. Selon IT Cops, plus de la moitié des entreprises françaises ont été victimes d'une attaque en 2024, souvent par exploitation de vulnérabilités ou comptes compromis. IT Cops a pour objectif d'offrir une réponse simple et complète : un service intégré qui combine protection, sauvegarde, automatisation et assurance, accessible depuis une seule console.

La solution IT Cops réunit différentes solutions d'éditeurs : WithSecure pour la détection proactive, N-Able pour la gestion à distance et l'automatisation et Veeam qui assure la sauvegarde cloud des données, entièrement hébergée en France et labellisée HDS. À cette offre s'ajoute une assurance cyber,

pour couvrir le paiement de rançons et la fraude au président, avec une remise pour les clients et une commission pour les partenaires.

## Flexibilité totale

L'un des atouts majeurs d'IT Cops réside dans la flexibilité offerte aux MSP. Ils peuvent gérer leur portefeuille selon leurs besoins, assurer eux-mêmes le support ou déléguer à IT Cops, choisir la facturation mensuelle, annuelle ou tri-annuelle et même ajouter de nouveaux services en cours de contrat. La solution fonctionne en marque blanche, permettant de personnaliser la console et de renforcer l'image de l'entreprise auprès de ses clients. Tout est pensé pour que l'intégration soit immédiate, site par site, sans délai, et que les marges restent attractives.

«La gestion de la cybersécurité est complexe, coûteuse et chronophage, surtout pour les petites structures, explique Hervé Layer. Notre objectif est de leur donner les moyens de sécuriser leurs clients avec un guichet unique, des outils souverains et des services fiables.» L'offre ne s'arrête pas au service logiciel. Formation, support technique, outils marketing et reporting accompagnent les MSP pour qu'ils deviennent autonomes et puissent offrir un service complet, tout en générant des revenus récurrents stables. **Vincent Verhaeghe**

# CHANNELSCOPE

by IT for Business

## VOTRE NEWSLETTER

**TOUTE L'ACTUALITÉ  
DU CHANNEL CHAQUE SEMAINE  
DANS VOTRE BOÎTE MAIL**

Je m'abonne



[www.itforbusiness.fr/  
newsletter-channel-scope](http://www.itforbusiness.fr/newsletter-channel-scope)



# CONNECTION PERFECTION

## POUR VOS SOLUTIONS IT & AV

Retrouvez toute l'équipe Lindy  
sur notre stand 2S300 à l'ISE 2026,  
**du 3 au 6 février**  
à la FIRA Barcelona – Gran Vía



**integrated  
systems  
europe**

**Pierre Aguerreberry, VP sales  
Western Europe, DataCore**

# «Nous ne sommes pas dans la logique d'une course à la quantité de revendeurs»



Entre essor du SDS, pression du multicloud et virage MSP, DataCore muscle son jeu en France. L'éditeur dévoile une stratégie channel recentrée sur les partenaires les plus solides, l'expertise terrain et un renforcement des compétences.

**Comment s'articule le réseau de distribution de DataCore en France entre grossistes, intégrateurs et MSP, et quelles évolutions avez-vous constatées ces deux dernières années ?**

Nous commercialisons depuis plusieurs années nos offres en modèle two-tier. Nous avons un distributeur unique en France, Neovad, qui anime notre réseau de partenaires existants (intégrateurs, ESN, CSP et MSP) et recrute de nouveaux acteurs. Notre programme partenaires Freedom360 combine certifications, incitations et accompagnement commercial. Ses niveaux – Base, Specialist et Excellence – valorisent désormais l'engagement et la performance de nos revendeurs. Nous observons depuis peu une forte augmentation de l'activité MSP car bon nombre de sociétés sous-traitent leurs données par des tiers. L'un de nos axes de développement est de nous permettre d'être intégrés à leurs offres de stockage.

**Quels critères privilégiez-vous pour sélectionner et accompagner vos partenaires ?**

Nous cherchons avant tout des acteurs locaux qui vont par essence traiter les sujets liés à la sécurisation des données de l'écosystème local. Une fois qu'une volonté commune de développer du business se confirme, nous mettons en place le niveau de certification le plus opportun selon la région. Par exemple, si un de nos partenaires souhaite investir sur la

certification de ses équipes commerciales et techniques sur nos solutions, nous allons le certifier avec le plus haut niveau de partenariat, la catégorie Excellence. Puis nos équipes vont l'aider à développer du business sur son territoire en le privilégiant. Nous récompensons les investissements humains et techniques consentis sur nos solutions.

**Quelle place tient la France dans la stratégie EMEA de DataCore, en termes d'investissements, d'équipe channel et de support local ?**

La France est le second pays européen en termes de performance commerciale, derrière l'Allemagne, mais le premier contributeur européen sur les nouvelles acquisitions. Ce résultat est principalement dû à la qualité des recrutements ainsi qu'à l'animation de notre réseau existant. Nous évitons aussi des conflits territoriaux qui peuvent générer, outre leur gestion interne, un désintérêt latent de notre réseau.

**Avec la montée en puissance du stockage défini par logiciel, de la virtualisation et des environnements multicloud, comment adaptez-vous votre modèle de distribution ?**

Nous avons encore une belle marge de progression devant nous et, que ce soit pour le bloc et pour l'objet, l'avènement du stockage en mode SDS favorise la mise en place d'une stratégie de cross-selling qui nous permet de rester compétitifs. Pour faire simple, si vous êtes déjà client DataCore en mode bloc, vous pouvez bénéficier d'une offre complémentaire très attractive pour votre stockage objet. Nos solutions sont agnostiques et donc, quels que soient la décision et le futur de l'entreprise, nos solutions resteront exploitables sans remise en cause de l'existant.

**Quels retours observez-vous du marché français sur vos programmes channel ?**

Nous avons réussi à recruter 20% de plus de nouveaux partenaires sur les douze derniers mois. Notre objectif est de consolider l'expertise de ces nouveaux partenaires en leur permettant d'être mieux qualifiés sur l'ensemble de notre catalogue, qui s'est particulièrement enrichi récemment. Nous ne sommes pas dans une logique de la course à la quantité de revendeurs, mais plus à la qualité et au transfert de compétences.

**Propos recueillis par Frédéric Bergonzoli**

**Laurent Lhermitte,**  
directeur commercial de Netwo

# «Notre objectif est de rendre simples les télécoms pour tous les revendeurs»



Marketplace télécoms pensée pour les revendeurs et intégrateurs IT, Netwo s'est imposée en quelques années grâce à une plateforme d'agrégation automatisée et agnostique. Après une phase très «produit», l'entreprise entame une nouvelle étape avec la structuration d'une équipe commerciale dédiée.

## Quel est le rôle exact de Netwo dans l'écosystème télécoms ?

Netwo est une plateforme télécoms conçue pour les revendeurs et intégrateurs. Notre métier consiste à leur permettre de vendre des services télécoms sans avoir à les opérer eux-mêmes. Nous fonctionnons comme une marketplace et un agrégateur agnostique. Le partenaire vient sur notre plateforme, sélectionne les briques dont il a besoin et nous nous chargeons de toute la complexité opérationnelle, contractuelle et technique. L'idée fondatrice, depuis la création de Netwo en 2020, a été d'automatiser au maximum les processus afin de supprimer les frictions et les délais humains, tout en garantissant un haut niveau de qualité de service.

## Comment se traduit concrètement cette promesse de simplicité ?

Sur la connectivité fixe, FTTH et FTTO, le revendeur entre simplement une adresse dans la plateforme et visualise instantanément l'ensemble des opérateurs d'infrastructures disponibles, avec les prix et les délais. Il choisit l'offre la plus pertinente

pour son client et nous gérons le reste. Un seul contrat avec Netwo lui donne accès à plus d'une quinzaine d'opérateurs. Il n'a pas besoin d'ouvrir des portes de collecte, ni de multiplier les accords. Nous sommes le point central, le référent unique, y compris pour le support et les incidents. Nous lui donnons tous les outils lui assurant aussi le maximum d'autonomie sur le long terme.

## Netwo revendique un positionnement agnostique. Pourquoi est-ce clé ?

Cette neutralité est essentielle pour instaurer la confiance. Tous les opérateurs apparaissent au même niveau dans la plateforme, sans favoritisme. Même si Netwo appartient au Groupe Altitude, notre fonctionnement est totalement indépendant. Les données ne circulent pas dans le groupe et les partenaires savent que nous ne poussons pas un réseau plutôt qu'un autre. En revanche, sur certaines briques comme le mobile, nous proposons une offre MVNO en propre, aujourd'hui enrichie avec la voix, la data et le SMS. Là encore, le choix est assumé : privilégier la clarté et la qualité plutôt que la multiplication d'offres source de confusion.

## À qui s'adresse prioritairement Netwo aujourd'hui ?

Aux revendeurs et intégrateurs IT, y compris ceux qui ne sont pas experts télécoms. Ils ont déjà une relation de confiance avec leurs clients et peuvent désormais enrichir leur proposition avec des services télécoms sans recruter ni former des équipes dédiées. Tout est *plug and play*. En cas de problème, Netwo est le référent. Cela apporte de la sérénité aux partenaires et leur permet de se concentrer sur la vente et la relation client.

## Vous venez de structurer une équipe commerciale. Pourquoi maintenant ?

Jusqu'à présent, Netwo était dans une phase pionnière, très orientée produit, avec beaucoup d'appels entrants. Nous entamons une nouvelle étape. Depuis début janvier, une équipe commerciale structurée est en place, avec onze personnes, et nous continuons de recruter. L'objectif est clair : intégrer de nouveaux revendeurs et intégrateurs, consolider la relation avec les clients existants et préparer 2026 avec une offre encore plus large, notamment autour de l'UCaaS, tout en restant fidèles à notre ADN de simplicité.

**Propos recueillis par Vincent Verhaeghe**

# Quelques faits marquants du secteur en chiffres

Voici le panorama de l'année des grandes tendances et principaux impacts du numérique, établis par les cabinets d'études.

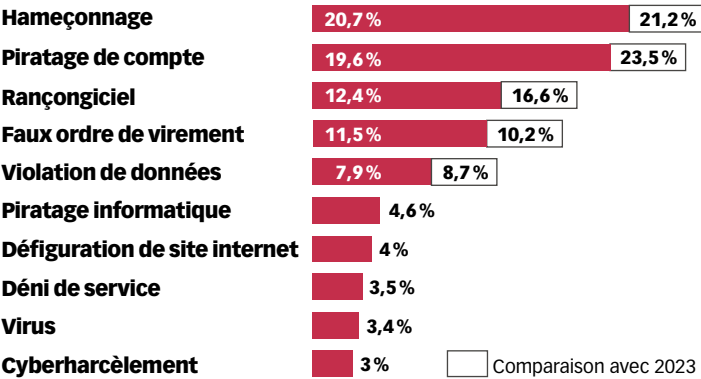
## Évolution du CA généré entre 2024 et 2025 pour le marché de la distribution IT

	3 <sup>e</sup> trimestre	9 premiers mois
Total marché (volume + valeur)	+7,2%	+1,4%
Valeur	+9,9%	+3,7%
Volume	+4,1%	-1,10%

SOURCE : CONTEXT, MARCHÉ GROSSISTE EN FRANCE – DISTRIBUTION TOTALE – INDICATEURS POUR LE SGI

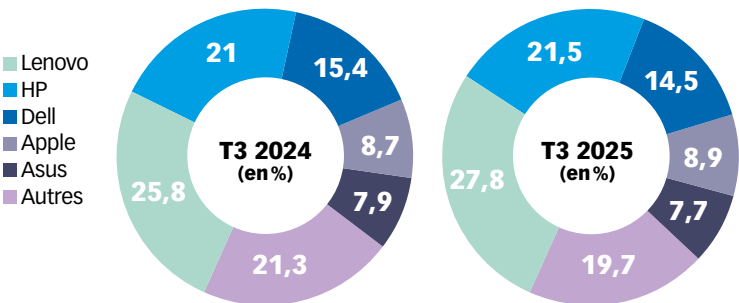
## État des cyberattaques en 2024

Principales causes de recherche d'assistance pour les entreprises et les associations en 2024



SOURCE : CYBERMALVEILLANCE.GOUV.FR.

## Parts de marché mondiales des fabricants de PC au 3<sup>e</sup> trimestre 2025 (en volume)



SOURCE : GARTNER

# 58%

**des PME/ETI françaises considèrent que l'IA est un enjeu de survie à moyen terme.**

Une majorité des dirigeants déclarent ainsi ne pas avoir établi de stratégie IA pour leur entreprise, et seuls 32% des PME et ETI l'utilisent.

SOURCE : ÉTUDE BPI SUR « L'IA DANS LES PME-ETI FRANÇAISES » (PLUS DE 1200 DIRIGEANTS INTERROGÉS)

# 264 Md€

**Montant annuel astronomique des dépenses liées aux logiciels et services cloud à usage professionnel en Europe passées auprès d'entreprises américaines.**

Ces dépenses correspondent à environ 2 millions d'emplois aux États-Unis.

SOURCE : ASTERÈS POUR LE CIGREF



# Beemo

Protégez votre activité, sauvegardez vos données.

## Sauvegardez les données de TOUS vos clients



Solution  
souveraine



Invisible aux  
ransomwares



Sauvegarde  
immuable

**IT** Partners <sup>2026</sup>  
L'ÉVÉNEMENT DU CHANNEL IT & TECH

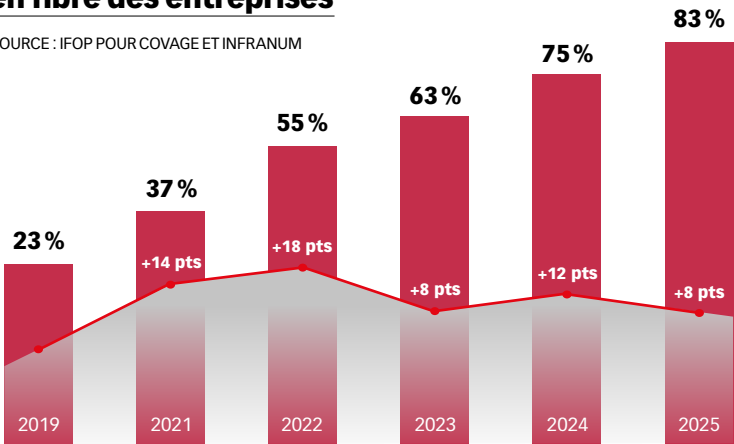
STAND  
**C047**

[www.beemotechnologie.com](http://www.beemotechnologie.com)



Évolution du taux d'équipement en fibre des entreprises

SOURCE : IFOP POUR COVAGE ET INFRANUM



3,7 Md€

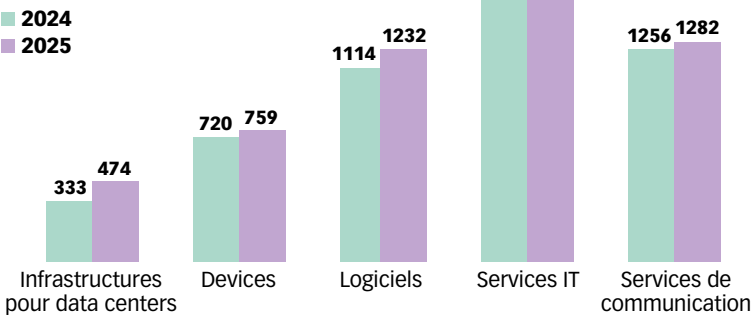
C'est le chiffre d'affaires envisagé par IDC pour le marché européen des centres de contact en tant que service (CCaaS) d'ici à 2029. En 2024, il s'affiche à 1,5 Md\$.

SOURCE : IDC

Estimation des dépenses IT mondiales en 2025

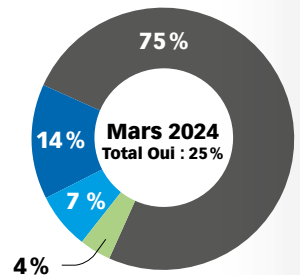
(en milliards de dollars)

SOURCE : GARTNER 2025



Les Français et l'usage des IA génératives

Utilisez-vous personnellement des IA génératives ?

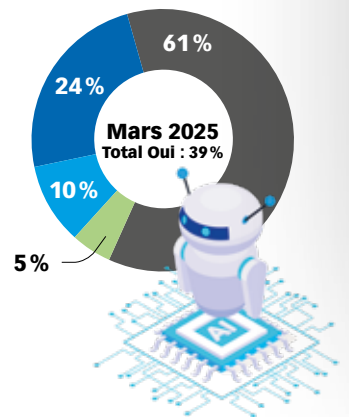


Classement 2025 des ESN et ICT en France

(en chiffre d'affaires réalisé en France)

1	Capgemini	4380000
2	SCC France	2925000
3	Accenture	2605592
4	Sopra Steria	2440000
5	Orange Business	1800000
6	Atos	1760000
7	IBM France	1723300
8	CGI France	1547970
9	Alten	1360300
10	Econocom	1230000

SOURCE : NUMEUM ET KPMG



Oui, très souvent  
Oui, assez souvent  
Oui, de temps en temps  
Non, jamais

SOURCE : IFOP POUR TALEN



## Les DSI qui ont pris la parole dans notre émission

## Prochaines matinales 2026



**Richard Bury**  
Directeur des Systèmes  
d'Information et  
de Management, EDF



**Marie-Odile  
Lhomme**  
DSI, Audencia  
Business School



**Bernard Giry**  
DSI, Directeur  
général adjoint  
région Île-de-France



**Sébastien Deon**  
DSI, Institut  
Cancérologie Lorraine



**Sébastien Ponnelle**  
DSI, CFAO Healthcare

Vous souhaitez partager votre expérience  
et votre expertise ? Contactez notre responsable  
éditorial événements et programmes,  
**Thomas Pagbe** ([tpagbe@itforbusiness.fr](mailto:tpagbe@itforbusiness.fr))

## INFOS ET INSCRIPTIONS

[itforbusinesslesmatinales.fr](https://itforbusinesslesmatinales.fr)

**Vous êtes fournisseur IT  
et souhaitez-vous adresser  
directement aux DSI ?  
Devenez partenaire !**



Toutes les  
informations

**11 février**

### CYBERSÉCURITÉ & RÉSILIENCE

Comment l'IA transforme votre cybersécurité ?

**18 mars**

### CLOUD & INFRASTRUCTURES

Cloud souverain : quel niveau de confiance choisir ?

**15 avril**

### DATA, IA & GOUVERNANCE

Quelle gouvernance de la donnée à l'ère de l'IA ?

**27 mai**

### TRANSFORMATION & RÉGULATION

IA, cloud : comment garantir la bonne  
gestion de son budget IT ?

**11 juin**

### CYBERSÉCURITÉ & RÉSILIENCE

NIS2, DORA : Comment préparer  
vos équipes à la résilience ?

**1<sup>er</sup> juillet**

### DATA, IA & GOUVERNANCE

IA, ML : comment vos métiers s'en emparent ?

**16 septembre**

### TRANSFORMATION & RÉGULATION

DSI, CMO : Comment répondre aux défis  
de la personnalisation de la relation client ?

**14 octobre**

### CYBERSÉCURITÉ & RÉSILIENCE

DSI : Comment vous aider à devenir  
le copilote de votre stratégie business ?

**18 novembre**

### ERP

Contrat, maintenance, Cloud, IA :  
comment gérer la migration de votre ERP ?

**9 décembre**

### TRANSFORMATION & RÉGULATION

Open Source : la (future) clef de voûte  
de votre stratégie IT ?

**Envie d'en savoir plus ?** Contactez notre équipe :

**Romain Duran**  
[rduran@choyou.fr](mailto:rduran@choyou.fr)  
06 03 25 37 27

**Karim Baqlou**  
[kbaqlou@choyou.fr](mailto:kbaqlou@choyou.fr)  
01 53 05 93 79

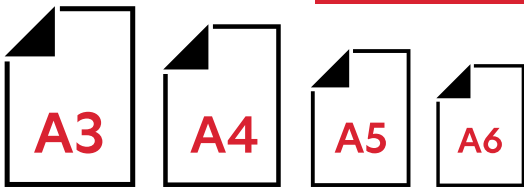
# Une solutions pour chaque besoin

## Gamme de produits

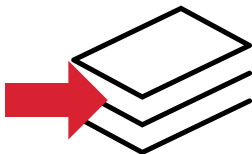
- Imprimantes & Multifonctions
  - Monochrome & Couleur
  - Conçus pour une utilisation de 7 ans et plus
- Vitesse d'impression : De 25 à 65 ppm
  - Cartouche : jusqu'à 55 000 pages
  - Volume de pages : De 500 à 100 000 ppm



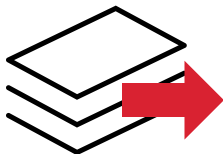
## Gestion du papier



Format de papier : A6 au A3+ Jusqu'à 300g/m2

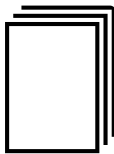
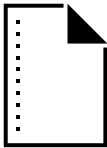
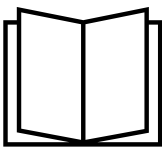
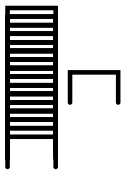


Jusqu'à 4 750 pages en entrée



Jusqu'à 2 650 pages en sortie

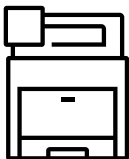
## Finitions



Agrafage, livret, perforation, pliage et boîtes aux lettres (Jusqu'à 13 sorties)

## Numérisation

Capacité de chargement : jusqu'à 300 feuilles



Vitesse : jusqu'à 240 images par minutes

# IT Partners 2026 : à vos marques !

À quelques jours du plus grand événement français dédié à la distribution, nous vous offrons en avant-première dans ce dossier spécial une partie des nouveautés présentées par les marques. Une édition 2026 marquée par la présence de nouveaux acteurs dans tous les environnements, de la bureautique aux télécoms en passant par l'affichage et le cloud, avec en filigrane l'omniprésence de la cybersécurité.



**GUIDE DE VISITE**

20<sup>e</sup> édition

**IT Partners**  
L'ÉVÈNEMENT DU CHANNEL IT & TECH

4 & 5  
FÉVRIER  
2026

PARIS LA DÉFENSE MALL

CHANNEL SCOPE

IXC

**Véritable support à la transformation numérique, le guide IT Partners 2026 offre aux visiteurs une grande visibilité sur les nouveaux produits, logiciels et services exposés. Ce guide est disponible à l'entrée du salon.**





**Norton (Gen)** | Stand B042

## Norton dévoile Norton Empower

À l'occasion de cette édition, l'éditeur Norton met en avant son nouveau portail partenaires baptisé Norton Empower. Ce dernier aide au développement de l'activité des revendeurs en proposant des solutions de cybersécurité primées et adoptées par des millions d'utilisateurs. Depuis ce portail, les partenaires ont accès à des ressources marketing clé en main (newsletters, fiches produits, campagnes, etc.) et peuvent aussi bénéficier jusqu'à 25 % de partage de revenus sur trois ans sous certaines conditions, gérer leurs ventes et licences et profiter bien sûr de la force d'une marque mondiale. L'inscription est à faire sur [biz.gendigital.com/empower-fr](https://biz.gendigital.com/empower-fr).



**Databack** | Stand B032

## Databack fête ses 20 ans à l'IT Partners

Pour ses 20 ans, Databack participe pour la première fois à cet événement qu'est l'IT Partners. Acteur reconnu de la reconstruction post-incident et du data management, Databack réalise plus de 1 250 récupérations par an, dont 150 liées à un *ransomware*. L'entreprise accompagne les organisations touchées par un incident, une perte de données ou des besoins critiques de data management. Fort d'un savoir-faire unique, d'outils propriétaires et d'une maîtrise des infrastructures modernes comme des environnements legacy, Databack restaure, migre et sécurise les données stratégiques de ses clients.

**Bitdefender** | Stand C052

## Bitdefender, solution de cybersécurité souveraine



Sur le segment entreprise, Bitdefender a annoncé un partenariat stratégique avec OVHcloud pour l'hébergement de

sa plateforme GravityZone, afin d'aider les organisations à respecter les normes européennes et françaises en matière de souveraineté des données. Côté solutions, Bitdefender présente ses nouveautés en matière de réduction de la surface d'attaque et de gestion des risques internes et externes. Pour le grand public, l'éditeur met en avant sa nouvelle gamme Digital Life Protection, qui offre une protection complète de la vie numérique (sécurité des appareils, vie privée et identité numérique). Enfin, Bitdefender invite les partenaires à découvrir son nouveau portail Consumer Reseller Portal (CRP), avec des avantages exclusifs et des outils optimisés pour les accompagner dans le développement de leurs ventes.

**OpenText** | Stand E015

## OpenText dévoile Server Backup – Public Cloud



OpenText Secure Cloud est la plateforme MSP multi-tenante regroupant des outils et services pour une sécurité à 360° (antivirus,

EDR, MDR, filtrage DNS, antispam, formation utilisateur, etc.), on y trouve aussi des solutions de protection des données et de continuité (cloud-to-cloud backup, business communication archive). Désormais, Secure Cloud intègre aussi une nouveauté, c'est OpenText Server Backup – Public Cloud qui permet de protéger les serveurs avec des fonctions de sauvegardes (forever incremental), restauration flexible, BYOC vers AWS S3, reprise après sinistre vers AWS, tests DR non intrusifs et chiffrement complet de bout en bout. Avec Secure Cloud, les MSP disposent d'un environnement complet, modulaire et rentable pour renforcer leur cyberrésilience.



**Infinigate** | Stand C034

## Infinigate, prêt à échanger sur les enjeux du moment

Infinigate accueille les visiteurs sur son stand pour échanger autour des enjeux clés de la cybersécurité, du réseau et du cloud. Pour cette nouvelle édition, deux marques du catalogue sont mises à l'honneur : Barracuda et N-able. Revendeurs et intégrateurs peuvent ainsi découvrir comment Infinigate accompagne le développement des offres MSP, la gestion de parc, la sauvegarde et la sécurisation des infrastructures IT. La cybersécurité est au cœur des échanges avec une approche orientée services et valeur business. Les équipes Barracuda et N-able sont présentes en exclusivité pour présenter l'étendue de leurs solutions et partager leur expertise avec les partenaires.



**Cybermalveillance.gouv.fr** | Stand K068

## Cybermalveillance.gouv.fr, une aide précieuse au service de tous

Cybermalveillance.gouv.fr a été créé en 2017 avec pour missions l'observation de la menace, la prévention et l'assistance des particuliers, entreprises et collectivités. Afin d'accompagner au mieux les publics professionnels et les aider à identifier des prestataires de confiance pour se protéger, le label ExpertCyber a été lancé en 2021. Le service MonExpertCyber propose ainsi aux professionnels une mise en relation avec des labellisés pour sécuriser leur SI. Avec l'intégration de l'offre d'assistance téléphonique de plusieurs centres de réponse à incident (CSIRT) régionaux au service d'assistance 17Cyber fin 2025, les victimes pros bénéficient de plusieurs services (remédiation technique, réception de conseils personnalisés, échange en direct, accès à un réseau de prestataires référencés, etc.)

**Watsoft** | Stand C027

## Les 25 ans de Watsoft, toujours très présent sur le terrain



Clients plus exigeants, marges sous pression, pour y répondre et y remédier, Watsoft a repensé son catalogue avec plus de 25 solutions

MSP modernes et cohérentes. Sa différence : accompagner aussi le marketing et le commercial pour transformer des outils en offres claires et profitables. En 2026, Watsoft fête ses 25 ans et son choix est clair : rester proches des MSP sur le terrain. Pour l'occasion, l'événement GoMSP traverse deux océans pour aller en Martinique, en Guadeloupe puis à La Réunion. L'objectif est de continuer à comprendre la réalité opérationnelle des MSP et proposer des offres vraiment alignées sur leurs enjeux.



**Mailinblack** | Stand C054

## Mailinblack accélère sur le channel et les MSP

En 2025, Mailinblack renforce fortement sa stratégie de distribution avec l'arrivée de Nicolas Stoyanov (en photo) pour structurer et développer son écosystème partenaires. Cette dynamique s'accompagne du lancement d'un nouveau programme MSP, pensé pour répondre aux enjeux spécifiques des fournisseurs de services managés : simplicité d'intégration, modèle économique récurrent et accompagnement renforcé. En plaçant les MSP au cœur de sa stratégie channel, Mailinblack affirme sa volonté de devenir un acteur de référence de la cybersécurité accessible, performante et adaptée aux usages des partenaires IT.



**Olinn (Groupe Crédit Agricole)** | Stand D019

## Olinn lance la garantie 2 ans sur du reconditionné

Olinn, l'expert industriel français de l'IT reconditionné, fait vivre une expérience originale en proposant une visite virtuelle de son usine. Les visiteurs peuvent aussi manipuler les PC reconditionnés et profiter d'offres inédites dont la nouvelle garantie 2 ans sur tous les matériels IT. Depuis plus de 20 ans, Olinn reconditionne et distribue des équipements IT pour une seconde vie dans son usine montpelliéraine. D'ailleurs, cette dernière possède l'agrément entreprise adaptée et emploie ainsi plus de 70 personnes en situation de handicap. En achetant le matériel chez Olinn, les partenaires et clients contribuent à cette démarche environnementale et inclusive.



**Nordic Computer** | Stand B016

## Nordic Computer s'implante en France

Nordic Computer est une société présente dans 90 pays qui propose des solutions durables IT pour les data centers. Créée en 1979, la société danoise a ouvert en 2025 une filiale en France avec l'inauguration de ses locaux franciliens. Son créneau : aider les clients à prolonger la durée de vie de leurs serveurs, baies de stockage, librairies, *switchs*, tous ces équipements qui sont en fin de garantie ou de vie. Maintenir, configurer, upgrader, racheter, font partie des actions de Nordic Computer qui agit ainsi comme un point central dans la gestion de toutes les infras obsolètes. À la clé, des économies sont visibles pour les entreprises sur l'achat et la maintenance tout en réduisant l'impact environnemental.

22

**Asus Business** | Stand E003, E009 et salon 3

## Asus Business cible les prosumers avec l'Expertbook Ultra

Asus Business démontre à nouveau son savoir-faire en termes d'innovation et d'ingénierie avec son dernier né : l'Expertbook Ultra. Conçu pour les prosumers qui exigent le meilleur, cet ordinateur portable combine esthétique et durabilité avec un alliage hyper-résistant en céramique nano-liquide, ultra-mobilité avec ses 990g et ses 10,9mm d'épaisseur, et ultra-performances avec la dernière

génération de processeur Intel Core Ultra (X9 388H) offrant 50 Tops pour son NPU intégré. Ce modèle offre aussi une autonomie de 24 heures et est silencieux (moins de 22dB). Il intègre enfin un écran 3K OLED, un touchpad haptique et l'outil IA de sécurité Asus ExpertGuardian assurant une protection complète.



**Medulla** | Stand B25B

## Medulla simplifie la gestion des postes de travail



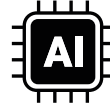

Medulla dévoile les nouveautés de sa plateforme souveraine de gestion des postes de travail, conçue pour aider les MSP et intégrateurs à automatiser et piloter l'IT


à grande échelle. Au programme des nouveautés figurent un module de cybersécurité, une marketplace d'applications ainsi qu'une vision d'une gestion IT plus simple et durable. Précisons que Medulla centralise le déploiement applicatif, la gestion des mises à jour, l'inventaire, la télémaintenance et la sécurité sur des parcs allant de quelques centaines à plus de 100 000 postes. Disponible en SaaS ou *on-premise*, elle s'intègre aux infras existantes et permet aux MSP d'améliorer leur efficacité opérationnelle et leurs marges.

Bleu Jour : un fabricant, trois façons de réinventer l'informatique

## KUbb

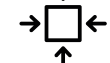
### L'ORDINATEUR RÉINVENTÉ




DISRUPTIF

24/7





COMPACT  
12 x 12 cm





PERSONNALISABLE

COULEURS & MATIÈRES







### NUC DECK

la référence issue de notre expertise NUC



### CODE

l'outil des créatif

## ProSeries

Solutions sur mesure pour tous les environnements professionnels







## eSeries

Des solutions embarquées conçues pour l'affichage dynamique, l'edge et l'industrie.







Bleu Jour, primé pour ses innovations.

















09 81 07 00 00



www.bleujour.com

**Vertiv** | Stand B003

## Nouvel onduleur et partenariat avec PNY chez Vertiv



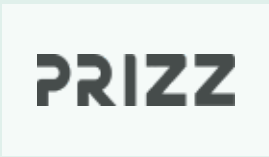
Vertiv présente l'onduleur Vertiv PowerUPS 200 de conception moderne pour protéger et

alimenter de multiples appareils (PC, terminaux de point de vente, systèmes de surveillance, etc.). Disponible en plusieurs configurations avec des options de prises IEC et Schuko, cet onduleur accueille jusqu'à 8 prises et une protection contre les surtensions. Son écran couleur permet un contrôle intuitif tandis que sa régulation automatique garantit une alimentation stable.

L'autonomie atteint jusqu'à 10 minutes à demi-charge et 2 minutes à pleine charge. Les batteries sont remplaçables et bénéficient d'une garantie de trois ans. D'autre part, Vertiv, via le programme Solution Advisor de Nvidia, a annoncé un accord de distribution avec PNY Technologies EMEA pour fournir des solutions complètes d'alimentation et de refroidissement.

**Prizz** | Stand J038

## Prizz, l'opérateur infra haute performance



Prizz est un opérateur d'infrastructure haute performance,

100% FTTO et 100% *wholesale*. Indépendant de tout opérateur actionnaire, Prizz garantit une neutralité totale vis-à-vis de ses partenaires. Son réseau très haut débit, basé sur une architecture cœur MPLS 100 Gbps, permet de délivrer des débits jusqu'à 10 Gbps

avec des engagements de qualité élevés. Grâce à une couverture nationale stratégique et à une politique tarifaire compétitive, Prizz constitue une alternative performante et fiable pour les opérateurs et intégrateurs B2B.

**TD SYNnex** | Stand E037

## TD SYNnex, le distributeur de proximité pour chaque étape d'un projet



TD SYNnex France, distributeur multi-spécialiste et agrégateur de solutions, propose la plus large gamme de produits IT et couvre les segments technologiques à forte croissance (cloud, cybersécurité, big data/analytique, IA, IoT, mobilité et solutions as a Service). Ses équipes, très qualifiées et expertes dans le domaine des technologies de pointe, sont aux côtés de tous les partenaires pour identifier de nouvelles opportunités et les accompagner à toutes les étapes dans la réalisation des projets. Et son offre de services aide à répondre à tous les besoins (BSC, CTO, Managed & Professional Services, Quiet flow, StreamOne, TD SYNnex Renew, TaaS, TD SYNnex Capital, TD SYNnex Academy, TD SYNnex Webshop by Netset).

**CID-IT** | Stand B013

## Avec CID-IT, la distribution informatique est vue autrement



CID-IT permet aux partenaires d'accéder à une large gamme de produits disponibles en stock (portables, PC, stations de travail, gaming, écrans, serveurs, réseau, impression). Au-delà de son catalogue, CID-IT se démarque sur quatre points majeurs. Déjà par son offre différenciante avec un choix unique de produits (neufs, renew et démo) qui répond à tous les besoins. Ensuite avec des prix ultra compétitifs, des remises allant jusqu'à 60% sur le prix standard – quelle que soit la gamme choisie – sont proposées. CID-IT garantit aussi un accompagnement d'experts avec son équipe commerciale, compétente et réactive, laquelle guide et conseille les partenaires au quotidien afin de booster leurs ventes. Enfin, CID-IT assure une logistique bien huilée avec un stock basé en France et une livraison en 24h.

FINANCEMENT FINANCEMENT  
**NOUS OFFRONS** FINANCE  
EMENT FINANCEMENT FIN  
FINANCEMENT **BIEN PLUS**  
FINANCEMENT FINANCEMENT  
**QUE DES SOLUTIONS** FIN  
ANCEMENT FINANCEMENT  
FINANCE **DE LOCATION**  
FINANCEMENT FINANCEMENT  
ENT FINANCEMENT FINANCEMENT  
CE FINANCEMENT FINANCEMENT  
EMENT FINANCEMENT.

Contact en local, formation de vos équipes, mise à disposition d'outils marketing :  
nous vous accompagnons de A à Z ! Rencontrons-nous lors d'IT Partners - stand D051

grenke





**Snom** | Stand J031

## Snom fait le plein de nouveautés

Plusieurs nouveautés sont à découvrir sur le stand de Snom, dont l'évolution de sa fameuse gamme D8xx et notamment du téléphone D892M qui intègre un combiné DECT sans fil. Il s'agit d'un modèle performant destiné aux environnements d'entreprise exigeants. Une démonstration du nouveau micro-casque Bluetooth A350M est aussi assurée ; premier casque sans fil de la marque, il ouvre une nouvelle série conçue pour les environnements de travail modernes qui exigent confort et qualité vocale. Enfin, l'un des événements majeurs est la présentation de la caméra V420, un système de nouvelle génération qui offre une solution de visioconférence puissante et complète pour les petites salles de réunion, et qui garantit des performances audiovisuelles exceptionnelles.



**Netwo** | Stand H033

## Netwo fait avancer les opérateurs alternatifs

Dans les télécoms pros, la complexité s'est imposée au fil des années : catalogues opaques, délais d'activation aléatoires, baisse de qualité de service, portabilités laborieuses, incidents difficiles à anticiper et support trop peu réactif. Pour les revendeurs et intégrateurs, cette réalité réduit la productivité, comprime les marges et fragilise la satisfaction client. Netwo y remédie et transforme ainsi le métier d'opérateur. En effet, depuis sa plateforme unifiée et massivement apaisable, le partenaire commande une fibre, provisionne une SIM, réalise une portabilité, configure un *trunk SIP* ou pilote sa téléphonie mobile en quelques minutes, sans expertise technique. Activation, supervision et facturation deviennent plus simples et fluides.

**Weblib - Ucopia** | Stand G051

## Les solutions connectées de Weblib pour accompagner la transformation digitale



Weblib accompagne les enseignes dans leur transformation digitale grâce à des solutions complètes, flexibles et sécurisées.

Ucopia déjà, qui est une plateforme destinée à gérer les réseaux WiFi haute densité avec contrôle granulaire en alliant performance, sécurité et contrôle centralisé. Il existe une version cloud nommée Ucopia Cloud. Smart WiFi ensuite, qui regroupe des portails captifs interactifs et personnalisables pour transformer la connexion WiFi en véritable levier marketing et relationnel. Enfin, App Connect a été conçu pour le retail ; la solution permet la connexion automatique depuis l'application mobile du point de vente ainsi que l'envoi de messages personnalisés, idéal pour enrichir l'expérience client et augmenter l'engagement.

**Phone Design** | Stand G026

## My Studio Premium pour monter en puissance avec Phone Design



Phone Design, studio d'enregistrement depuis plus de 20 ans, fait monter ses partenariats en puissance avec My Studio Premium.

Véritable levier stratégique, cette offre allie performance commerciale et relation client authentique. Elle propose un service renforcé, des outils avancés et un accompagnement sur-mesure pour répondre avec précision aux besoins en communication sonore des clients des intégrateurs. Grâce à une force de vente intégrée et dédiée, My Studio Premium favorise la fidélisation et l'optimisation de revenus récurrents. En plaçant l'humain et l'émotion au cœur de chaque collaboration, Phone Design consolide la position de ses 700 partenaires tout en valorisant leur expertise.



**Locam**

# Spécialiste du financement des équipements

leasing d'équipement professionnel  
matériel & immatériel

**Vous proposez votre  
logiciel par abonnement ?  
Et si vous encaissiez  
immédiatement l'équivalent  
de 12, 24 ou 36 mois  
d'abonnement ?**



**BACKUP  
& GO**

BY LOCAM

**Un label unique  
sur le marché**

**Accélérez  
votre croissance  
avec un cash-flow instantané**

- Conservez une part de **revenus récurrents**
- Offrez la flexibilité du **paiement mensuel** à vos clients
- Démarquez-vous avec **le label de continuité de service Backup&Go**



Plus d'info sur **[www.locam.fr](http://www.locam.fr)**



**Dstny** | Stand F041

## Dstny, le fournisseur européen de solutions pros pour les communications

L'ambition de Dstny est de concrétiser sa promesse Make Hybrid Work en rendant le travail hybride simple et fluide entre bureau, maison et mobilité. Portée par l'évolution des usages, son offre couvre l'ensemble des besoins en communication des TPE, PME et ETI, incluant connectivité, hébergement, téléphonie fixe et mobile, et regroupe ses solutions UCaaS, basées sur sa plateforme de communication unifiée intégrée à Microsoft Teams via Call2Teams et aux CRM avec VoipCube. À travers ces offres, Dstny anime et accompagne au quotidien un réseau de 1400 partenaires (opérateurs et intégrateurs télécoms, IT, MSP) grâce à un programme évolutif associant commissionnement dynamique, remises renforcées ainsi qu'un support commercial, marketing, technique et une réelle montée en compétences.



**Kappa Data** | Stand E027

## Kappa Data, un VAD qui assure un accompagnement optimal

Pour les projets cybersécurité, mobilité et réseau, Kappa Data (anciennement Exer) garantit un suivi optimal. Pour cette édition, le VAD invite les visiteurs à découvrir l'exclusivité de son catalogue et son équipe d'experts qualifiés. En tant que distributeur de confiance, Kappa Data est là pour booster tous les projets. Main dans la main avec les équipes de ses partenaires, ensemble, ils relèvent avec succès les défis IT chez les clients finaux. De la sécurisation des réseaux à la protection des données, en passant par la migration vers le cloud, Kappa Data est le partenaire idéal pour une excellence opérationnelle sans compromis.

**Keenetic** | Stand G020

## Keenetic redéfinit l'expérience réseau

Fondée en 2010, Keenetic est une entreprise spécialisée dans les solutions réseaux et propose ainsi des routeurs, points d'accès et systèmes WiFi combinant performance, intelligence, sécurité et flexibilité via son propre système d'exploitation KeeneticOS. En 2025, Keenetic compte plus de 10 millions de dispositifs installés dans le monde et s'impose comme l'un des leaders du marché des routeurs et points d'accès. La marque arrive aujourd'hui avec des solutions WiFi Mesh Multi-WAN sans licences ni abonnements (RMM inclus). Parmi ses produits phares, citons le Titan WiFi 7 qui offre des débits ultra-rapides et une connectivité multi-gigabit, tandis que le Hero 5G combine routeur haut de gamme et connectivité mobile pour assurer une continuité totale du réseau.

**Covage** | Stand G034

## Les 20 ans de Covage



À l'occasion de ses 20 ans, Covage renouvelle sa présence pour l'édition 2026. Seul opérateur *wholesale* en France exclusivement dédié

au marché entreprise, Covage propose une gamme complète de solutions de connectivité, de la fibre (FTTO, FTTH, FTTE) à la 4G/5G, et place la qualité de service au cœur de ses priorités, avec des processus et des infrastructures continuellement renforcés permettant d'offrir à ses clients le meilleur service possible. Aujourd'hui, plus de 260 opérateurs s'appuient sur les réseaux Covage pour connecter 150 000 clients finaux et couvrir 70% des entreprises en fibre dédiée et 75% en fibre mutualisée. Présent partout en France avec plus de 400 collaborateurs et 20 agences, Covage poursuit une ambition claire : rendre 100% des entreprises éligibles.

# On vous présente nos deux nouvelles trouvailles !

## Contrôle de l'exposition aux menaces



Plus d'Infos →



Flare surveille le Dark Web, le web public et les réseaux cryptés pour détecter identifiants volés et informations sensibles, et corriger les failles avant exploitation. Selon Gartner, cette approche peut réduire les risques de brèche de 66 %.

## Plateforme de pentesting autonome et continu

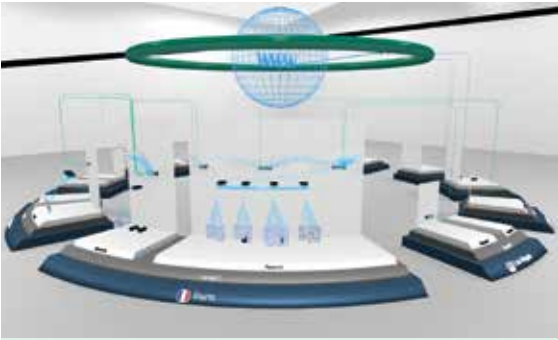
Horizon3.ai transforme le pentest en un processus continu et automatisé, plutôt qu'un audit ponctuel. Il permet aux organisations de tester en permanence leur sécurité, avec des preuves concrètes d'amélioration.



Plus d'Infos →



+33 1 60 19 34 52  
www.miel.fr



Shwett | Stand C30B

## Shwett, pour une compréhension en 3D des SI

Shwett apporte une nouvelle approche de la supervision grâce à une spatialisation 3D des systèmes d'information. Fini l'obsolescence des schémas réseaux et autres inventaires ponctuels, Shwett permet aux équipes IT de se concentrer uniquement sur l'essentiel et de valoriser leur expertise en réduisant de plus de 50% le temps consacré à la supervision, grâce à une cartographie 3D des SI, générée automatiquement et sans agents. Cette solution offre ainsi une visibilité intégrale et unifiée d'un SI, peu importe sa complexité, sa structure multicloud et multisite. Elle fiabilise la détection des interdépendances applicatives, des points de défaillances critiques et les *spoofs* (Single point of failure). À noter que Shwett s'adresse aussi bien aux utilisateurs finaux, qu'aux partenaires avec un portail multi-tenant.



grenke | Stand D051

## grenke au cœur d'une stratégie durable

Acteur incontournable du financement locatif depuis plus de 45 ans, grenke propose une alternative à l'achat grâce à des contrats de location flexibles. À la fin du cycle de vie des équipements loués, la plateforme Asset Broker donne une seconde vie à de nombreux produits (ressources revalorisées et réintégrées dès que possible dans le cycle de production). Les enjeux du réemploi et de l'économie circulaire ont conduit à la création du service durabilité & économie circulaire, dirigé par Victorien Papalia. grenke peut accompagner les partenaires dans leur démarche RSE grâce à son programme de soutien pour une économie durable et solidaire (seed). Où en êtes-vous vraiment dans votre démarche RSE ? Faites le quiz de grenke : Green ou pas ?

MWS | Stand G059

## La notification d'événements critiques chez MWS



Leader de la notification et de la gestion de crise, avec plus de 7000 références, MWS présente les dernières évolutions

du Smart Tamat Advance, la référence des serveurs de notification d'événements critiques. Véritable plateforme de connectivité multimédia, lorsqu'un événement critique survient, le Smart Tamat Advance optimise le flux d'information et son traitement pour déclencher l'alerte facilement grâce à la puissance des scénarios de notification automatisés et personnalisables. Quelle que soit la source DATI/PTI, appel malade, incendie, production, GTB/GTC, le Smart Tamat Advance diffuse, simultanément et de façon optimale, les notifications vers les bonnes personnes, au bon moment et sur les bons médias.

Arx One | Stand F051

## Plusieurs nouveautés majeures pour Arx One Backup



Arx One, le spécialiste de la sauvegarde souveraine certifiée HDS et ISO 27001, continue d'enrichir son offre de nouvelles fonctionnalités. Parmi

ces évolutions, l'offre On Box permet aux revendeurs de proposer de la sauvegarde locale en complément des offres existantes. Cette fonctionnalité s'appuie sur du matériel non-propriétaire, permettant aux revendeurs d'augmenter leurs marges et de conserver un parc homogène de machines. L'éditeur présente également une interface de gestion entièrement repensée, toujours orientée simplicité et efficacité. La restauration granulaire est également au rendez-vous, offrant un gain de temps notable lors de la restauration de fichiers dans les environnements virtualisés.

## 1er groupement des professionnels de l'informatique

### UN GROUPEMENT RECONNU

## L'union fait la force !

Depuis 1988, EURABIS incarne une vision simple mais puissante : rassembler les forces pour mieux servir.

Notre réseau unit aujourd'hui des **professionnels de l'informatique** et de la bureautique, tous animés par la même passion : accompagner les entreprises dans leur transformation numérique avec expertise et proximité.

Chacun de nos membres est un entrepreneur reconnu sur son territoire, choisi pour son savoir-faire technique, sa connaissance du terrain et son engagement auprès de sa clientèle. Ensemble, ils constituent **le premier réseau national de professionnels IT au service des entreprises**, des TPE aux grands comptes, en passant par les administrations publiques et les établissements d'enseignement.



+ 150  
adhesions



> 1800  
collaborateurs



+ 300 millions €  
de chiffre d'affaire



+ 2 000 000  
d'heures d'assistance

## Retrouvez nous à

# IT Partners

L'ÉVÈNEMENT DU CHANNEL IT & TECH

4 & 5 FEV 2026

PARIS LA DEFENSE ARENA



### Eurabis

4 place Louis Armand  
Tour de l'horloge  
75012 Paris  
Tél : 01 45 06 46 62

### Accès rapides

Le réseau  
Nos services  
Nos partenaires  
Actualités  
Contact

### Nous suivre

LinkedIn

Dossier

# IT, AV, télécoms

## Quand la convergence fait la force

32

La convergence a dépassé le stade de la théorie pour devenir une réalité opérationnelle où «*tout passe par l'IP*», fusionnant irrémédiablement les infrastructures informatiques, les flux télécoms et l'audiovisuel. Cette mutation profonde transforme les distributeurs en véritables architectes de solutions et pousse les opérateurs à redéfinir leur proposition de valeur autour de la proximité et de l'interconnexion. À l'échelon inférieur, pour les intégrateurs, les revendeurs et les MSP, l'enjeu n'est plus seulement technologique mais économique : il s'agit d'orchestrer cette complexité *via* des offres unifiées combinant matériel, logiciel et services pour sécuriser leurs marges et façonner le marché de demain.



Nulla laoreet ut sit  
d ultricies. Quisque  
Suspendisse  
Nulla ac tempor  
mollis. Proin augue  
rper eleifend urna  
re tincidunt. Sed  
vestibulum ipsum,  
cula ligula. Aliquam  
ssaa, sit amet

Maecenas purus  
it eleifend justo.  
concus. Aliquam  
tate. Mauris luctus  
rtis vitae. Nulla  
imperdiet nisi eu,  
cumsan tortor. Nam et  
i consequat rutrum,  
eros molestie,  
ilisi. Integer et  
roin elementum ipsum

28884.1434988316

2149.8199487941



8x60A12224

8x8A912224

0x113F2224

0x05372224

La convergence entre IT, audiovisuel professionnel et télécoms transforme profondément le rôle des intégrateurs. En 2025, diversifier son offre pour inclure services managés, licences cloud et accompagnement à l'adoption devient essentiel pour sécuriser ses revenus et rester compétitif. Ceux qui réussissent à combiner matériel, logiciels et services sur la durée façonnent le marché plutôt que de le suivre.

# La convergence abolit les frontières numériques

La convergence entre l'IT, l'audiovisuel professionnel (Pro AV) et les télécoms n'est plus un concept théorique réservé aux visionnaires ou aux grands comptes. Elle est devenue une réalité très concrète du quotidien des revendeurs et intégrateurs, et surtout un véritable moteur de croissance. Face à des entreprises qui attendent à la fois plus d'efficacité opérationnelle, une expérience utilisateur fluide et une meilleure maîtrise de leurs coûts, l'intégration de ces trois univers s'impose comme un levier de compétitivité autant qu'un terrain d'innovation. Pour les acteurs du channel, il ne s'agit plus de savoir *s'ils doivent* s'y intéresser, mais *comment* s'en emparer pour diversifier leurs revenus et préserver leurs marges.

Les chiffres du marché confirment clairement cette dynamique. Selon le rapport *Industry Outlook and Trends Analysis (IOTA)* d'AVIXA, le marché mondial du Pro AV devrait générer environ 332 milliards de dollars en 2025, avant de poursuivre sa croissance vers 402 milliards d'ici 2030. Cette tendance traduit une industrie toujours robuste, malgré un contexte économique plus contraint. Ce mouvement est tiré par des usages comme la collaboration, les espaces événementiels ou encore les expériences immersives – des environnements où le réseau IP et l'infrastructure IT deviennent centraux pour créer de la valeur.

## Les marques suivent et anticipent

Cette transformation du marché s'accompagne d'un message sans ambiguïté de la part des grands fournisseurs. Chez Crestron, par exemple, JoAnn Arcenal, senior director of global business development, affirme que «*l'AV-over-IP n'est plus une alternative expérimentale, c'est devenu le socle des architectures audiovisuelles modernes*». Pour elle, cette évolution impose aux intégrateurs de considérer non seulement le produit, mais aussi l'écosystème complet dans lequel ce produit s'inscrit, y compris les services de gestion



et de support. De son côté, chez Barco, on observe que «*nous ne vendons plus seulement des écrans ou des systèmes de présentation, mais des expériences connectées intégrées aux réseaux et aux politiques de sécurité des clients*». Ces citations prennent tout leur sens dans un marché où les solutions ne sont plus simplement des biens, mais des plateformes vivantes appelant à une relation post-vente durable.

Un des défis à relever concerne les compétences multiples qui doivent être développées. «*Nous constatons que nos partenaires peinent à trouver des personnes maîtrisant le multicast, les VLAN et la QoS, autant de concepts fondamentaux qui assurent le bon fonctionnement de l'AV sur IP*», souligne Gus Marcondes, responsable mondial de la formation chez Netgear qui propose justement des formations multi-cursus au sein de son Academy. Ce positionnement illustre comment une compétence diversifiée touchant aux logiciels et aux services devient intrinsèquement un facteur de différenciation commerciale dans un marché qui, historiquement, était dominé par des approches purement matérielles.

## Télécoms et IT interconnectées

La même dynamique se retrouve du côté des communications unifiées qui rapprochent naturellement les secteurs IT et télécoms. En 2025, leur marché mondial et celui de la collaboration est estimé à environ 186 milliards de dollars selon le cabinet Mordor Intelligence, avec des projections déterminant une croissance très significative vers 2030. Cette expansion s'explique par l'adoption massive de solutions cloud et l'intégration de



client dans son exploitation demain risque de perdre des parts de marché au profit de concurrents capables d'offrir un service complet.

### Quand la convergence entraîne la récurrence

Les intégrateurs orientés UCaaS constatent une migration vers des modèles pluriannuels, qui incluent non seulement l'activation des licences, mais aussi l'accompagnement à l'adoption, la formation et l'optimisation des usages. Cette transformation du modèle de facturation n'est pas une simple optimisation commerciale ; elle influence la structure des revenus et la manière dont les équipes commerciales et techniques doivent être organisées. Elle rapproche les intégrateurs des métiers de l'infogérance et des MSP (Managed Service Providers), redéfinissant leurs offres vers des solutions globales plutôt que des produits isolés.

Pour les revendeurs et intégrateurs, cela impose un changement de posture vis-à-vis du client final. Il s'agit de passer d'un rôle de fournisseur de matériel à celui de partenaire stratégique, capable d'aligner technologie, performance métier et objectifs économiques. Au-delà de la mise en place d'une salle de réunion ou d'un système de conférence, il faut proposer des audits, des proofs of concept, des services de migration, des garanties de performance et des engagements de niveau de service (SLA). Cette approche transforme non seulement le profil des prestations facturées, mais redéfinit aussi la relation commerciale sur la durée, avec des marges globalement plus stables et prévisibles.

Un autre élément à considérer est la consolidation et le mouvement de rapprochements stratégiques dans le secteur, qui témoignent d'un besoin croissant de compétences intégrées. Par exemple, des opérations de consolidation entre distributeurs et spécialistes AV/UC renforcent la capacité à offrir une palette complète de solutions de workplace experience, incluant AV, comms unifiées et services gérés, avec des équipes consolidées. Ce type de stratégie illustre l'importance croissante accordée à la capacité d'offrir des solutions globales plutôt que des produits segmentés. **Vincent Verhaeghe**

35

fonctionnalités avancées, notamment pour répondre aux besoins de collaboration et de flexibilité des entreprises modernes. Au-delà du matériel seul, du point de vue business, ces marchés montrent clairement une transition vers des modèles de revenus récurrents où licences, abonnements et services managés deviennent des composantes structurelles de la chaîne de valeur.

Les contrats de services, les licences cloud, la supervision à distance et la maintenance proactive remplacent progressivement la simple facturation de matériel. Un dirigeant du secteur le résume bien : *« Le matériel ouvre la porte, mais ce sont les services qui construisent la relation dans le temps. »* Le message est clair : celui qui vend du hardware aujourd'hui sans accompagner son

## IoT : le chaînon qui accélère la convergence

Souvent abordé comme un marché à part, l'IoT joue en réalité un rôle central dans la convergence entre IT, audiovisuel et télécoms. Capteurs, caméras intelligentes, écrans connectés, systèmes de réservation de salles, capteurs de présence ou de qualité de l'air reposent tous sur des infrastructures réseau communes et génèrent des flux de données exploitables en temps réel. Pour les intégrateurs, l'IoT constitue un point d'entrée naturel vers des projets transverses mêlant

AV-over-IP, connectivité, cloud et analytique. Selon IDC, le nombre d'objets connectés devrait dépasser 40 milliards dans le monde d'ici la fin de la décennie, avec une forte accélération dans les environnements professionnels. Cette croissance s'accompagne d'un glissement vers des modèles orientés services. *« L'IoT n'est pas seulement une question de capteurs, mais de données, d'exploitation et de valeur métier »,* souligne Cisco dans un rapport. Dans ce contexte, la valeur pour

le channel ne réside plus uniquement dans le déploiement initial, mais dans la supervision, la maintenance, la sécurité et l'analyse des données. L'IoT renforce également la dimension télécoms, avec des besoins accrus en connectivité, en gestion des réseaux et en cybersécurité. Pour les revendeurs et intégrateurs, l'IoT devient ainsi un levier stratégique pour proposer des offres récurrentes, élargir leur périmètre d'intervention et s'imposer comme des partenaires de confiance dans des projets à forte valeur ajoutée.

La demande pour les solutions d'affichage grand format ne faiblit pas dans de nombreux secteurs, comme le retail ou le corporate. Les nouvelles tendances technologiques facilitent les installations par les intégrateurs AV-IT.

# L'intégration AV-IT pour voir plus grand

L'intégration audiovisuelle a le vent en poupe. Côté chiffres d'abord, elle générerait un CA annuel compris entre 800 millions et 1 milliard d'euros en France. Et alors que les bureaux d'études spécialisés dans l'AV n'accaparaient que 10 à 15% de ce marché, les opportunités ne manqueraient pas pour les pure players de l'informatique et du numérique. Côté innovation ensuite, l'offre technologique évolue rapidement. Ce secteur présente régulièrement des produits avec un effet waouh et de vrais plus : des écrans LFD aussi impressionnants par leur densité colorimétrique, leur temps de réponse, leur large angle de couverture et leur puissance lumineuse que par leur facilité de mise en œuvre et d'utilisation, accrue depuis l'apparition des all-in-one. Désormais généralisée, l'ultra-haute définition 4K et 8K (en attendant la démocratisation de la 16K) a également transformé ce segment, permettant à l'intégration audiovisuelle de proposer une nouvelle génération de solutions d'affichage haut de gamme autorisant de nouveaux usages qui prennent une place de plus en plus prépondérante dans des applications professionnelles de toutes sortes.

Les bonnes perspectives semblent réelles puisque des leaders comme LG, Samsung ou Sharp rencontrent moins de difficultés sur le B2B que dans l'électronique consumer. Comme eux, la plupart des industriels du monde AV investissent à présent massivement dans ce business, plus rentable que celui des simples moniteurs. Surtout, les solutions d'affichage LFD offrent de multiples débouchés, s'adaptant à une multitude de marchés verticaux tels que les univers commercial, culturel, corporate, médical, événementiel, éducation, transports, showrooms et, bien évidemment, digital signage indoor et outdoor. Autant de clientèles potentielles qui, pour les acteurs AV-IT, présentent l'intérêt de diversifier leur activité et de ne pas concentrer les risques commerciaux sur un seul marché.

Parmi les secteurs de l'audiovisuel B2B en tête d'affiche, celui de l'enseignement s'est transformé avec un



taux de pénétration des écrans LCD grand format qui a dorénavant largement dépassé celui des TBI. Même les vidéoprojecteurs pourraient y être supplantés, malgré les atouts des modèles à ultra-courte focale. « Dans les écoles, alors que le taux d'équipement en écrans LFD dépasse tout juste les 30% en France, contre plus de 90% au Royaume-Uni, on peut raisonnablement s'attendre à ce que l'Hexagone essaye de rattraper son retard », pointe le cabinet d'études Futursource Consulting. Dans le corporate, les constructeurs ciblent les salles de formation et de visioconférence comme point d'entrée. L'objectif

est notamment de concilier confort visuel, affichage de haute précision, luminosité supérieure et fonctionnement intensif. Intégrant fréquemment caméra et haut-parleurs, tous ces modèles sont interactifs et multi-touch, avec une dalle renforcée et une surface de contact améliorée afin de rendre le toucher plus agréable. Si l'on ajoute que, avec l'érosion des prix, les coûts d'achat sont devenus plus abordables, tous ces points

forts ont entraîné une rapide bascule pour les écrans de grande taille, au détriment des anciens tableaux blancs numériques. Selon Futursource Consulting, il n'aura fallu qu'une dizaine d'années pour que la transition s'opère entre la technologie TBI et le LCD grand format.

Mais les fabricants envisagent déjà que les écrans LCD puissent être à moyen terme détrônés par des systèmes d'affichage LED, conçus pour être nettement plus grands et beaucoup plus pratiques, en partie grâce à leur conception modulaire autorisant toutes les formes possibles. En matière de digital signage, la course tech-

**+6%**  
**de croissance**

attendue en France  
sur le marché du digital  
signage d'ici à 2030

SOURCE : INVIDIS  
CONSULTING



**D'une finesse de pitch jusqu'à 0,4 mm garantissant une excellente qualité visuelle, les écrans géants LED occupent une place de plus en plus importante sur le marché LFD.**

donnent davantage d'impact aux messages diffusés. Pouvant être programmés à l'infini, ils permettent non seulement de communiquer en temps réel avec le consommateur, mais également de diffuser du contenu en 24/7 à distance dans tout ou partie des magasins d'un réseau de points de vente. En outre, avec la convergence numérique, il est possible d'interfacer

programmation et supervision des écrans à l'aide d'un simple appareil mobile en guise de télécommande.

Le potentiel de profits pour les revendeurs-intégrateurs apparaît d'autant plus important qu'une solution d'affichage dynamique ne se limite pas à un écran. Parmi ses éléments, elle comprend non seulement l'indispensable boîtier player

ainsi que des supports muraux ou mobiles, mais elle s'accompagne en outre de prestations pour la mise en place de l'ensemble du dispositif, sa configuration et sa programmation pour la diffusion des informations. À en croire la société spécialisée Invidis Consulting, en matière de services, le coût moyen d'une solution de digital signage s'établit à environ 3000 euros par écran sur trois ans, voire davantage si l'on inclut la création des contenus pour faire vivre l'installation afin de garantir un bon retour sur investissement au client. «Aussi sophistiquée soit-elle, la technologie ne saurait suffire. Le rôle du revendeur-intégrateur AV-IT est d'accompagner le client pour faire vivre le matériel d'affichage, afin par exemple de créer du trafic dans le point de vente, d'augmenter l'impact des messages diffusés, etc.», souligne Florian Rotberg, le managing director d'Invidis Consulting. Dans ces domaines de l'affichage, les fabricants ne misent donc pas que sur leur R&D. Ils recherchent des partenaires revendeurs AV-IT capables d'apporter tout leur savoir-faire en matière de services, de conseil, de formation et de maintenance. Autant d'opportunités qui permettent de trouver des revenus supplémentaires autour de solutions incriminées et de bons niveaux de marge... lesquels ne sont plus si fréquents dans l'IT.

**Thierry Bienfait**

## De nombreux champs d'innovation

Tandis que le LCD a su se renouveler avec la technologie Oled et des modèles transparents, en double face, aux bezels ultrafins, etc., les solutions LED ont innové en incorporant des boîtiers SoC à la puissance de calcul phénoménale. Les dernières versions bénéficient aussi d'une plus grande facilité d'installation et de maintenance, avancent les constructeurs. Ainsi, les services de pilotage à distance ont évolué. Les parcs d'écrans peuvent être reliés à des réseaux Internet ou Ethernet, voire à des réseaux mobiles, et connectés à une plateforme dans le cloud. Pour les revendeurs-intégrateurs AV-IT, l'avantage de tels systèmes est de leur permettre de développer une activité de gestion de services plus rémunératrice que la revente d'équipements.



**«Le moment est venu pour les industriels de l'AV de stimuler l'innovation avec une forte concentration de technologie IA.»**

**Brian Solis, analyste et head of global innovation chez ServiceNow**

nologique effrénée que mènent les constructeurs pour ce nouveau type de matériel – illustrée par la version MicroLED auto-émissive – devrait continuer de booster les affaires des revendeurs AV-IT. Dans les points de vente, en premier lieu, les écrans LED sont censés être l'une des solutions pour générer davantage de flux et améliorer l'expérience client. Ils peuvent servir à «théâtraliser» les commerces, en constituant un élément de décor, tels les murs d'images. Fini le marché de niche, la tendance ne se limite plus qu'aux seules grandes enseignes. Pour preuve, le chiffre d'affaires généré par le marché mondial de l'affichage dynamique pour points de vente est estimé à 37 milliards de dollars à l'horizon 2030, selon les analystes de MarketsandMarkets. Ces systèmes recourent essentiellement au numérique pour afficher des contenus qui réinventent les moyens de présenter les produits, de diffuser des promotions, d'accéder à un nombre de références supérieur à celui disponible en magasin, et autres services supplémentaires. Tout autant que leur taille ou leur forme, les possibilités d'usage sont multiples. En matière de PLV, les écrans de digital signage associés à leur mediaplayer



**Panasonic Connect  
prévient les  
problèmes de burn-in**

Le TL-110AD12AW est le premier écran LED à avoir complété l'offre de Panasonic Connect. D'une taille de 110", il présente un pixel pitch de 1,27mm, une luminosité de 700cd/m<sup>2</sup> et une résolution FHD (1920x1080). Il intègre deux slots Intel SDM, qui permettent une intégration AV-over-IP. Ce modèle bénéficie par ailleurs de la technologie Average Picture Level, qui contrôle la luminosité en fonction de l'environnement d'installation, et ainsi autorise une utilisation continue tout en limitant la consommation d'énergie. Il dispose également d'un dispositif de prévention et de correction du marquage d'image pouvant survenir lors d'un affichage prolongé. Il est livré semi-assemblé et donne un accès frontal à ses composants. Des versions 137" et 165" figurent désormais au catalogue Panasonic Connect.



**ViewSonic, un  
produit complet pour  
la visioconférence**

ViewSonic décline sa gamme ViewBoard IFP51 avec des diagonales de 55" à 98", afin d'équiper des huddle rooms ou des grandes salles de réunion. De taille intermédiaire, l'IFP7551 est un modèle tactile interactif de 75" qui affiche une luminosité maximale de 500cd/m<sup>2</sup> et offre jusqu'à 50 points de contact en simultané, ainsi que 8 micros embarqués d'une portée de 8m. Le constructeur propose aussi une caméra optionnelle, à fixer sur le dessus de l'écran, transformant le produit en une solution tout-en-un pour la visioconférence. L'IFP7551 est par ailleurs fourni avec Android 14 et certifié EDLA, pour accéder aux applications dans Google Play Store. Il comprend un port USB-C et prend également en charge Miracast et AirPlay. Il peut en outre être piloté à distance par un administrateur réseau.



**LG Electronics  
géant avec  
le Micro LED**

Avec un pixel pitch de 0,78 ou 0,94mm, les Magnit à Micro LED de LG Electronics produisent des images très nettes pour un large angle de vision. Leur technologie Black Coating optimise le contraste et la fidélité des couleurs, tout en protégeant les minuscules pixels LED de l'humidité, de la poussière et des chocs. Le revêtement Black Coating minimise par ailleurs les reflets gênants. Outre la qualité d'affichage, les LG Magnit bénéficient d'une installation et d'une configuration simplifiées. Chaque cabinet Micro LED mesure seulement 60cm de large, 33,75cm de haut et 4,49cm de profondeur et se connecte facilement aux autres. La gestion des câbles est aisée, seuls quelques-uns à l'arrière des écrans permettent de relier les cabinets aux contrôleurs système et à l'alimentation secteur.



**BenQ transforme  
l'apprentissage  
grâce à l'IA**

Le BenQ RP7505 est un écran 75" LCD à rétro-éclairage par LED. Conçu pour l'enseignement, les formations ou les réunions collaboratives, ce modèle interactif à technologie infrarouge offre jusqu'à 50 points de contact simultanés. Il est en outre capable d'afficher des images en 4K UHD, avec une luminosité maximale de 450cd/m<sup>2</sup> et un angle de vision de 178°. Son constructeur l'a également doté de la solution

Eye-Care, anti-scintillements et à faible lumière bleue, ainsi que d'une surface antireflet, en verre trempé et résistante aux germes. Intégrant un pack logiciel complet, incluant AMS, DMS, X-Sign, EZWrite et InstaShare, le RP7505 est par ailleurs optimisé par l'IA. Il comprend notamment des fonctionnalités «Recherche Lasso», «Cercler pour créer» et même «Interrogez l'IA».



## Huawei associe interactivité et collaboratif

Les écrans IdeaHub de Huawei s'adressent au secteur de l'éducation comme à celui des salles de formation ou de réunion. Ils sont disponibles du 65" au 86" (voire en 138" avec l'IdeaPresence, pour les grands espaces) et sont antichocs et anti-rayures. Les modèles tout-en-un BYOM (bring your own meeting) de cette gamme embarquent caméra UHD 4K, haut-parleurs et micros d'une portée maximale de 15m. Ces moniteurs sont par

ailleurs équipés d'un système de partage d'écran et peuvent fonctionner avec les OS HarmonyOS et Windows. Pour plus de confort en vidéoconférence, les ingénieurs R&D de Huawei ont doté les IdeaHub d'un suivi vocal de la personne qui parle, ainsi que d'un «mur de son» virtuel, lequel, au moyen de micro-capteurs, permet d'isoler les bruits de fond susceptibles de nuire au déroulement de la réunion.



## Hikvision performe dans les murs d'images

L'Ultra Series DS-D4009BW-2FC de Hikvision est idéal pour composer des murs d'images en haute résolution. Conçu pour les espaces indoor professionnels, ce cabinet d'écran LED modulaire de 60x33,75x2,93cm peut en effet afficher du contenu jusqu'en résolution 8K. Avec un pixel pitch de 0,9375mm et une technologie Flip-Chip COB, il offre une densité de 1137777 points/m<sup>2</sup>. À cela s'ajoute une luminosité maximale de 600cd/m<sup>2</sup>, réglable sur une plage de 3000 à 10000K, et un rapport de contraste atteignant 15000:1. L'ensemble garantit une qualité d'image remarquable. Par ailleurs, le boîtier en aluminium moulé ne pèse pas plus de 3,4kg. La maintenance, quant à elle, est accessible par l'avant et permet le démontage des modules LED ou de l'alimentation en toute simplicité.



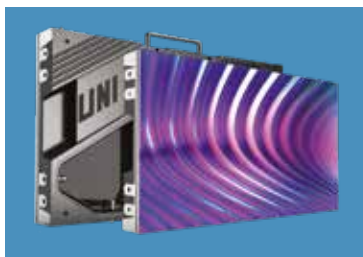
## Les technologies Lenovo au service de l'affiche dynamique

Avec sa gamme OEM Solutions, Lenovo propose des équipements technologiques sur-mesure d'affichage dynamique commercialisables en marque blanche. L'offre fournit ainsi des ensembles de digital signage complets. Instorescreen, par exemple, est une solution retail optimisée par l'association entre des écrans LFD ThinkVision, des lecteurs multimédias Chromebox Micro, des serveurs ThinkEdge, des stations de travail ThinkStation et des systèmes de pilotage de périphériques inDaisy (jusqu'à 24 moniteurs). D'autres applications sont possibles dans les secteurs corporate, éducation, transports ou salles de contrôle. Enfin, des logiciels de gestion des circuits d'affichage dynamique, tels que ceux d'Admira, permettent de personnaliser intégralement la diffusion de contenus.



## Un 115" LCD Mini LED Newline d'un seul tenant

Le STV-11524-PLUS 115" enrichit l'offre affichage dynamique de Newline Interactive. Celle-ci le présente comme le plus grand modèle disponible sur le marché des écrans numériques professionnels LCD rétro-éclairés par LED 4K UHD. Ce produit LFD de type rétro-éclairage QD-Mini LED est en effet constitué d'une seule et même dalle de 253,4x142,5cm, et non pas formé d'unités d'assemblage modulaires. Il affiche une luminosité atteignant 2000cd/m<sup>2</sup> (XDR) et un contraste de 7000:1, le tout avec un châssis métallique, un design ultrafin de 4cm de profondeur et un poids de 94,4kg. Conçu pour un fonctionnement en 24/7 et commercialisé à moins de 20000€ prix public, le STV-11524-PLUS intègre par ailleurs Android 14 et les fonctionnalités Wake-on-LAN et Wake-on-WiFi.



### Unilumin à la pointe dans la densité de pixels

Adaptés au retail, aux salles de contrôle, aux auditoriums et au broadcast, les écrans Upanel II MIP d'Unilumin bénéficient de la technologie Micro LED in Package (MiP). Ainsi dotées, ces solutions présentent un pixel pitch de 0,953mm (pour le modèle Upanel II 0.9 MIP), avec une qualité d'image très nette même à faible distance de visualisation. Parmi leurs autres atouts figurent un maximum de 1 101 068 pixels/m<sup>2</sup>,

une luminosité jusqu'à 1 200 cd/m<sup>2</sup>, un contraste atteignant 20 000:1, des angles de vision horizontal de 170° et vertical de 165°, un taux de rafraîchissement de 7 680 Hz et un taux de noir supérieur à 99%. D'une épaisseur de 68 mm et d'un poids de 7 kg, ces cabinets offrent par ailleurs un indice de protection IP60, une faible émission de lumière bleue, la maintenance frontale et une conception cable-free entre les panneaux.



### SMART facilite l'écriture d'annotations

Au sein du catalogue SMART Technologies, les QX Pro correspondent à des solutions hybrides, destinées à équiper les entreprises pour le collaboratif, les formations et la vidéoconférence. Disponibles en 65", 75" et 86", ces écrans interactifs tout-en-un en verre trempé sont compatibles avec les produits certifiés MS-Teams de fournisseurs tels que Jabra ou Logitech. Ils sont aussi fournis avec une caméra UHD 4K auto-framing (à cadrage automatique par IA) et intègrent huit micros, deux haut-parleurs 20 W et un subwoofer 15 W. Grâce à leurs deux stylets multi-couleurs et à l'encre numérique SMART Ink, il est possible d'écrire directement dans des fichiers MS-Office ou PDF puis d'enregistrer et de transmettre le résultat avec les annotations intactes. Et tout cela, sans avoir à changer de menu.



### iiyama coche toutes les cases pour le collaboratif

Les ProLite TE15A d'iiyama sont disponibles en 65", 75" ou 86". Conçus pour les espaces de réunion connectés ou les salles de cours, ces écrans à dalle IPS offrent une résolution 4K UHD, une luminosité de 550 cd/m<sup>2</sup>, deux sorties HDMI, un connecteur DisplayPort, quatre ports USB et un USB-C ainsi que le Dual Wi-Fi 6. Ils embarquent Android 14 et l'interface iiWare21E, facilitant ainsi l'installation sur l'écran des applications Microsoft 365 ou Google. Leur surface tactile PureTouch-IR+ à revêtement antireflet et antibactérien peut fonctionner avec 40 points de contact en simultané. Dotés de deux haut-parleurs 20 W, avec un caisson de basses 20 W, et d'un micro 8-array, ils intègrent les fonctions iiControl et iiShare, pour la gestion des appareils à distance et la diffusion de contenu sans fil.



### Sony offre une expérience immersive

Dans la série Crystal LED CH de Sony, le ZRD-CH12D est un panneau modulaire pour murs d'écrans LED. Il offre un pixel pitch de 1,27 mm, une luminosité maximale de 1 300 cd/m<sup>2</sup>, un rapport de contraste supérieur à 1 000 000:1 et un gamut de couleur extra-large. En outre, il reproduit les gradations de couleurs avec une grande précision grâce au processeur d'image X1 et au processus SBM 22 bits. Plus encore que ses couleurs éclatantes, ses niveaux de noir obtenus avec la technologie propriétaire de traitement de surface Deep Black sont exceptionnels. Avec Reality Creation, ce modèle est capable de convertir et d'optimiser des contenus de basse qualité dans une résolution proche de la 4K. Sa taille (61x34,3x6,9 cm) et son poids (8,6 kg) en facilitent l'installation et la maintenance.

MONITEURS POUR DESIGNERS PROFESSIONNELS

# Une clarté à la hauteur de votre **créativité**

Découvrez les nouveaux moniteurs **ProGraphic**, disponibles en **27"** et **32"**, conçus pour les professionnels de la création exigeant une précision absolue. La **technologie IPS Black 2.0** offre des noirs plus profonds, un **rapport de contraste de 3000:1** et des couleurs uniformes sous tous les angles. Grâce à la **certification Pantone Validated™** et à une **couverture de 99 % de l'espace colorimétrique DCI-P3**, chaque teinte reste fidèle de l'écran à l'impression. Le **polariseur AGLR** garantit une faible réflectance et une visibilité claire, même dans les environnements lumineux. Profitez d'une clarté 4K, d'un confort visuel optimal et d'un flux de travail simplifié grâce au **dock USB-C** et au **commutateur KVM intégré** pour **voir plus et ajuster moins**, en gardant toute votre créativité au premier plan.



Trouvez votre écran:  
[iiyama.com](https://iiyama.com)





**Le LFD Lenovo pour salles de réunion**

Adapté aux environnements collaboratifs, le ThinkVision iLFD T86 de Lenovo est un écran interactif de 86" (disponible en 65" et 55"). Ce modèle tactile affiche une résolution 4K UHD (3840x2160), avec un taux de rafraîchissement de 60Hz, et présente une luminosité maximale de 400cd/m². Il offre aussi un revêtement antireflet ainsi qu'un toucher IR à 20 points, d'une précision tactile de 1mm. Il est en outre doté de huit microphones, de deux haut-parleurs 15W et d'une webcam 4K détachable améliorée par l'IA (avec des systèmes de suivi vocal et de reconnaissance faciale) pour les visioconférences. Muni d'une connectivité très complète et accessible, l'appareil est alimenté par des CPU quadricœurs, fonctionne sous Android 9.0 et intègre des outils collaboratifs tels que le Smart Whiteboard.



**PPDS Philips garantit des temps d'installation rapides**

Pour les auditoriums, les halls d'accueil d'entreprise ou les espaces de vente, les Philips L-Line 6000 Series sont des solutions indoor 24/7 qui peuvent afficher des images grand format en 16:9 dans n'importe quelle taille, voire des vues panoramiques en 32:9. Cette gamme est constituée d'écrans Direct View LED 27" à assembler. Ils présentent un pas de masque compris entre 0,7 et 1,9mm et une luminosité maximale de 1000 nits. Conçus avec un système de fermeture qui évite les torsions lors du montage, ils permettent une installation rapide. Ces mêmes boîtiers modulaires étant fabriqués en aluminium moulé sous pression, ils assurent une meilleure dissipation de la chaleur et une meilleure résistance au feu. L'offre garantit également une faible consommation d'énergie.



**Consommation d'énergie maîtrisée avec Sharp/NEC**

Les écrans de la série FE de Sharp NEC Display Solutions sont constitués de modules dvLED (LED à vision directe). Ils présentent un pixel pitch de 1,2mm, 1,5mm ou 1,9mm et affichent une résolution FHD ou UHD. Mais ils se distinguent avant tout par leur technologie SMD Flip-Chip, qui consomme jusqu'à 60% d'énergie en moins par rapport au LED SMD standard. De plus, ce procédé répond aux objectifs de durabilité. Parmi leurs autres spécificités, les appareils de la série FE bénéficient d'un châssis mécanique assurant un alignement précis des modules – lesquels sont accessibles par la façade. Proposés en 110", 137", 165" et 220", ces écrans offrent un contraste pouvant atteindre 8 000:1 ainsi qu'une luminosité maximale de 700cd/m², parfaitement adaptés aux environnements indoor.



**INFiLED fournit des solutions LED all-in-one**

L'OL Series d'INFiLED est une gamme d'écrans LED tactiles pour environnements professionnels tels que salles de conférence, halls d'exposition ou salles de formation. Commercialisés en 108" et 136", avec un pixel pitch de 1,25 ou 1,5625mm et une densité de 640000 ou 409600 pixels/m², une résolution Full HD 1920x1080 et une luminosité maximale de 600, 700 ou 1000cd/m², ces modèles constituent des ensembles préas-

semblés de modules LED facilement transportables. Au-delà de leur qualité d'image, ils fournissent une solution audiovisuelle complète, en intégrant une caméra 4K (avec objectif grand angle de 100° et fonction de suivi du visage) et des haut-parleurs. Le constructeur propose par ailleurs une expérience utilisateur plus intuitive grâce à la commande multitouch (en option).



## Gestion d'affichage via le cloud avec Optoma

Le FHDQ135 d'Optoma est un écran de 135" composé de LED SMD 4-en-1 (Quad LED) utilisant la technologie Flip-Chip. Adapté aux installations indoor, il est commercialisé pré-calibré et affiche une résolution Full HD 1080p, une luminosité atteignant 850cd/m<sup>2</sup>, ainsi qu'un taux de contraste de 10000:1. Ce modèle présente également un pixel pitch de 1,5mm et un angle de vision de 170°. Il intègre deux haut-parleurs 10W.

Compatible avec OSS (Optoma Solution Suite) et OMS (Optoma Management Suite), il met à la disposition des utilisateurs des outils de tableau blanc, de gestionnaire de fichiers et de partage d'écran, ainsi qu'une solution cloud de gestion d'affichage, pour simplifier les opérations de surveillance, de diagnostic et de contrôle des écrans AV depuis n'importe où dans le monde.



## Dahua d'une grande aide pour le transport

Le Dahua DHI-PHMA135-CF se distingue avant tout par sa facilité de transport. Cet écran de 135" (soit 5,02m<sup>2</sup> de surface) est en effet doté de deux extrémités rabattables et d'un flight case sur roulettes. Pour une installation encore plus rapide, il bénéficie d'un support de levage électrique qui en ajuste la hauteur. Ainsi équipé, il est prêt à l'emploi en deux minutes seulement, assure le constructeur. Par ailleurs, l'appareil possède deux ports HDMI et intègre quatre haut-parleurs 15W. Côté technologie d'affichage, ce modèle pré-assemblé se compose de modules LED Flip COB 3-en-1 avec un pixel pitch de 1,56mm. Sa résolution atteint les 1920x1080 (Full HD), son contraste les 10000:1 et sa luminosité les 600cd/m<sup>2</sup>. Enfin, il est possible de relier deux modules DHI-PHMA135-CF afin de former un mur d'images.



## Promethean réduit la facture d'électricité

Proposé en 65", 75" et 86", l'ActivPanel LE de Promethean est un modèle interactif à technologie de rétro-éclairage LCD Direct LED qui fournit des images 4K. Il offre une utilisation multi-tactile jusqu'à 40 points de contact simultanés, comprend 8Go de RAM ainsi que 64Go de stockage et embarque deux haut-parleurs 20W. Fonctionnant sous Android 14 (certifié Google EDLA), il donne accès à un vaste choix d'applications collaboratives, qui en font un espace de travail partagé des plus complets. Sont notamment présentes les applications de Promethean Tableau Blanc, Partage d'écran ou Annoter. Promethean a aussi innové en diminuant significativement l'empreinte énergétique de ses écrans : les ActivPanel LE 65", 75" et 86" consomment respectivement 65W, 71W et 92W.



## Samsung Electronics élimine les configurations fastidieuses

Avec The Wall All-in-One, Samsung Electronics propose des solutions d'affichage premium. Disponibles en 110" 2K, 146" 2K ou 146" 4K, les modèles de cette série bénéficient en effet des technologies Ultra Chroma (pour produire les couleurs RVB les plus précises) et Black Seal (pour des noirs profonds), ainsi que d'un processeur Neural Quantum 4K (analyse et optimisation en continu de la netteté d'image et du contraste). En outre, The Wall All-in-One est simple à installer. Selon le constructeur, deux heures à deux personnes suffisent pour monter les supports muraux, fixer les plaques de fond, puis y accrocher les trois ou quatre modules prédéfinis. Intégrant la box de commande en leur sein, les écrans sont d'ailleurs opérationnels dès la fin de l'assemblage.



**Vivitek associe affichage dynamique et présentations sans fil**

Déclinée en écrans de 43", 55", 65", 75" et 85" orientables en mode portrait ou paysage, la gamme NovoDisplay DK de Vivitek est destinée à l'affichage pour le digital signage ou le collaboratif. Ces cinq modèles à rétro-éclairage D-LED supportent une utilisation 24/7 et intègrent les technologies propriétaires NovoDS et NovoConnect, qui permettent de créer, gérer et diffuser des contenus, et de bénéficier du partage sans fil depuis des ordinateurs, des tablettes ou des smartphones. Disposant du WiFi 6, ils possèdent une fonction de visioconférence et autorisent la connexion jusqu'à huit participants. Les NovoDisplay DK offrent une résolution 4K UHD, une luminosité de 500cd/m² et une surface traitée antireflet. Ils sont livrés avec un support mural standard.



**Barco garantit des montages sans risque**

Barco a développé la série TruePix pour constituer des murs d'images destinés à des utilisations 24/7, par exemple dans des salles de contrôle. L'offre se compose de dalles LED 27,5" dans un format 16:9. Disponibles avec un pixel pitch de 0,9mm, 1,2mm, 1,5mm et 1,9mm, ces modèles sont capables d'afficher des résolutions Full HD et 4K UHD. Les cabinets TruePix bénéficient par ailleurs du système Barco Infinipix Gen2, qui assure un étalonnage automatique des couleurs et garantit une faible latence et l'absence de distorsion visuelle. En outre, une fonction SteadyView diminue la fatigue oculaire et un mode EcoPower favorise une consommation électrique réduite. Enfin, un système de mise en place par guidage mécanique évite d'endommager les modules durant l'assemblage d'un mur vidéo.



**BenQ restitue fidèlement les couleurs Pantone**

Le BenQ SL5504 est un écran 55" particulièrement adapté à l'affichage dynamique pour les commerces, les bureaux et autres espaces publics. Ce modèle à technologie LCD rétro-éclairé par LED présente une résolution UHD 4K (3840x2160 pixels) et une luminosité de 500cd/m². Comme toutes les références de la gamme SL04, déclinée en 43", 65", 75" et 86", il se distingue surtout par la précision de ses couleurs. Affichant 99% de l'espace sRGB, le SL5504 est ainsi certifié Pantone et Pantone SkinTone (un nuancier de 138 teintes de peau). Par ailleurs, il est associé à X-Sign 3.0, un logiciel de gestion de contenus à distance développé par BenQ. Certifié EDLA, il intègre également les services de téléchargement d'applications de CMS dans Google Play Store et de sécurité avec Google Play Protect.

44

# CHANNELSCOPE

by IT for Business

**VOTRE NEWSLETTER**  
**TOUTE L'ACTUALITÉ**  
**DU CHANNEL** CHAQUE SEMAINE  
DANS VOTRE BOÎTE MAIL

Je m'abonne



[www.itforbusiness.fr/newsletter-channel-scope](http://www.itforbusiness.fr/newsletter-channel-scope)

# UNE NOUVELLE GAMME DE RÉFÉRENCE POUR LE STOCKAGE SSD HAUTE PERFORMANCE



SANDISK Optimus™, des produits audacieux offrant les performances implacables des disques WD\_BLACK™ Sandisk.

**SANDISK**  
**OPTIMUS™**  
**GX PRO**

## PERFORMANCES PREMIUM POUR LES PROS

Des performances de pointe qui repoussent les limites des plateformes.

**SANDISK**  
**OPTIMUS™**  
**GX**

## GAMERS ET PASSIONNÉS

Des produits taillés sur mesure pour dominer les sessions.

**SANDISK**  
**OPTIMUS™**

## PERFORMANCE AU QUOTIDIEN

Puissance et résultats assurés pour vos activités.



Découvrez  
toute la  
gamme sur  
[Sandisk.com](https://www.sandisk.com)

**SANDISK™**

SANDISK, le logo SANDISK et SANDISK Optimus sont des marques déposées ou des appellations commerciales de Sandisk Corporation ou de ses sociétés affiliées aux États-Unis et/ou dans d'autres pays. Toutes les autres appellations commerciales sont reconnues comme appartenant à leurs propriétaires respectifs. Les spécifications des produits peuvent faire l'objet de modifications sans préavis. Les photos des produits ne sont pas contractuelles. © 2026 Sandisk Corporation ou ses filiales. Tous droits réservés.

La convergence entre connectivité, cloud, UCaaS et cybersécurité bouleverse le paysage télécoms B2B français. Dans un marché où la proximité, l'interconnexion et les services managés deviennent essentiels, les opérateurs redéfinissent leur proposition de valeur. Pour les intégrateurs, revendeurs et MSP, cette transformation ouvre un nouveau cycle d'opportunités, à condition de s'appuyer sur des partenaires capables d'orchestrer cette complexité et de soutenir durablement les modèles indirects.

# Opérateurs & channel : la convergence rebat les cartes du marché

**Pilotage des infrastructures télécoms et cloud : un levier de création de valeur et de différenciation pour les intégrateurs et MSP du channel.**

46

Le marché des opérateurs télécoms traverse une phase de mutation rapide et structurelle. Longtemps organisés autour de silos – connectivité d'un côté, voix de l'autre, services IT en périphérie – les acteurs du secteur sont aujourd'hui confrontés à une transformation profonde des usages et des attentes des entreprises. Travail hybride, généralisation du cloud et du multicloud, montée en puissance des communications unifiées, exigences accrues de cybersécurité et de résilience poussent les opérateurs à faire évoluer leur proposition de valeur bien au-delà de la simple fourniture de liens ou de minutes de communication. Certains, à l'image de Colt, ont fait le choix d'un positionnement exclusivement B2B pour concevoir des infrastructures pensées pour les environnements critiques, tandis que d'autres, comme Free Pro, cherchent à élargir l'accès à leurs technologies en simplifiant leur mise en œuvre et leur modèle économique. La convergence n'est plus un concept marketing, mais une réalité opérationnelle. Elle se matérialise par l'intégration étroite de la connectivité, de la téléphonie cloud, des plateformes collaboratives, des services de sécurité et, de plus en plus, de briques d'automatisation et d'intelligence artificielle. Des acteurs comme Dstny ou Sewan illustrent cette évolution en combinant nativement voix,

mobilité et collaboration, avec une logique d'intégration profonde dans les outils métiers et les environnements existants. Dans ce nouveau paysage, les opérateurs ne se contentent plus de vendre des accès : ils deviennent des fournisseurs d'infrastructures intelligentes, interconnectées et pilotables, capables de s'insérer nativement dans les environnements IT des entreprises et dans les catalogues de services managés du channel.

## UCaaS et cloud : une rupture technologique

Cette évolution est également technologique. L'essor des plateformes UCaaS, l'interconnexion directe aux clouds publics, l'ouverture d'API, la généralisation du SD-WAN et du SASE, ou encore la virtualisation de la voix ont profondément modifié les architectures. La téléphonie, longtemps contrainte par des logiques de capillarité réseau et d'équipements sur site, bascule massivement vers des modèles cloud, plus agiles et plus rapides à déployer. Cette bascule réduit les délais de mise en service, simplifie les projets multisites et permet aux partenaires de proposer des offres homogènes sur l'ensemble du territoire, indépendamment de leur présence physique.

## Le channel change de rôle et monte en valeur

Pour le channel, cette convergence change d'échelle. Les intégrateurs, revendeurs et MSP ne sont plus seulement des distributeurs de services télécoms, mais des architectes de solutions globales. Certains opérateurs de gros, comme Alphalink, leur donnent les moyens d'endosser eux-mêmes un rôle d'opérateur de services, en marque blanche ou virtuelle, en conservant la maîtrise de leurs offres et de leur relation client. D'autres, comme Fonia ou Peoplefone, privilégient des modèles plus souples, sans engagement ni contraintes de volume, afin de préserver l'agilité commerciale des intégrateurs et de faciliter l'adoption des offres. Cette montée en valeur suppose de nouvelles compétences, mais elle ouvre aussi des perspectives économiques plus attractives : facturation récurrente, services managés à forte marge, différenciation par le conseil, l'intégration métier ou la spécialisation sectorielle.



Depuis 2016, le groupe ielo construit sa propre vision de la fibre : maîtrisée, performante, résiliente. Sans compromis. Avec ielo, le FTTO s'impose comme un standard de la connectivité pour les entreprises.

Pour ses dix ans, (re)découvrez sur son nouveau site l'étendue de son expertise d'opérateur d'infrastructures au service de votre croissance.

Rendez-vous sur [ielo.net](http://ielo.net) pour tester votre éligibilité et passer à la fibre ielo.



[www.ielo.net](http://www.ielo.net)

## Convergence : ce que le channel attend des opérateurs

La convergence redéfinit profondément les attentes du channel vis-à-vis des opérateurs télécoms. Les partenaires recherchent avant tout des offres modulaires, capables de s'intégrer facilement dans des catalogues de services managés, sans complexité excessive ni dépendance technologique. La rapidité de déploiement, l'automatisation des



processus et la stabilité des modèles tarifaires sont devenues des

critères clés, tout comme la capacité à générer des revenus

récurrents et prévisibles. Au-delà des aspects techniques, le support et l'accompagnement jouent un rôle déterminant. Accès direct aux équipes avant-vente, support expert réactif, outils de supervision et de diagnostic partagés, formations continues : ces éléments conditionnent la capacité des intégrateurs et MSP à délivrer une qualité de service élevée.

### Des modèles indirects repensés pour soutenir la croissance

Dans ce contexte, les opérateurs repensent en profondeur leurs modèles indirects. Les programmes partenaires évoluent vers davantage de lisibilité, d'autonomie et de soutien opérationnel. Automatisation du provisioning, plateformes d'administration unifiées, accès direct aux équipes avant-vente, support expert et certifications ciblées deviennent des prérequis. Certains acteurs vont plus loin en supprimant les droits d'entrée, en assouplissant les engagements contractuels ou en privilégiant des logiques d'apport d'affaires. Le succès ne se joue plus uniquement sur le prix du lien ou de la licence, mais sur la capacité de l'opérateur à s'insérer efficacement dans la chaîne de valeur du partenaire et à soutenir son modèle économique dans la durée.

### Le retour stratégique de la proximité territoriale

Parallèlement, un autre mouvement de fond s'impose : le retour stratégique de la proximité territoriale. Longtemps concentrées autour de quelques grands hubs, les infrastructures télécoms se sont diffusées dans les régions, portées par la fibre entreprise, la multiplication des data centers et l'essor des points d'interconnexion locaux. Des opérateurs d'infrastructure comme Celeste capitalisent sur cette présence régionale pour proposer des architectures à très haute disponibilité, adaptées aux besoins des entreprises industrielles, des collectivités ou des acteurs de la santé. Cette territorialisation répond à des enjeux très concrets : réduction de la latence, meilleure maîtrise des flux, exigences de souveraineté et continuité d'activité. Pour le channel, elle constitue un levier commercial fort, en permettant de proposer des architectures locales performantes, tout en conservant une qualité de service équivalente à celle des grandes métropoles.

### Cybersécurité : un pilier indissociable de la convergence

La cybersécurité s'impose enfin comme un pilier indissociable de cette convergence. Face à la multiplication des attaques et à l'élargissement des surfaces d'exposition, les opérateurs intègrent désormais des briques de sécurité avancées directement dans leurs offres. Qu'il s'agisse de services EDR, SOC ou MDR, développés en interne ou en partenariat avec des éditeurs spécialisés, l'objectif est clair : permettre aux partenaires de proposer une cybersécurité industrialisée, économiquement accessible et cohérente avec leurs offres télécoms et cloud. Des initiatives comme celles de Free Pro avec iTrust ou de Sewan avec CrowdStrike illustrent cette volonté de rendre des technologies de niveau grand compte accessibles aux PME.

### Un écosystème en quête de valeur durable

Dans cet écosystème en recomposition, le channel occupe une position centrale. Plus que jamais, les entreprises s'appuient sur leurs intégrateurs et MSP pour naviguer dans la complexité technologique et construire des environnements fiables, évolutifs et sécurisés. Les opérateurs l'ont compris : leur capacité à accompagner cette transformation, à simplifier l'accès à des technologies avancées et à préserver les marges des partenaires conditionnera leur place sur le marché dans les années à venir. Tous les acteurs ne suivent pas la même trajectoire, mais un point commun se dégage : la volonté de créer davantage de valeur pour le channel. Qu'il s'agisse d'opérateurs de gros, d'opérateurs-éditeurs, d'acteurs généralistes ou spécialisés, chacun adapte son modèle pour répondre à cette nouvelle donne. Les opérateurs rencontrés dressent un état des lieux de ces stratégies, de leurs priorités et de leur vision du marché à l'horizon 2026, dans un secteur où la convergence n'est plus une option, mais un prérequis structurant.

**Jérôme Cartegini**

snom

D815WB

D810W

D892M

## Pour chaque norme. Pour chaque usage. Une seule famille.

Les autres parlent de téléphonie IP. Nous la perfectionnons depuis 29 ans. Des solutions de communication professionnelle conçues et développées à Berlin.

Rejoignez-nous  
à IT Partners  
stand n°  
J031



D862



D865



D8C



D812



D815W

[snom.com](http://snom.com)

**Denis Teissier**, directeur  
marketing & RSE Covage

# «En s'appuyant sur nos infrastructures, les partenaires peuvent se concentrer sur ce qui fait réellement leur valeur»

50

Spécialiste du télécom de gros B2B, Covage opère des réseaux de fibre dédiée et de FTTH Pro utilisés par les opérateurs pour bâtir leurs propres services. Forte de près de vingt ans d'expérience, de 400 collaborateurs et d'un portefeuille de plus de 260 clients opérateurs, l'entreprise se positionne comme un acteur d'infrastructure industriel, dont la vocation est d'apporter stabilité, visibilité et couverture territoriale à ses partenaires.

## Quel rôle Covage joue-t-il dans la chaîne télécom B2B ?

Notre métier n'est pas de fournir des services aux entreprises finales, mais de mettre à disposition des opérateurs une infrastructure fiable, maîtrisée et industrialisée. Nos clients sont des opérateurs qui adressent ensuite le marché entreprise, en vente directe ou indirecte, avec leurs propres offres. Notre responsabilité est de faire en sorte que la couche de base fonctionne de manière simple, fluide et prévisible. Lorsque la connectivité est stable et bien maîtrisée, nos partenaires peuvent se concentrer sur ce qui fait réellement leur valeur : la relation client, l'intégration de services et les expertises à forte valeur ajoutée qu'ils développent, qu'il s'agisse de communications unifiées, de sécurité ou de services managés.

## Comment faites-vous la différence sur un marché très concurrentiel ?

Nous ne cherchons ni à être les moins chers, ni les plus chers du marché. Notre positionnement repose sur un équilibre entre un tarif cohérent avec le marché, une couverture territoriale très large et un accompagnement de qualité, pensé pour le B2B. Notre différenciation ne se fait pas sur le prix, mais sur l'expertise et la capacité à gérer des situations complexes. C'est ce savoir-faire qui nous permet notamment de limiter les coûts cachés, qui restent un sujet sensible dans le secteur. L'enjeu, pour nous, est d'offrir à nos partenaires une visibilité claire sur ce qu'ils achètent réellement, y compris lors des phases de raccordement ou de déploiement.

## Où se situent les points sensibles lors du raccordement des sites ?

Les difficultés apparaissent le plus souvent au moment du raccordement. Il peut s'agir de fourreaux endommagés ou inexistant, d'une adduction complexe entre la rue et le bâtiment, ou encore de travaux intérieurs imprévus pour atteindre la salle télécom. Notre rôle consiste justement à anticiper ces situations. Nous travaillons avec nos sous-traitants sur des mécanismes destinés à couvrir la grande majorité des cas, afin d'éviter les mauvaises surprises en cours de projet. L'objectif est simple : que le client sache précisément ce qu'il achète et que le déploiement se déroule dans un cadre maîtrisé.

## Quels sont vos délais de raccordement et vos priorités pour les prochaines années ?

En FTTH, nous sommes généralement en dessous de 30 jours, avec des premiers rendez-vous possibles très rapidement. Pour la fibre dédiée, les délais s'échelonnent entre quatre et douze semaines, avec une moyenne inférieure à huit semaines. Lorsque c'est nécessaire, des solutions 4G ou 5G permettent également de démarrer plus vite. Pour la suite, notre priorité est de poursuivre la simplification et l'automatisation de la connectivité. L'ambition est qu'elle devienne un prérequis évident, presque invisible, afin que nos clients opérateurs puissent consacrer l'essentiel de leurs ressources aux services à forte valeur ajoutée, comme la cybersécurité ou la communication unifiée.

**Propos recueillis par Jérôme Cartegini**



La plateforme IT,  
Telecom & Cyber

## Notre mission

*Faire rayonner* les ambitions  
de nos partenaires



+



+



### Atlas

L'interface  
qui simplifie  
votre pilotage

### Produits

Le meilleur  
des technologies  
IT, Telecom et Cyber

### Équipes

Un accompagnement  
opérationnel et  
commercial de proximité

**IT**Partners  
L'ÉVÈNEMENT DU CHANNEL IT & TECH

4 & 5  
FEV. 2026  
PARIS LA DEFENSE ARENA

Stand H041





### **Alphalink : l'opérateur qui fait grandir les opérateurs**

Positionné depuis plus de vingt ans sur le marché de gros, Alphalink permet aux acteurs IT de devenir opérateurs en marque blanche ou virtuelle, en gardant la maîtrise de leurs offres. « Nous fournissons toutes les briques techniques, réglementaires et opérationnelles pour que nos partenaires puissent

proposer des services télécoms sous leur propre identité », rappelle **Peggy Demaison**, directrice marketing & communication. Numérotation, portabilité, interconnexions, Trunk SIP, MVNO multiopérateurs et outils de pilotage s'appuient sur une infrastructure complète pensée pour le channel, et capable de s'adapter à des contextes clients très variés. Contrairement aux agrégateurs, Alphalink réunit des briques cohérentes : voix, collaboration, MVNO multiréseaux et gestion OPTA automatisée. « Cette cohérence permet à nos partenaires de bâtir leurs propres solutions tout en gardant la maîtrise technique. Ils gagnent en autonomie, en flexibilité et en marge », souligne-t-elle. Vision, la plateforme d'administration unifiée, centralise provisionnement,

suivi et diagnostics, tout en fluidifiant les opérations. Le réseau reste un pilier : grâce à Executive Access, son réseau fibre dédié, Alphalink contrôle installation, performances et rétablissement de bout en bout. Le mix multitechno et multiopérateur élargit la couverture et renforce la résilience. « Notre modèle permet de coller au besoin réel de chaque client, avec un niveau de résilience élevé », poursuit-elle. Dans un contexte de fin du RTC, de migration fibre et de convergence collaboration-cyber, Alphalink mise sur des offres interconnectées pour aider ses partenaires à devenir des opérateurs de services globaux durablement positionnés, avec plus de valeur et de récurrence.

**« Notre modèle permet de coller au besoin réel de chaque client, avec un niveau de résilience élevé. »**

52



### **Dstny : une téléphonie nativement convergente**

Dstny occupe une place à part dans l'écosystème télécom : l'entreprise combine les rôles d'opérateur et d'éditeur, un positionnement qui structure toute sa proposition au channel. « La partie opérateur est relativement standard. Notre vraie différence, c'est notre casquette d'éditeur », rappelle **Sébastien Terny**, directeur pro-

duit et des opérations chez Dstny France Partenaires. Cette singularité permet à Dstny de concevoir ses propres briques et de déposer des brevets, notamment autour de la convergence et du travail hybride. La philosophie « Make Hybrid Work » repose sur une convergence réellement native, sans application additionnelle. Les appels fonctionnent directement via la SIM ou l'eSIM, avec la même expérience sur mobile, PC ou softphone. En tant que MVNO, Dstny maîtrise entièrement le routage de ses flux voix, garantissant continuité, qualité et fiabilité, y compris dans des scénarios BYOD ou multisites. Cette convergence est pensée pour enrichir les environnements existants. L'offre Dstny s'intègre aux plateformes du marché : Microsoft Teams, mais

aussi les PBX tiers comme 3CX ou Yeastar, sans nécessiter de migration forcée. Tous les appels – y compris depuis un mobile – sont remontés dans les CRM et ERP, restaurant une traçabilité complète des interactions pour les équipes commerciales ou support. « Notre technologie n'est pas là pour remplacer les solutions existantes, mais pour les enrichir », souligne Sébastien Terny. L'autre axe majeur est la simplification portée par l'IA : prise de message intelligente, synthèse d'appels, ouverture automatisée de tickets ou agrégation voix-mail-chat. L'objectif est d'offrir aux partenaires une téléphonie plus mobile, plus simple et mieux intégrée aux outils métiers, tout en répondant à l'évolution des usages où le smartphone devient le premier outil de travail.

**« La partie opérateur est relativement standard. Notre vraie différence, c'est notre casquette d'éditeur. »**



### **Celeste : la fibre haute fiabilité au service du channel**

Celeste s'impose comme un opérateur d'infrastructures B2B clé du channel, avec 13 000 km de fibre, cinq data centers et une division *wholesale* en expansion. L'objectif : fournir aux revendeurs, intégrateurs et opérateurs tiers des solutions unifiées de connectivité et de téléphonie, fiables et adaptées

aux environnements exigeants. Les offres, proposées sous forme de *bundles* fibre-cloud-téléphonie-cybersécurité, s'appuient sur un interlocuteur unique et des outils permettant d'autonomiser les partenaires. Le FTTO, destiné aux sites critiques, offre un débit symétrique garanti avec GTR 4h, tandis que le FTTH Pro sert d'alternative économique. « Notre offre fibre FTTO intègre nativement un backup 4G : cela permet à l'entreprise de continuer à fonctionner en cas de coupure du lien principal », souligne **Gautier Aldebert**, ingénieur avant-vente. Les clients bénéficient aussi d'un portail de supervision en temps réel (état du service, consommation, latence...). La stratégie 2026 met l'accent sur les services haute densité. Les solutions WDM/lambda per-

mettent désormais des bandes passantes de 100 à 300 Gbit/s pour l'interconnexion de data centers ou l'extension de cœur de réseau. « Ces services deviennent essentiels, car ils permettent à un opérateur de créer un point de présence ou d'étendre son réseau dans une zone où Celeste est déjà présent », précise Gautier Aldebert. Celeste étudie également le développement d'API pour permettre aux partenaires d'interroger directement les outils maison depuis leurs propres plateformes, afin de simplifier encore les opérations. Avec cet accent mis sur l'infrastructure, la résilience et l'autonomie, Celeste entend renforcer son rôle d'allié technique pour les acteurs du channel souhaitant bâtir une offre télécoms robuste et évolutive.

**« Notre offre fibre FTTO intègre nativement un backup 4G : cela permet à l'entreprise de continuer à fonctionner en cas de coupure du lien principal. »**



### **Unyc : cap sur la téléphonie hybride**

Unyc fait évoluer son offre de téléphonie face aux limites du modèle Centrex, avec une nouvelle génération de services mêlant robustesse opérateur et compétitivité tarifaire. « Nous venons du monde des opérateurs télécoms, mais notre positionnement a évolué : nous nous définissons comme une plateforme qui englobe télécoms, IT et cyber »,

rappelle **Cyrille Richard**, directeur général d'Unyc. L'entreprise a lancé cet été une offre hybride combinant les atouts du Centrex et des IPBX hébergés, grâce à une tarification au canal simultané dès une vingtaine d'utilisateurs. Cette approche permet de dépasser le « plafond de verre tarifaire » du Centrex, tout en conservant l'architecture éprouvée. Unyc s'appuie sur sa propre plateforme, hébergée dans ses infrastructures et maintenue par ses équipes. Elle supporte près de 170 000 licences Centrex et autant en *Trunk SIP*, garantissant un contrôle complet et une disponibilité « au niveau, voire au-dessus des standards du marché », ajoute Cyrille Richard. La plateforme Atlas concentre quant à elle la valeur ajoutée destinée au channel. Les partenaires en marque

blanche peuvent activer les services, commander les licences, etc. Les opportunités business s'élargissent avec l'intégration aux outils métiers et l'arrivée de briques d'IA comme la transcription d'appels ou l'assistance au paramétrage. « Notre priorité pour les 12 à 24 mois est d'apporter davantage de fonctionnalités mobilisant l'IA », souligne le dirigeant. L'acquisition récente de la plateforme COMIT vise à maîtriser la *roadmap*, gagner en agilité et éviter une dépendance aux éditeurs tiers. Loin de remplacer l'existant, cette brique vient plutôt compléter l'offre. Pour les partenaires, l'enjeu reste clair : proposer une téléphonie plus flexible, mieux intégrée et génératrice de récurrences, avec un opérateur déterminé à accompagner la convergence télécom-IT-cyber.

**« Notre priorité pour les 12 à 24 mois est d'apporter davantage de fonctionnalités mobilisant l'IA. »**



### Free Pro : un modèle disruptif au service du B2B

Free Pro renforce sa position d'acteur généraliste B2B en appliquant l'ADN du groupe Iliad : rendre simples et accessibles des technologies jusqu'ici réservées aux grandes entreprises. «Notre ambition est de proposer un guichet unique pour l'ensemble des besoins numériques des entre-

prises», explique **Denis Laforgue**, directeur stratégie et produits. L'intégration d'iTrust comme pôle cyber constitue un atout stratégique, avec quinze ans d'expertise en R&D. Elle permet le lancement d'une offre EDR managée pensée pour les TPE/PME, combinant IA, tri automatisé des alertes et analyse humaine par le SOC iTrust. «L'objectif est de démocratiser la cybersécurité», souligne-t-il. Free Pro déploie également un accompagnement channel structuré : proximité terrain, formations, e-learning, kit commercial et un modèle sans ticket d'entrée. «Plus de mille contrats ont été signés en six ans, avec trois profils de partenaires : les intégrateurs IT autour de la Freebox Pro, les intégrateurs téléphonie attirés par l'offre tout-en-un Coms Pro, et ceux orientés cloud et

data center», ajoute Denis Laforgue. La marque insiste sur une sélection rigoureuse des produits mis à disposition du channel afin de garantir simplicité de vente et d'exploitation. Les priorités portent sur la réussite du lancement EDR, l'intégration des retours partenaires et l'extension de la couverture FTTH/FTTO via Iliad. «La contraction des prix réduit l'espace économique des partenaires : nous voulons proposer des offres réseau plus compétitives pour qu'ils puissent continuer à exister», précise le directeur stratégie. À plus long terme, Free Pro prépare ses évolutions autour du cloud privé et de l'IA, avec une ambition : «Refaire le coup de Xavier Niel» en proposant des offres disruptives qui redonnent du pouvoir d'achat aux clients et de la marge aux partenaires.

**«Notre ambition est de proposer un guichet unique pour l'ensemble des besoins numériques des entreprises.»**

54



### Sewan : souveraineté, simplicité et IA

Sewan renforce son positionnement d'opérateur-éditeur en misant sur la simplicité et l'autonomie des partenaires. «Nous pouvons déployer quinze postes en cinq minutes», souligne **Cédric Rittié**, directeur marketing et produit, rappelant que l'efficacité reste un axe central notamment dans les phases de déploiement et

de montée en charge. Sewan Voice s'appuie sur une architecture opérée en France et un ensemble d'outils cohérents – softphones, postes fixes, intégration Webex, interfaces self-care – pensés pour faciliter le quotidien du channel sur le plan commercial et opérationnel. Les partenaires disposent de fonctionnalités avancées comme les SVI configurables via templates, ou Smart Record, qui utilise l'IA pour transcrire, résumer et analyser les appels. «L'objectif est d'améliorer la qualité de service sans tomber dans une approche intrusive», précise-t-il. Sewan prépare aussi l'intégration native des lignes mobiles dans la téléphonie hébergée, pour éliminer les barrières entre fixe et mobilité. «Les itinérants pourront enfin être intégrés naturellement dans les flux d'appels, quel que

soit le terminal utilisé», indique Cédric Rittié. L'opérateur accélère par ailleurs sur la cybersécurité avec Sewan Cyber, développé avec CrowdStrike. L'offre combine NGAV, EDR et SOC/MDR en marque blanche, à des tarifs conçus pour rendre ces technologies accessibles aux petites entreprises. «L'idée est de leur proposer une cybersécurité de niveau grand compte», affirme-t-il. Cette dynamique s'inscrit dans une feuille de route 2026 articulée autour de deux piliers : téléphonie et cyber, dans un contexte où les partenaires doivent préserver leurs marges et sécuriser leurs revenus récurrents. Sewan vise ainsi un rôle de guichet unique mêlant accès, voix, cloud et sécurité, avec une tarification conçue pour soutenir le channel sur un marché B2B sous pression.

**«Les itinérants pourront enfin être intégrés naturellement dans les flux d'appels, quel que soit le terminal utilisé.»**





### Fonia : innovations et flexibilité

Sur le marché des télécoms pro, Fonia combine agrégation d'offres, solutions packagées et accompagnement renforcé du channel. *«Notre métier, c'est de sélectionner les meilleures offres du marché et de les rendre simples à exploiter pour les partenaires»*, explique **Cédric Cazenabe**, CEO de Fonia. L'entreprise agit comme un agré-

gateur indépendant en marque blanche, proposant téléphonie, VoIP, UC et connectivité dans un format prêt à l'emploi, sans complexité technique pour les revendeurs. Le partenariat historique avec MyComSystems permet de fournir des solutions modulaires intégrant licences, hébergement et équipements, appuyées par un support interne N1 à N3. La nouvelle gamme DAVA consolide cette stratégie avec des produits exclusifs – casques testés pendant un an, sécurité réseau Sayse, équipements de réunion avec IA – offrant une réelle différenciation. *«Nous voulons apporter des produits que les autres n'ont pas»*, rappelle Cédric Cazenabe. Fonia accompagne ses partenaires avec catalogues, documentations, extranet et deux commerciaux dédiés pour

un suivi complet des projets. La politique sans engagement constitue un marqueur fort : Fonia a supprimé les contrats longs, misant sur une relation fondée sur la satisfaction. Les clients préfèrent payer davantage à l'installation pour conserver leur liberté, tout en restant durablement. Pour les partenaires, ce modèle génère une récurrence stable grâce à la commission de 15% sur la marque Itzatel. Ciblant surtout les TPE/PME de 3 à 25 salariés, Fonia met la convergence au cœur de sa proposition : voix, UC, sécurité et équipements unifiés dans une offre claire et économique. En combinant innovations exclusives et proximité commerciale, l'opérateur donne aux revendeurs les moyens de se différencier face aux acteurs traditionnels.

**«Notre métier, c'est de sélectionner les meilleures offres du marché et de les rendre simples à exploiter pour les partenaires.»**

56



### Peoplefone : fiabilité suisse et convergence

Peoplefone fait de la téléphonie cloud son cœur de métier depuis vingt ans, avec un modèle 100% indirect fondé sur la proximité. *«Nous avons toujours gardé un esprit d'entreprise familiale distribuant via un réseau d'intégrateurs»*, rappelle **Jean-François Hernando**, sales director France. Devenu opérateur paneuropéen,

Peoplefone s'appuie sur ses développements internes, un large écosystème d'interconnexions et une intégration avancée avec Microsoft Teams via Operator Connect. La solution HOSTED, rebrandée «vPBX», introduira des évolutions clés : gestion graphique des flux d'appels, mass provisioning et speech-to-text. *«Ce n'est pas juste un renommage : nous ajoutons des fonctionnalités importantes»*, souligne-t-il. Ces choix suivent la transformation des usages : téléphonie cloud, continuité de service et disparition des postes physiques dans les TPE/PME. *«On voit une volonté massive de supprimer les postes physiques»*, observe-t-il, illustrant la convergence croissante entre voix, IT et collaboration. Peoplefone se distingue aussi par un modèle partenaire sans

marque blanche ni contrainte : pas de minimum, pas d'engagement, et un fonctionnement d'apporteur d'affaires où l'intégrateur ne gère ni facturation ni recouvrement. *«On n'impose aucun minimum de CA ni engagement»*, insiste-t-il. Le support 100% interne, en France et en Suisse, renforce la réactivité. La fiabilité est un marqueur historique, avec des données hébergées en Suisse et une réputation établie dans la VoIP B2B. La cybersécurité est un axe prioritaire, appuyé par plusieurs data centers européens, des mécanismes internes antipiratage et une démarche active NIS2. Dans un marché UCaaS très standardisé, Peoplefone mise sur simplicité, qualité de service et proximité pour offrir aux intégrateurs une alternative robuste et tournée vers la convergence.

**«Nous avons toujours gardé un esprit d'entreprise familiale distribuant via un réseau d'intégrateurs.»**



## Colt : l'opérateur B2B du cloud télécom

Opérateur télécom B2B européen devenu global, Colt a fait évoluer son positionnement autour de deux piliers : la connectivité hautement résiliente et les communications d'entreprise, désormais largement migrées vers le cloud. Présent sur plusieurs continents, l'opérateur s'adresse exclusivement aux entreprises. Un choix

qui lui permet de concevoir des infrastructures sans compromis sur la qualité de service, la redondance et la continuité d'activité. «*Nous faisons uniquement de l'entreprise, ce qui guide tous nos choix réseau*», souligne **Arnaud Fayolle**, sales director channel de Colt Technology Services. Sur la partie voix, la transition est nette : les architectures IPBX traditionnelles laissent place à des modèles UCaaS et VoIP interconnectés directement aux grandes plateformes collaboratives. L'offre «Bring your own Carrier» illustre cette évolution en dissociant la technologie cloud – Microsoft Teams, Webex, TalkDesk ou Genesys – du choix de l'opérateur, Colt se positionnant comme fournisseur de connectivité et de téléphonie dans le cloud. Pour le channel, Colt privilégie un

modèle d'agents, complémentaire à la vente directe et représentant entre un quart et un tiers de l'activité entreprise. Les partenaires portent la relation commerciale, tandis que Colt conserve la maîtrise des contrats, des prix, du support et de la facturation. «*Nous déléguons la fonction commerciale, mais toute l'exécution reste chez Colt*», précise Arnaud Fayolle. La téléphonie cloud élargit leur terrain de jeu, en supprimant les contraintes de capillarité réseau et en facilitant la différenciation par le conseil et les services. Dans un marché marqué par la convergence télécom-IT, Colt défend une vision où performance réseau, rapidité de mise en œuvre et ouverture aux écosystèmes cloud constituent des leviers durables de création de valeur pour les partenaires.

**«Nous déléguons la fonction commerciale, mais toute l'exécution reste chez Colt.»**

57

# CHANNELSCOPE

by IT for Business

## PLANNING ÉDITORIAL 2026

### N°3

Avril-Mai 2026

**De la mobilité aux infrastructures**

**BOUCLAGE PUB**  
02/04/2026  
**PARUTION**  
15/04/2025

### N°4

Juin-Juillet 2026

**Guide de la Distribution**

**BOUCLAGE PUB**  
04/06/2026  
**PARUTION**  
17/06/2026

+ VOTRE NEWSLETTER

**TOUTE L'ACTUALITÉ DU CHANNEL**  
CHAQUE SEMAINE  
DANS VOTRE BOÎTE MAIL

Je m'abonne



#### VOS CONTACTS

**Katia Fasseur**, directrice de la Publicité  
+33 (0)7 60 56 28 08 [kfasseur@channelscope.fr](mailto:kfasseur@channelscope.fr)

**Régis Regrenil**  
+352 661 230 670 [regrenil@channelscope.fr](mailto:regrenil@channelscope.fr)

[www.itforbusiness.fr/newsletter-channel-scope](http://www.itforbusiness.fr/newsletter-channel-scope)

**Martine Da Prato, cofondatrice et directrice générale de i Nova Network**

## i Nova Network : un partenaire intégrateur au service des offres Free Pro

Intégrateur télécom et IT à dimension régionale, i Nova Network accompagne les entreprises dans la structuration de leurs infrastructures de communication et de connectivité. Son partenariat avec Free Pro s'inscrit dans une logique de performance économique, d'innovation utile et de qualité de service durable.



Bien qu'i Nova Network ait été créée il y a trois ans, ses dirigeants jouissent de plus de vingt-quatre ans d'expérience dans l'intégration technologique. Présente en Aquitaine et en Occitanie, l'entreprise adresse des organisations de toute taille et de tout secteur, en couvrant l'ensemble du cycle projet : qualification des besoins, conception des architectures, déploiement et support. Cette approche intégrée permet de répondre à des attentes de plus en plus larges où la téléphonie, la VoIP, l'UCaaS et la connectivité constituent des briques indissociables de la continuité d'activité.

### Quel est le point de départ de votre accompagnement client ?

Le premier rendez-vous est fondamental, car il conditionne toute la suite du projet. Il ne s'agit pas uniquement de qualifier un besoin technique, mais de comprendre les enjeux métiers, les contraintes opérationnelles et les priorités de l'entreprise à court, moyen et long terme. Cette phase d'écoute permet d'identifier les leviers sur lesquels la technologie peut réellement avoir un impact : continuité d'activité, performance opérationnelle, attractivité de l'entreprise ou encore amélioration des conditions de travail. À partir de cette analyse, nous définissons une trajectoire claire, en priorisant les projets et en veillant à ce que les solutions retenues s'inscrivent dans une vision durable, adaptée à l'évolution future des usages.

### Pourquoi avoir choisi Free Pro comme partenaire opérateur ?

Ce choix repose à la fois sur une vision commune et sur la cohérence de l'écosystème du groupe Iliad. Free Pro ne se limite pas à une offre de connectivité : les briques cloud et cybersécurité du groupe viennent enrichir les projets que nous construisons pour nos clients. Cette approche globale renforce la pertinence des architectures déployées. Par ailleurs, Free Pro a su transposer au marché professionnel une philosophie déjà éprouvée sur le grand public, en rendant des technologies performantes plus accessibles et plus lisibles, dans un contexte économique où les entreprises sont de plus en plus attentives à leurs investissements.

### Quels sont les principaux facteurs de différenciation observés sur le terrain ?

Le rapport valeur-prix constitue un élément central, avec un écart significatif par rapport aux acteurs historiques, sans compromis sur la qualité technologique. Free Pro a également été précurseur sur plusieurs innovations devenues aujourd'hui des standards, notamment l'intégration de mécanismes de secours 4G dans les offres de connectivité. À cela s'ajoute un modèle opérationnel différenciant : les déploiements et interventions sont assurés par des équipes techniques internes à l'opérateur, et non par des chaînes de sous-traitance. Cette organisation améliore la qualité des mises en service, la réactivité et, *in fine*, l'expérience du client final.

### En quoi ce partenariat change-t-il concrètement la donne pour les partenaires intégrateurs ?

Pour un intégrateur, cela apporte avant tout de la lisibilité et de la fluidité opérationnelle. L'accès direct aux équipes de l'opérateur permet de travailler dans une logique réellement orientée client final, avec une meilleure coordination sur les déploiements et les incidents. Sur le plan économique, la compétitivité des offres facilite la fidélisation des clients et génère de la récurrence, tout en laissant aux partenaires les marges nécessaires pour investir dans l'accompagnement, le conseil et le service. Dans un marché télécom B2B en recomposition, cette combinaison entre performance économique, innovation utile et qualité de service constitue un levier de différenciation durable.

# Bicom Systems : l'atout télécom souverain et 100% channel

**Distribuée par AGS Next (Groupe Athena), la solution européenne Bicom Systems s'impose comme l'alternative idéale pour les revendeurs en quête de solutions télécoms souveraines. Avec un modèle 100% indirect, une marque blanche totale et des nouveautés majeures pour 2026, l'éditeur clarifie le marché des communications unifiées.**



Dans un marché des télécoms saturé d'offres et souvent dominé par des géants américains aux politiques volatiles, les revendeurs français cherchent des repères. C'est précisément sur ce terrain que se situe AGS Next. Filiale du groupe Athena dédiée aux solutions souveraines et européennes, le distributeur se positionne depuis début 2024 sur la commercialisation de solutions télécoms via l'éditeur Bicom Systems. «*Nous voyons de plus en plus de partenaires issus de la cyber chercher à intégrer une brique télécom pour répondre aux besoins de leurs clients MSP, mais qui se heurtent à la complexité technique ou commerciale des offres actuelles*», explique Bruno Bonny, CEO de Bicom Systems France et d'AGS Next. Ainsi l'offre regroupe une plateforme UCaaS complète (PBX, omnicanal, visio), capable de s'intégrer et d'interagir avec toutes les plateformes du marché, mais aussi aux outils de CRM, le tout entièrement pensé pour le channel.

## Une politique « partner first » et marque blanche

L'argument massue de Bicom réside dans son modèle commercial, diamétralement opposé à la tendance du marché. Ici, pas de vente directe ni de prix public affiché ; la solution est proposée en marque blanche intégrale. Le

revendeur s'approprie l'outil, construit son offre et fixe librement ses marges en fonction des différentes briques de services qu'il propose. «*Nous ne savons même pas qui est le client final. C'est la propriété du partenaire*», insiste Bruno Bonny. Ce modèle protège la valeur ajoutée de l'intégrateur et garantit une relation de confiance. Cette philosophie s'accompagne d'une stabilité contractuelle rassurante. Alors que de nombreux acteurs du marché modifient leurs stratégies commerciales unilatéralement, AGS Next garantit une politique pérenne, héritée de l'ADN du groupe Athena. Contrairement aux supports délocalisés ou anglophones, l'équipe technique et avant-vente est basée en France. Elle accompagne les partenaires en mode projet, de l'intégration des trunks SIP (la solution est agnostique et compatible avec la majorité des opérateurs) jusqu'au déploiement complexe de centres d'appels.

## 2026 : cap sur la formation et la data

L'année 2026 marque un tournant technologique et serviciel pour la marque. Pour soutenir la montée en compétence de son réseau et notamment des revendeurs et MSP issus de l'IT, AGS Next lancera au deuxième trimestre une nouvelle plateforme d'e-learning dédiée à Bicom Systems. Structurée autour de différentes certifications, elle permettra aux équipes techniques de maîtriser l'outil à leur rythme.

L'autre grande nouveauté attendue pour la fin du premier trimestre est un développement maison : PBX Companion. Partant du constat que les statistiques natives des PBX sont souvent trop denses et trop complexes pour être exploitables immédiatement par les clients, AGS Next a développé cet outil de reporting sur-mesure. Personnalisable aux couleurs du revendeur, PBX Companion génère des rapports clairs et digests (appels perdus, décrochés, performance des agents...) Un véritable outil d'aide à la décision qui permet au revendeur de valoriser son service d'infogérance et de proposer des ajustements proactifs à ses clients.

**Bruno Bonny,**  
CEO de Bicom  
Systems France  
et d'AGS Next



## Offres de migration : c'est le moment de switcher

Pour conquérir des parts de marché face aux solutions installées, le distributeur AGS Next n'hésite pas à sortir l'artillerie lourde. Des offres de migration motivantes incluant des remises immédiates sur l'achat sont disponibles pour inciter les parcs existants à basculer vers les solutions Bicom Systems. Ainsi, plus le revendeur proposera de migrations à ses clients, plus il augmentera ses marges.

Caméras, contrôle d'accès et capteurs s'imposent désormais comme des briques à part entière du système d'information. Cette convergence technologique transforme le rôle du channel et ouvre de nouveaux relais de croissance.

# L'IT prend la main sur la sécurité physique



**60** Les caméras sont devenues des objets connectés capables de générer des flux précieux de métadonnées. Aujourd'hui, elles ne se limitent plus à la simple protection des biens, mais s'étendent à l'efficacité opérationnelle. Cette convergence portée par l'IA et les exigences réglementaires transforme ainsi la vidéo en données métiers et impose aux partenaires de s'adapter pour profiter de nouvelles opportunités business.

## De la surveillance à la «business intelligence»

Chez Axis, cette évolution est visible depuis plusieurs années. «La vidéosurveillance ne sert plus uniquement à faire de la sûreté, mais aussi de l'efficacité opérationnelle et de la transformation digitale», souligne Rémi Arnould (photo), sales engineer d'Axis. Dans le secteur industriel, elle permet par exemple de monitorer des processus complexes ou de contrôler la qualité sur les chaînes de montage. Avec l'analyse d'images vidéo assistée par IA, la caméra devient un capteur capable d'alimenter directement des systèmes métiers. Chez Synology, on observe que cette évolution ouvre de nouvelles opportunités : «La convergence de la sécurité des données et de la vidéosurveillance permet d'aller chercher plus de business pour nos partenaires», confirme Alexandra Bejan, directrice marketing de Synology France. En clientèle,



on parle d'abord de sécurité des données et des réseaux avant de parler vidéosurveillance.» Pour Genetec aussi, l'enjeu réside désormais dans la sécurité des réseaux et l'exploitation des métadonnées. «Nous sommes dans un climat à risque, rappelle Maxime Legoupil, responsable de comptes France chez Genetec. En 2026, nous aurons besoin de toujours plus de sûreté et il faut des partenaires qui sauront exploiter les volumes de données.»

## L'évolution vers le cloud et les services

«Dans les cinq prochaines années, le cloud hybride va s'imposer dans la sûreté», alerte Maxime Legoupil. Le rapport sur l'État de la sécurité physique 2026 publié par l'entreprise précise que le cloud hybride devrait s'imposer et redéfinir le futur des infrastructures de sécurité. Pour les revendeurs et intégrateurs, cette mutation impose une montée en compétences techniques. «Les intégrateurs doivent se former sur toutes les technologies et les générations autour du SaaS», conseille Maxime Legoupil. Axis incite également ses partenaires à recruter des profils IT pour ne pas perdre la main sur les projets : «Ils doivent se préparer au changement et à l'évolution vers l'informatique pure pour ne pas être dépassés.» Enfin, la question de la souveraineté devient un argument de vente majeur en France. «Tout le monde veut contrôler ses données à 100% et savoir où elles se trouvent», confirme Alexandra Bejan. La sécurité est devenue un critère clé dans les appels d'offres en France. Pour réussir, nos partenaires doivent impérativement se former.»

**Cécile Dard**

## Directive NIS2 : le levier de croissance de 2026

La directive européenne NIS2 (Network and Information Security), qui vise à renforcer le niveau de cybersécurité dans les pays membres de l'UE, redéfinit les exigences de sécurité pour les systèmes de vidéosurveillance IP. En imposant des normes strictes et des sanctions financières lourdes, elle pousse les entreprises à auditer leurs infrastructures. «L'arrivée de la directive NIS2 auprès de nos clients est un réel enjeu», note Maxime Legoupil. L'amende potentielle pour les entreprises qui ne se mettent pas en conformité sera un véritable levier de croissance pour nos partenaires. Synology insiste aussi sur la nécessité pour les partenaires d'aider les clients à «se préparer à une cyberattaque». NIS2 transforme ainsi la sûreté connectée, obligeant le channel à garantir la sécurité de bout en bout, de la caméra jusqu'au stockage.

**150 000**  
**entreprises**  
font déjà confiance  
à la qualité



Et vous ?

---



Venez nous voir  
Stand **G034**

[COVAGE.COM](https://covage.com)

## Bosch Smart Home Caméra extérieure Eyes II

Avec la caméra extérieure Eyes II, Bosch Smart Home positionne un produit de sécurité résidentielle combinant vidéosurveillance et éclairage intelligent. Le cœur de la solution repose sur la technologie DualRadar issue du savoir-faire



automobile de Bosch. Deux capteurs radar permettent une détection de mouvement sur 180 degrés, avec analyse de la distance et de la direction des déplacements, pour limiter les fausses alertes. Associée à une analyse vidéo 3D ciblant exclusivement les mouvements humains, la caméra déclenche enregis-

trements et notifications uniquement dans des zones définies par l'utilisateur. L'éclairage intégré joue un rôle clé, avec une puissance pouvant atteindre 1100 lumens, un allumage progressif et un contrôle avancé des couleurs et de l'intensité. L'ensemble des fonctionnalités est accessible sans abonnement, incluant le stockage cloud gratuit de 100 clips pendant sept jours.

## Milestone Husky IVO 150D

Le Husky IVO 150D de Milestone s'adresse aux intégrateurs recherchant une solution de vidéosurveillance simple et immédiatement opérationnelle pour les petits sites. Ce serveur desktop est conçu pour fonctionner comme un système de gestion XProtect autonome, sans complexité d'ar-

chitecture. Il vise en priorité les installations multisites de faible envergure, équipées de quelques caméras, avec des besoins modérés en consultation d'enregistrements locaux. La solution bénéficie d'une mise en service rapide, sans coûts cachés ni licences additionnelles. Milestone met en avant une approche clé



en main qui réduit les risques opérationnels et facilite le déploiement pour les partenaires. Le Husky IVO 150D répond aux attentes des PME et des commerces qui souhaitent accéder à une vidéosurveillance professionnelle tout en conservant une infrastructure simple, stable et maîtrisée.

## Synology Caméra BC800Z

La caméra BC800Z de Synology combine imagerie Ultra HD et analyses en périphérie. Sa définition 4K assure une restitution fine des détails, même en cas de forts contrastes grâce à la technologie HDR. L'objectif varifocal motorisé offre une grande flexibilité de déploiement, et la vision

nocturne en couleur renforce l'efficacité en conditions de faible luminosité. La caméra permet nativement la reconnaissance des plaques d'immatriculation, sans dépendre de traitements serveur. Elle s'intègre à la solution tout-en-un Surveillance Station, facilitant le déploiement, la gestion et les mises



à jour de *firmware*, y compris en mode déconnecté. La sécurité est renforcée par le chiffrement des flux, les masques de confidentialité et le stockage de secours sur carte microSD. Conforme aux normes NDAA et TAA, la BC800Z s'adresse aussi aux environnements soumis à des contraintes réglementaires strictes.



## Genetec Contrôle d'accès haute confiance

Avec son système de contrôle d'accès haute confiance, Genetec

adopte une approche orientée cybersécurité. La solution repose sur le logiciel Genetec Security Center, avec le Synergis Cloud Link et des composants matériels sécurisés, incluant cartes à puce, lecteurs transparents et modules SAM. Chaque maillon du système intègre des mécanismes de chiffrement, depuis les identifiants jusqu'aux données stockées sur site ou dans le cloud. Les pro-

toques TLS, l'authentification forte et l'autorisation multi-niveaux participent à une défense conforme aux exigences européennes. La configuration centralisée et unifiée simplifie l'exploitation. Les modules SAM assurent un décryptage sécurisé en local. Certifiée CSPN par l'ANSSI, la solution cible les organisations soucieuses de souveraineté et de protection des données sensibles.

## TP-Link Tapo C260, C560WS et C246D

Avec l'enrichissement de sa gamme Tapo, TP-Link renforce son positionnement sur la vidéo-surveillance connectée accessible et intégrée. Les modèles C260 et C560WS proposent une résolution 4K associée à des fonctions d'intelligence artificielle sans



surcoût, incluant détection intelligente, reconnaissance faciale et suivi automatique. La C260 cible les usages intérieurs, tandis que la C560WS, certifiée IP66 et motorisée, répond aux contraintes de l'extérieur. La vision nocturne avancée, y compris en couleur pour la C560WS, améliore la lisibilité des scènes nocturnes. La

Tapo C246D adopte une approche différente avec ses deux objectifs 2K, permettant une surveillance panoramique à 360 degrés. Compatible avec le stockage local ou cloud et intégrée à l'écosystème Tapo, l'ensemble de la gamme mise sur la simplicité d'usage, la protection de la vie privée et l'interopérabilité avec les assistants vocaux.

## HID Apple Wallet

La solution HID Apple Wallet modernise l'accès physique en remplaçant les badges traditionnels par des identifiants numériques stockés dans Apple Wallet sur iPhone et Apple Watch. Cette approche exploite la sécurité native des appareils Apple, incluant le chiffrement au niveau du dispositif et l'authentification

biométrique par Face ID ou Touch ID. L'intégration se fait avec les infrastructures de contrôle d'accès existantes, simplifiant le déploiement et la gestion pour les équipes IT. L'usage se veut fluide et sans contact. L'utilisateur approche son appareil NFC d'un lecteur compatible pour déver-



rouiller portes, tourniquets ou autres points d'accès, sans ouvrir d'application. Cette expérience tactile rapide s'accompagne de la capacité d'invalider immédiatement des identifiants à distance si nécessaire, offrant à la fois praticité et sécurité renforcée pour les environnements d'entreprise.

## Reolink RLC-823S2

La RLC-823S2 de Reolink se positionne comme une caméra PTZ 4K polyvalente, conçue pour couvrir de larges zones sans angle mort. Son zoom optique 16x, combiné à une couverture panoramique à 360 degrés et une inclinaison jusqu'à 90 degrés, permet un suivi pré-



cis des personnes, véhicules et animaux. La fonction de suivi automatique maintient la cible dans le champ, tandis que les patrouilles intelligentes facilitent la surveillance des zones sensibles. La vision nocturne propose un choix entre mode couleur avec projecteurs et infrarouge jusqu'à 80 mètres. Les options de

stockage sont multiples, incluant carte microSD, NVR ou serveur FTP, avec un service cloud chiffré en complément. Certifiée IP66, la caméra est adaptée aux environnements extérieurs exigeants. Elle s'adresse aux installateurs recherchant une solution complète, flexible et simple à déployer.

## Axis Q18 Bullet Camera Series

Les caméras cylindriques d'extérieur nouvelle génération Q1805, Q1806 et Q1809 d'Axis couvrent tous les besoins de surveillance avec une qualité d'image de 2 à 41 MP/8K. Avec chacune un zoom optique allant jusqu'à 32x, elles garantissent la précision des détails quelle que soit la distance.

De plus, Axis Edge Vault protège le périphérique et offre un stockage sécurisé. Ces nouveautés intègrent la stabilisation d'image électronique (EIS) pour des images stables malgré les vibrations, ainsi qu'un modèle avec stabilisation d'image optique (OIS) pour des images stables même dans des situations de faible luminosité.



Dans une ère où «tout passe par l'IP», les infrastructures réseaux doivent supporter des flux vidéo 4K, de la data critique et de la voix, le tout sous de nouvelles contraintes de souveraineté et de cybersécurité. Enquête croisée sur cette mutation avec le point de vue de Manta, intégrateur nouvelle génération, de la Grande Loge de France, et du constructeur européen Lancom Systems.

# La Grande Loge de France à l'épreuve de la convergence



64

Depuis 15 ans, la fusion univers AV et IT redéfinit profondément les métiers du channel. Sébastien Bonnaire, fondateur de l'intégrateur Manta, résume le diagnostic : «L'audiovisuel devient une brique essentielle du monde informatique.» Cette bascule vers le «tout IP» ne se fait pas sans à-coups. Sébastien Bonnaire (photo) raconte, non sans une pointe d'ironie, ce choc des cultures sur le terrain : «J'ai vu des "cracks" de l'audiovisuel qui pensaient changer de VLAN en changeant l'adresse IP d'une machine...»

Pourtant, une fois maîtrisée, cette convergence offre une simplification drastique des infrastructures. C'est ce qu'illustre le projet de modernisation mené par Manta pour la Grande Loge de France (GLDF). Dans ce lieu aussi discret que chargé d'histoire et où l'esthétique est sacrée, la technologie se doit d'être invisible. Daniel Correia, responsable informatique de la GLDF, témoigne de l'efficacité du protocole IP et du PoE

**Si tout passe par le réseau, le réseau devient la cible. La multiplication des points d'entrée élargit la surface d'attaque.**

(Power over Ethernet) : «Un seul câble RJ45 transporte vidéo, audio, données et l'alimentation via PoE. Cela simplifie le déploiement et la vérification de la qualité.» Pour le client final, le gain est immédiat : moins de câbles, moins de points de défaillance et une supervision unifiée.

## Souveraineté et «security by design» : les nouveaux impératifs

Si tout passe par le réseau, le réseau devient la cible. La multiplication des points d'entrée (caméras, écrans tactiles, automates) élargit la surface d'attaque, rendant la sécurité périmétrique obsolète. La convergence AV-IT impose donc une rigueur absolue en matière de cybersécurité. Sur le projet de la Grande Loge de France, cette exigence a été intégrée dès la conception. «Nous avons appliqué le principe de "security by design" via une segmentation stricte des réseaux.» Les flux vidéo des temples ne croisent jamais les données administratives ou le WiFi invités.

C'est sur ce terrain de la sécurité que les lignes bougent également côté constructeurs. Dans un contexte géopolitique tendu, la provenance du matériel devient un critère de choix stratégique. Ce qui explique pour ce projet le choix de Lancom Systems, constructeur allemand historique qui se positionne sur le terrain de la souveraineté (voir interview). Face aux géants américains et asiatiques, l'argument de la confiance est devenu central pour les DSI et les intégrateurs. «Les équipements sont garantis sans backdoor, il n'y a donc aucun moyen d'aller extraire des données dans les produits», explique Isabelle Sinegre, responsable des ventes de Lancom France. Cette garantie d'étanchéité est cruciale lorsque le réseau transporte des données sensibles. Elle ajoute que «ce message de la souveraineté fait écho auprès des clients finaux qui cherchent une alternative européenne pour sécuriser leur colonne vertébrale numérique».

## Vers l'observabilité et le service managé

L'autre grande promesse de la convergence IP, c'est la capacité de voir et de piloter. On ne parle plus seulement de maintenance curative, mais d'observabilité et de supervision proactive dans les appels d'offres. Pour un constructeur comme Lancom, cela passe par l'intelligence logicielle. «L'infrastructure réseau

constitue désormais la colonne vertébrale de toutes les applications IP», explique Isabelle Sinegre. Pour gérer cette complexité, le constructeur mise sur le Lancom Management Cloud, permettant de surveiller et de contrôler de manière centralisée et automatisée tous les domaines du réseau (WAN, LAN, WLAN, sécurité). C'est la fin des configurations boîtier par boîtier : l'heure est au SD-WAN et à l'orchestration globale.

Cette évolution technologique force les intégrateurs à faire pivoter leur modèle économique. Le temps où l'on se contentait de vendre et d'installer du matériel (box moving) est révolu. «Notre modèle économique évolue également», confirme Sébastien Bonnaire, de chez Manta. L'avenir est aux services récurrents. «L'intervention se fait désormais tout au long de la vie du projet, au-delà de l'installation», précise-t-il.

Grâce à la remontée d'informations via IP, l'intégrateur peut anticiper les pannes avant qu'elles ne surviennent (par exemple, une lampe de projecteur en fin de vie ou une perte de paquets sur un switch). Pour le client, comme la GLDF, cela transforme l'intégrateur en véritable partenaire de long terme, capable de «dépasser le cadre fonctionnel pour inscrire l'audio-visuel au cœur de son rayonnement culturel», comme le souligne Daniel Correia.



Au-delà de la technique, une autre tendance de fond redessine le marché pour les années à venir : la Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE). La convergence IT/AV permet paradoxalement une approche plus sobre. Au lieu de tout remplacer, l'intelligence réseau permet de prolonger la vie des équipements. Sébastien Bonnaire (Manta) note une rupture nette dans les appels d'offres : «L'intégration de la RSE : l'audit et la réutilisation maximale des équipements existants.» C'est exactement la méthode appliquée à la Grande Loge de France, où «l'audit initial a permis d'identifier les équipements réemployables, évitant l'achat neuf superflu», se félicite Daniel Correia.

**Jérôme Dard**

### Trois questions à...

#### **Isabelle Sinegre, responsable des ventes chez Lancom Systems France**

La responsable des ventes analyse les défis de la convergence IT/AV et dresse les atouts d'une infrastructure souveraine et sécurisée.

#### **Comment garantisiez-vous la qualité de service lorsque le réseau doit supporter à la fois de la vidéo 4K et des données critiques ?**

Les solutions SD-WAN de Lancom Systems permettent de contrôler intelligemment les flux de données et de les hiérarchiser individuellement. Les «QoS Queues» permettent de définir la priorité des services importants afin de fournir une bande passante suffisante, même en cas de forte utilisation du réseau, et d'éviter les latences. Dans le même temps, les fonctions avancées de routage et de transfert assurent une séparation sécurisée des différents réseaux et services.

#### **Vous insistez sur la souveraineté européenne. En quoi est-ce un argument de sécurité pour les composants réseau ?**



L'infrastructure réseau constitue désormais la colonne vertébrale de toutes les applications IP. Elle est le fondement de l'ensemble de l'écosystème IT/AV. C'est pourquoi il est si important de miser sur des solutions européennes fiables et souveraines afin d'assurer la sécurité

et la disponibilité. Les composants réseau sont aujourd'hui bien plus que de simples boîtes noires. Ils constituent un levier essentiel de notre résilience et de notre souveraineté numériques.

#### **Quelle est la place des intégrateurs dans votre stratégie pour accompagner cette convergence ?**

Lancom mise sur un modèle de distribution 100% indirect. Nos partenaires sont donc la clé de notre succès. Le Lancom Management Cloud, les capacités de déploiement à distance et la granularité de l'administration leur permettent de gagner en efficacité opérationnelle tout en développant des services à forte valeur ajoutée pour leurs clients. Les partenaires assument de plus en plus le rôle d'un DSI externalisé, en particulier pour les petites et moyennes entreprises.

Pour les MSP et les revendeurs, la convergence n'est plus un concept théorique, mais une réalité quotidienne. Réseaux, cloud, cybersécurité, communications et poste de travail doivent fonctionner ensemble, avec fluidité, sécurité et une maîtrise des coûts.

# Bundles : quand la convergence devient un produit



66

Les *bundles* de convergence IT constituent des accélérateurs de projets, conçus pour simplifier l'architecture, réduire les délais de déploiement et consolider les choix technologiques. Dans une sélection qui n'a rien de figé, ChannelScope a retenu une quinzaine d'offres. Tous ces *bundles* représentent des configurations de référence, bâties sur des combinaisons éprouvées de solutions, de services et d'outils d'orchestration. Leur objectif est d'apporter un cadre global, tout en laissant aux partenaires la liberté d'adapter chaque composant aux contraintes spécifiques des environnements clients : maturité IT, exigences de sécurité, modèle cloud, obligations réglementaires ou organisation des équipes. Pour les MSP, ces *bundles* servent de socle à des offres de services managés industrialisées, intégrables dans des modèles récurrents. Pour les revendeurs, ils facilitent la structuration de propositions cohérentes, sans multiplier les risques d'intégration. La sélection qui suit donne une vision globale de ce que la convergence montre de plus simple. Elle propose des exemples concrets, destinés à illustrer les approches les plus courantes du marché. Elle constitue une base de travail, appelée à être ajustée, enrichie ou recomposée en fonction des besoins réels et des trajectoires de transformation de chaque entreprise.

Frédéric Bergonzoli

## 15 offres «convergence ready»

### UCaaS + Téléphonie + Devices



#### 3CX / Dell / Jabra Moderniser la téléphonie sans rupture

La solution 3CX, logiciel IPBX et plateforme de communications unifiées intégrant téléphonie IP, visioconférence, messagerie instantanée, mobilité et fonctions avancées de gestion des appels, constitue le cœur de cette offre. Déployable en cloud ou sur site, elle s'interface avec un *trunk SIP* et s'intègre facilement dans les infrastructures existantes. Son architecture ouverte permet de conserver une liberté totale dans le choix des opérateurs et des équipements. Les utilisateurs accèdent aux services via des softphones installés sur des postes Dell standardisés complétés par des périphériques Jabra pour le volet audio-véo.

**Déployable en cloud ou sur site, elle s'interface avec un *trunk SIP* et s'intègre facilement dans les infrastructures existantes.**

## ALE / HP / Logitech UCaaS clé en main pour le travail hybride

Ce *bundle* repose sur une approche industrialisable de la communication unifiée. Il combine la plateforme UCaaS Rainbow d'ALE avec des équipements HP et Logitech. Rainbow centralise la téléphonie cloud, le softphone, la messagerie instantanée, la visioconférence et la gestion de présence dans une interface unique, accessible depuis un poste fixe ou en mobi-



lité. Pour garantir qualité de service, continuité et numérotation professionnelle, les appels vers le réseau téléphonique public sont établis par un *trunk SIP* opérateur. Conçus pour un usage profession-

nel intensif, des PC portables HP facilitent la standardisation du parc et la gestion du cycle de vie. Les casques et webcams Logitech délivrent une qualité audio-vidéo homogène, essentielle pour les usages collaboratifs quotidiens. Les atouts de ce package résident dans la rapidité de déploiement, l'administration centralisée, la réduction des coûts de support, l'adoption intuitive par les utilisateurs et la capacité à accompagner durablement le travail hybride et les organisations multisites.

## Cloud + Backup + PRA



## NetApp / OVHcloud / Veeam Conjuguer performances du on-premise et résilience du cloud

Exploité pour la production et ses *snapshots* locaux, ce stockage NetApp déployé sur site est associé à des services de sauvegarde managée hébergés chez OVHcloud et basés sur la technologie Veeam. Les données et machines virtuelles critiques sont sauvegardées automatiquement puis répliquées vers le cloud afin de garantir un plan de reprise d'activité opérationnel. En cas d'incident, les restaurations ou redémarrages sur site distant peuvent être déclenchés rapidement, avec des RPO et RTO maîtrisés. La supervision des sauvegardes, le suivi des alertes et les tests de restauration sont intégrés au service, réduisant la charge opérationnelle interne. Les principaux atouts de cette architecture hybride sont la continuité d'activité, la réduction du risque opérationnel, la conformité réglementaire et la possibilité de proposer une solution PRA industrialisée et évolutive.

## HP / NinjaOne / cloud public Sauvegarde flexible et restauration rapide

Cette offre combine des serveurs HP destinés aux environnements de production, avec un module de stockage NinjaOne pour le *backup* des données et des mécanismes de réplication vers un cloud public. Les technologies NinjaOne prennent en charge la copie automatisée des volumes et des machines virtuelles afin d'assurer la reprise d'activité en cas d'incident majeur. Les *workloads* peuvent être redémarrés dans le cloud sans transformation lourde de l'infrastructure existante. Le *bundle* présente une liberté de choix du fournisseur cloud, une montée en charge progressive et une compatibilité multicloud. Il fournit un socle solide de sauvegarde et de PRA tout en protégeant les investissements existants. Ses points clés résident dans la flexibilité de l'architecture et des délais de reprise optimisés.



**Ce *bundle* fournit un socle solide de sauvegarde et de PRA.**

Sécurité Globale

Sophos MDR / Fortinet  
Améliorer la visibilité  
du périmètre réseau

Avec la solution de sécurité endpoint Sophos EDR/XDR, épaulée par un service MDR opéré 24/7 et une protection périmétrique assurée par un firewall Fortinet, une grande partie des malveillances sont contenues. Sophos se charge de la prévention, de la détection et de la réponse aux menaces sur les postes et serveurs, tandis que le service MDR fournit une supervision continue, une analyse des incidents et des

actions de remédiation coordonnées. Le pare-feu sécurise les flux réseau, segmente les accès, protège les connexions distantes et renforce la posture globale de sécurité. Il envoie des alertes à la plateforme Sophos Central, où elles sont ensuite filtrées, nettoyées, corrélées et, dans certains cas, transmises aux analystes pour investigation. Une protection de la messagerie



complète le dispositif afin de bloquer les tentatives de phishing, ransomwares et malwares. Les atouts majeurs de ce bundle résident dans la réduction du risque cyber, la détection proactive, la rapidité de réponse aux incidents et la possibilité de proposer une offre de sécurité managée complète, adaptée aux PME et ETI sans SOC interne.

ESET / Stormshield /  
OVHcloud Une  
protection souveraine

Ce trio adopte une approche cohérente et souveraine de la cybersécurité en associant ESET Protect Elite, une plateforme complète de protection, un firewall Stormshield pour la sécurité réseau et un service de sauvegarde et de PRA hébergé chez OVHcloud. ESET Protect Elite

assure en particulier la prévention et la détection des menaces sur les postes et serveurs à travers une console centralisée, adaptée à une gestion multi-clients. Stormshield complète la protection avec des fonctions de filtrage, d'IPS, de VPN et de segmentation réseau. La brique PRA hébergée dans OVHcloud garantit la résilience des données critiques en cas d'attaque ou d'incident majeur. L'ensemble



couvre l'intégralité du cycle de sécurité, de la prévention à la reprise d'activité, avec, comme principaux atouts, la conformité réglementaire et la souveraineté européenne.

La brique PRA hébergée dans OVHcloud garantit la résilience des données critiques en cas d'attaque ou d'incident majeur.

Workspace managé

Lenovo / Microsoft  
365 / Intune Gestion  
de la collaboration  
et pilotage de parcs

Ce package comprend un poste de travail sécurisé et administré de bout en bout, en combinant des PC Lenovo, les services Microsoft 365 et la gestion des terminaux via Intune. Tous les appareils disposent d'outils de messagerie,

de collaboration et de bureautique intégrés. Les postes sont configurés automatiquement, chiffrés, mis à jour et contrôlés à distance via des politiques centralisées. Les données sont synchronisées et protégées dans l'écosystème Microsoft, facilitant le travail hybride et la continuité d'acti-



vité. L'offre permet de standardiser le parc, de réduire les interventions manuelles et d'améliorer la sécurité globale. Elle repose sur une rapidité de déploiement des nouveaux utilisateurs, la diminution des coûts de support et la conformité des postes.

## Dell / Snom / Ivanti / Acronis Administration à distance et support amélioré



Ici, des postes Dell sont associés à des périphériques Snom pour les échanges audio, et à Ivanti pour la gestion centralisée des terminaux. Les utilisateurs bénéficient d'un environnement de travail cohérent, rapidement opérationnel et adapté aux usages hybrides. La sécurité des endpoints est renforcée par Acronis Cyber Protect Cloud. L'ensemble facilite une administration à distance, une gestion du cycle de vie des équipements et une réduction des incidents utilisateurs. À la clé, une simplification du support technique, le renforcement de la sécurité et la proposition d'une offre complète de poste de travail managé, facturée par utilisateur et facilement industrialisable.

## MSP ready

### BeMSP / Kaseya / Acronis Services en toute sécurité

Pour accompagner la transition vers un modèle MSP, cette offre associe l'écosystème BeMSP, orienté méthodes, outils et accompagnement business, à la suite Ultimate 365 qui intègre la sauvegarde, la détection et la réponse XDR, la sécurité des e-mails et leur archivage, celle des applis de collaboration, une sensibilisation à la sécurité et la gestion de son niveau, le tout via une seule plateforme multitenant. Elle est complétée par une interconnexion avec la plateforme Kaseya pour exploiter des services de RMM, de PSA, de documentation, de tests d'intrusion et de gestion de conformité. BeMSP apporte la méthode pour structurer les offres, définir les SLA, organiser les équipes et mettre en place une facturation récurrente. Ce *bundle* permet d'industrialiser simplement et rapidement une offre de sécurité managée.



### NetApp / OVHcloud / BeMSP Mutualisation des ressources et prévisibilité des revenus

Ce *bundle* vise à structurer une offre MSP orientée données et continuité d'activité à forte valeur ajoutée. Il combine les solutions de stockage NetApp, reconnues pour leurs performances et leurs fonctions avancées de réplication, avec des services de sauvegarde et de PRA hébergés par OVHcloud. L'accompagnement de BeMSP cadre les processus, les SLA, les modèles de facturation et l'organisation opérationnelle nécessaires à une activité MSP industrialisée. Les prestataires peuvent ainsi proposer des services de sauvegarde et de reprise d'activité en mode BaaS ou DRaaS, facturés mensuellement et adaptés aux besoins des clients.

69

## Vidéoprotection IP

### Caméras IP / Réseau PoE / Infinidat La vidéoprotection devient un service critique

La transformation de la vidéosurveillance en un service IT structuré et intégré est très prisée par les prestataires. Ils associent des caméras IP alimentées en PoE, un réseau dédié garantissant la qualité de service et un stockage pour



la conservation des flux vidéo. Le choix de ces éléments est large sur le marché. Les images sont centra-

lisées dans des équipements fiables et bénéficient de fonctions de haute disponibilité, de *snapshots* et de protection contre la perte de données. La vidéoprotection, à l'instar des autres données de l'entreprise, est ici traitée comme un service critique. Elle s'accommode d'une gestion multisite et s'intègre dans une stratégie globale de PRA. L'offre est évolutive et s'appuie sur la fiabilité de l'enregistrement des données.

**Vidéo Cloud / OVHcloud / Stormshield**

**La vidéosurveillance en toute indépendance**

Cette architecture de vidéosurveillance combine des caméras IP, un enregistreur virtuel hébergé par OVHcloud et un *firewall* Stormshield chargé de la sécurisation et de la segmentation des flux vidéo. L'enregistrement dans le cloud garantit la conservation des



données même en cas de vol, de panne matérielle ou de sinistre sur site, supprimant la dépendance à

une infrastructure locale unique. La gestion centralisée facilite les déploiements multisites et l'administration à distance, tandis que Stormshield renforce la sécurité des accès et des flux réseau. Les principaux atouts de ce *bundle* sont la résilience des enregistrements, la simplicité d'exploitation, et la réduction des infrastructures.

**Collaboration**



**Dell / iiyama / Logitech**  
**Standardiser les réunions**

Cette solution clé en main équipe les salles de réunion en s'appuyant sur un mini-PC Dell et un écran de visioconférence iiyama certifiés Microsoft Teams Rooms ou Zoom Rooms. Le PC Dell assure le pilotage de la salle, l'exécution de la plateforme de visioconférence et l'intégration au système d'information, tandis que iiyama fournit la brique affichage, et Logitech la barre son et sa caméra intégrée. L'offre couvre différents formats de salles, de la *huddle room* aux salles de réunion de taille intermédiaire, avec un déploiement reproductible et rapide.



**HP Poly / Samsung**  
**La visioconférence simplifiée**

Ce kit est conçu pour moderniser les espaces collaboratifs en associant des systèmes HP Poly pour le pilotage et l'intelligence de la salle, et un écran Samsung dédié à la visioconférence. Les solutions Poly assurent le traitement des flux, le contrôle des réunions et l'intégration native avec Microsoft Teams Rooms, et garantissent une continuité d'usage entre les postes individuels et les salles de réunion. Le cœur de l'affichage repose sur un moniteur Samsung pouvant aller jusqu'à 85 pouces. La solution s'adresse aussi bien aux petites salles qu'aux espaces de réunion plus structurés. La gestion centralisée facilite la supervision, les mises à jour logicielles et la maintenance préventive.



**Itancia / HP / Thales**  
**Un poste reconditionné et sécurisé**

Le VAD Itancia propose un PC portable HP reconditionné et certifié, une solution de double authentification et de chiffrement signée Thales, un casque, une webcam, un écran complémentaire et les outils de communication et de collaboration. Proposé dans les deux catégories, capex ou opex, avec un coût mensuel par utilisateur, ce *bundle* inclut un service de conciergerie permettant à l'utilisateur final de bénéficier d'un support direct dès son arrivée.

# Infinigate et ses éditeurs vous donnent rendez-vous à l'IT Partners

## Les 4 et 5 février 2026

  
PARIS LA DEFENSE ARENA  
STAND C34



Intégration, unification, transformation, la convergence IT traverse toute l'histoire du numérique. Accélérée par le cloud, la cybersécurité et l'IA, elle redéfinit les rôles et les équilibres dans la chaîne de valeur de la distribution.

# Les grossistes en architectes du channel

72

Quelle entreprise chercherait en 2026 à s'équiper de briques technologiques isolées ? La plus modeste des organisations n'hésiterait pas à choisir un environnement de travail cohérent, économiquement soutenable et simple à opérer. Comme dans les autres secteurs, le client IT ne tolère plus la complexité. Il attend de ses fournisseurs qu'ils l'absorbent, l'invisibilisent et la transforment en valeur opérationnelle, ce qui reste un défi majeur. Même dans un contexte où réseaux, cloud, cybersécurité, communications et data convergent, la mise en œuvre des technologies est un exercice exigeant. L'automatisation progresse, mais elle ne réduit pas le besoin d'expertise, alors que la complexité des systèmes d'information continue de s'accroître. Hybridation des infrastructures, multiplication des outils SaaS, exigences de sécurité continue, contraintes réglementaires : pour de nombreux revendeurs, l'assemblage de ces briques se transforme en exercice de plus en plus délicat. Les grossistes interviennent précisément à ce niveau, en orchestrant des portefeuilles de solutions interoperables et en rétablissant une forme

de lisibilité dans des environnements technologiques de plus en plus fragmentés. À la fois catalyseurs de la convergence et révélateurs de ses limites, ils sont à la pointe des projets. Ce rôle marque une rupture avec leur fonction historique. Longtemps cantonnés à la distribution et à la logistique, les grossistes ont progressivement évolué vers des modèles d'agrégation et d'orchestration. Ils ne se contentent plus de référencer des produits, ils valident des architectures, testent l'interopérabilité entre les solutions et accompagnent les revendeurs dans la création d'offres convergentes mêlant réseau, sécurité, cloud, communications et services.

## Entre grossistes et ESN, la convergence IT se fait zone de recouvrement stratégique

Avec la généralisation du cloud hybride, de la cybersécurité intégrée, des communications unifiées et des services managés, la frontière historique entre grossistes et ESN devient moins lisible. Sans confrontation directe, une concurrence structurelle s'installe. Les ESN ont renforcé leur rôle d'agrégateurs technologiques en proposant des offres intégrées mêlant licences, équipements, connectivité et services managés. Elles internalisent ainsi

des fonctions portées d'habitude par la distribution pour répondre à la demande d'environnements unifiés, contractualisés auprès d'un interlocuteur unique. De leur côté, les grossistes ont élevé leur positionnement en développant des plateformes d'orchestration cloud, des services managés mutualisés et des architectures de référence. Cette évolution crée des zones de recouvrement autour de *bundles* multi-technologies prêts à déployer

et de services standardisés, notamment sur les segments PME et ETI. La concurrence reste indirecte, mais réelle. Si les grandes ESN demeurent protégées par leur capacité de conseil et de gestion de projets complexes, les acteurs intermédiaires apparaissent plus exposés. À moyen terme, l'équilibre du channel pourrait passer par une clarification des rôles entre industrialisation, orchestration et expertise projet.



## Forces structurelles et fragilités d'un rôle central

Cette position confère aux distributeurs une capacité à réduire la complexité du marché. Sur le plan technique, ils facilitent l'intégration de technologies hété-

rogènes. Sur le plan opérationnel, ils simplifient les modèles contractuels, proposent des schémas économiques adaptés (abonnement, opex, services managés) et cultivent les expertises des partenaires. Sur le plan stratégique enfin, ils jouent un rôle de tiers de confiance dotés d'une vue d'ensemble des offres, là où les éditeurs restent focalisés sur leur périmètre. Mais cette centralité expose aussi leurs fragilités. La convergence IT suppose une forte expertise transverse, difficile à maintenir face à la rapidité des évolutions technologiques. Elle impose également des arbitrages entre neutralité, pression des éditeurs et attentes des revendeurs. Tous les grossistes ne disposent pas du même niveau de maturité pour assumer pleinement ce rôle d'architecte, et le risque existe de voir certaines offres convergentes se limiter à un empilement de solutions labellisées. Le maillage territorial demeure néanmoins un avantage décisif, en particulier en France. La proximité avec les revendeurs – notamment sur les segments publics, industriels ou fortement régulés – permet aux grossistes de conserver un ancrage opérationnel fort, là où les acteurs globaux peinent à s'adapter aux réalités locales. À mesure que l'IA, la cybersécurité intégrée et la gestion massive des données accélèrent la convergence IT, les grossistes se retrouvent face à une équation exigeante : simplifier sans appauvrir, intégrer sans rigidifier et orchestrer sans verrouiller. De leur capacité à tenir cet équilibre dépendront largement l'efficacité et la résilience du channel dans les années à venir.

**Frédéric Bergonzoli**

**73**



## AGS, architecte d'une distribution IT unifiée et orientée services

Athena Global Services (AGS) en est persuadé, face à la multiplication des briques technologiques et à la complexité croissante des systèmes d'information, la convergence IT s'impose comme un modèle incontournable. Étroitement lié à l'éditeur ESET, le grossiste structure la distribution de son catalogue autour

d'une approche unifiée, centrée sur la cybersécurité et les services managés. Les MSP et MSSP figurent parmi ses revendeurs les plus convaincus de la nécessité de réduire l'accumulation de solutions, tout en conservant un haut niveau de protection. «Les partenaires ne veulent plus gérer dix outils différents. Notre rôle est de leur proposer une plateforme cohérente, intégrée et simple à opérer», résume **Thierry Defois**, directeur des opérations. Depuis la même plateforme, ils accèdent à une combinaison de solutions incluant protection des *endpoints*, XDR, sécurité des environnements cloud et SaaS, gestion des vulnérabilités, authentification forte et protection des données, le tout, au choix entre *on-premise* et cloud. L'approche ne se limite tou-

tefois pas à l'agrégation fonctionnelle. AGS veut faire évoluer son offre vers un modèle d'Open XDR, capable de corréler des flux issus de technologies tierces comme les *firewalls* ou les solutions d'identité. «Notre ambition est de faire de la plateforme de cybersécurité le cœur de la convergence IT, sans recréer nous-mêmes des expertises qui existent déjà sur le marché», souligne Thierry Defois. Autre pilier clé du grossiste, les services. AGS mise sur une approche MDR renforcée par une forte proximité humaine, avec des équipes basées en France et un accompagnement proactif. Cette dimension servicielle répond à une attente des PME, qui recherchent à la fois des technologies avancées et un partenaire de confiance, estime le distributeur.



### Sécurité, intégration, valeur : la stratégie de convergence IT portée par BeMSP

BeMSP veut aider les prestataires de services managés à structurer des offres cohérentes, différenciées et orientées valeur. Plutôt que de promouvoir des *bundles* prêts à l'emploi, le distributeur encourage les MSP à reprendre la main sur la construction de leurs offres.

«L'enjeu n'est pas de revendre un bundle éditeur tel quel, mais de bâtir une offre qui reflète la stratégie et la valeur ajoutée du MSP», souligne **Thomas Bresse**, CEO. Une approche qui évite l'écueil de la simple revente d'abonnements et renforce la relation client sur le long terme. Dans cette logique d'articulation des produits et de convergence des technologies, les éditeurs ont eux-mêmes évolué, observe BeMSP. Un constat particulièrement vrai dans le domaine de la cybersécurité, et notamment chez Kaseya, au catalogue du grossiste. Les offres de cet éditeur sont désormais structurées autour de trois grands ensembles : la gestion et la sécurisation des équipements, la protection des utilisateurs (Microsoft 365), et les outils internes du MSP (PSA, documen-

tation, facturation). Dans le même portfolio, Acronis adopte une trajectoire similaire, avec des *bundles* combinant sauvegarde, cybersécurité et reprise d'activité. Pour BeMSP, la convergence dépasse une simplification commerciale. Elle constitue aussi un levier opérationnel. «Des solutions fortement intégrées génèrent de vrais gains d'efficacité pour les équipes MSP et améliorent directement leur rentabilité», explique Thomas Bresse. La tendance est appelée à s'accélérer avec l'essor de l'IA, des agents intelligents et des protocoles d'interconnexion de nouvelle génération. Enfin, le VAD souligne un point clé : la sécurité n'est plus une option, mais le socle de toute offre, autour duquel s'agrègent des services complémentaires souvent portés par l'écosystème Microsoft.

**Des solutions fortement intégrées génèrent de vrais gains d'efficacité pour les équipes MSP et améliorent directement leur rentabilité.**

74



### Cris Réseaux consolide les bases de son modèle DSSP

«Aujourd'hui, nos partenaires maîtrisent globalement les activités de MSP. Nous observons cependant une montée en maturité progressive vers le modèle MSSP. Il ne s'agit plus seulement pour eux de gérer de l'IT, mais d'apporter des services de sécurité avancés, récurrents et industrialisés. Mais devenir MSSP

n'est pas qu'une question d'outils. C'est un changement profond de modèle, avec des enjeux humains, techniques et opérationnels», indique **Farid Bekiri**, directeur technique. Si l'évolution du prestataire est nécessaire, elle reste complexe, notamment pour les structures de taille intermédiaire. Elle implique également un changement de rôle du distributeur : «L'objectif est de fournir aux MSP tous les outils, compétences et services nécessaires pour endosser le rôle MSSP. Nous travaillons donc à nous positionner progressivement comme DSSP (Distributor Security Service Provider), avec une montée en puissance de cette offre en 2026», explique Farid Bekiri. Pour ce faire, Cris Réseaux structure sa stratégie autour de cinq piliers : la sécurité réseau, la protection des

endpoints, la sécurité de la messagerie, la gestion des identités et la sauvegarde. Portées par des éditeurs spécialisés, ces briques constituent le socle d'une «maturité cyber» que le distributeur recommande systématiquement à ses partenaires. Mais l'approche ne se veut pas dogmatique. «Il ne s'agit pas d'imposer un bundle commercial figé, mais de s'assurer que ces cinq piliers sont couverts, quelle que soit la technologie déjà en place chez le client», précise Farid Bekiri. Au-delà des technologies, le distributeur revendique des expertises dans l'interconnexion des solutions, par le biais d'API et de passerelles techniques. Pour aider ses partenaires à franchir le cap du MSSP, il prépare une plateforme qui centralisera supervision, alertes et remédiation.

**Devenir MSSP n'est pas qu'une question d'outils. C'est un changement profond de modèle, avec des enjeux humains, techniques et opérationnels.**



## Chez Infinigate, la convergence IT passe par la souveraineté et le SOC

Présentée comme une intégration globale des briques technologiques, la convergence IT revêt chez Infinigate une réalité plus nuancée. Le distributeur assume une approche sélective, recentrée sur son cœur de métier. « Nous ne cherchons pas à construire une offre IT unifiée au sens large. Notre

légitimité, c'est la cybersécurité, et c'est là que la convergence a du sens », explique **Jérôme Granger**, directeur marketing. Un positionnement dicté par l'évolution du marché. De nombreux éditeurs historiques du *firewall* proposent des plateformes dites « 360° », intégrant protection périmétrique, *endpoint* et messagerie au sein d'une console unique. Dans ce contexte, ajouter des briques supplémentaires n'apporte pas forcément de valeur. En revanche, certains domaines restent en marge de ces plateformes. C'est là qu'Infinigate concentre ses approches de convergence. La gestion des identités, la sauvegarde et la supervision avancée enrichie d'un SIEM et d'un SOC constituent pour lui les principaux leviers d'enrichissement des architectures exis-

tantes. « Protéger la donnée ne se limite pas à bloquer l'attaque. Il faut aussi maîtriser les accès et garantir la capacité de restauration », souligne Jérôme Granger. Chez le VAD, cette précaution a pris forme en 2024 avec le lancement de sa European Defense Platform, une offre packagée et souveraine associant des technologies françaises de détection et de protection des *endpoints*. Conçue comme une base évolutive, elle illustre la philosophie d'Infinigate : proposer des convergences ciblées, adaptées à des partenaires disposant des compétences nécessaires pour exploiter ces environnements avancés. Le modèle est à la carte. « Il n'existe pas de convergence universelle. Chaque projet dépend des besoins du client et des capacités du partenaire », rappelle le gressiste.

**Il n'existe pas de convergence universelle. Chaque projet dépend des besoins du client et des capacités du partenaire.**



## Itancia assemble technologies, services et seconde vie

Le groupe articule les trois métiers, distribution, seconde vie des équipements et services. Une organisation pensée pour accompagner les revendeurs sur l'ensemble du cycle de vie des projets. « Notre objectif est de permettre à nos partenaires de construire des offres cohérentes, intégrant

technologie, services et durabilité », résume **Mathieu Galvaing**, directeur commercial. Côté distribution, une offre modulaire nourrit la convergence IT à partir de cinq socles : les communications unifiées et la téléphonie, le *networking* et la connectivité, la mobilité et le *workplace*, les solutions de collaboration, et enfin la cybersécurité. Plutôt que de proposer des *bundles* figés, Itancia privilégie des offres verticalisées. Hospitality, santé ou environnements tertiaires bénéficient ainsi de combinaisons adaptées mêlant téléphonie, mobilité, collaboration, gestion des accès et sécurité. « La convergence n'a de sens que si elle répond à un usage concret. Nous construisons des catalogues sectoriels pour faciliter le travail des intégrateurs », explique Mathieu

Galvaing. L'approche est aussi déclinée à l'échelle de l'utilisateur, avec des *bundles* « poste de travail clé en main ». PC reconditionnés, cybersécurité, périphériques et services de conciergerie sont intégrés dans une offre unique, disponible dans les catégories capex ou opex. Les éditeurs de son catalogue ouvrent de plus en plus leurs produits grâce à des API et des protocoles standards. « On passe progressivement de modèles propriétaires à des architectures ouvertes, ce qui renforce d'autant plus la nécessité d'intégrer des briques de cybersécurité pour sécuriser ces échanges », indique Mathieu Galvaing. Itancia se distingue aussi par ses services : équipes certifiées, centre de formation, accompagnement au déploiement et support utilisateur.

**Notre objectif est de permettre à nos partenaires de construire des offres cohérentes, intégrant technologie, services et durabilité.**



### Miel privilégie l'orchestration à la convergence IT standardisée

Chez Miel, le terme de convergence est peu utilisé. On préfère parler de cybersécurité au sens large, avec deux notions clés : plateforme et orchestration. «Notre approche consiste à sélectionner des technologies complémentaires, et non concurrentes, afin de permettre

aux partenaires de construire des architectures cohérentes. L'objectif n'est pas de proposer des bundles rigides, mais de fournir les briques nécessaires à la mise en place d'une plateforme de sécurité globale, typiquement autour d'un SOC. Chaque éditeur se positionne aujourd'hui comme une plateforme capable de couvrir un spectre large. Notre rôle est donc d'aider à articuler ces plateformes entre elles lorsque cela apporte une réelle valeur», explique **Cédric Gauthier**, directeur marketing. Miel met à disposition des MSP un portefeuille de solutions conçues pour enrichir une plateforme centrale de cybersécurité. SIEM, gestion des comptes à privilèges, micro-segmentation, protection des environnements cloud, tests d'intrusion automatisés ou surveillance du dark web

viennent compléter les socles existants. L'ouverture et l'intégration des solutions constituent un critère important, mais non exclusif. «L'efficacité de la technologie et la qualité du support restent prioritaires. Les capacités d'intégration viennent ensuite, souvent progressivement», souligne Cédric Gauthier. En plus de l'accompagnement et de la formation, le grossiste entend proposer à ses partenaires les bonnes combinaisons de technologies, même lorsque ces dernières ne sont pas commercialisées sous forme de *bundle*. L'enjeu n'est plus de centraliser à tout prix, mais de n'oublier aucune brique critique, quitte à travailler avec plusieurs éditeurs. Une approche qui laisse aux MSP et MSSP la responsabilité de l'orchestration et de l'exploitation finales de la sécurité.

**L'efficacité de la technologie et la qualité du support restent prioritaires. Les capacités d'intégration viennent ensuite, souvent progressivement.**

76



### TD SYNEX replace la donnée au cœur de la convergence IT

TD SYNEX voit dans la convergence IT un sujet récurrent depuis des années. Mais la notion a pris une nouvelle dimension avec l'émergence de l'IA grand public, qui agit comme un révélateur. En manipulant à la fois des données internes et externes, les entreprises ont pris conscience des risques liés

aux fuites, à la perte de contrôle et à l'intégrité des informations. «Cette prise de conscience a replacé la sécurité des données au cœur des projets IT. L'IA a mis en lumière une réalité simple : la donnée est partout, elle circule en permanence et elle doit être protégée à chaque étape», résume **Denis Fouquet**, VP advanced solutions. Les infrastructures réseau deviennent des points névralgiques, car tous les flux y transitent. Elles intègrent désormais des mécanismes avancés de sécurité, d'analyse et d'automatisation, souvent renforcés par des briques d'IA. «Sécuriser les réseaux revient aujourd'hui à sécuriser les flux de données, pas seulement les équipements», souligne Denis Fouquet. Loin de promouvoir des *bundles* standardisés, le distributeur privilégie une

logique d'agrégation au cas par cas, et de conseil. Le modèle est largement tiré par les clients finaux, qui attendent de leurs partenaires une vision globale plutôt qu'un empilement de produits. Les MSP et intégrateurs les plus avancés adoptent eux aussi un rôle de conseiller transverse, capable de dialoguer aussi bien avec les équipes réseau que sécurité. Outre la sécurité des réseaux, les projets les plus en vue concernent le cloud, la collaboration et le *digital workplace*. Au cœur de la proposition du VAD, la marketplace StreamOne, enrichie par l'IA, recommande des solutions complémentaires, réalise des diagnostics de sécurité légers et facilite l'orchestration des environnements, tout en donnant au partenaire le soin de concrétiser les projets.

**Sécuriser les réseaux revient aujourd'hui à sécuriser les flux de données, pas seulement les équipements.**



**Écrans professionnels & logiciel d'affichage dynamique**

**CLEVERTOUCH®**  
by Boxlight®



**PHILIPS**



**Retail**



**Hôtellerie**



**Secteur public**



**Entreprises**



**Éducation**



**Santé**



**ADS, logiciel d'affichage dynamique  
pour écrans professionnels**

Pilotage à distance • Mono / multi-sites • Contenus dynamiques • Déploiement simple



**Pour nous contacter**  
+33 (0)1 60 34 54 80  
[marketing@copymix.com](mailto:marketing@copymix.com)

Scannez ce QR Code pour découvrir  
le catalogue Copymix 2026





### **Watsoft accélère la convergence télécom-IT**

Historiquement reconnu pour son offre de cybersécurité et de gestion des infrastructures, le distributeur a identifié très tôt la montée en puissance de la convergence télécom-IT. Il y a deux ans, il fait le choix de ne plus simplement revendre une solution existante, mais de développer Wat'Com, sa propre offre UCaaS

conçue spécifiquement pour les MSP. Cette application SaaS de téléphonie en marque blanche, cherche à simplifier la complexité du monde télécom : Watsoft agit comme grossiste-opérateur, prenant en charge les contraintes réglementaires, le provisioning et la portabilité, tout en laissant au prestataire de services managés la maîtrise de la facturation et de la relation client. «Nous voulons permettre aux MSP d'être compétitifs face aux opérateurs traditionnels, tout en créant davantage de valeur par l'intégration», indique **Oleg Bivol**, cofondateur. D'ailleurs, la stratégie du VAD s'affine avec l'adoption de la convergence fixe-mobile, ou FMC (Fixed-Mobile Convergence), résultat de la combinaison des services de téléphonie fixe et

mobile au sein d'une même offre. Avec Wat'Stockage, Watsoft développe également des offres convergentes autour du stockage S3. «Ces offres marquent une évolution vers un modèle où nous créons davantage de valeur via des solutions intégrées, souvent proposées sur le marché en OEM, plutôt que par la simple revente de produits standardisés. La convergence IT, combinée à l'IA, ouvre un potentiel énorme de création de valeur par le service. Nous aidons les partenaires à déployer leurs premières offres et à se projeter sur un modèle récurrent et rentable», souligne Oleg Bivol. Le VAD voit également dans cette tendance l'avantage de répondre à la fois aux entreprises qui attendent des offres simples, intégrées et fiables, et aux MSP.

**Nous voulons permettre aux MSP d'être compétitifs face aux opérateurs traditionnels, tout en créant davantage de valeur par l'intégration.**

78



### **Copymix, trait d'union entre print, cybersécurité et téléphonie IP**

Depuis l'essor de la dématérialisation documentaire, le marché de la bureautique vit une mutation profonde. Chez Copymix, cette transformation s'est traduite par une approche de convergence articulée autour d'un concept central : le document, sous toutes

ses formes. «Le document n'est plus uniquement papier. Il est devenu numérique, parfois audio, intégré aux systèmes d'information et traité par des logiciels», souligne **David Gourbiex**, directeur général. Face à la baisse structurelle des volumes d'impression, le distributeur a élargi son périmètre pour accompagner ses partenaires vers des usages à plus forte valeur. Son catalogue combine équipements d'impression, solutions d'affichage dynamique, dispositifs collaboratifs et, depuis peu, de la cybersécurité. Le grossiste a notamment structuré des offres de sauvegarde et de protection des données, renforcées par des partenariats certifiés et souverains. Des solutions de GED et d'archivage électronique intégrées, suffisamment souples

pour s'inviter dans les processus métiers existants, complètent ce socle. Dernière brique, la téléphonie IP. En s'appuyant sur un partenaire disposant de son propre data center européen, le distributeur boucle ainsi une offre couvrant création, traitement, sécurisation, archivage et communication du document. «Nous ne sommes plus un acteur de l'impression qui fait aussi de l'IT, mais un intégrateur de l'environnement numérique et documentaire de l'entreprise», revendique David Gourbiex. Aux revendeurs qui ne possèdent pas toujours les expertises nécessaires aux déploiements des solutions, Copymix propose des services d'accompagnement. «Nous faisons le choix de ne référencer que des solutions que nous maîtrisons.»

**Nous ne sommes plus un acteur de l'impression qui fait aussi de l'IT, mais un intégrateur de l'environnement numérique et documentaire.**

# Votre projet AV commence ici

*Acadia, grossiste informatique  
depuis près de 30 ans,  
vous propose son nouveau  
service audiovisuel !*

1. Échange et  
diagnostic

2. Présentation  
de la solution

3. Installation  
par un expert \*

*\* Un intégrateur AV dédié dans  
votre région du réseau Acadia*



Scannez pour  
démarrer votre  
projet AV

Site web : [www.acadia-info.com](http://www.acadia-info.com)

Face à la pression concurrentielle, réglementaire et technologique, la consolidation du marché de l'indirect s'accélère. Mais cette stratégie est-elle réellement créatrice de valeur pour les distributeurs et leurs clients ?

**Alexis de Goriainoff, président de Sewan**

## La consolidation du marché de l'indirect : une réelle opportunité ?



Les opérateurs de services télécoms et informatiques évoluent sur un marché fortement concurrentiel, qui exige des investissements importants et constants pour faire évoluer leurs infrastructures, anticiper l'évolution des usages et s'adapter au rythme soutenu des nouvelles normes et réglementations européennes et nationales (RGPD, NIS2, CS3D, facturation électronique, Code européen des télécoms...). Dans ce contexte, certains acteurs, spécialistes de l'indirect, sont tentés d'acquérir des distributeurs travaillant avec la concurrence afin de maintenir une croissance forte à court terme, tout en évitant de supporter seuls les évolutions technologiques nécessaires pour rester compétitifs. Toutefois, cette tendance à la consolidation du marché de l'indirect est-elle réellement pertinente pour les sociétés rachetées et pour les clients finaux ?

### **Offrir de la valeur ajoutée : la raison d'être des partenaires**

En 2024 et 2025, de nombreux acteurs de l'IT ont connu un ralentissement de leur activité, les amenant à s'interroger sur l'avenir de leur entreprise. Combinée à la volonté de certains acteurs de se constituer un portefeuille de partenaires captifs, cette situation a conduit à une multiplication des opérations de croissance externe dans le secteur de la distribution de services télécoms. Ce phénomène, bien qu'attractif en apparence,

se heurte toutefois à plusieurs écueils : la perte de l'ADN des sociétés acquises, le départ de leurs fondateurs et l'appauvrissement du catalogue de produits des distributeurs, désormais moins libres de choisir les solutions les plus adaptées à leurs clients.

Avant leur acquisition, les partenaires sont souvent des entreprises à taille humaine, incarnées par leurs dirigeants, extrêmement agiles et très proches de leurs clients. Après un rachat et le départ éventuel de ressources clés, il devient plus difficile pour ces structures de maintenir le même niveau d'agilité et de pertinence dans leurs offres. La théorie schumpétérienne de la destruction créatrice s'applique alors pleinement : il y a fort à parier que de nouveaux distributeurs émergeront pour combler le vide laissé. Ces derniers s'appuieront sur les opérateurs et acteurs de l'indirect proposant les solutions les plus modernes et les plus en phase avec les besoins du moment.

### **Accompagner au quotidien les partenaires dans leur croissance**

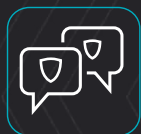
Rester un distributeur indépendant constitue donc une réelle opportunité pour se positionner comme un partenaire de long terme auprès des clients, en mettant à leur disposition des solutions variées, évolutives et alignées avec leurs objectifs. Dans ce contexte, les fournisseurs de technologies se doivent d'accompagner ces partenaires au quotidien, en innovant, en les formant, mais aussi en mettant à leur disposition des outils leur permettant de gagner en autonomie et en performance. Les distributeurs pourront ainsi monter en gamme, acquérir de nouvelles expertises et proposer à leurs clients des solutions toujours plus pertinentes et attractives. Ils deviendront alors un maillon essentiel de la compétitivité des entreprises, capables de les accompagner à chaque étape de leur développement. —

**Rester un distributeur indépendant constitue une réelle opportunité pour se positionner comme un partenaire de long terme auprès des clients, en mettant à leur disposition des solutions variées, évolutives et alignées avec leurs objectifs.**



# Catalogue IT, Cybersécurité & Telecom :

un écosystème de solutions européennes  
prêtes à déployer



IPBX &  
VoIP



Network  
Detection &  
Response



Training &  
Certification



Data Loss  
Prevention



Cloud



Phishing



[ags-next.com](https://ags-next.com)

# Un nouveau moteur à propulsion : les partenaires



**Pierre-Antoine Merlin**  
Journaliste indépendant  
pa\_merlin@hotmail.fr

Dans le numérique comme dans toutes les strates de l'économie, rien n'est pire que l'incertitude. Car celle-ci, y compris et surtout en France, est systématiquement perçue comme un mauvais présage, jamais comme une chance. Sauf pour les acteurs du numérique, et singulièrement pour ceux qui œuvrent au cœur de la chaîne de valeur.

Pour la première fois depuis l'avènement de la convergence IT-IP, le marché est totalement ouvert. Il deviendra ce que ses contributeurs en feront. Comment optimiser l'irruption de l'intelligence artificielle dans les processus de production ? Est-il possible, dans un environnement marqué par la course au conformisme, de déceler encore l'avantage concurrentiel, ce fameux *competitive edge* qui fait la différence entre les acteurs et dessine la fortune des plus audacieux ? À n'en pas douter. C'est même le moyen le plus sûr de réussir.

En ce domaine comme dans d'autres, l'autoroute numérique est tracée depuis longtemps. En effet, les ESN et éditeurs français de logiciels travaillent depuis un demi-siècle sur l'industrialisation des services, alimentée par l'innovation technologique et celle des usages. Ainsi Numeum, principale organisation des professionnels du secteur, observe pour s'en réjouir «une légère reprise et un retour progressif à la croissance en 2026». De la même façon que, sur la route, il ne faut pas freiner quand le terrain se dérobe, mais au contraire accélérer, les intermédiaires à valeur ajoutée doivent rassurer leurs clients, monter avec eux des projets concrets, faire preuve de discernement dans le choix des fournisseurs. Regarder ce qui marche. Prendre des risques mesurés en se démarquant du voisin. Identifier les potentiels de marché les plus gros, surtout ceux qui demeurent inexplorés. Sur ce plan, l'écart se creuse entre les différents créneaux à investir : désormais, 81% des entreprises identifient l'IA générative comme la première opportunité de marché, devant la transformation numérique (58%) et la cybersécurité (56%).

Au fond, c'est la prévalence de l'intelligence artificielle qui va forcer les partenaires, depuis les grossistes jusqu'aux revendeurs et intégrateurs, à trouver des créneaux rentables et pérennes. Un seul n'est pas à prendre, qui «résiste encore et toujours à l'envahisseur», pour parler comme Astérix. Il s'agit du décryptage proposé par ChannelScope. —

**Les intermédiaires à valeur ajoutée doivent rassurer leurs clients, monter avec eux des projets concrets, faire preuve de discernement dans le choix des fournisseurs. Regarder ce qui marche.**

## index des annonceurs\_\_

Acadia	79	Bleu Jour	23	Eurabis	31	Locam	29
Asus	84	ChannelScope		Grenke	25	Netwo	4
Autopromo	17	planning	57	Ielo	47	Sandisk	45
Beemo	15	Context	83	Iiyama	41	Snom	49
Bicom	81	Copymix	77	Infinigate	71	Sophos	9
Bicom		Covage	61	Lexmark - Xerox	18	Unyc	51
(publirédactionnel)	59	Enreach	55	Lindy	11	Vertiv	2

## Empower Your Business with CONTEXT Unmatched Global IT Distribution Insights

**500  
Md€**

de ventes IT via  
le canal de  
distribution par an



**220  
Millions**

de prix collectés  
par trimestre



**+1.5  
Millions**

de revendeurs  
uniques



**+8500**

reportings de  
ventes traitées  
par semaine



### Pourquoi choisir CONTEXT?



Depuis plus de 40 ans, CONTEXT met à la disposition des acteurs clefs du marché de l'IT des données de suivi précises, fiables et globales, leur permettant de piloter leur activité avec une longueur d'avance. Opérant dans plus de 45 pays et forts de nos 380 experts, nos équipes sont à votre disposition pour vous accompagner. Constructeurs, grossistes ou revendeurs, bénéficiez d'informations de marché précises, mondiales et pilotées par des experts.

**Besoin d'indicateurs pertinents pour piloter votre activité et comprendre les tendances du marché?  
Contactez nos équipes.**

[france@contextworld.com](mailto:france@contextworld.com)

# ExpertBook Ultra

Fin et léger  
Moins de 1 kg

Écran  
OLED 3K

Plus intelligent.  
Plus rapide. Grâce à l'IA.

Sécurité de  
niveau entreprise



Retrouvez-nous  
**STAND  
E003**

## La splendeur en action

Élégant, intelligent et raffiné, l'ASUS ExpertBook Ultra définit le nouveau summum des ordinateurs portables professionnels haut de gamme.



Poids plume de seulement 0,99 kg\*  
Épaisseur de 10,9 mm



Productivité optimisée par l'IA  
avec ASUS MyExpert



Écran OLED anti-reflet  
3K de 14 pouces



Appareils sécurisés avec contrôle total  
du BIOS et du système d'exploitation,  
même à distance, avec ASUS  
ExpertGuardian