

STOCKAGE : NETAPP
REBAT LES CARTES
DU STOCKAGE

TÉLÉCOMS :
ENREACH REDONNE
DU SENS À LA VOIX

VITRINES : DU PORTABLE
AU SERVEUR, LES
INNOVATIONS DE 2026

CHANNELSCOPE

LA PLATEFORME MULTIMÉDIA DU CHANNEL IT N°3 04.2026 | 05.2026

by IT for Business

HARDWARE un produit de valeur

ENTRETIEN

MICHEL THEON, ARROW
« Nous adapter à la
maturité de chaque
partenaire »

La mémoire qui flambe



Vincent Verhaeghe
Rédacteur en chef

L'IA n'avale pas que des données. Via les grands *hyperscalers*, elle phagocyte des volumes considérables de mémoire DRAM pour alimenter les infrastructures, détournant des capacités de production qui approvisionnaient jusqu'ici le marché des PC et des serveurs d'entreprise. Les trois fondeurs Samsung, SK Hynix et Micron ont réorienté leurs lignes vers la mémoire HBM adaptée aux GPU et bien plus rentable que la DDR5 ou la DDR4 destinées aux flottes professionnelles. Résultat : ces dernières se font rares et les prix explosent. Depuis janvier 2025, la DRAM a progressé de 172% sur le marché spot. Ce chiffre, publié par le cabinet taïwanais TrendForce, spécialiste du composant, n'est pas une abstraction : il se retrouve dans les grilles tarifaires des fournisseurs et des distributeurs.

Pour le channel, la conséquence est directe. Dell et Lenovo ont annoncé des hausses de 15 à 20% sur leurs PC professionnels dès la fin 2025, en attribuant explicitement ces ajustements au coût des composants mémoire. Les autres n'y échappent pas. Ce ne sont pas des variations de catalogue anodines ; c'est le début d'un renchérissement structurel du matériel neuf qui contraint les partenaires à retravailler leurs argumentaires et leurs modèles économiques. La mémoire représente en moyenne entre 15 et 18% du coût de fabrication d'un PC. Quand ce poste s'emballe, l'arbitrage est rapide : répercuter, rogner la marge ou revoir la configuration à la baisse tout en espérant que le client ne reporte pas ses achats. La pièce détachée n'est pas épargnée. Les entreprises qui comptaient prolonger leur parc à moindres frais découvrent que la mise à niveau mémoire d'un poste vieillissant peut atteindre un coût proche de son remplacement.

Cette situation crée pourtant un terrain favorable pour les partenaires qui anticipent. Le reconditionnement s'impose, même si c'est moins par conviction RSE que par contrainte budgétaire réelle. L'allongement des cycles de vie, que les clients repoussaient encore il y a deux ans, devient une décision économiquement rationnelle et des produits que l'on remplaçait tous les 3 ou 4 ans sont désormais conservés jusqu'à 9 ans. Conséquence, les contrats de maintenance multimarques gagnent en attractivité. Ce sont autant d'ouvertures commerciales concrètes pour les revendeurs qui savent se positionner.

Les analystes de TrendForce et IDC ne prévoient pas de normalisation avant 2027 au mieux, le temps que de nouvelles usines voient le jour (il faut 18 à 24 mois pour bâtir une usine de composants). Cette crise n'est pas un accident conjoncturel : elle reflète une recomposition durable des priorités industrielles, où l'IA capte les ressources au détriment des marchés traditionnels. Les partenaires qui intègrent cette réalité dans leurs offres aujourd'hui prendront une longueur d'avance sur ceux qui attendent un retour à la normale. Ils pourraient attendre longtemps. —

CONNECTION PERFECTION POUR VOS SOLUTIONS IT & AV

Plus de 1500 produits disponibles en stock
Solutions professionnelles
Conseil avant-vente et support après-vente disponibles
Le spécialiste IT & AV – depuis plus de 30 ans en France
Partenaire commercial primé et certifié

Avec **verge.io** découvrez l'ULTRAconvergence

L'infrastructure qui intègre les services réseau, la virtualisation et les services de stockage en un seul système d'exploitation VergeOS.



Remplacer les infras virtuelles ou hyperconvergées sans reconstruire le data center.

Plus d'information
www.miel.fr/vergeio



Numéro 3

avril-mai 2026



- 3 **Éditorial**
Vincent Verhaeghe
- 6 **Le grand entretien**
Michel Theon, directeur général d'Arrow ECS France
- 8 **actualités**
- 12 **Entretien**
Emmanuel Courtet (Alliance du Numérique), François Bourzeix (Xerox)
- 14 **Chiffres clés du marché**
- 16 **Dossier**
Hardware, un produit de valeur
- 20 **Portables** : faire face dans la tempête tarifaire
- 24 **Les nouveaux enjeux du digital workplace**
- 26 **Desktop** : le retour stratégique du poste fixe
- 32 **Entretien** : Manuel Garcia, NewBlue
- 34 **Serveurs** : le channel passe à l'architecture opérable
- 38 **L'infra réseau au cœur du numérique**
- 43 **Entretien** : Isabelle Sinigre, Lancom Systems
- 44 **Reconditionnement** : la seconde vie du hardware
- 51 **Maintenandce IT** : un pilier de l'économie circulaire
- 52 **Supply chain** : les distributeurs sortent de leur rôle logistique
- 56 **Les nouveaux référencements chez les grossistes**
- 58 **Le mot de la fin**
Pierre-Antoine Merlin

CHANNELSCOPE

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, Alain Godet, Pierre-Antoine Merlin

Direction artistique
Bertrand Grousset

Secrétaire de rédaction
Stéphane Miekisiak

ÉVÈNEMENTS

Partenariats Groupe et Média
Verena Holder
vholder@choyou.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
Envato

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

Une publication du groupe Cho You
ChannelScope est édité par IT for Business, 6, rue de Lisbonne 75008 Paris RCS Paris 440 363 679

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



« Les revendeurs ont besoin d'un distributeur capable de s'adapter à leur niveau de maturité »

Entretien avec **Michel Theon**, président d'Arrow France

Le distributeur ne se contente pas de mettre en relation les marques et les revendeurs : il se positionne désormais comme agrégateur dans le cloud hybride et l'IA, avec une plateforme, des services et une expertise technique déployés localement. Michel Theon, directeur général d'Arrow ECS France, détaille cette transformation – et ce qu'elle change concrètement pour les MSP, VAR et intégrateurs.

Propos recueillis par Vincent Verhaeghe

6

Quelles sont les perspectives d'Arrow pour 2026 ?

Le cloud et l'IA continuent de tirer l'ensemble du marché IT, y compris les segments plus traditionnels comme l'infrastructure, le stockage ou la sécurité. En France, l'accélération est particulièrement nette auprès des ETI et des PME, et nous en profitons pleinement via l'écosystème MSP. Les stratégies d'entreprise évoluent vers des modèles multcloud et hybrides, portés par des exigences de souveraineté, de flexibilité et de maîtrise des coûts. Arrow accompagne ses partenaires dans cette transformation depuis la phase d'architecture jusqu'à l'optimisation des environnements. La signature de l'exclusivité Citrix pour le *midmarket* en Europe illustre bien cette orientation : elle nous permet d'apporter un support commercial et marketing différenciant tout en affirmant notre positionnement autour du cloud hybride. En 2026, notre priorité est d'accompagner durablement nos partenaires dans leur bascule vers des approches orientées services, en nous appuyant sur notre plateforme ArrowSphere Cloud – développée en

France depuis plus de dix ans – pour accélérer leur croissance et optimiser la gestion de leurs abonnements.

Quels sont les grands enjeux pour les revendeurs en ce moment ?

Ils sont multiples et reflètent la profondeur de la transformation en cours. Le premier, c'est la transition vers les modèles *as a service* et l'économie de l'abonnement : développer des revenus récurrents via des offres packagées et des services managés. Le deuxième, c'est le rôle de conseil que les partenaires doivent jouer auprès de leurs clients dans la définition de leur stratégie d'hybridation – les aider à faire les bons choix, pas seulement à déployer des solutions. Et le troisième, c'est la montée en puissance de l'IA : industrialiser les cas d'usage, engager des déploiements à grande échelle en toute confiance. Pour y répondre, les revendeurs ont besoin d'un distributeur capable de leur apporter expertise, services et programmes adaptés à leur niveau de maturité.

Les hyperscalers sont-ils des concurrents, des partenaires



« Notre rôle est d'aider nos partenaires à identifier les meilleures opportunités et à passer à l'échelle en toute confiance »

ou simplement des acteurs complémentaires ?

Ni l'un ni l'autre complètement – ils transforment l'industrie, et notre rôle est de nous y adapter tout en les complétant. Nous intégrons leurs offres dans ArrowSphere et nous les enrichissons par notre expertise en conseil, gouvernance et conformité. Ce que nous apportons va au-delà de l'accès à des services cloud : nous accompagnons nos partenaires sur l'architecture, la gestion de la facturation, les stratégies de fidélisation. Ce positionnement d'agrégateur nous permet de couvrir l'ensemble du parcours – du choix technologique à la mise en œuvre – pour que nos partenaires atteignent les résultats métiers attendus par leurs clients.

Comment Arrow intègre-t-il l'IA dans son portefeuille de solutions ?

Notre stratégie repose sur cinq piliers : Solutions, Programmes,

Talents, Plateformes et Services. Côté solutions, nous proposons l'un des portefeuilles les plus complets du marché, couvrant aussi bien les infrastructures que les logiciels et les outils de développement. Côté programmes, des initiatives comme le *Cloud Amplification Program* sont conçues pour accélérer l'adoption de l'IA en offrant aux partenaires un cadre structuré pour délivrer des résultats concrets. Nous investissons également massivement dans la montée en compétences de nos équipes et de notre écosystème pour ancrer une véritable culture *AI first* – parce que les technologies ne suffisent pas si les hommes ne sont pas en mesure de les exploiter.

Et concrètement, comment cela se traduit sur vos plateformes ?

ArrowSphere intègre désormais des fonctionnalités IA à plusieurs niveaux. ArrowSphere Assistant est le premier assistant *GenAI* proposé

par un distributeur : il aide les partenaires à optimiser la gestion de leurs abonnements, à améliorer leur rentabilité et à automatiser leurs *workflows*. Nous avons aussi un *Cloud Assistant* intégré au portail clients finaux, et l'*AI360 Dashboard*, qui permet aux partenaires d'analyser les usages IA sur les services PaaS et SaaS, de suivre l'adoption des LLM et de formuler des recommandations fondées sur les données. Le marché n'en est encore qu'à ses prémices – beaucoup de projets sont en cours de validation – mais notre rôle est précisément d'aider nos partenaires à identifier les meilleures opportunités et à passer à l'échelle en toute confiance.

Y a-t-il des évolutions significatives dans l'offre de services d'Arrow ?

Oui, et elles vont bien au-delà de ce qu'un distributeur proposait traditionnellement. Nous mettons à

disposition un support technique et commercial local, assuré par des experts et architectes basés en France, pour accompagner les partenaires sur leurs projets de cloud hybride et d'IA. Le *Cloud Amplification Framework* vient structurer cet accompagnement en l'adaptant au niveau de maturité de chaque partenaire. À cela s'ajoutent des agents IA personnalisables et un ensemble de solutions de services managés bâties autour de nos principales offres. L'objectif est d'aider nos partenaires à gagner en efficacité opérationnelle et à renforcer leur capacité à créer de la valeur pour leurs propres clients.

Le catalogue évolue-t-il aussi avec l'arrivée de nouvelles marques ?

C'est un processus continu, porté par la rapidité d'évolution des technologies autour de l'IA, du cloud et de la cybersécurité. Mais notre approche est rigoureuse : nous analysons chaque solution avant de l'intégrer pour nous assurer qu'elle complète réellement notre offre existante, technologiquement et dans notre stratégie *go-to-market*. En France, cela peut signifier intégrer des fournisseurs déjà référencés par Arrow dans d'autres pays, lorsque cela apporte une cohérence réelle à l'écosystème local.

Plus globalement, le rôle du distributeur à valeur ajoutée va-t-il changer à l'avenir ?

Sans aucun doute. C'est précisément pour cela qu'Arrow se positionne aujourd'hui comme un agrégateur dans le cloud hybride et l'IA, avec une orientation résolument services. Cette approche répond aux attentes des acteurs de taille intermédiaire, qui ont besoin de distributeurs capables d'apporter simplicité, expertise et proximité – pas seulement de la logistique et du financement. Les modèles récurrents, le *FinOps*, la *data intelligence* : ce sont autant de leviers sur lesquels nous nous appuyons pour ouvrir de nouvelles opportunités à nos partenaires et renforcer durablement leur compétitivité. —

7

NetApp garde le cap sur la donnée dans la tempête du flash

Tensions géopolitiques, souveraineté des données, cybersécurité, accélération de l'IA et pour couronner le tout un prix de la mémoire sous stéroïdes : les sujets d'interrogation ne manquaient pas lors du NetApp Partner Summit d'Amsterdam. Message aux partenaires : ceux qui ne s'adapteront pas auront du mal à surnager dans un monde qui change profondément.

Près de 150 partenaires de la zone EMEA étaient réunis à Amsterdam le 19 mars pour le NetApp Partner Summit 2026. En marge de l'événement, la marque a réuni la presse spécialisée européenne pour une série de prises de parole qui ont rapidement pris une couleur inhabituelle. Pas de slides optimistes déconnectés de la réalité du terrain. Willem Hendrickx, SVP et directeur général EMEA et LATAM depuis le 5 janvier 2026, arrivé de Vectra AI où il officiait comme *chief revenue officer*, a mis d'emblée les pieds dans le plat. «L'éléphant dans la pièce, c'est évidemment le prix de la mémoire et l'impact que ça a sur l'ensemble du business. C'est un temps difficile que tout le monde doit affronter.» Avec, en filigrane, un message rarement entendu aussi clairement : la crise actuelle est aussi une fenêtre d'opportunité. «Notre mentalité est le partner first. Près de 88% de notre activité en EMEA transite par nos partenaires», a-t-il rappelé. L'IA représente déjà 15% du chiffre d'affaires global de l'entreprise.

Supply chain : une crise d'une ampleur inédite

Alastair Edwards, analyste senior chez Omdia, a posé le diagnostic. Ce n'est pas une énième perturbation post-Covid. «Nous avons connu quelque chose de similaire pendant la crise Covid, mais quand on évoque le marché actuel de la mémoire, nous sommes dans une magnitude complètement différente.» En 2025, OpenAI aurait à lui seul verrouillé jusqu'à 40% de l'allocation

mémoire disponible chez SK Hynix et Samsung. Les *hyperscalers* ont fait de même, absorbant des volumes considérables de DRAM et de NAND bien en amont de leurs besoins. Le résultat est mécanique : à capacité égale, le flash coûte aujourd'hui vingt-cinq fois plus cher que le disque dur, contre une différence de l'ordre de 10% il y a encore trois mois. «Je perds mes cheveux depuis longtemps dans cette industrie, mais je n'ai jamais vu ça», a reconnu Willem Hendrickx.

Les chiffres d'Alastair Edwards méritent d'être lus attentivement. Plus de 70% des fournisseurs ont déjà révisé leurs tarifs. Les délais de validité des cotations se raccourcissent. Certains constructeurs, pas NetApp, a-t-il précisé, modifient voire annulent des commandes jusqu'au moment de l'expédition. «Cela a des implications massives sur la capacité d'un partenaire à maintenir une relation crédible avec son client», a-t-il souligné. Le phénomène d'achats anticipés, qui a encore gonflé les chiffres de fin 2025, s'inverse progressivement. «Quand les prix deviennent insoutenable, les clients s'arrêtent de commander. Le pipeline commence à se réduire, les carnets de commandes à se vider.» Résultat : plus de la moitié des partenaires s'attendent à une baisse de rentabilité à deux chiffres au premier trimestre.

Les raisons d'espérer sont là, pour qui sait les lire

Mais Alastair Edwards a refusé de laisser ses interlocuteurs dans le seul registre du pessimisme.



«Nous sommes au début d'un nouveau cycle de vingt ans. C'est l'ère de l'IA.» Le marché IT mondial va croître de plus de 10% cette année. 96% des transactions dans l'industrie impliquent au moins un partenaire, et une entreprise travaille en moyenne avec six à sept partenaires choisis pour leurs compétences plutôt que pour leur catalogue. «Ce que les clients recherchent, c'est de l'expertise. Ceux qui savent se spécialiser ont un avantage considérable.»

La cybersécurité illustre cette dynamique : progression attendue de 10 à 11% cette année, quasi intégralement portée par les partenaires, avec chaque euro de produit générant environ deux euros de services associés. «C'est un modèle extrêmement riche en services.» Et l'horizon s'étend encore plus loin. «Dans quelques années, le channel va vendre des robots», a affirmé

Alastair Edwards sans détour, en référence à la vision exprimée par Jensen Huang lors du GTC. «Ceux qui se transforment le plus vite s'adapteront le mieux. Mais l'un des plus grands différenciateurs reste le contact humain, parce que c'est ce qui crée la confiance avec le client.»

Transformer la contrainte en opportunité

Gavin Moore, CTO EMEA de NetApp, a articulé la réponse tactique. «Les économies qui justifiaient d'aller sur du flash ont changé. Flash à deux fois le prix du disque, je l'accepte. Flash à vingt fois le prix du disque, non. Je peux travailler avec des disques durs.»

Souveraineté : le coffre dont NetApp n'a pas la combinaison

La souveraineté des données, tout un programme quand on est une marque américaine qui veut montrer patte blanche en Europe. Adam Gale, *field CTO for AI & Cybersecurity* chez NetApp, a pris le sujet de front. «La question de la souveraineté des données n'est plus un sujet de prospective. C'est une contrainte opérationnelle.» Willem Hendrickx a posé le cadre : «Vous pouvez être souverain, mais vous devez aussi être

sécurisé. Les deux vont ensemble.» L'argument de NetApp est simple et fort : zéro accès aux données clients, quelles que soient les circonstances. «Vous achetez un coffre chez nous. Vous en fournissez la combinaison. Nous ne la connaissons pas. Peu importe qui nous demande d'ouvrir ce coffre, nous ne pouvons pas le faire», a formulé Adam Gale. Des clients font tourner des infrastructures NetApp en *dark site* complet, sans connexion

L'expérience sera différente, mais techniquement, ça fonctionnera très bien.» Une franchise qui sera peut-être difficile à avaler pour certains clients à qui on a vanté depuis des années les mérites du 100% flash.

NetApp propose un argumentaire en quatre temps : audit du parc existant pour libérer de la capacité sans achat supplémentaire, *tiering* intelligent entre flash et HDD selon les *workloads*, Keystone en *Storage-as-a-Service* pour éviter les engagements CAPEX lourds, et cloud hybride comme soupape. «Vous prenez un Keystone en sachant que vous pouvez le faire grandir dans le temps. Vous avez de la prévisibilité sur les prix. Et si la disponibilité s'améliore d'ici là, vous ne vous êtes pas surendettés», a résumé Gavin Moore.

Keystone affiche une croissance mondiale de 65% en glissement annuel. En Allemagne, l'offre pèse déjà pour plusieurs dizaines de millions d'euros de chiffre d'affaires annuel. En France, le marché a pris plus de temps à décoller, mais les signaux changent : Atos vient de signer un projet avec un grand organisme de santé publique, une référence qui pourrait faire bouger les lignes dans un secteur historiquement frileux. Là encore, ceux qui avaient tout basculé dans le cloud au début des années 2010 avant de revenir sur une approche hybride vont devoir se poser de nouvelles questions sur l'organisation de leur SI. La donnée comme boussole, la flexibilité comme réponse.

Vincent Verhaeghe,
envoyé spécial à Amsterdam

Enreach et l'IA : quand la voix retrouve de la valeur

La plateforme Enreach UP évolue avec l'assistant Aimi, un couplage CRM natif et une logique d'automatisation. Pensée de bout en bout pour les opérateurs et intégrateurs, elle mise sur la marque blanche et la souveraineté des données pour se démarquer dans un marché UCaaS sous pression.



Bertrand Pourcelot,
directeur général
d'Enreach for
service providers

dans le traitement des interactions vocales : qualification des demandes, contextualisation en temps réel des échanges, génération automatique de résumés et proposition d'actions. Chaque entreprise peut activer ou désactiver les modules IA, choisir son modèle de langage – y compris en hébergement sur ses propres serveurs – et paramé-

trer les niveaux d'intégration selon sa gouvernance des données.

Cette modularité n'est pas anodine pour le channel. Elle permet aux partenaires d'enrichir graduellement leur offre, sans im-

Nous avons fait le choix d'une intelligence hybride, où l'IA assiste, mais où l'humain reste responsable

poser à leurs clients un changement d'usage brutal. «*Nous avons fait le choix d'une intelligence hybride, où l'IA assiste, mais où l'humain reste responsable de l'engagement pris au nom de l'entreprise*», souligne Bertrand Pourcelot, directeur général d'Enreach for Service Providers.

Le CRM au cœur de la relation

Deuxième pilier de cette évolution : le couplage natif entre Enreach UP et les outils CRM. Enreach revendique une approche agnostique et interopérable, pouvant se connecter à un large éventail de solutions, y compris des outils métiers ou développés en interne. L'enjeu est de transformer chaque appel en données

exploitables : transcription, analyse, alimentation automatique des fiches clients, génération de tâches dans les outils métiers. Pour un intégrateur qui intervient dans des environnements multi-éditeurs, la capacité à s'insérer dans l'existant sans imposer une rupture applicative est souvent décisive dans un appel d'offres. C'est précisément ce que cherche à adresser cette approche ouverte.

Marque blanche et souveraineté : les arguments du channel

Ces évolutions s'inscrivent dans un modèle de distribution 100% indirect, via la marque blanche. La plateforme Enreach UP permet aux opérateurs et intégrateurs de garder la main sur leur offre, leur tarification et leur image. «*Nous ne vendons pas une offre figée, mais une plateforme que chaque partenaire peut façonner selon ses clients, ses verticales et son savoir-faire*», explique Bertrand

Pourcelot. Plus de quinze partenaires utilisent aujourd'hui Enreach UP Cloud, la déclinaison hébergée et infogérée de la plateforme. Côté souveraineté, plusieurs options de déploiement coexistent, depuis l'hébergement chez l'opérateur jusqu'à une offre cloud reposant sur un écosystème français indépendant. «*Dans un contexte dominé par les GAFAM, nos partenaires ont besoin d'alternatives européennes ouvertes, capables d'intégrer l'IA sans perdre leur autonomie*», conclut Bertrand Pourcelot. Un argument qui résonne d'autant plus fort dans un contexte de tensions croissantes autour de la dépendance aux hyperscalers américains. **Vincent Verhaeghe**

eset MDR



Déterminez et bloquez les menaces en 6 minutes

Sécurité managée 24/7 par ESET. Pour votre entreprise.

En savoir plus sur eset.com/fr/mdr

ESET
MDR

6
min

Emmanuelle Courtet, Alliance du Numérique

«Chez Alliance du Numérique, tous les membres sont sur un pied d'égalité»



Directrice générale d'Alliance du Numérique depuis septembre 2025, Emmanuelle Courtet arrive avec 25 ans d'expérience dans la franchise. Un bagage qu'elle tourne à son avantage pour structurer un réseau en pleine croissance de 115 revendeurs indépendants.

Votre parcours est ancré dans la franchise. Qu'est-ce qui vous a attiré vers un groupement de revendeurs IT ?

Après 25 ans à conseiller des patrons de réseaux, j'avais envie d'être aux commandes d'un réseau et de l'emmener le plus loin possible. Le secteur IT évolue vite et joue un rôle central dans la performance des organisations – c'est un vrai challenge. Et ce qui m'a séduite chez Alliance du Numérique, c'est précisément son fonctionnement : un réseau d'indépendants fondé sur l'entraide, le partage et la convivialité, avec des dirigeants qui placent l'humain au cœur de leur stratégie. C'est exactement ma vision du management.

La direction générale est un poste créé pour vous. Qu'est-ce que cela implique ?

Le groupement est passé en huit ans d'une quinzaine de membres fondateurs à 115 adhérents. Cette croissance crée une complexité organisationnelle que la gouvernance initiale, assurée par les associés eux-mêmes dirigeants d'entreprise, ne pouvait plus absorber seule. Mon rôle est de structurer tout cela : consolider les fondations, renforcer la performance opérationnelle et développer de nouveaux services pour les membres. Nous allons mettre en place un ERP et je pilote à temps plein une équipe dédiée. L'idée est simple : que nos services et la force de notre réseau permettent à nos adhérents de se concentrer sur l'essentiel : leur développement.

Quelle est la vraie différence entre un groupement et une franchise, pour un revendeur ?

Dans une franchise, la relation est descendante : le franchiseur impose son modèle, ses standards, sa marque. Ici, les membres sont sur un pied d'égalité. Personne n'impose rien à personne. C'est une organisation horizontale, où chaque adhérent apporte son expertise et bénéficie du retour d'expérience des autres. Certains développent des briques télécom ou audiovisuel et partagent leurs pratiques avec le réseau. Les membres travaillent souvent ensemble sur des projets communs, ou pour dépêcher un technicien dans une zone non couverte par un autre adhérent. C'est du concret, pas de la théorie.

Qu'est-ce qui pousse un revendeur à adhérer aujourd'hui ?

Au départ, la mutualisation des conditions commerciales. 80% des remises de fin d'année consenties par les marques partenaires sont redistribuées aux membres, pour une cotisation annuelle de 3000€ – 2400€ la première année. Mais très vite, les adhérents découvrent autre chose : la richesse des échanges entre pairs. Les groupes de travail sur la cybersécurité ou la transition vers le modèle MSP sont particulièrement appréciés. On y partage des bonnes pratiques, des outils prêts à l'emploi. Nous avons par exemple développé un outil de comparaison des prix en temps réel chez les grossistes, et un support technique de premier niveau sur certaines solutions comme Acronis ou Epson, que nous distribuons également. Pour un dirigeant de PME souvent seul face à ses problématiques, c'est une vraie bouée.

Depuis votre arrivée, quels premiers résultats pouvez-vous déjà mesurer, et quelles sont vos priorités pour la suite ?

Nous avons déjà posé des bases solides : la structuration interne avance, les outils se déploient et le collectif gagne en lisibilité. La priorité maintenant, c'est une croissance maîtrisée – nous voulons combler les zones où nous ne sommes pas encore présents, sans sacrifier l'esprit d'échange et de partage qui fait la force du réseau. Sur le fond, l'IA est déjà un sujet central, aussi bien pour nos usages internes que pour les offres de nos membres à leurs clients. Nous travaillons à la manière dont elle peut améliorer les *process*, sécuriser les interventions et ouvrir de nouvelles opportunités de services. Ce n'est pas un sujet de demain, c'est maintenant.

Propos recueillis par Vincent Verhaeghe

François Bourzeix, président France, Belgique et Luxembourg, Xerox

«Être autonome industriellement est un choix stratégique structurant»



Avec l'acquisition de Lexmark, Xerox a engagé une transformation stratégique majeure dont l'objectif est de renouer avec son métier de fabricant, tout en élargissant son offre *print* et en développant ses activités dans les services et le logiciel.

Quelle est la logique stratégique derrière l'acquisition de Lexmark ?

L'opération s'inscrit dans une stratégie annoncée il y a plus de deux ans, fondée sur deux axes : renforcer l'impression traditionnelle et développer des activités adjacentes. Le marché de l'impression étant structurellement en contraction, Xerox devait se diversifier tout en consolidant ses positions historiques. Lexmark répond parfaitement à cette double ambition : renforcer l'offre *print*, notamment sur l'A4, et redonner à Xerox un rôle de fabricant, donc une maîtrise industrielle accrue. L'année 2025 a été consacrée à la finalisation de l'opération, avec deux organisations restées distinctes. L'année 2026 sera celle de la combinaison et de la fusion progressive des deux groupes, avec pour objectif un groupe consolidé au début de l'année 2027. La finalité est de bâtir une entité nouvelle, plus agile, mieux adaptée aux contraintes du marché.

Qu'apporte concrètement Lexmark à Xerox sur le plan industriel et technologique ?

Le premier apport est le retour au statut de fabricant, clé dans un marché en voie de consolidation. Être autonome industriellement est un choix stratégique structurant. Le second apport est l'enrichissement de la gamme, en particulier sur l'A4, segment encore dynamique où Lexmark dispose d'une offre reconnue. Historiquement très fort sur l'A3, Xerox n'adressait pas l'ensemble du marché A4. Avec Lexmark, nous

élargissons considérablement notre marché adressable. Troisième point, Xerox est leader mondial sur le segment du *Managed Print Services*, Lexmark étant le second acteur. En combinant nos expertises, nos technologies et nos bases installées, nous renforçons significativement notre capacité à capter de nouveaux marchés. Enfin, sur la partie logicielle, Lexmark dispose d'atouts complémentaires aux nôtres. Dans le cadre de notre développement IT, cette complémentarité nous permet d'accélérer le déploiement de certaines offres en Europe, sans attendre 2027 comme initialement prévu.

Comment va s'organiser l'intégration d'ici 2027 ?

L'année 2025 a été consacrée à la finalisation de l'acquisition, avec deux organisations encore distinctes. L'année 2026 sera celle de la convergence : fusion progressive des équipes, des offres et des processus. L'objectif est d'aboutir au début de l'année prochaine à un groupe stabilisé, plus agile et mieux dimensionné. Il ne s'agit pas de faire un «nouveau Xerox» ou un «nouveau Lexmark», mais de créer une entité renouvelée, capable de croître durablement.

Quel sera l'impact sur les partenaires et le channel français ?

Le principal changement concerne l'harmonisation des programmes partenaires. Dès 2026, les terminologies et le *branding* convergent, avec trois catégories communes : *Signature Partners*, *BSD* et *Solution Providers*. Les réseaux Xerox et Lexmark présentent peu de recouvrement, ce qui offre une opportunité significative d'amélioration de la couverture du marché. À terme, les partenaires bénéficieront d'un portefeuille élargi, d'une meilleure lisibilité et de nouvelles opportunités business.

Quels bénéfices concrets les partenaires peuvent-ils attendre à moyen terme ?

Le rapprochement permet une refonte profonde du programme partenaires. Ils disposeront de plus de choix, avec des certifications modulaires autour de la production, des services digitaux, des MPS et de la durabilité. L'objectif est de leur donner plus de liberté stratégique, tout en renforçant l'accompagnement terrain, la génération de *leads* et la proximité opérationnelle dans un marché très concurrentiel.

Propos recueillis par Frédéric Bergonzoli

Distribution IT en France : 2025, l'année de la résilience dans la turbulence

Selon l'étude annuelle de Context présentée à l'occasion du dernier IT Partners, la distribution IT française a affiché une croissance de +2,5% en 2025. Un résultat honorable dans un contexte économique et politique incertain, mais qui place la France en retrait par rapport à ses voisins européens. Décryptage.

Moins bien qu'on l'espérait, mais moins pire qu'on le redoutait. Voilà comment pourrait se résumer l'année 2025 de la distribution IT en France. Avec +2,5% de croissance en valeur, le marché termine l'exercice dans le vert. Un résultat qui rassure, mais laisse un sentiment d'inachevé face à une moyenne européenne de +4,6%. L'Allemagne affiche +3,3%, le Royaume-Uni +1,7%, l'Italie recule légèrement (-0,4%), tandis que l'Espagne tire la moyenne vers le haut et récolte les fruits de son économie dynamique avec une croissance exceptionnelle de +15,1% (1).

Pour Stéphanie Algré, *country manager* France et Belgique de Context, ce décalage français s'explique davantage par la nature du marché que par une défaillance structurelle: «La France résiste bien compte tenu du contexte politique et économique extrêmement incertain. Le marché est arrivé à maturité : les décisions se prennent plus lentement, et la croissance ne tombe plus du ciel.» Une précision méthodologique s'impose : les chiffres Context sont fondés sur les ventes réelles des grossistes (les fameux *sell-out*), et non sur du déclaratif. Ils reflètent donc avec fidélité ce qui est effectivement vendu dans le channel, et non ce qui est commandé ou stocké.

Une année en montagnes russes

Derrière ce chiffre annuel se cache une trajectoire très heurtée. Le premier trimestre démarre prudemment à +1,9%, puis le deuxième

trimestre plonge à -4,6% sous l'effet d'un attentisme prononcé des entreprises. La reprise s'amorce dès l'été, avec un troisième trimestre à +7,3% et un quatrième trimestre à +5,1% – porté notamment par un mois de décembre très dynamique (+12%). «Les décisions d'investissement existent toujours, mais elles arrivent plus tard et avec davantage d'exigences», note Stéphanie Algré. Les clients veulent comprendre précisément ce que leur apportera chaque euro investi.» Un constat particulièrement vrai pour l'IA générative, où de nombreux projets ont été abandonnés ou reportés faute d'un retour sur investissement convaincant (2).

Volume et valeur : un basculement structurel

L'un des enseignements les plus significatifs de l'étude tient dans la divergence croissante entre le marché du volume et le marché de la valeur. Le premier stagne à +0,8%, quand le second tire l'essentiel de la dynamique avec +4,2%. En parts de marché, le segment valeur gagne un point, passant de 47,7% à 48,6% des revenus totaux. Les moteurs de cette montée en puissance sont clairement identifiés : les logiciels et licences progressent de +17% et représentent la première contribution à la croissance des grossistes. Les outils de virtualisation

Le marché est arrivé à maturité : les décisions se prennent plus lentement, et la croissance ne tombe plus du ciel

affichent +53% – en partie sous l'effet des migrations post-VMware/Broadcom –, le *cloud computing* +26%, et les logiciels de sécurité +24%. La cybersécurité fait désormais jeu égal avec le segment des réseaux d'entreprise. À l'inverse, les serveurs – pourtant premier segment du marché valeur – accusent un recul de -36%, conséquence directe de la digestion des commandes passées lors des années de pénurie post-Covid et du déplacement des budgets vers le cloud.

Le PC reprend du service, Windows 11 et l'IA en catalyseurs

Bonne surprise de l'année côté volume : le poste client. Le *desktop computing* bondit de +19%, le *mobile computing* de +7%, et les composants de +12%. Ce rebond résulte d'une conjonction favorable : fin du support Windows 10 (octobre 2025), renouvellement des parcs acquis pendant la Covid, et arrivée des PC IA dotés de puces dédiées au traitement local de l'intelligence artificielle. La France a toutefois tardé à enclencher ce cycle de renouvellement par rapport à ses voisins européens, ce qui explique en partie la pointe de +12% enregistrée en décembre. Pour les revendeurs et MSP, les nouvelles machines Copilot+ – affichant des prix sensiblement supérieurs aux PC standard – améliorent mécaniquement la valeur générée par commande. Le renouvellement de parc autour de Windows 11 et des PC IA constitue une opportunité réelle pour le channel, mais elle s'accompagne d'une vigilance sur les prix de la mémoire, qui pourraient fortement augmenter en 2026 et freiner les ambitions des entreprises.

Un channel qui se polarise

Toutes les catégories de revendeurs n'ont pas vécu 2025 de la même manière. Les *retailers* (+7%) et les revendeurs grands comptes (+6%)

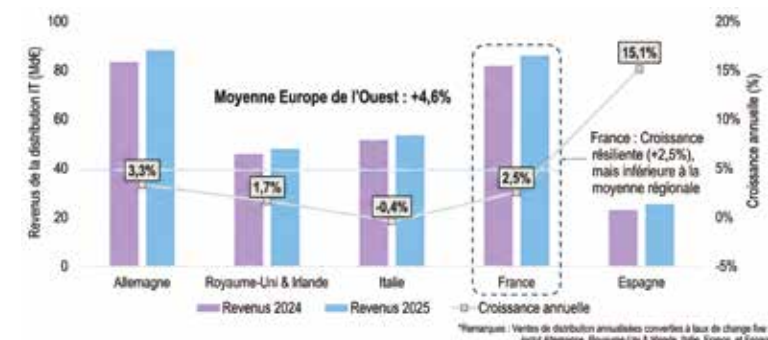
tirent leur épingle du jeu, grâce à leur capacité d'intégration et à leur proximité avec les clients finaux. À l'inverse, les petits et moyens revendeurs terminent l'année en léger retrait (-1%), pris en étau entre la complexité croissante des offres, la pression tarifaire et la concentration du marché. Le canal B2B progresse de +2% sur l'année, quand le B2C affiche +4,5% – une performance portée par la mobilité et les équipements connectés, mais à nuancer : une part non négligeable des achats professionnels des TPE et PME transite par des revendeurs grand public, des *etailers* et des *retailers*. La transition vers le modèle MSP pèse également sur les résultats à court terme : en passant d'un modèle transactionnel à un modèle à revenus récurrents, les revendeurs en mutation affectent mécaniquement leurs chiffres immédiats. Un investissement douloureux, mais structurellement indispensable (3).

2026 : entre opportunités et incertitudes

Si 2025 a finalement tenu ses promesses, 2026 s'annonce sous des auspices plus contrastés. Context anticipe un début d'année favorable, soutenu par les commandes passées en fin d'exercice pour anticiper les hausses de prix. Mais les risques s'accumulent : tensions d'approvisionnement sur certains composants, flambée annoncée des prix des *laptops* (entre +20% et +30% d'ici avril selon les fournisseurs), et environnement macroéconomique toujours incertain. Beaucoup de signaux sont au vert pour 2026 (renouvellement de parcs, cybersécurité...), mais la vraie inconnue reste la capacité des entreprises à concrétiser leurs projets d'IA, dont beaucoup ont été reportés en 2025. Pour les revendeurs et MSP, la faculté à accompagner leurs clients dans des projets concrets – de l'audit de maturité au déploiement d'agents IA – représente probablement le principal différenciateur commercial des prochaines années. Le channel entre dans une phase où l'expertise pèse plus lourd que la couverture. **Vincent Verhaeghe**

1 | Revenus et croissance de la distribution IT en Europe de l'Ouest en 2025

Analyse comparée des principaux marchés et focus sur la performance de la France

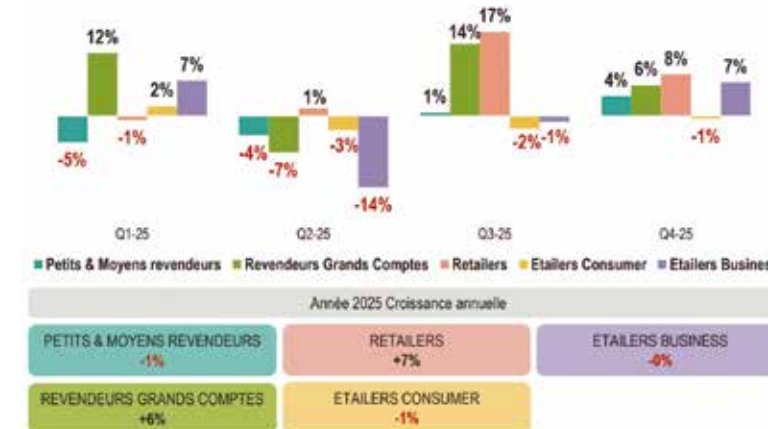


2 | Revenus et croissance de la distribution IT en France en 2025

Revenus en M€ & croissance annuelle en revenus



3 | Croissance annuelle en revenus par canaux de distribution en 2025



L'étude complète de Context est téléchargeable ici : bit.ly/3NtDEbD



Comment le hardware se réinvente

16

Cloud, services managés, IA : depuis une décennie, les grandes tendances du marché IT semblent avoir relégué le matériel au rang d'accessoire. Pourtant, le *hardware* reste le socle sur lequel repose chaque transformation numérique et il retrouve même une dynamique que beaucoup n'anticipaient plus. Renouvellement des parcs, montée en puissance des mini-formats et des puces IA, explosion du reconditionnement, infrastructures réseau tirées par la souveraineté et les *data centers* : les segments se multiplient et les opportunités aussi. Pour le channel, le matériel n'a jamais vraiment cessé d'être une source de valeur. Il est simplement temps de le regarder autrement.

17

Relégué au second plan par le cloud, les services managés et la vague IA, le matériel IT ne semble plus être considéré avec la même importance que par le passé. C'est du moins ce que répète le marché depuis dix ans. La réalité des chiffres raconte une autre histoire : le *hardware* tient bon, se renouvelle et génère des opportunités concrètes pour le channel. Encore faut-il savoir les lire, surtout en cette période complexe.

Le hardware ne s'est pas effacé, il s'est réinventé



nées d'Omdia, OpenAI aurait accaparé jusqu'à 40% de l'allocation mémoire de SK Hynix et Samsung l'an dernier. Le résultat est brutal : le flash coûte aujourd'hui 25 fois plus cher que le HDD à capacité égale. Plus de 70% des fournisseurs ont déjà révisé leurs tarifs, et plus de 50% des partenaires anticipent une baisse de rentabilité à deux chiffres au premier trimestre 2026.

Londe de choc touche toute la chaîne, du PC d'entreprise aux équipements réseau. Cédric Coutat, président de HP France, ne mâche pas ses mots : « *On n'est pas en mesure d'absorber toute l'augmentation des coûts. On n'a pas d'autres moyens que de la passer en partie à nos partenaires et donc à leurs clients.* » Pour le channel, les délais de *pricing* se raccourcissent dangereusement. Certaines cotations s'annulent même après validation d'un bon de commande. Chez Dell, le message est lapidaire : « *Le meilleur prix, c'est le prix d'aujourd'hui.* »

Le cycle qui relance tout

En parallèle, un cycle de renouvellement puissant s'est enclenché, porté par plusieurs facteurs simultanés. La fin du support de Windows 10 en octobre 2025 a joué le rôle de déclencheur. Le retour partiel des collaborateurs sur site a relancé les investissements en postes fixes et les cycles d'achat post-Covid arrivent à échéance. Le *desktop* a progressé de 5,7% sur l'année selon les données constructeurs, avec une forte accélération au quatrième trimestre. Le PC fixe représente toujours environ 30% des ventes de PC professionnels en France.

Le format change aussi. Les mini-PC concentrent désormais entre 60 et 65% des ventes *desktop*. Le 16 Go



se positionne comme nouveau standard et les processeurs intégrant un NPU s'imposent dans les catalogues. HP estime que 60% des PC vendus en 2026 en seront dotés. Ce renouvellement génère de la valeur par commande, mais il exige une montée en compétences : auditer les usages IA réels, argumenter sur le TCO sur

Souveraineté numérique : le hardware entre nécessité et contrainte

La guerre commerciale entre les États-Unis et la Chine, la dépendance aux semi-conducteurs asiatiques, les préoccupations autour de la sécurité des données : le contexte géopolitique crée une fenêtre d'opportunité pour les acteurs européens du *hardware*. Bleu Jour fabrique ses mini-PC en France, distribués exclusivement *via* des revendeurs B2B, avec des garanties pouvant atteindre

cinq ans. Itancia Again garantit un reconditionnement dans son centre du Maine-et-Loire. Sur le segment réseau, Lancom Systems, filiale du groupe allemand Rohde & Schwarz, se positionne comme le champion européen des équipementiers réseau. « *Notre identité européenne est un fort différenciateur* », affirme Isabelle Sinegre, *sales manager* France. Ce positionnement répond

à des dynamiques réglementaires concrètes : loi AGEC, directive CSRD, AI Act. Pour le channel, la souveraineté n'est pas un argument marketing. C'est un critère d'achat qui pèse dans les appels d'offres publics et les secteurs régulés, un terrain où les grands constructeurs américains ou asiatiques ne peuvent pas toujours suivre.

six à huit ans, accompagner le déploiement des nouvelles configurations.

L'infrastructure réseau : la croissance discrète

Moins visible que le poste client, l'équipement réseau suit une trajectoire structurellement haussière. Le marché mondial des routeurs, concentrateurs et commutateurs atteignait 54,4Md\$ en 2024 selon Global Market Insights, avec une croissance projetée de près de 7% d'ici 2034. L'adoption de l'IA dans les entreprises crée une demande en réseaux haute performance que les équipements existants ne peuvent pas toujours absorber. Les services d'infogérance et de maintenance réseau représentaient 24Md\$ au niveau mondial en 2024 – un segment où l'expertise du partenaire prime sur le prix du matériel.

Le reconditionnement : la frontière rentable

La tension sur les composants a un effet collatéral positif : elle relance avec force le marché du reconditionné. Les critères RSE pèsent désormais jusqu'à 30% dans la notation des appels d'offres. Itancia Again affichait une croissance de plus de 70% en 2025. Econocom Factory a reconditionné plus de 155 000 appareils. « *La mémoire RAM a augmenté de 400 à 500%, avec une répercussion immédiate sur le marché des pièces détachées* », résume un acteur de la filière. Pour les partenaires, la reprise de parc, les services de maintenance étendue et les extensions de garantie constituent autant de leviers de marge que le seul achat-revente ne peut pas offrir.

Ce dossier parle du *hardware* comme d'un point d'entrée vers une relation durable avec le client. Chaque vente de matériel est une occasion d'auditer un parc, d'évaluer des usages IA, de proposer un cycle de vie. 2026 s'annonce exigeant : hausse annoncée des prix des portables entre 20 et 30% selon les fournisseurs, tensions d'approvisionnement persistantes. « *Les décisions d'investissement existent toujours, mais elles arrivent plus tard et avec davantage d'exigences* », note Stéphanie Algré, *country manager* France et Belgique de Context. Cette phrase vaut pour les clients finaux. Elle vaut tout autant pour les partenaires qui les accompagnent.

Vincent Verhaeghe

Le marché PC a terminé 2025 sur des chiffres que le secteur n'avait pas vus depuis longtemps. Derrière cette euphorie de fin d'année se profile une configuration inédite qui interroge directement le channel : comment vendre alors que les prix montent et que les acheteurs hésitent.

Portables : faire face dans la tempête tarifaire

Le rebond était attendu, il est bien là. Selon IDC, les livraisons mondiales de PC ont progressé de 8,1% sur l'ensemble de 2025, à 284,7 millions d'unités au niveau mondial. Le quatrième trimestre a été particulièrement dynamique avec une hausse de 9,6%. Deux moteurs ont fonctionné en parallèle : d'un côté, la pression calendaire de la fin de support de Windows 10, officiellement sonnée le 14 octobre 2025, a poussé nombre d'entreprises à déclencher ou accélérer leur renouvellement. De l'autre, une course préventive aux stocks face aux premières annonces de tensions sur les composants mémoire. Le résultat est un marché qui a bien performé, mais dans des conditions plus artificielles que structurelles.

En France, le channel a senti ce mouvement. Samira Bekhtaoui, directrice business d'Asus en France, donne un chiffre parlant : «Entre la semaine un et la semaine neuf, c'est-à-dire janvier-février 2026, on observe 61% de croissance sur les ventes grossistes par rapport à la même période de 2025. C'est du jamais vu.» Une progression que l'on retrouve aussi bien côté revendeurs que côté clients finaux. Mais cette dynamique de début d'année cache une réalité plus complexe sur la durée. «IDC prévoit une décroissance de 11% sur le second semestre 2026, avec uniquement des achats de stricte nécessité», précise-t-elle. Une conséquence des achats anticipant la hausse des prix.

La triple crise des composants

Car cette inflation est le sujet qui occupe tous les esprits, du fabricant au revendeur. On parle beaucoup de la mémoire RAM, dont le prix a commencé à s'emballer à partir de décembre 2025, mais Samira Bekhtaoui rappelle que c'est en réalité une triple crise qui se joue : RAM, SSD et processeurs sont tous simultanément

La demande massive en mémoire générée par les infrastructures d'IA aspire les capacités de production

sous pression. La cause est connue : la demande massive en mémoire générée par les infrastructures d'IA aspire les capacités de production des quelques grands fabricants mondiaux au détriment du marché PC.

Les conséquences sont immédiates pour le channel. Stéphane Fiacre, chef produit chez Dell France, résume la situation en une formule simple : «Le meilleur prix, c'est le prix d'aujourd'hui.» Aucune visibilité à plus de trois mois sur les tarifs, une tendance haussière certaine, une amplitude incertaine. Gaby Mougeolle, IT product & business management de Lenovo France, pousse le pronostic plus loin. «Sur douze mois, les prix des composants pourraient quadrupler, ce qui entraînerait un doublement possible du prix final des portables. Sur un produit d'entrée de gamme où RAM et SSD représentent environ un sixième du coût total, l'impact sera d'autant plus perceptible.» Une transparence rare et unanime de la part des constructeurs, loin du discours rassurant habituel.

Face à cette incertitude, les comportements d'acheteurs se diversifient. Certains ont choisi de stocker massivement entre août et décembre 2025. Et ils ont bien fait. D'autres attendent, d'autres encore ajustent leurs ambitions produits vers le bas. Le channel, lui, est pris en étau entre des clients qui cherchent à limiter la facture et des fournisseurs qui ne peuvent pas garantir les prix au-delà de quelques semaines.

Windows 10, PC IA : deux accélérateurs à géométrie variable

La fin du support de Windows 10 était censée jouer le rôle de déclencheur universel. La réalité a été plus

nuancée. «Le monde professionnel n'aime pas trop le changement, et plus l'entreprise est grande, plus c'est compliqué», observe Stéphane Fiacre chez Dell. Les grandes organisations, structurellement plus lentes à déployer, ont souvent préféré passer par le programme ESU de Microsoft qui permet de continuer à recevoir des mises à jour de sécurité après la date de fin de support (en payant) plutôt que d'engager un renouvellement de parc précipité. Ce sont les PME et les ETI, plus agiles, qui ont le plus répondu à l'échéance d'octobre 2025.

L'arrivée des PC IA constitue le deuxième moteur de ce cycle de renouvellement. Là encore, l'adoption ne

L'indice de réparabilité : un critère de choix majeur

Il y a dix ans, la mode était aux machines thermo-collées, fines et design, où la réparabilité passait après l'esthétique. Aujourd'hui, le balancier s'est inversé. La pression des critères RSE dans les appels d'offres, l'allongement des cycles d'utilisation sous contrainte budgétaire et l'encadrement réglementaire européen ont fait de l'indice de réparabilité un argument commercial à part entière, et tous les grands constructeurs l'ont compris. Asus revendique un score au-delà de 9/10

sur sa gamme professionnelle, avec quatre vis pour accéder à l'ensemble des composants vitaux et des pièces détachées disponibles en Europe pendant cinq ans via ses revendeurs. Lenovo introduit avec le Space Frame une architecture qui permet de réaliser 90% des réparations directement chez l'utilisateur, avec un score iFixit de 9/10. HP a repensé l'accès au clavier par le dessus sur son EliteBook X G2 : son remplacement prend désormais moins de dix minutes là où il en fallait cinquante sur la génération

précédente. Chez Dell, l'approche va jusqu'à l'open source. «Toutes les belles innovations qu'on va créer, on va carrément ouvrir les brevets, pour que n'importe qui de la concurrence, s'ils trouvent quelque chose d'intéressant, puissent l'intégrer dans leur machine», explique Stéphane Fiacre, chef produit de la marque. Dell a ainsi conçu l'USB-C modulaire, le rendant quatre fois plus solide que soudé et remplaçable sans intervention lourde, et a ouvert ce brevet à l'industrie.

suit pas exactement le rythme des annonces constructeurs. Asus travaille sur ce message depuis deux ans déjà. «Acheter un PC équipé d'un NPU, c'est s'assurer d'être prêt pour l'avenir à mesure que les logiciels sur étagère et les agents développés en interne tirent parti de ces capacités de traitement local», souligne Samira Bekhtaoui. La gamme du constructeur va aujourd'hui de 10 à plus de 60 TOPS selon les configurations, ce qui place les machines en conditions de faire tourner des modèles d'IA en local sans dépendance au cloud. Les éditeurs ont pris le pli, les usages suivent progressivement. La demande est bien là, mais elle s'installe dans la durée plutôt qu'elle n'explose d'un coup.

Ce que le channel peut en faire

Dans ce contexte, le conseil redevient un argument différenciant. Savoir expliquer à un acheteur de PME pourquoi une migration Windows 10 aujourd'hui vaut mieux que dans six mois, pourquoi un PC IA représente un investissement sur la durée plutôt qu'un surcoût, pourquoi le financement en OPEX permet d'absorber la hausse des prix sans sacrifier la qualité de la configuration... Autant de pistes que le channel peut valoriser et que ni la vente en direct ni la grande distribution ne font aussi bien.

Les constructeurs ont eux-mêmes intégré cette logique dans leur stratégie de canal. Chez Lenovo, Gaby Mougeolle est explicite sur l'évolution du message : «C'est le software qui fait la différence, et c'est ce dont il faut convaincre nos partenaires.» Une approche globale (hardware, logiciels, services) qui suppose un revendeur capable de porter une proposition de valeur complète, loin du simple comparatif de configuration. Le second semestre 2026 sera l'épreuve de vérité. Si IDC a raison sur le ralentissement attendu, seuls les acteurs du channel qui auront su construire une offre de services autour du renouvellement de parc auront les marges de manœuvre nécessaires pour traverser une période où vendre simplement des boîtes ne suffira plus.

Vincent Verhaeghe

Asus ExpertBook Ultra : l'ultramobile professionnel passe sous le kilo

Moins d'un kilo sur la balance et 10,9mm d'épaisseur : l'ExpertBook Ultra mise sur la discrétion autant que sur la puissance. Le châssis en



alliage magnésium-aluminium, composé à 90% de matériaux recyclés, affiche une finition nano-céramique résistante aux rayures. À l'intérieur, un Core Ultra X9 série 3 avec NPU à 50TOPS en fait un Copilot+ PC à part entière, épaulé par un écran OLED tandem 3K de 14 pouces

culminant à 1400 nits, avec une consommation réduite de 40% par rapport à une dalle OLED classique. La connectivité suit le même niveau d'ambition avec deux ports Thunderbolt 4, le Wi-Fi 7 et une recharge à 50% en 30 min. Asus intègre une conformité NIST SP 800-193, une puce Pluton et un TPM 2.0 discret. L'autonomie annoncée atteint jusqu'à 24 heures.

Asus ExpertBook P5 G2 : le Copilot+ PC taillé pour les PME

Sur ce segment, Asus ne cherche pas à empiler les records. Le P5 G2 est plutôt un appareil de raison : 1,38kg, 1,8cm d'épaisseur, châssis aluminium certifié MIL-STD-810H, écran 2,5K à 144Hz. Le Core Ultra 7 série 3 embarque trois moteurs de traitement IA

et supporte jusqu'à 64 Go de RAM DDR5, ce qui le positionne clairement parmi les Copilot+ PC sans forcer la note tarifaire. Le stockage SSD peut atteindre 2 To en configuration simple, avec une option double SSD pour les usages les plus gourmands. La connectivité est complète : deux



Thunderbolt 4, un port RJ45 physique utile en entreprise, le Wi-Fi 7 en option. Côté sécurité, on retrouve le dispositif ExpertGuardian, avec conformité NIST SP 800-193, TPM 2.0 et cinq ans de mises à jour garanties. Un positionnement intermédiaire cohérent pour les structures qui veulent basculer vers l'IA sans investir dans le premium absolu.

Acer TravelMate P4 14 AI : la sobriété comme argument professionnel

Ce modèle s'inscrit dans la première vague de Copilot+ PC de la gamme professionnelle Acer, annoncés au CES de janvier 2026 et attendus en EMEA en juin. Sous un



châssis aluminium fin et léger (à partir de 1,2kg), les processeurs Intel Core Ultra Series 3 embarquent un NPU atteignant 50 TOPS, avec des options vPro pour une gestion de flotte distante. L'écran 14 pouces (16:10) est disponible jusqu'en WQXGA+ 3K à 120 Hz. La certification MIL-STD 810H et l'outil Acer Office

Manager assurent durabilité et administration simplifiée. La connectivité Wi-Fi 7 et l'option LTE complètent ce positionnement orienté mobilité intensive. La version Spin du P4 (également disponible en juin) ajoute une charnière 360 degrés, un écran tactile et un stylet intégré. Les deux formats partagent le même châssis de base, ce qui simplifie la gestion d'un parc mixte.

Dell Pro 14 Premium : la légèreté comme philosophie de conception

Avec ce modèle 14 pouces, Dell cible le professionnel mobile qui refuse de choisir entre légèreté et durabilité. À partir de 1,15kg pour un châssis entièrement en magnésium recyclé à 90%, c'est la machine la plus légère

de la gamme Pro. Sous le capot, les processeurs Intel Core Ultra Series 3 assurent 50 TOPS de NPU en configuration Copilot+. L'option Tandem OLED mérite attention : cette technologie empile plusieurs couches OLED consommant 24% en moins par rapport à un OLED traditionnel, dans un format plus



fin. Deux détails distinguent ce modèle. Le clavier Zero-Lattice, aux touches élargies et incurvées, répond aux critiques sur le confort de frappe. Le pavé tactile Collaboration optionnel intègre des raccourcis directs vers Zoom et Microsoft Teams sans quitter la main du clavier.

Le ThinkPadX9 15p abandonne le TrackPoint historique

C'est un détail qui ne passe pas inaperçu : le X9 15p Aura Edition fait l'impasse sur le TrackPoint, ce petit bouton rouge emblématique qui distingue un ThinkPad d'un portable quelconque depuis plus de trente ans. Lenovo assume ce choix en substituant un grand

pavé haptique de 135x85mm – le plus grand jamais intégré sur la marque – et signe une rupture nette avec l'histoire. La machine cible un territoire différent du X1 Carbon : profils créatifs, analystes, PME avec des charges de calcul intensives. Le processeur Intel Core Ultra X9 Series 3 fonctionne à 45W de TDP, associé à un GPU Intel Arc



et jusqu'à 64 Go de mémoire LPDDR5x. L'écran OLED 15,3 pouces en 2,8K, calibré par X-Rite avec un pic à 1100 nits, répond à une grande exigence colorimétrique. La batterie de 88Wh est dimensionnée pour absorber cette consommation sans sacrifier l'autonomie.

HP EliteBook X G2, un produit et trois CPU

Pour la première fois, HP propose AMD, Intel et Qualcomm sur la même plateforme EliteBook. Ainsi, l'acheteur n'est plus contraint par le choix du constructeur. Il arbitre lui-même



entre l'efficacité énergétique du Snapdragon X2 Elite, la puissance d'Intel Core Ultra Series 3 ou l'adaptabilité d'AMD Ryzen AI Pro 400, selon ses besoins réels en matière d'IA. Le G2q avec Snapdragon atteint 85TOPS de NPU, le G2a sous AMD monte à 55 TOPS, et le G2i Intel à 50 TOPS. Pour le reste, la plateforme

est cohérente : même châssis, mêmes coloris, même dalle OLED disponible sur les trois versions. Le format clamshell du G2 affiche un poids record de 999g. Pour les revendeurs, l'IA n'est pas le seul argument. HP a repensé l'accessibilité interne : le remplacement du clavier se fait sans démontage complet, en moins de 10 minutes, réduisant le coût de maintenance.

Panasonic Toughbook 56 pour ceux qui travaillent là où les autres ne vont pas

Le Toughbook 56 s'adresse aux professionnels de terrain pour qui la question n'est pas de savoir si le PC est léger, mais s'il tient bon quand il tombe, et s'allume par -20°C. La connectivité est l'argument le plus distinctif de

cette génération : c'est le premier portable durci à proposer trois normes Ethernet (1 Gb, 2,5 Gb et 10 Gb) avec sélection automatique selon l'application. Il intègre aussi en standard une connexion 4G et reste compatible 5G privée. La poignée ErgoGrip rétractable, redessinée sans loquet et utilisable d'une seule main avec



des gants, illustre la philosophie de Panasonic. L'autonomie atteint 24 heures avec deux batteries échangeables à chaud, un argument de poids. Certifié MIL-STD-810H et IP53, équipé des processeurs Intel Core Ultra 5 ou 7 avec vPro, ce Toughbook fait de la durabilité une condition sine qua non.

Dell Pro Rugged 10, une tablette pour conditions extrêmes

La Dell Pro Rugged 10 est conçue pour les environnements où un appareil standard ne survivrait pas une semaine : chantiers, ateliers, postes d'intervention, situations d'urgence. Certifiée IP66 et MIL-STD-810H avec une résistance aux chutes jusqu'à 1,22m, elle supporte

des températures de -29 à +63°C. Son écran tactile de 10,1 pouces reste utilisable avec des gants ou les mains mouillées. Sous cette robustesse, c'est un PC Windows 11 Pro complet, sous processeurs Intel Core Ultra 200V avec NPU jusqu'à 48 TOPS qui la certifie Copilot+ PC. Jusqu'à 32 Go de mémoire et 2 To



de SSD amovible complètent cette configuration. Pour les équipes IT, deux arguments concrets : les batteries sont échangeables à chaud en double garantissant une continuité sans extinction, et le SSD est démontable. Un clavier pleine taille IP66 complète l'écosystème.

«Digital workplace», «workspace numérique», «environnement de travail unifié»... S'agit-il d'un vrai mouvement de fond, ou du simple *rebranding* d'un portail collaboratif qu'on essaie de vendre depuis vingt ans ? L'explosion de l'IA et de nouveaux terminaux adaptés rebat les cartes et redéfinit le rôle, mais aussi les contraintes, de l'utilisateur.

Les nouveaux enjeux du digital workplace

«Mettre le collaborateur au centre, cela fait vingt-cinq ans qu'on essaie – documents partagés, intranet..., résume Guillaume Foltran, directeur digital & data factory chez Bouygues Telecom Business Solution. *Le sujet n'est pas nouveau. Mais les conditions ont changé sur deux dimensions majeures*». La première rupture est celle du SaaS. Les métiers ont repris la main sur leurs propres outils, et la DSI ne maîtrise plus le périmètre applicatif. En 2024, les entreprises géraient en moyenne 490 applications SaaS, dont seulement 47% officiellement autorisées (étude Reco.ai). «*Le portail unifié et souverain a de plus en plus de sens, même si les offres alternatives européennes restent encore pauvres et peu connues*», reconnaît René-Louis Adda, président d'Upper-Link.

En 2020, la pandémie a entraîné un changement de paradigme sur l'approche du poste de travail, mais il a été davantage subi que décidé. «*On est dans un environnement hybride qui s'est souvent déployé trop rapidement*, constate Alisson Courtois, manager conseil people & change chez Sopra Steria Next. *Beaucoup d'hyperscalers sont venus proposer des solutions qui s'intègrent dans ces environnements, ce qui a amené une hétérogénéité au sein des entreprises.*» Les organisations qui n'ont pas bâti une gouvernance cohérente de leur

De nouvelles opportunités pour le channel

Pour revendeurs, intégrateurs et MSP, plusieurs zones d'opportunités se dessinent autour du *digital workplace*. La dimension conseil prime sur la technique pure. «*Le DSI ne fait pas bien son métier s'il n'est là que pour réduire les coûts du SI*», rappelle Karim Belhabchi. Les partenaires capables d'auditer les usages réels et de définir des cas d'usage IA par

métier se différencient nettement. La gouvernance de l'IA (chartes, bus IA, conformité AI Act...) est un chantier commercial encore peu exploité. L'agnosticisme technologique devient un argument concret : en 2025, 76% des cas d'usage IA en production reposent sur des solutions achetées par les entreprises (source Menlo Ventures). Enfin, la sensibilisation

à la cybersécurité, longtemps proposée sans être achetée, trouve aujourd'hui preneurs – avec des interlocuteurs qui dépassent largement la seule DSI. Autant d'opportunités pour les partenaires qui aborderont le *digital workplace* comme un sujet de transformation, et non comme un simple déploiement de licences.

La pandémie a entraîné un changement de paradigme sur l'approche du poste de travail

workspace en paient aujourd'hui le prix : elles peinent à déployer des briques d'IA, dont les agents présupposent une architecture propre. Sans fondations solides, impossible de construire.

Quatre piliers, mais pas un empilement

Le piège est celui de l'empilement technologique. «*On accumule les technologies sur un workplace, mais la vraie question, c'est comment remettre l'utilisateur au centre des priorités – lui donner la technologie pour qu'il puisse produire avec le minimum d'efforts*», pointe Karim Belhabchi, CTO ambassador chez Dell. L'étude Experteam/Mozzaik365 de 2025 est éclairante : 83%



des répondants estiment que la surcharge d'informations nuit à la productivité, et 75% des grandes entreprises jugent leurs solutions numériques inférieures aux attentes des utilisateurs. L'outil ne fait pas l'usage.

La bonne gestion du *digital workplace* est moins technologique que liée à l'utilisation et l'expérience. Ce qui implique, en amont, une réflexion sérieuse sur les profils d'utilisateurs : un opérateur en usine n'a pas les mêmes contraintes qu'un consultant en déplacement. Le «*one size fits all*» est une illusion coûteuse sur les applicatifs comme sur le choix des matériels.

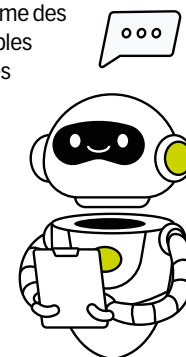
L'utilisateur augmenté : réalité, mais avec un revers

L'impact du *digital workplace* sur les utilisateurs est en conséquence un élément clé, avec des possibilités accrues grâce à des équipements performants et une IA omniprésente, mais qui entraînent de nouvelles contraintes. «*On a toujours voulu atteindre l'ATAWAD (anytime, anywhere, any device). Là, on y est vraiment*», reconnaît René-Louis Adda. Mais l'accompagnement reste le point faible, surtout depuis que l'IA s'invite dans le débat. «*On ne va pas seulement demander à l'utilisateur de connaître l'IA, mais aussi de l'exploiter et de la modérer. Être augmenté ne dispense pas d'être formé, bien au contraire*», ajoute Alisson Courtois.

Il y a surtout un revers que les éditeurs s'abstiennent de mentionner. «*La collaboration a augmenté le stress de façon dramatique. Tout est devenu urgent et on a le sentiment que chaque message doit trouver une réponse immédiate, quelle que soit son importance. La discipline*

Gouvernance : l'IA change la donne

«*Dans la gouvernance, s'il n'y en a qu'un qui décide, ça ne marche pas*», tranche Karim Belhabchi. Les déploiements qui fonctionnent sont ceux où DSI, RH, métiers et direction générale se parlent réellement. Sur l'IA proprement dite, deux manques récurrents ressortent du terrain. D'abord, l'absence de charte formalisée. «*Les chartes informatiques n'intègrent pas les sujets d'IA*», déplore René-Louis Adda, qui préconise une démarche *zero trust* dans l'IA avec un choix clair du modèle : tout est interdit par défaut, on n'ouvre que ce qui est validé en fonction des droits définis. Un processus d'ailleurs formalisé par l'AI Act européen entré en vigueur en 2024. Ensuite, le problème des IA verticales chacune dans son silo, incapables d'accéder aux données des autres et dotées de gouvernances propres. Il faudra alors un cadre pour regrouper ces différentes architectures. La cible est celle d'un «*bus IA*» : une couche transverse indexant l'ensemble des données et des droits de l'entreprise, sur laquelle se connectent les modèles *via* une couche d'abstraction permettant d'en changer sans tout reconstruire. Mais on en est encore loin.



n'existe plus», tranche René-Louis Adda. *Les outils IA doivent aider à augmenter la productivité sans stress*», insiste-t-il. Ce qui n'est pas encore le cas. Les premières études sur la productivité IA donnent d'ailleurs un résultat paradoxal : on gagne du temps à la collecte d'information, mais on en perd davantage à la validation des sorties. La vraie promesse n'est pas que l'utilisateur travaillera plus, mais mieux – ce qui renvoie directement à la gouvernance (voir encadré).

Dans ce nouveau paradigme, la cybersécurité reste la préoccupation numéro un, mais le *digital workplace* n'est pas la réponse à tout. «*Déplacer la sécurité vers l'utilisateur est une bêtise*», affirme Karim Belhabchi. Le collaborateur doit être sensibilisé, pas incriminé. Sur le plan technique, des solutions radicales existent comme la containerisation du poste de travail qui monte en puissance : des sessions virtuelles créées à la volée, isolées, sans données locales. On est loin du VDI figé d'il y a quinze ans. Enfin, le traitement local des données s'impose progressivement. «*De l'IA en local, c'est le sens de l'histoire. C'est la donnée régaliennne qui donne de la valeur à l'entreprise*», estime Karim Belhabchi.

Vincent Verhaeghe

Note : les citations intégrées à cet article ont été recueillies lors d'une table ronde organisée par le Club de la Presse B2B en février dernier.

Karim Belhabchi, CTO ambassador chez Dell



Longtemps annoncé en déclin face au portable, le PC de bureau retrouve une dynamique portée par les cycles de renouvellement, la rationalisation budgétaire des entreprises et la montée en puissance des mini-formats. Entre tensions sur la mémoire, intégration de NPU et nouveaux usages IA, le *desktop* B2B entre dans une phase de repositionnement stratégique pour le channel.

Desktop : le retour stratégique du poste sédentaire

26 Considéré depuis des années comme un marché mature face à la domination du portable, le PC fixe professionnel connaît un rebond inattendu en 2025. Selon IDC, le marché mondial du PC a renoué avec la croissance après deux années de contraction. En France, les ventes repartent nettement à la hausse, portées par la modernisation des environnements de travail et un nouveau cycle de renouvellement des parcs. La fin du support de Windows 10 et le retour partiel des collaborateurs sur site contribuent aussi à relancer les investissements. Des constructeurs évoquent des progressions à deux chiffres sur certains trimestres, avec une accélération en fin d'année. «Le *desktop* a progressé de 5,7% sur l'année, avec une accélération très forte au quatrième trimestre liée à la fin du support de Windows 10», observe Richard Sengsuriya, responsable de la division produit B2B chez Acer France. Selon les acteurs du marché, le PC fixe représente toujours environ 30% des ventes de PC professionnels en France. Malgré la progression continue du portable, le *desktop* conserve un tiers des volumes sur le segment B2B. Il reste structurant dans les environnements sédentaires – accueil, santé, industrie légère, *retail*, éducation, bureaux d'études, etc. – où stabilité, durée de vie et coût total de possession priment sur la mobilité. Le *desktop* n'est plus en perte de vitesse, il est rationalisé et repositionné désormais dans une logique d'usage et d'optimisation budgétaire.



«Le PC (...) se réinvente autour de formats compacts, sécurisés et pensés pour les nouveaux usages hybrides.»

Victorien Musy, *desktop category manager* France chez HP



ACER

La domination des mini-formats

La transformation la plus visible concerne les formats. Les mini-PC – Tiny, Micro, NUC ou équivalents 1 litre – concentrent désormais entre 60 et 65% des ventes. Compacité, consommation réduite et intégration derrière un écran répondent aux contraintes d'espace et aux logiques de *flex office*. «Le format Micro représente près de 60% des volumes *desktop*, car il combine compacité, performance et intégration simplifiée», souligne Bérénice Tancre, chef produit chez Dell. Même constat chez Lenovo : «Le *Tiny* s'impose désormais autour de 65%, surtout dans les environnements corporate», confirme Adrien Sénéchal, chef produit PC de bureau et écrans professionnels chez Lenovo. Le constructeur chinois revendique par ailleurs une position de leader sur le segment *desktop* en France avec 32 à 34% de parts de marché sur les derniers trimestres 2025, tandis que Dell indique atteindre 32% au quatrième trimestre. De leur côté, les *Small Form Factor* et les tours conservent un rôle stratégique dès lors que l'évolutivité prime : cartes graphiques dédiées, stockage supplémentaire ou connectique spécifique. Comme le rappelle Victorien Musy, *desktop category manager* France chez HP, «tous les clients qui ont besoin de multiples sorties vidéo n'ont pas forcément besoin d'une carte graphique», ce qui autorise des solutions modulaires plus économiques.

Montée en gamme : mémoire, NPU et cycle de vie allongé

Au-delà des châssis, la montée en gamme des configurations constitue l'autre fait structurant. Le 16 Go s'impose progressivement comme standard, remplaçant les

anciennes configurations 8 Go, tandis que le 32 Go gagne du terrain pour sécuriser la durée de vie des postes. Selon Lenovo, près de 70% des configurations livrées en 2025 sont désormais en 16Go/512Go, reflet d'un nouveau standard du marché. «La bascule vers des configurations plus performantes s'est opérée beaucoup plus vite que prévu», constate Victorien Musy. Les entreprises cherchent à lisser leurs investissements sur six à huit ans, dans un contexte où la performance processeur et la capacité mémoire deviennent déterminantes. Les processeurs intégrant un NPU participent à cette évolution. HP estime que 60% des PC vendus en 2026 en seront pourvus, anticipant l'accélération des usages IA locaux. «Les NPU ne sont pas encore démocratisés comme on l'espérait, mais tous les produits de notre gamme 2026 en sont désormais dotés.», explique Sarah Masson, *business development manager* B2B chez Asus France. Pour certains acteurs, la convergence entre *desktop* compact et calcul spécialisé devient tangible. Acer illustre cette tendance avec son Veriton GN100 : «On met dans 1,2 litre ce qui relevait d'un supercalculateur il y a quinze ans», souligne Richard Sengsuriya. Dell insiste également sur la préparation des usages IA locaux. «Avec 50 TOPS sur notre Pro 5 Micro, on prépare l'exécution locale de charges

Copilot+ sans dépendre uniquement du cloud», précise Bérénice Tancre.

Innovation technique et rationalisation énergétique

Cette modernisation s'accompagne d'innovations plus discrètes, mais structurantes : modules arrière personnalisables, ports vidéo additionnels sans GPU dédié, alimentation via USB-C Power Delivery pour simplifier le câblage, généralisation du Wi-Fi 6E et 7 ou adoption de la DDR5. Chez Asus, le marché du *desktop* B2B est passé de 380 000 unités en 2024 à 469 000 en 2025, selon les données Context citées par le constructeur. Une progression significative qui témoigne d'un net regain d'activité malgré un contexte économique encore incertain. L'objectif reste double : optimiser l'intégration dans les environnements professionnels tout en réduisant la complexité d'installation. Le *desktop* tend ainsi vers une expérience plus modulaire, proche de l'*all-in-one*, tout en restant maintenable et évolutif. Cette montée en puissance intervient dans un contexte de pression sur les composants. «Les fournisseurs de mémoire ont massivement réorienté leurs capacités vers les data centers IA», rappelle Sarah Masson. Plusieurs industriels estiment qu'un retour à l'équilibre ne pourrait intervenir qu'à partir de 2027. Pour les partenaires, cette situation impose anticipation des volumes, qualification précise des besoins clients et arbitrages sur les configurations.

Le channel au cœur du modèle

27 Dans cet environnement en mutation, le rôle du channel se renforce. La vente d'un *desktop* ne se limite plus à un châssis : elle intègre audit de parc, projection des usages IA, gestion du cycle de vie et services associés. «85 à 90% de notre *business desktop* passe par l'indirect», rappelle Adrien Sénéchal de Lenovo. Même position pour Jean-Christophe Agobert, fondateur de Bleu Jour : «Nous ne faisons pas de vente directe. Notre métier est d'accompagner les revendeurs B2B.» Plus compétitif qu'un portable à performance équivalente, plus durable et facilement maintenable, le PC fixe conserve un avantage économique clair. Dans un contexte de pression budgétaire et d'exigence accrue en matière de sécurité et de gouvernance IT, il se repositionne comme plateforme pérenne, évolutive et prête pour les usages IA. Jérôme Cartegini

Mémoire et IA : un marché sous tension structurelle

La pénurie mondiale de DRAM et de SSD constitue l'un des principaux facteurs d'incertitude pour 2026. Les grands fabricants de mémoire ont massivement réorienté leurs capacités vers les *data centers* et les infrastructures dédiées à l'intelligence artificielle. Résultat : tensions sur l'offre, hausses tarifaires attendues au second semestre et arbitrages nécessaires sur

les configurations. Plusieurs industriels estiment que la normalisation des capacités de production n'interviendra pas avant fin 2026, voire 2027. Pour les partenaires, cela implique un travail plus fin de qualification des besoins clients et une anticipation accrue des appels d'offres, notamment sur les volumes importants. Parallèlement, l'intégration de NPU dans les

processeurs *desktop* ouvre un nouveau cycle. Si tous les usages ne mobilisent pas encore ces accélérateurs IA locaux, leur présence prépare l'exécution de modèles en local, réduit la dépendance au cloud et crée des opportunités pour les éditeurs métiers et les intégrateurs capables d'orchestrer ces nouveaux scénarios hybrides.

Bleu Jour : du KUBB iconique à la workstation certifiée

Lancé en 2014 autour des premières plateformes Intel NUC, le KUBB de Bleu Jour a traversé une décennie d'évolutions. De ses premières itérations compactes aux versions actuelles



intégrant SSD NVMe, Thunderbolt, Wi-Fi avancé, et parfois des fonctionnalités IA, le KUBB incarne la montée en gamme de la marque. Architectures Intel Core récentes, finitions personnalisables, déclinaisons en marque blanche pour éditeurs et intégrateurs : le KUBB s'inscrit dans une stratégie B2B 100%

channel, soutenue par une garantie pouvant aller jusqu'à 5 ans. Dans les prochaines semaines, Bleu Jour présentera le KUBB Workstation, destiné aux bureaux d'études, architectes et studios créatifs, avec GPU dédiés et certifications métiers telles que SolidWorks. Une extension logique vers des usages à forte intensité graphique, sans rupture avec l'ADN *premium* du KUBB.

Bleu Jour KUBB Mini : compact par nature, complet par conception

Mini par la taille (8x8cm), grand par l'ambition, le KUBB Mini concentre processeurs Intel N150 ou Core i3-N300, 16 Go de LPDDR5 et SSD NVMe dans un cube en aluminium au design minimaliste. Son architecture *fanless* assure un silence total,

atout clé pour les environnements professionnels exigeants comme les espaces de vente ou les salles de réunion. Wi-Fi 6, double HDMI, Windows 11 Pro et sécurité renforcée *via* PassCypher HSM PGPI (AES-256, conformité RGPD, NIS2, DORA) en font une plateforme compacte et sécurisée. Disponible en plusieurs coloris, du plus sobre au fuchsia affirmé, il conjugue performance,

polyvalence multi-écrans et signature esthétique assumée sur le segment des mini-PC B2B. Pensé pour le channel, il répond aux besoins des intégrateurs et éditeurs métiers en quête d'un poste discret, fiable et facilement déployable en environnement professionnel.



Bleu Jour eSeries META Entry : l'edge industriel sans compromis

Avec la gamme eSeries META Entry, Bleu Jour cible les environnements industriels, l'affichage dynamique et l'*edge computing* léger. Le METAN150,



basé sur Intel Twin Lake N150, associe châssis aluminium *fanless*, fonctionnement 24/7 et plage étendue de -20°C à +55°C. De quoi répondre aux contraintes d'ateliers, armoires électriques et autres sites distants. Multi-écrans 4K, double LAN, ports série RS-232/422/485 et option 4G en font une plateforme polyvalente pour supervision, SCADA, pilotage machine ou collecte de données.

Compatible VESA, mural ou rail DIN, doté de TPM 2.0 et Watchdog Timer, il facilite l'intégration dans des architectures industrielles distribuées. En alternative, Bleu Jour propose une approche OEM avec carte mère propriétaire, permettant aux éditeurs et intégrateurs de bâtir des solutions embarquées sur mesure, optimisées pour des déploiements métiers à grande échelle.

Acer Veriton GN100 : l'IA au format 1,2 litre

Avec le Veriton GN100, Acer ne parle plus de simple mini-PC, mais de capacité de calcul distribuée en entreprise. Cette *mini-workstation* de 1,2 litre embarque une super-puce Nvidia GB10 capable d'atteindre 1 pétaflop (FP4), avec 128 Go de LPDDR5X et 4 To SSD NVMe.

Dans un contexte où l'IA tire la demande mémoire et accentue les tensions sur la DRAM, ce type de configuration illustre le basculement vers des postes spécialisés à forte intensité matérielle. Garanti 3 ans sur site, le GN100 offre aux partenaires une opportunité de montée en valeur sur des projets IA ciblés



– laboratoires R&D, traitement de données, inférence locale – avec possibilité d'interconnexion de deux unités pour accroître la capacité de calcul. Un produit de niche, mais à forte marge et haute expertise.

Acer Chromebox CXI6 : l'alternative Chrome

Si Windows reste dominant, le Chromebox CXI6 traduit l'émergence progressive de projets Chrome OS en environnement professionnel. Mini-PC 1,2 litre compatible VESA, il est capable de piloter jusqu'à quatre écrans ! Doté d'un port 2,5G Ethernet et de sept ports USB, ce modèle cible

l'affichage dynamique, les bornes et les déploiements centralisés. Sous processeur Intel 14^e génération et Wi-Fi 6E, il constitue une alternative structurée dans des environnements sécurisés et fortement administrés. Pour les acteurs de l'affichage dynamique, Chrome OS offre



des atouts clés : démarrage rapide, gestion centralisée *via* la console Google Admin, mises à jour automatiques et réduction de la surface d'attaque. Encore minoritaire, le segment Chrome fixe progresse sur des appels d'offres grands comptes, offrant aux intégrateurs une différenciation face à un marché Windows très standardisé.

Acer Veriton Z2724G : l'all-in-one stratégique

Dans un marché *desktop* en croissance (+5,7% en 2025), le Veriton Z2724G répond aux besoins de rationalisation des postes. Avec son écran Full HD de 23,8 pouces



et des configurations pouvant aller jusqu'au Core i9 de 14^e génération, cet *all-in-one* vise les environnements PME et ETI en quête d'un poste à la fois compact et performant. Extensible à 64 Go de DDR5 et jusqu'à 4 To de SSD, il intègre une webcam 5 MP occultable, un pied

ergonomique complet et une compatibilité VESA, facilitant son déploiement en *open space* ou en salle de réunion. Couplé aux outils Acer Office Manager et aux offres Acer Care Plus Optimize, il permet de proposer des cycles de renouvellement structurés, incluant reprise et extension de garantie. Un levier commercial clé dans un contexte d'allongement des durées d'usage.

HP Elite Board : le PC qui se cache dans le clavier

Dans un marché *desktop* marqué par le renouvellement des parcs et la recherche de postes plus compacts, HP explore de nouveaux formats avec l'Elite Board. Ce PC dont l'unité centrale est directement intégrée dans le clavier, avec batterie embarquée, inaugure un *form factor* inhabituel

sur le segment professionnel. Le concept vise les environnements flexibles – salles de réunion, postes partagés ou espaces d'accueil – où la discrétion et la simplicité de déploiement priment. Développé avec AMD, il s'inscrit dans la vague des PC *AI ready* capables d'exécuter localement certains traitements tout en conservant la compacité d'un mini-PC. Présenté au CES

puis introduit sur le marché français quelques semaines plus tard, l'Elite Board illustre la volonté de HP d'innover sur l'usage et les modes de déploiement du poste de travail, au-delà de la seule évolution des performances matérielles.



HP EliteDesk 8 Mini G1a : l'IA et le multi-écrans sans GPU

Alors que le format mini concentre l'essentiel de la croissance du *desktop* et que le 16 Go devient progressivement le nouveau standard en entreprise, l'EliteDesk 8 Mini G1a illustre la montée en gamme opérée en 2025. Ce châssis 1 litre

embarque des processeurs AMD Ryzen AI avec NPU jusqu'à 50 TOPS, Wi-Fi 6E ou 7 généralisé et architecture DDR5, dans une logique d'allongement des cycles de vie. Surtout, HP y intègre un *video port extender* permettant d'ajouter des sorties vidéo sans carte graphique dédiée. Une réponse aux besoins d'affichage



dynamique multi-écrans ou de salles de supervision. Dans un contexte où les budgets GPU sont scrutés et où les pénuries de composants pèsent sur certaines configurations, cette approche modulaire constitue un avantage concurrentiel tangible. Sécurisé par HP Wolf Security et pensé pour des déploiements massifs, il combine compacité, performance IA locale et maîtrise du TCO.

HP EliteStudio 8 G1i :
l'all-in-one IA pour
le travail hybride

Porté par la modernisation des espaces d'accueil, la visioconférence et la recherche d'expériences collaboratives plus qualitatives,



l'EliteStudio 8 G1i 27" vise les environnements *premium*. Équipé de processeurs Intel Core Ultra avec NPU jusqu'à 13 TOPS, 64 Go de DDR5 et d'un GPU dédié en option, il conjugue collaboration immersive et puissance évolutive dans un format tout-en-un. Caméra 5 MP rétractable, audio Poly

Studio, Wi-Fi 7 et arsenal HP Wolf Security renforcent son positionnement haut de gamme. Alors que 60% des PC devraient intégrer un NPU dès 2026 et que les entreprises arbitrent entre performance locale et réduction des coûts cloud, cet *all-in-one* matérialise la vision HP d'un poste fixe durable, *AI ready* et centré sur l'expérience utilisateur autant que sur la sécurité.

Dell Pro Micro :
le standard compact
du poste fixe modernisé

Dans un marché *desktop* porté par le renouvellement des parcs informatiques, le format micro concentre désormais 60% des volumes chez Dell et s'impose comme le cœur de la demande. Le Dell Pro Micro (QCM1250/QCM1255) illustre cette

dynamique : un PC ultra-compact pensé pour disparaître derrière l'écran ou sous le bureau, sans compromis sur la performance. Disponible avec processeurs Intel Core 14^e génération, Core Ultra avec NPU jusqu'à 13 TOPS ou AMD Ryzen 8000 Series jusqu'à 16 TOPS, il embarque jusqu'à 64 Go de DDR5 et dual SSD M.2 Gen 4. Son module arrière personnalisable permet d'ajouter

ports USB, vidéo, réseau ou fibre selon les besoins, tandis que l'USB-C Power Delivery facilite une configuration épurée type *all-in-one*. BIOS unifié et options Intel vPro ou AMD Pro renforcent sa vocation : standardiser et simplifier les déploiements en santé, *retail*, éducation ou collectivités.



Dell Pro Slim :
l'évolutivité sans
basculer en tour



Alors que des entreprises recherchent davantage de modularité sans passer au format *tower*, le Dell Pro Slim (QCS1250/QCS1255) occupe une position intermédiaire stratégique. Avec

environ 20% des volumes, ce châssis compact conserve une intégration facile derrière écran (OSS25) tout en offrant jusqu'à trois slots PCIe et un module arrière personnalisable. Disponible avec des processeurs Intel Core de 14^e génération, Intel Core Ultra intégrant un NPU jusqu'à 13 TOPS ou AMD Ryzen 8000 Series jusqu'à 16 TOPS, il accepte jusqu'à 64 Go de DDR5

et deux SSD M.2. Plus silencieux, conçu avec 50% d'acier recyclé et jusqu'à 48% de plastique recyclé, il cible les environnements finance, administrations ou santé nécessitant plus de connectique, d'extensions ou d'analyses de données légères. BIOS unifié, options vPro/AMD Pro et maintenance simplifiée en font une plateforme évolutive, adaptée à l'allongement des cycles de vie.

Lenovo ThinkCentre neo
50q Gen 5 : le tiny qui
remplace l'all-in-one

Dans un marché *desktop* en croissance à +25% sur les derniers trimestres, Lenovo conserve sa position de leader en France avec plus de 30% de parts de marché, porté notamment par le format *tiny* qui représente 65% des volumes. Cette domination

reflète la recherche de compacité, d'efficacité énergétique et de maîtrise des coûts dans les projets actuels de renouvellement des parcs. Le ThinkCentre neo 50q Gen 5 incarne cette dynamique. Ce PC 1 litre, généralement configuré en Core Ultra 5 ou i5 avec 16 Go de RAM et 512 Go SSD – désormais

standard sur près de 70% des déploiements – peut se fixer derrière un écran compatible pour créer une alternative flexible à l'*all-in-one*. Cette logique écosystème améliore le TCO, simplifie la maintenance et facilite les déploiements massifs en *open space*, éducation ou collectivités.



Lenovo ThinkCentre
M70s Gen 6 :
le SFF évolutif

Si le *tiny* domine, le segment *small form factor* pèse encore environ 20% du marché et progresse dans les environnements en demande d'évolutivité matérielle. Il constitue souvent le choix des entreprises souhaitant conserver une capacité d'extension interne

sans basculer vers des tours plus encombrantes. Le ThinkCentre M70s Gen 6 combine processeurs Core Ultra 5, configuration 16/512Go privilégiée par les appels d'offres actuels et architecture extensible pouvant accueillir plusieurs disques et barrettes mémoire. Dans un contexte d'allongement



des cycles de vie et de tension sur certains composants, ce format permet d'anticiper des besoins futurs sans surdimensionner l'investissement initial. Il cible la finance, la santé ou les administrations recherchant plus de ports, d'extensions ou de capacités d'analyse légère tout en conservant un encombrement maîtrisé.

Lenovo ThinkCentre
M90a Pro Gen 6 :
l'all-in-one intelligent

Si l'*all-in-one* reste un segment restreint (7 à 10% du marché), il conserve une forte valeur ajoutée dans les environnements d'accueil, le *retail* et les espaces collaboratifs.



Sa pertinence augmente avec le retour au bureau et la montée en puissance des usages hybrides nécessitant visioconférence et intégration soignée. Le ThinkCentre M90a Pro Gen 6 mise sur des processeurs Core Ultra avec capacités IA et une configuration 16/512Go. Sa technologie exclusive

Focus Sound projette un son directionnel vers l'utilisateur détecté par IA et caméra, limitant les nuisances en *open space* et le recours au casque. Écran 24" FHD, *webcam* évoluée et intégration complète positionnent ce modèle comme une vitrine technologique adaptée aux fonctions supports et aux environnements *premium* recherchant une expérience utilisateur différenciante.

Asus ExpertCenter
P500 : le socle PME/
ETI rationalisé

Dans un marché *desktop* B2B passé de 380 000 unités en 2024 à 469 000 en 2025 selon Context, l'ExpertCenter P500 cible le cœur du segment PME/ETI. Cette machine standardisée et simple à déployer est capable de couvrir l'essentiel des usages

bureautiques. Configuré le plus souvent en Core i5/Core 5 avec 16 Go de RAM et 512 Go de SSD – un standard désormais largement adopté sur le marché – ce modèle répond aux besoins de productivité, d'ERP/CRM et de collaboration. Dans un contexte de tensions sur la RAM et le stockage



appelé à durer jusqu'en 2027, cette approche rationalisée facilite la planification budgétaire des entreprises. Asus y ajoute sa différenciation avec un design soigné, une connectique complète et des programmes partenaires structurés pour un réseau de plus de 5 000 revendeurs en France.

Asus Ascent GX10 :
le supercalculateur
compact pour l'IA

Asus illustre sa capacité d'innovation avec l'Asus Ascent GX10, positionné comme une station IA compacte destinée aux intégrateurs et développeurs. Accéléré par le Nvidia GB10 Grace Blackwell Superchip, il délivre jusqu'à 1 pétaflop de performance

IA avec 128Go de mémoire unifiée LPDDR5x. Cette configuration permet notamment le *fine-tuning* de modèles pouvant atteindre 200 milliards de paramètres. Son format 150x150x51 mm et ses connectiques avancées – 10GbE LAN, HDMI 2.1,



USB-C Gen 2x2, ConnectX-7 200Gbps – en font une plateforme *edge* ou laboratoire très dense. Dans un contexte où la demande *hyperscaler* tire la pénurie mémoire mondiale, le GX10 matérialise la stratégie d'Asus : associer R&D avancée, partenariats Nvidia et positionnement sur les niches IA à forte valeur ajoutée pour le channel spécialisé.

Manuel Garcia, Europe & Africa sales representative, NewBlue

NewBlue: l'intégrateur des mini-PC Bleu Jour pour le broadcast

Intégrateur de solutions matérielles professionnelles, NewBlue conçoit des configurations sur mesure autour des mini-PC du constructeur français Bleu Jour. Dans le *broadcast* et l'affichage critique, ces architectures compactes doivent garantir continuité d'exploitation, fiabilité et intégration logicielle. Une évolution qui illustre la transformation du PC de bureau B2B en plateforme applicative dédiée.



Manuel Garcia, Europe & Africa sales representative chez NewBlue, évolue depuis plus de trente ans dans l'écosystème audiovisuel et IT européen. Il ne se limite pas à l'édition logicielle : il conçoit et orchestre des architectures matérielles complètes adaptées aux contraintes opérationnelles du terrain. Pour garantir performance, compacité et robustesse, il s'appuie sur les mini-PC en forme de cubes du constructeur français Bleu Jour, optimisés pour l'affichage et l'habillage TV. Ces systèmes équipent notamment les neuf stations Outre-mer de France Télévisions ainsi que BX1 à Bruxelles, avec un impératif de disponibilité permanente, y compris en mobilité ou sous fortes contraintes climatiques. Au-delà du *broadcast*, cette approche illustre l'évolution du PC de bureau B2B vers des formats compacts et spécialisés, intégrés directement aux logiciels métiers et déployés par des intégrateurs capables d'en maîtriser l'architecture. **Jérôme Cartegini**

Comment est né le partenariat avec Bleu Jour et quel est votre rôle aujourd'hui ?

À l'origine, nous devons trouver un partenaire *hardware* en Europe : notre éditeur américain ne souhaitait pas gérer cette partie. Après la disparition d'un premier acteur, j'ai relancé Bleu Jour pour construire une solution intégrée, logicielle et matérielle, pensée pour le marché européen. Mon rôle dépasse la simple représentation commerciale : je conçois l'architecture, je dimensionne les machines avec les équipes techniques et j'accompagne les déploiements. Nous agissons comme un intégrateur com-

plet, capable de livrer une solution clé en main, ce qui correspond parfaitement aux attentes des diffuseurs européens.

Pourquoi avoir privilégié un constructeur français plutôt qu'un grand fabricant international ?

Nous cherchions de la personnalisation, de la réactivité, une vraie co-construction, pas le produit standard d'un grand constructeur. Avec Bleu Jour, nous avons développé plusieurs générations de plateformes sur mesure, compactes, robustes et adaptées aux contraintes du *broadcast*. Le «made in France» constitue en outre un argument déterminant dans les appels d'offres publics ou institutionnels : la traçabilité, la proximité industrielle et la capacité de support local rassurent. Sur un marché de niche, cette agilité est un avantage compétitif décisif.

Quelles sont les spécificités techniques de ces machines dans les environnements broadcast ?

Nos solutions fonctionnent sans GPU dédié pour le rendu en temps réel, ce qui reste rare sur ce segment. Nous exploitons l'optimisation logicielle et les ressources du processeur pour lire directement des projets Adobe After Effects à l'antenne, sans conversion intermédiaire. Les cubes Bleu Jour deviennent ainsi de véritables moteurs graphiques compacts, intégrables en *rack* ou en car régie. Ils sont conçus pour fonctionner 24/7 avec une consommation maîtrisée. Cette architecture nous permet d'obtenir des performances élevées tout en conservant un format réduit et une grande stabilité.

Quels enseignements tirez-vous des déploiements déjà réalisés et quelles perspectives voyez-vous ?

Les retours sont extrêmement positifs. Les machines installées dans les stations Outre-mer de France Télévisions opèrent dans des environnements climatiques très variés, du tropical au grand froid, sans incident matériel. Chez BX1 à Bruxelles, elles tournent en automatisation continue. Cette fiabilité «zéro défaut» demeure exceptionnelle dans notre secteur. Pour l'avenir, le marché restera spécialisé et exigeant : les diffuseurs recherchent des solutions intégrées, ouvertes et interopérables. Le PC professionnel devient un composant applicatif dédié, plus qu'un poste générique. Une évolution qui ouvre aussi de nouvelles opportunités pour les intégrateurs capables de concevoir des architectures sur mesure. —

D-Link 40 ANNIVERSARY

nuclias unity



Nuclias Unity La gestion réseau 100% Cloud, simple par nature

Avec NucliasUnity, la plateforme entièrement pilotée depuis le cloud, vous profitez de la simplicité, la visibilité totale et le contrôle unifié sur tous vos équipements réseau sans frais de licence pour les fonctions essentielles et sans installation de contrôleur.

Grâce à une interface unique, claire et intuitive, vous configurez, surveillez et sécurisez l'ensemble de vos points d'accès et switches en quelques clics - où que vous soyez.



100% Cloud :
Liberté & Efficacité

Libérez-vous des contraintes matérielles. Centralisez configurations, mises à jour et alertes directement dans le Cloud.



Simplicité absolue pour l'IT

Gagnez du temps avec un tableau de bord unifié. Déploiement en un clic et outils de diagnostic intelligents (Ping, Traceroute)



Évolutivité sans Frais

Solution conçue pour le multisite. Scalabilité totale sans coût de licence récurrent. Une agilité économique inégalée.



En savoir plus

Portés par l'IA et la multiplication des déploiements multisites, mais aussi par les contraintes d'énergie et d'approvisionnement, les serveurs hybrides s'insèrent dans des projets de plus en plus complexes.

Serveurs hybrides : le channel passe à l'architecture opérable



34

Ni purement *on premise* ni purement cloud, les environnements que cherchent désormais à exploiter les entreprises ne se commandent pas à la carte. Il faut toute l'ingénierie des équipes IT pour adapter aux métiers une pile technologique de calcul, de stockage, de réseau, de sauvegarde et de sécurité. Une expertise qui ne s'accommode plus d'un simple achat d'équipement pour donner toute sa mesure, mais nécessite de solides partenariats passés avec les acteurs du channel. Parmi la mosaïque de projets où les revendeurs sont sollicités, le serveur occupe une place centrale, et dépasse aujourd'hui un rôle physique. Il devient un nœud d'orchestration entre infrastructures locales, cloud public et *edge*. Il participe à une hybridation structurelle et se charge de gérer l'environnement distribué. Le serveur voit donc ses capacités d'orchestration relevées. « *Le matériel seul ne suffit pas. L'enjeu est global. C'est pourquoi nous avons développé NativeEdge, une plateforme qui permet d'administrer et d'orchestrer avec nos serveurs l'ensemble des infrastructures edge : déploiement automatisé, gestion du cycle de vie, mises à jour, sécurité, supervision* », illustre Sophie Pageaut, *field product manager* chez Dell.

Le serveur devient un nœud d'orchestration entre infrastructures locales, cloud public et edge

Le serveur, nouvelle brique programmable

On n'achète plus simplement un serveur, mais des *workloads* fonctionnels, de la performance, de la disponibilité et de la souplesse, s'accordent à dire de nombreux responsables d'entreprises. Ils évoquent l'essor de l'IA où les charges d'entraînement massives sont externalisées vers le cloud, mais où l'inférence, les traitements temps réel et les données industrielles restent localisés. Matérialisation de la convergence entre l'*edge* et le cloud, les serveurs équipés de GPU ou de processeurs hautes performances deviennent des briques stratégiques pour exécuter des modèles au plus près des données. Apparaissent également des solutions déployées sur site, mais consommées comme du cloud. Les serveurs se transforment alors en extension du cloud public, intégrée aux mêmes consoles d'administration, aux mêmes modèles de facturation à l'usage et aux mêmes API. Pour autant, ces équipements ne s'exonèrent pas des contraintes de consommation électrique et de refroidissement des implantations, ni des exigences de cybersécurité, de résilience et de conformité où s'impose le contrôle physique de l'infrastructure. Estampillés « *secure by design* », ces serveurs restent hautement protégés. Ils assurent également une continuité d'activité et une maîtrise des flux, tout en restant interopérables avec des environnements distants. Et on constate leur multiplication hors des *data centers*, nuanciant une tendance *cloud first* que les entreprises délaissent au profit d'une infrastructure suffisamment flexible pour déployer des ressources à la demande et en tout lieu, ce qui favorise l'apparition de *micro data centers* et de serveurs *edge* durcis. L'enjeu n'est pas uniquement la performance locale, mais la capacité d'intégration fluide avec des environnements cloud publics et des services externalisés. « *Avant de choisir un serveur hybride, il faut d'abord considérer son environnement d'exploitation, surtout en edge ou sur site distant, où résistance du matériel et continuité de service sont essentielles. Il faut aussi évaluer les besoins en sécurité et en contrôle à distance, notamment sur des sites sensibles. Enfin, la plateforme doit s'intégrer à une gestion unifiée, automatisée et multisite pour simplifier l'exploitation, réduire les coûts et homogénéiser les usages* », conseille Clémence Drouillat, *category manager* HPE ProLiant.

Frédéric Bergonzoli

Souveraineté numérique avec LANCOM Systems

« *La souveraineté numérique dépend aussi des infrastructures déployées dans les entreprises. Choisir un équipementier réseau européen, c'est choisir de contrôler l'avenir.* »

Isabelle Sinégre,
Directrice Commerciale France,
LANCOM Systems



LANCOM Systems – constructeur de solutions infrastructures réseaux sécurisées conçues en Europe

- Switchs
- Points d'accès Wi-Fi
- Routeurs 5G/Wi-Fi et gateways SD-WAN
- Firewalls UTM
- Sécurisation Zero-Trust des travailleurs distants
- Supervision centralisée dans le Cloud
- Programme de formation web ou sur site

Faites partie d'une communauté souveraine et européenne de 1^{er} plan.

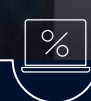
Efficacité grâce à une plateforme de gestion des relations avec les partenaires



Enregistrement des projets et des ventes pour un avantage concurrentiel



Support exclusif avec des équipements de démonstration



Suivi de vos performances



En tant que fabricant européen, LANCOM Systems s'engage à fournir des solutions de réseau informatique sécurisées souveraines.

lancom-systems.fr



LANCOM
SYSTEMS

A Rohde & Schwarz company

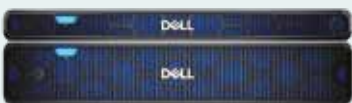


Serveurs nouvelle génération : l'infrastructure au plus près des usages

Edge, cloud distribué, hyperconvergence, IA locale ou haute densité, cette sélection de serveurs illustre la diversification des plateformes d'infrastructure. Des modèles durcis pour les environnements contraints aux systèmes pensés pour les charges intensives et les déploiements hybrides, les constructeurs affinent leurs réponses aux nouveaux besoins des entreprises.

Le Dell PowerEdge XR, pour environnements contraints

La gamme Dell PowerEdge XR cible les déploiements *edge* et les petits *data centers* distribués (5 à 8 serveurs) installés au plus près



de la production de données, dans les sites industriels, le *retail*, la logistique, l'énergie ou des agences multisites. Ces serveurs sont conçus pour des environnements contraints (poussière, vibrations, températures extrêmes), même à l'extérieur et dans des formats adaptés aux espaces restreints. Certains modèles répondent à des exigences de robustesse de type NEBS ou normes militaires.

Côté *workloads*, la gamme XR vise des usages classiques (ERP, bases de données, VDI) et des charges modernes (IoT, vision par ordinateur, IA), avec l'intégration possible de cartes GPU pour faire de l'inférence *edge*. L'exploitation multisites est adressée via la plateforme Dell NativeEdge, qui automatise la *provisioning zero-touch*, la gestion du cycle de vie, les mises à jour et la supervision.

Forte densité de stockage pour l'Asus RS501A-E12-RS12U

L'Asus RS501A-E12-RS12U est un serveur au format 1U monoprocasseur basé sur une plateforme AMD EPYC 9005. Il prend en charge la mémoire DDR5, dispose de trois slots PCIe 5.0 et accueille jusqu'à deux GPU *single-slot*. Il promet une forte

densité de stockage avec 12 baies NVMe en façade et, en option, un emplacement interne de 4 baies, soit un total de 16 disques SATA/NVMe ou SAS (SAS via HBA/RAID). Le refroidissement repose sur un système EVAC (air à volume amélioré) adapté aux CPU à TDP élevé. L'administration s'appuie sur la solution ASMB11-iKVM associée au



processeur ASPEED AST2600, et sur Asus Control Center et une racine de confiance matérielle (Root of trust). Un Module LAN intégré et un emplacement OCP 3.0 PCIe 5.0 assurent les connexions réseau.

Le RS501A-E12-RS12U est qualifié pour exploiter une appliance de stockage en *cluster* WEKApod.

Le HPE ProLiant DL145 Gen11 mise sur la polyvalence tout-terrain

Le HPE ProLiant DL145 Gen11 cible les scénarios de calcul hybride et les déploiements en périphérie. Avec son design adapté aux environnements contraints, ce serveur est spécifié pour fonctionner entre -5°C et +55°C et tolérer les vibrations ou la

poussière. Ce positionnement s'impose lorsque la continuité de service est critique. Certifié Azure Local, le DL145 Gen11 devrait retenir l'attention des MSP en quête d'une solution cloud hybride homogène et simple à déployer. En outre, la sécurité qu'il embarque répond aux enjeux



des sites distants vulnérables. Son pilotage passe par la plateforme HPE COM (Compute Ops Management) qui fournit supervision et administration unifiées, avec automatisation et gestion multisites. Basé sur des processeurs AMD EPYC et compatible avec des options GPU, ce serveur couvre des usages allant de l'informatique généraliste à l'inférence IA locale.

L'IBM Fusion modernise les environnements hybrides

En hébergeant conteneurs, machines virtuelles et *workloads* IA sur une plateforme unifiée basée sur Red Hat OpenShift, l'IBM Fusion renouvelle l'usage des environnements. La solution simplifie le déploiement et l'exploitation des applications

grâce à une orchestration automatisée, des services de données avancés et une gouvernance centralisée. Disponible en mode logiciel ou en appliance hyperconvergée, elle associe calcul, stockage, réseau et GPU pour accélérer la mise en production et réduire



la complexité opérationnelle. La plateforme Fusion HCI intègre la haute disponibilité, la sauvegarde, la reprise après sinistre et le catalogage des données, tout en permettant l'exécution simultanée de *workloads* traditionnels et cloud natifs.

Lenovo ThinkAgile HX650a V4 : une offre hyperconvergée flexible

Le Lenovo ThinkAgile HX650a V4 est un serveur au format 2U à deux sockets équipé de



processeurs Intel Xeon Scalable de 6^e génération. Conçu pour le déploiement du logiciel d'hyperconvergence Nutanix, il est dédié aux charges de travail intensives en GPU hautes performances, à l'inférence IA, aux clouds privés et hybrides. Le système prend en charge quatre GPU double largeur, en particulier les Nvidia H100 NVLink. La configuration des

emplacements permet de connecter en façade deux GPU simultanément via des liaisons NVLink haut débit. Le système embarque un micrologiciel Lenovo certifié et préinstallé avec la licence Nutanix. Il inclut également le support ThinkAgile Premier.

De solides charges de travail pour le BigTwin SuperServer Supermicro

Le BigTwin SuperServer SYS-222BT-HNC8R est une plateforme 2U haute densité dotée de quatre nœuds remplaçables à chaud, chacun prenant en charge deux processeurs Intel Xeon série 6700 ou 6500 (Socket E2).

Compatible avec les systèmes de refroidissement par air et par liquide, il embarque jusqu'à 4 To de mémoire DDR5-6400 par nœud. Ce serveur dispose d'un fond de panier à connexion directe permettant d'installer jusqu'à six disques NVMe ou SATA/SAS via une carte contrôleur Broadcom 3808 SAS 12 Gb/s. Chaque carte mère



offre en option une carte AIOM (OCP 3.0) pour la connectivité réseau et un port RJ45 dédié à la gestion à distance IPMI 2.0.

Oracle Compute Cloud @Customer X11 : la gestion centralisée d'un cloud distribué

Plateforme intégrée, installée et gérée par le constructeur, l'Oracle Compute Cloud@Customer X11 adopte un format *rack* qui facilite l'usage des services de calcul d'OCI (Oracle Cloud Infrastructure) en mode

distribué. Ses serveurs Compute E6 embarquent des processeurs EPYC de 5^e génération à 96 cœurs avec mémoire DDR5-6400, reliés par un réseau dorsal Ethernet interne de 100 Gbit/s. La connectivité vers le centre de données atteint 800Gbit/s via des liaisons Ethernet standard (10G, 25G, 40G ou 100G), tandis qu'une



connexion Direct Connect à faible latence vers Exadata Cloud@Customer est disponible au même niveau de débit. À noter enfin : un mode isolé permet d'exécuter les charges de travail les plus sensibles dans un environnement totalement déconnecté du réseau, sans aucune exposition extérieure.

Dans un monde toujours plus connecté, les marchés des équipements réseaux d'entreprise sont promis à une forte progression au cours des prochaines années. Ce qui ouvre beaucoup d'opportunités aux professionnels de l'IP.

L'infrastructure réseau au cœur du numérique

Le marché très fragmenté des infrastructures de réseau enregistre une croissance continue depuis une vingtaine d'années. Un dynamisme dont témoigne le nombre important de ses acteurs champions de l'informatique et des télécoms. Si les Américains caracolent en tête, les Chinois et les Taïwanais sont en embuscade, très compétitifs sur les prix et investissant beaucoup en R&D. Se positionnant lui aussi à l'avant-garde de l'industrie du réseau, un Européen comme Lancom Systems monte en puissance et voit grimper son chiffre d'affaires. Et pour cause, parallèlement à l'essor des communications sur le web, le transport et le partage de données s'avèrent toujours plus indispensables aux entreprises et aux *data centers* – pour quasiment chaque fonction informatique, comme les e-mails, les bases de données, les systèmes de gestion, la visioconférence, l'IoT... Ainsi, les routeurs professionnels répondent aux besoins d'une vaste clientèle, allant des PME aux multinationales dans l'industrie, la finance, le commerce, la logistique, la santé ou l'éducation, ainsi que dans les administrations, en passant par les fournisseurs d'accès, les opérateurs réseaux, etc.

Le secteur a donc dû s'adapter et accélérer. Faisant face à l'interconnexion d'un nombre croissant d'appareils

6,6 milliards de dollars ont été générés en 2024 sur le segment de marché des routeurs de classe entreprise
SOURCE : GLOBAL MARKET INSIGHTS

reils et à l'émergence de réseaux complexes, il a notamment évolué des routeurs multiprotocoles des débuts vers le marché des commutateurs réseau. Même l'éclatement de la bulle Internet, en mars 2000, avec des répercussions pendant trois ans (et une nette baisse des commandes publiques en France), n'a pas empêché le secteur de vite reprendre sa course en avant.

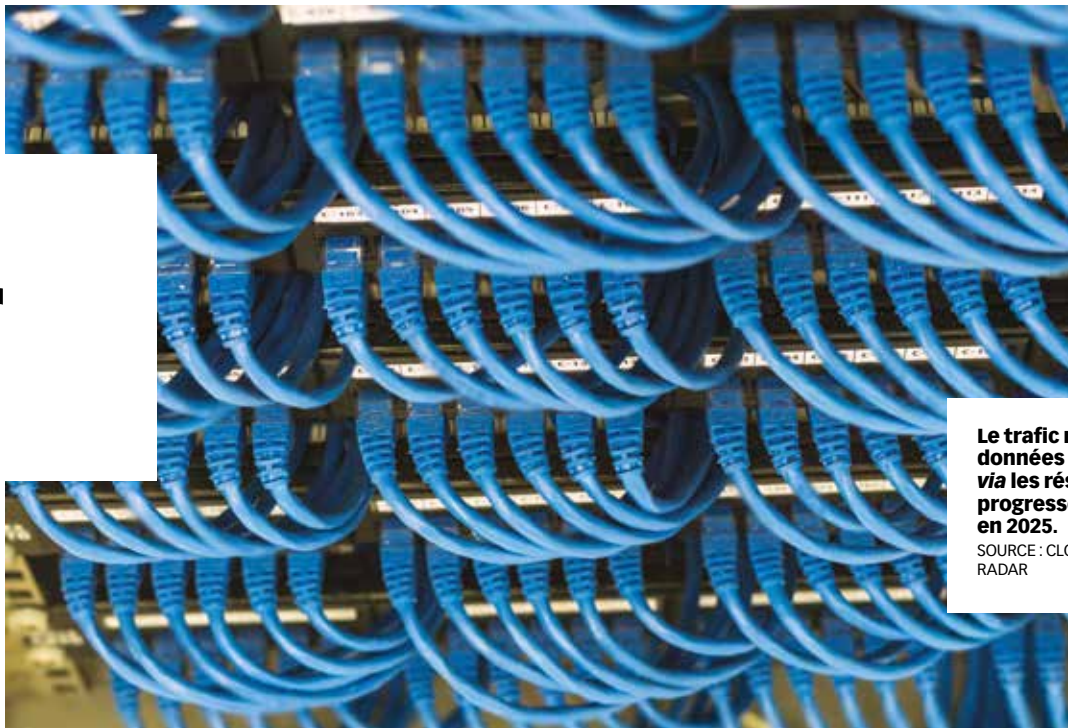
Les analystes de Global Market Insights ont fait leurs calculs : le marché mondial des routeurs, concentrateurs et commutateurs a été évalué en 2024 à 54,4Md\$ (11,4Md\$ en Europe). Et ce même institut prévoit en outre une croissance de près de 7% d'ici à 2034 (+5,9% en France), avec une valeur du segment qui atteindra à terme les 102Md\$. Un fort développement des ventes qui s'explique par la stratégie de

dans les mêmes proportions. En raison notamment du coût engendré pour les entreprises. De plus, les fournisseurs de taille à rivaliser sur le plan technologique sont encore peu nombreux. Mais dans un contexte de guerre commerciale avec les Etats-Unis, qui mêle sauvegarde des intérêts nationaux, souveraineté numérique et renforcement du contrôle des données, promouvoir un champion européen pourrait bientôt arriver.

Un protectionnisme ambiant

Durant la décennie écoulée, les pionniers étasuniens ont connu quelques revers de fortune, liés à la montée en puissance de concurrents asiatiques et européens qui sont parvenus à bâtir une offre technologique crédible. Si ces fabricants d'équipements de réseaux ont le vent en poupe, c'est qu'ils ont pu bénéficier – après l'affaire Snowden, dévoilant les pratiques de la NSA – de mesures gouvernementales imposant à certaines

administrations et entreprises de se pourvoir en matériels informatiques ou télécoms « sûrs et contrôlables » issus d'équipementiers non-américains. En 2020, les géants du Net chinois Alibaba, Baidu et Tencent ont dû en passer par là et se doter à 80% de serveurs chinois, dont la moitié de modèles Inspur. En Europe, une telle migration massive des systèmes d'information vers des équipements locaux n'a pas eu lieu



Le trafic mondial de données circulant via les réseaux a progressé de 19% en 2025.
SOURCE : CLOUDFLARE RADAR

ses principaux acteurs d'élargir leur offre vers un marché de masse, en surfant par exemple sur la tendance du travail hybride et à distance ainsi que des outils collaboratifs. Sans négliger évidemment leur présence auprès des grands comptes, qui exigent des réseaux à hautes performances et rapides garantissant une meilleure fluidité du flux de données. En outre, l'adoption de l'IA dans les secteurs de l'industrie, du commerce et des services implique des réseaux à grande vitesse pour la transmission et le traitement complexe des mégadonnées générées par ces applications.

Au niveau des tendances technologiques, le marché des routeurs et commutateurs a connu un changement de paradigme avec une transition progressive du modèle des solutions *hardware* vers les solutions *software*, liées en partie au *cloud computing*. Il a fallu s'adapter à une nouvelle donne avec l'arrivée des réseaux à dominante logicielle tels que les SDN (*Software Defined Networks*). Une grande partie des fonctions de routage se sont retrouvées dans le Nuage, sur des serveurs banalisés dans des centres de données. Résultat, le cloud a rapidement poussé les entreprises et les administrations à faire des économies en achat de matériel. Avec pour conséquence un effritement des marges pratiquées par les fabricants sur leurs machines.

Néanmoins, le matériel informatique reste incontournable chez les équipementiers réseaux. Difficile en effet de se passer des bons vieux routeurs, *switchs*, serveurs, bornes Wi-Fi et autres systèmes unifiés au sein d'organisations qui évoluent vers la transformation numérique pour connecter d'une manière fiable les employés, les appareils et les applications métiers.

L'adoption croissante d'outils basés sur le cloud, de logiciels CRM, de systèmes ERP et de plateformes de collaboration crée de grandes opportunités pour les fabricants et revendeurs de matériel de réseautage. De fait, le seul segment des réseaux « commerciaux » représentait environ 11Md\$ en 2024. Comparativement, celui des « fournisseurs de services » devrait avoisiner les 10Md\$ en 2034. Les services cloud alimentent bien sûr la demande en routeurs et commutateurs.

Qu'il s'agisse de réseau LAN, WAN, WLAN ou autres, l'offre technologique doit répondre aux nouveaux besoins en capacité de gestion des volumes de trafic des données, en solutions réseau haute vitesse, avec une faible latence, en équilibrage des charges et en qualité du service. « Les clients sont constamment à la recherche du fournisseur qui pourra leur offrir la technologie qui bouleversera leur business », a lancé Chuck Robbins, le patron du géant Cisco, lors du Partner Summit 2025 de l'équipementier. C'est ce qui doit nous pousser à nous réinventer en permanence. En attendant de trouver le « mouton à cinq pattes », l'accent est surtout mis sur une offre d'infrastructure réseau avant tout robuste et sur des produits de réseautage aux capacités très avancées.

L'objectif des équipementiers est également de renforcer la protection des réseaux. Le routeur constitue en effet le premier maillon de la sécurité informatique et donc théoriquement le plus faible, car le premier exposé aux cyberattaques. Les exemples ne manquent pas de *hackers* qui sont parvenus à exploiter des vulnérabilités logicielles de routeurs pour prendre le contrôle de ces appareils, parfois jusqu'au niveau 15 (celui le plus élevé sur les droits donnés à l'utilisateur). Pour les entreprises, ces risques de nuisance incitent à la vigilance et à s'appuyer principalement sur un outil : le *firewall*, destiné à bloquer les tentatives malveillantes sur l'ensemble des flux, internes et externes. Même s'il n'est pas infaillible, le pare-feu est capable de remplir toute une série de fonctions, telles que filtrage de paquets, serveur proxy, authentification, cryptage, protection antivirus, etc. Mais l'installation-configuration et l'administration de ces dispositifs de sécurité techniquement complexes impliquent souvent trop de contraintes pour les collaborateurs dans les organisations. L'expertise étant de mise, les intégrateurs prestataires de services IT qui évoluent dans ce secteur trouvent du grain à moudre en quantité dans l'accompagnement au quotidien des clients, afin de prendre en charge la performance et l'optimisation de leur réseau. Selon les estimations, le segment des activités de services d'infogérance et de maintenance des réseaux a représenté 24Md\$ en 2024.

Dans ce tableau flatteur du marché des infrastructures réseaux, on relève malgré tout un sujet d'inquiétude quant à la conjoncture. « Il y a une tendance inhabituelle à la prudence », reconnaît Chuck Robbins. Les clients attendent un climat géopolitique plus apaisé et un environnement économique plus normal. Les incertitudes ne font certes jamais bon ménage avec le business.

Thierry Bienfait

Un routeur Keenetic hautement personnalisable

Avec son nouveau Hero 5G, l'allemand Keenetic propose un routeur 5G en Wi-Fi 6 Mesh. Capable de s'interconnecter avec tous les autres produits de la



gamme Keenetic, pour créer un réseau maillé, il fonctionne avec deux ports pour carte SIM, permettant le *failover* d'un FAI à un autre. Ce modèle multi-WAN est pourvu de quatre ports Gigabit et d'un autre en 2,5 Gbit, ainsi que de ports en USB 2.0 et 3.0, afin d'y ajouter des modules.

Le Keenetic Hero 5G est en effet une solution modulaire qui offre aux utilisateurs un haut niveau de personnalisation en fonction des besoins pour leur infrastructure réseau. De plus, ces clients peuvent bénéficier d'une plateforme RMM, accessible à distance, pour la gestion multisite.

Des switches D-Link pour une connectivité évolutive

Aboutissement des séries DGS-1510 et DGS-1520, le D-Link SmartPro DGS-1530 est un switch administrable et empilable – jusqu'à 9 unités, pour atteindre un total de 432 ports sur une pile. Cette offre est disponible avec une connectivité étendue, allant

de 10 ports à 52 ports. Elle est également proposée avec des options PoE ou fibre optique. Le produit peut servir en tant que *switch* d'extrémité, avec toutes les fonctions de sécurité d'un réseau à sa périphérie, ou être utilisé en guise de cœur du réseau. Les commutateurs SmartPro DGS-1530 sont en effet capables de supporter des charges importantes, avec leurs

fonctions de filtrage de niveau 3. Pour gérer la tolérance de pannes matérielles, le dispositif prend en charge les fonctions *spanning tree* et embarque l'ERPS (Ethernet Ring Protection Switching).



Un switch Netgear avec un gros budget PoE

Conçu pour répondre aux besoins des PME pour leur infrastructure réseau, le *switch* Netgear GS752TXPv3 est un modèle constitué de 48 ports Gigabit RJ45 et de 4 ports SFP+ 10 Gigabit dédiés. Ses 48 ports Gigabit présentent la particularité d'être PoE, afin d'alimenter

des bornes Wi-Fi, des caméras et autres téléphones sur IP qui s'y trouveront connectés. Dans le détail, 32 de ces 48 ports sont PoE+ et 16 sont PoE++, et ainsi capables de fournir non pas seulement 30W, mais jusqu'à 60W à des équipements qui le nécessitent, comme les bornes Wi-Fi 7. Au total, le GS752TXPv3



délivre un budget PoE de 640W. Par ailleurs, Ce *smart switch* permet le routage inter-VLAN et la mise en place de fonctions de sécurité par port. Il est administrable en local ou via la plateforme Netgear Insight Cloud Management, notamment par les partenaires MSP pour les parcs de leurs clients finaux.

WatchGuard atteint 10 Gbps avec tous les services de sécurité activés

Le WatchGuard Firebox M695 est un pare-feu nouvelle génération qui offre de très hautes performances. Conçu pour les réseaux cœur d'entreprise,



les *data centers* et les infrastructures multisites ou distribuées, ce modèle est capable d'atteindre 45 Gbps de débit *firewall* et plus de 10 Gbps avec les services de sécurité activés, tels que détection d'intrusions (IDS), antivirus, gestion unifiée des menaces (UTM), etc. Il assure une protection avancée sans

compromettre les performances pour les organisations qui l'utilisent, indique le fournisseur de la solution. Le Firebox M695 est par ailleurs doté d'interfaces 2,5/10 Gbps Ethernet et SFP+ ainsi que d'une capacité de traitement allant jusqu'à 30 millions de connexions simultanées. Il peut également traiter jusqu'à 30 millions de tunnels VPN.

Palo Alto Networks intègre le machine learning

Best-seller chez Palo Alto Networks, le PA-3440 est un produit positionné « milieu de gamme », qui convient aux besoins d'une vaste clientèle.



Ce modèle se distingue principalement par la richesse de son ensemble de fonctionnalités de cybersécurité. Il permet en effet de faire de la prévention contre les menaces avancées (ATP) ainsi que de la protection contre les attaques *zero-day* et les informations DNS frauduleuses. De plus, il intègre la technologie de *sandboxing*, pour intercepter les fichiers suspects, et empêche

la *shadow IT*. Il peut également servir à la sécurisation de tous les objets connectés présents sur le réseau d'une entreprise et découvrir leurs vulnérabilités. Enfin, la solution embarque des algorithmes de *machine learning*, pour mieux détecter et bloquer à la volée les menaces *zero-day* et autres *malwares*.

Cisco relève le défi de l'explosion de l'IA dans les data centers

Le Cisco 8100 est un *switch* optimisé pour permettre aux *cloud providers* de faire évoluer leur infrastructure face à l'essor de l'IA. Basé sur le *chipset* Cisco Silicon One G300, ce modèle 100 Tbps accueille 64 ports à 1,6 Tbps. En matière de

consommation énergétique, « il est 70% plus efficace que les modèles de la génération précédente », affirme l'équipementier. Outre l'intégration de la technologie Linear Pluggable Optics (LPO), il est proposé avec un système de refroidissement par *air cooling* ou par *liquid cooling*. Enfin, le Cisco 8100 est disponible



soit en version classique, avec les couches logicielles développées par le fournisseur, soit en version « désagrégée », permettant l'utilisation d'un système d'exploitation *open source* SONiC.

Lancom Systems relève le défi du Wi-Fi dans le retail

Le point d'accès Wi-Fi Lancom LX-7200E est un produit idéal pour les commerces de détail et leurs étiquettes électroniques de gondole, leurs écrans de *digital signage*, etc. À cette fin, ce modèle tri-bande prend en charge la technologie Wi-Fi 7

et toutes les plages de fréquence WLAN, en étant exempt de toute interférence. Il intègre une interface de signalétique numérique (ESL) basée sur un module BLE (Bluetooth Low Energy) 5.4. Sa configuration et son fonctionnement peuvent être gérés via un contrôleur de



réseau local ou par l'intermédiaire du Lancom Management Cloud. Afin de garantir la meilleure qualité de Wi-Fi possible, ce point d'accès bénéficie aussi de la solution d'optimisation Lancom Active Radio Control 2.0.

Plus de connexions chez Sophos pour plus d'adaptabilité

Le *firewall* Sophos XGS 4500 intègre dans son châssis 4 ports SFP+, 4 ports Gigabit Ethernet cuivre et 4 ports 2,5 Gigabit Ethernet. Douze ports auxquels peuvent s'ajouter deux slots d'extension et qui permettent ainsi aux clients de disposer

d'une solution évolutive. En outre, cette appliance 1U est proposée avec deux blocs d'alimentation, échangeables à chaud. Le boîtier comprend également un CPU et un NPU, garantissant des débits VPN IPsec supérieurs à 70 Gbps. En termes de logiciels,



le XGS 4500 est équipé de SFOS v22, pour avoir notamment la possibilité d'évaluer en temps réel la posture de sécurité selon les bonnes pratiques de Sophos et les recommandations du Center for Internet Security (CIS). De plus, cette version de SFOS est conforme aux préconisations *secure by design* de la Cybersecurity and Infrastructure Security Agency (Cisa).

Un routeur Huawei capable de presque tout faire

Bien adapté aux besoins des PME ou des commerces, le



routeur NetEngine AR5710 de Huawei est un modèle SD-WAN ready, intégrant des capacités de switching et capable d'assurer des fonctions de sécurité jusqu'au niveau 3. Il peut aussi servir de gateway et procurer une couverture Wi-Fi 7. Par ailleurs, il comprend deux slots de carte

SIM, supporte l'alimentation PoE++ et l'on peut y ajouter une antenne externe, afin d'optimiser le signal. De conception fanless, ce routeur a également l'avantage de présenter un fonctionnement silencieux. Enfin, il est administrable en mode SDN (Software Defined Network).

Une borne Wi-Fi Huawei avec antennes intelligentes

Le Huawei AirEngine 6776-58ti est un point d'accès Wi-Fi 7 qui prend en charge les modes 2,4 GHz, 5 GHz, 6 GHz, et atteint un peak data rate de 7,89 Gbps. Cette borne

intègre deux slots IoT et un port USB, ainsi que le Bluetooth 5.4. Elle est adaptée à des protocoles tels que le RFID ou le ZigBee et se distingue aussi par la technologie Smart Antennas, conçue pour supprimer les interférences entre



antennes liées au roaming. Elle innove aussi en tirant parti de l'envoi de signaux d'interférence du Wi-Fi Shield pour garantir que les paquets de données wireless ne seront pas interceptés par des utilisateurs non autorisés malveillants.

1,6 Tbps et 400 GbE dans un routeur 1U HPE

Le Juniper MX301 de HPE délivre jusqu'à 1,6 Tbps et offre une connectivité 4x400 GbE, 10x100 GbE et 16x1/10/25/50 GbE, pour



une consommation inférieure à 0,3W par Gbps. Ce routeur 1U s'appuie sur le chipset Juniper Trio de 6^e génération et Junos OS pour combiner routage, HQoS, gestion des abonnés et sécurité dans un équipement compact. Télémetrie

avancée, programmabilité poussée et interfaces prêtes pour l'IA lui permettent, selon l'équipementier, «de moderniser les architectures WAN et edge, tout en fournissant une connectivité sécurisée et automatisée pour les environnements cloud et pilotés par l'IA les plus exigeants».

Un switch de data center HPE à refroidissement liquide

HPE présente le Juniper QFX5250 comme un commutateur 2U top-of-rack pour data centers, «idéal pour les fabric d'IA». Avec une vitesse de 1,6 Tbps atteint par

chacun de ses 64 connecteurs – soit jusqu'à 102,4 Tbps de bande passante –, ce switch réseau «Ultra Ethernet» peut gérer les inférences d'IA et réduire la latence dans les communications entre machines connectées. Basé sur la puce Broadcom



Tomahawk 6 et Junos OS, il pilote des mécanismes avancés de gestion de la congestion et de contrôle des flux, pour des échanges lossless entre GPU de serveurs. Il est doté d'un système de refroidissement 100% par liquid cooling.

Un switch Dell de fabric IA à 64 ports 800 GbE

Dell a conçu le commutateur PowerSwitch Z9864F pour les environnements réseau d'IA gourmands en bande passante.



Capable de faire communiquer jusqu'à 8000 nœuds de processeur graphique dans les fermes de GPU, cet équipement de haute performance comporte 64 ports de 800 Gbps sur Ethernet (connectivité de format OSFP112).

Il peut aussi être utilisé comme switch 100/200/400 GbE. Il bénéficie par ailleurs du système d'exploitation open source SONiC, enrichi de mécanismes d'optimisation des flux liés à l'IA, tels que le dynamic load balancing, l'adaptive routing ou le contrôle de gestion RoCE/PFC/ECN.

Isabelle Sinegre, sales manager France chez Lancom Systems

«Notre identité européenne est un fort différenciateur»

La responsable des ventes pour la France de Lancom Systems dévoile comment l'équipementier réseau allemand compte passer à la vitesse supérieure sur un marché européen aux perspectives très favorables.



Comment se porte l'activité de Lancom Systems ?

Intégré au grand groupe industriel allemand Rohde & Schwarz, qui enregistre près de 3Md€ de chiffre d'affaires dans le monde, Lancom Systems peut être considéré comme LE champion européen des fournisseurs d'équipements réseaux. Notre société propose en effet un ensemble complet de matériels de réseautage, qui comprend aussi bien des routeurs que des switches, des bornes Wi-Fi et des firewalls. Avec toujours dans notre ADN le souci de la souveraineté numérique. Nous pouvons donc bénéficier de la prise de conscience des pays européens, qui cherchent désormais à développer leur indépendance numérique, afin d'avoir la maîtrise de la sécurité des données, des prix, de la disponibilité des stocks, etc.

Quelle place occupe Lancom Systems sur le marché français ?

Lancom Systems est un nouvel acteur sur le marché du matériel réseau en France. Encore en «mode challenger», nous sommes donc en pleine phase de business development. Mais nos produits sont d'ores et déjà très bien accueillis par les partenaires intégrateurs et les clients finaux, qui découvrent l'alternative continentale que constitue l'offre Lancom Systems. Notre identité européenne est un fort différenciateur pour gonfler les ventes. Aujourd'hui, le marché hexagonal est clairement la priorité de la marque. Lancom Systems s'est ainsi fixé pour objectif d'y doubler le nombre de ses partenaires, pour en compter une centaine d'ici à la fin de cette année. Nous sommes en train de référencer des intégrateurs régionaux et nationaux, aussi bien pour adresser

les grands comptes que les PME. L'étendue de notre catalogue produits est adaptée à cette variété de clientèle. Notre ambition est de faire partie dans cinq ans des trois principaux équipementiers réseaux en France.

L'IoT est devenu un axe majeur de développement chez beaucoup d'équipementiers réseaux. Est-ce également le cas de Lancom Systems ?

Lancom Systems a été précurseur sur l'Internet des objets, notamment à travers des partenariats comme celui avec Vusion, le spécialiste des solutions digitales pour le commerce. Nous avons par exemple des gammes dédiées qui répondent aux besoins en réseau dans ce domaine, tels nos points d'accès Wi-Fi destinés à gérer les étiquettes électroniques dans le retail ou dans l'industrie, pour les plateformes logistiques.

Lancom Systems a-t-il embrassé le modèle du Hardware-as-a-Service ?

Lancom Systems travaille en mode de distribution 100% indirecte. Il n'est donc pas question pour nous d'adopter un modèle Hardware-as-a-Service qui présenterait le risque de concurrencer nos partenaires. En revanche, les MSP acquéreurs de nos matériels ont bien évidemment la possibilité de les commercialiser ensuite sous cette forme HaaS, en facturant des forfaits mensuels ou annuels à leurs clients.

Lancom Systems peut-il jouer un effet d'entraînement qui créerait l'émergence d'un écosystème européen dans les équipements de réseaux ?

Malgré sa fragmentation actuelle, nous croyons que la dimension européenne du marché peut se développer, avec des professionnels et des partenaires prêts à collaborer ensemble pour construire un leadership technologique européen. Des initiatives comme l'ECA [European Champions Alliance, NDLR] devraient faire connaître les bénéfices à tirer d'une telle coopération technologique européenne et l'encourager afin d'améliorer l'intégrité et la confidentialité des données qui circulent dans les entreprises, les collectivités et les data centers. Alors que la high-tech est devenue un instrument de pouvoir géopolitique, les organisations européennes doivent choisir un réseau bien sécurisé dans son intégralité. Outre les outils qu'il offre pour le garantir, Lancom Systems est prêt à collaborer avec des éditeurs européens d'applicatifs et de logiciels cyber pour relever ce défi. —

Poussée par les exigences environnementales et les réglementations, et rattrapée par une conjoncture économique mondiale sous tension qui fait exploser les prix du neuf, la filière se structure pour répondre aux attentes des entreprises.

Le reconditionné à l'âge industriel

Dans la continuité d'une année 2025 marquée par la levée progressive des freins psychologiques au sein des directions informatiques, 2026 s'annonce décisive pour le marché professionnel du reconditionnement informatique et mobile. Les acteurs du secteur ont en effet investi en 2025 dans leurs chaînes de production. Le métier n'a plus rien d'artisanal : il adopte les standards des constructeurs. Les process de reconditionnement se sont ainsi industrialisés et professionnalisés, supprimant au passage la subjectivité des notations du matériel afin de convaincre les DSI encore frileuses face aux risques de panne. «*Le reconditionnement n'est plus du tout une activité annexe. C'est un métier industriel, à part entière*», souligne Lyes Aïssaoui, sustainability country manager chez HP France. Cette mutation passe par une robotisation et l'intégration de l'IA pour fiabiliser les tests à grande échelle. Chez e-recycle, le traitement a franchi un cap technologique majeur au service des revendeurs. «*Nous avons inauguré nos ateliers en février dernier et notre processus de reconditionnement est désormais automatisé*», précise Clément Bongibault, président et cofondateur d'e-recycle. «*Toute la partie fonctionnelle des appareils est contrôlée par des machines qui analysent 350 points de mesure différents*.» On retrouve cette même dynamique d'innovation chez Recommerce, qui déploie son outil d'évaluation assistée par IA. «*Grâce aux techniques de computer vision,*



mais aussi grâce aux LLM, nous pouvons déterminer un grade cosmétique et éviter tout litige», affirme Augustin Becquet, CEO de Recommerce. La subjectivité disparaît au profit de la donnée certifiée. «*Les reconditionneurs se sont structurés et les process de reconditionnement sont plus aboutis qu'il y a quatre ou cinq ans, ils sont plus industrialisés*», confirme Quentin West, manager commercial BU Itancia Again.

Vers un allongement du cycle de vie et le triomphe de l'économie d'usage

Conséquence directe de cette fiabilité accrue, des pressions RSE qui pèsent sur les bilans carbone et des prix en hausse, les entreprises tentent de faire durer le matériel. Le renouvellement systématique tous les trois

ans est révolu. «*Aujourd'hui, on voit plus de 4 à 5 ans, et sur certains marchés, cela peut aller jusqu'à 7 ans*», rapporte Lyes Aïssaoui. «*Certains clients essayent même de trouver des solutions pour étendre une durée de vie jusqu'à 9 ans*», confirme Hélène Caillaud, responsable Impact chez Heliaq. «*Nous sommes sur un cycle de 5 à 7 ans pour les ordinateurs*.» Sur le marché de la mobilité professionnelle, la tendance est identique, portée par de plus pérennes mises à jour des systèmes d'exploitation. «*Il y a un allongement de vie, et l'obsolescence programmée diminue*», confirme Christophe Brunot, cofondateur de Largo. Pour accompagner et sécuriser ce vieillissement volontaire des parcs IT, les modèles économiques intègrent davantage de services. Une transition qui redéfinit l'approche globale de l'équipement. «*Nous nous orientons vers une économie d'usage. Plus on prolonge la durée de vie de l'appareil, plus il y a une contrainte d'usage*», analyse Clément Bongibault.

L'inflation du neuf booste la demande

En 2026, le secteur IT subit l'explosion des coûts du neuf, sous pression face à la demande exponentielle de composants dédiés à l'IA. Les prix des barrettes de mémoire RAM affichent des hausses historiques. «*La mémoire RAM a augmenté de 400 à 500% avec une répercussion immédiate sur le marché des pièces détachées*», alerte Stanislas Husson, directeur général d'Econocom Factory. «*Les clients se tournent vers le matériel reconditionné comme alternative compétitive aux équipements neufs*.»

Face à cette inflation, le matériel reconditionné s'impose aussi comme un refuge stratégique et budgétaire

L'intégration des matériaux recyclés dans l'IT de demain



Face aux appels d'offres du secteur public et des grands comptes qui exigent plus de reconditionné et plus de recyclé pour répondre aux exigences réglementaires et RSE, l'offre ne va pas assez loin. Il n'y a pas assez de gisements usagés pour couvrir les besoins des entreprises. Pour pallier cette pénurie mécanique et soulager les tensions sur l'extraction de métaux, la solution réside pour certains, en parallèle du reconditionnement, dans la conception même du matériel informatique neuf.

«*La véritable révolution passe par l'éco-conception*», déclare Hélène Caillaud, responsable Impact chez Heliaq. L'avenir résiderait ainsi dans l'intégration massive de plastiques et métaux recyclés dès la conception. «*Le sens de l'histoire pour moi, c'est du matériel neuf, mais à base de produits, de matériaux de plus en plus recyclés*», conclut-elle, convaincue que cette hybridation est la seule solution pour concilier volumes B2B et contraintes RSE. La boucle circulaire se referme ainsi peu à peu.

Les smartphones reconditionnés les plus vendus en B2B en 2025

1	Samsung Galaxy S22 128Go
2	iPhone 13 128Go
3	iPhone 14 128Go
4	Samsung Galaxy S23 5G Duos 128Go
5	iPhone 15 128Go
6	Samsung Galaxy S24 5G Dual 128Go
7	iPhone 13 Pro 128Go
8	Google Pixel 7
9	Samsung A54 128Go
10	iPhone 15 Pro 128Go

SOURCE: RECOMMERCE

pour les DSI. «*Dans ce contexte de pénurie de neuf et d'augmentation des tarifs, il peut y avoir un repli stratégique sur le reconditionné*», observe Christophe Brunot. Mais cette explosion de la demande risque de faire grimper mécaniquement la facture. «*Les prix des produits reconditionnés vont suivre le marché de l'offre et de la demande et la hausse du neuf*», prévient Augustin Becquet. Malgré tout, l'écart de prix restera largement à l'avantage de la circularité, analyse Stanislas Husson : «*Les effets de bord de crises de matières premières ou géopolitiques peuvent se transformer en opportunités de business pour l'ensemble du marché circulaire*.»

Un channel de distribution qui peut se réinventer

Ce développement du marché circulaire change le quotidien des partenaires IT, qui voient leur rôle de conseiller se renforcer pour optimiser les parcs informatiques avec des solutions de seconde main. «*Sur du reconditionné, il faut questionner l'usage plutôt que de chercher à vendre une référence produit*», prévient Quentin West chez Itancia. Ainsi, le partenaire informatique doit savoir orchestrer la fin de vie, piloter la maintenance, et encourager le réemploi directement chez ses clients. «*Le produit qui est le plus impactant d'un point de vue économique et écologique, c'est celui que le client final possède déjà*», rappelle Quentin West.

Mais pour alimenter ce cercle vertueux et avoir du stock à revendre, l'écosystème doit impérativement maîtriser la complexe logistique de reprise de flottes. L'industrie fait sa part, à l'image des efforts annoncés par Anne James, leader Économie circulaire chez Schneider Electric : «*Nous avons doublé nos volumes de collecte et de retraitement de matériel, et nous continuons à nous déployer*.» Elle souligne d'ailleurs le défi majeur du channel pour répondre aux futurs appels d'offres : «*L'un des premiers freins aujourd'hui va être la capacité de déployer des offres et d'avoir du volume récurrent. Pour pouvoir réparer et reconditionner, il faut collecter, c'est un cercle sans fin*.»

Cécile Dard



HP industrialise le reconditionné et muscle son channel avec la certification CRLP

Chez HP, le reconditionné est devenu un pilier industriel à part entière, désormais intégré à la catégorie globale *sustainability services*. Pour répondre à l'explosion de la demande des entreprises, le constructeur a fait évoluer son offre vers un modèle

de certification mondial en créant le programme CRLP (Certified Refurbishment Licensee Partner Program). «*En certifiant neuf partenaires licenciés, dont la moitié en Europe, nous avons démultiplié par 3 notre capacité de production et de livraison*», se félicite **Lyes Aïssaoui**, *sustainability country manager* chez HP France. Ce cahier des charges strict permet à HP de structurer la filière tout en garantissant des équipements *premium*. Une exigence qui rassure définitivement les DSI, confie l'expert, «*Il fallait différencier le PC HP reconditionné avec moins de professionnalisation et ceux certifiés. Et on voit clairement la différence sur le marché*». Pour le réseau de distribution, cette montée en gamme est nécessaire.

En effet, les critères RSE pèsent désormais jusqu'à 30% dans la notation des appels d'offres publics et privés. Pour aider les revendeurs à remporter ces marchés, HP les accompagne via son programme Amplify Impact. «*Nous les formons pour mettre en place les bonnes pratiques et répondre de la meilleure manière aux exigences professionnelles*», détaille Lyes Aïssaoui. Parmi ces nouveaux services à valeur ajoutée, l'offre ITAD (récupération de parcs) vient boucler la boucle. «*Elle permet à HP de racheter les flottes IT en fin d'usage de ses clients, en leur restituant une valeur résiduelle, tout en sécurisant l'approvisionnement des futures lignes de reconditionnement certifiées HP.*», précise Lyes Aïssaoui.

En certifiant neuf partenaires licenciés, dont la moitié en Europe, nous avons démultiplié par 3 notre capacité de production et de livraison.

46



Econocom Factory accélère sur l'inclusion et s'attaque aux infrastructures

Après une année 2025 charnière, Econocom Factory confirme sa mue vers le marché B2B. L'entité du groupe Econocom a ainsi reconditionné en 2025 plus de 155 000 appareils (hors accessoires et périphériques). Un score porté par un catalogue réparti à parité

entre la mobilité et l'informatique. Pour séduire les DSI, la filiale a fait le choix de la valeur ajoutée. «*La montée amorcée vers les plus hauts standards de qualité dans le reconditionnement, pour convenir au marché du B2B, s'est opérée*», rappelle **Stanislas Husson**, directeur général d'Econocom Factory. L'entreprise a par exemple sacrifié d'importants volumes de smartphones sourcés à l'international pour privilégier des flux plus qualitatifs. Après l'obtention de la note Platinum d'EcoVadis en 2025, l'année 2026 commence par l'acquisition stratégique de Back IT, une Entreprise Adaptée (EA). Cette intégration fait de l'inclusion un pilier de son modèle industriel et un atout commercial décisif lors des appels d'offres publics

ou grands comptes, de plus en plus exigeants sur les critères sociaux. «*Cette acquisition, nous permet ainsi d'avoir une filiale qui peut opérer sur plus de marchés*», se réjouit le dirigeant. En parallèle, Econocom Factory anticipe 2026 en développant un front prometteur avec le reconditionnement d'infrastructures (réseaux, serveurs, cartes IA). Ce segment, encore estimé entre 2 et 3% de son activité, constitue un relais de croissance face aux pénuries actuelles. «*Le marché de la pièce détachée de serveurs a explosé*», constate Stanislas Husson. Une diversification qui devrait, à long terme, représenter jusqu'à 20% de l'activité globale du reconditionneur.

La montée amorcée vers les plus hauts standards de qualité dans le reconditionnement, pour convenir au marché du B2B, s'est opérée.



Schneider Electric amplifie sa collecte pour doper le reconditionné

Fort de son objectif de 800 millions de tonnes de CO₂ évitées atteint fin 2025, Schneider Electric accélère la cadence. L'industriel a d'ores et déjà doublé ses volumes de collecte et de retraitement sur le marché français. Le secteur B2B du matériel reconditionné

est aujourd'hui propulsé par la tension sur les matières premières et l'évolution réglementaire, à l'image de la RE2020 et de la loi AGECE. «*On a d'autant plus besoin d'aller chercher des matières critiques et de développer des filières de retraitement pour les remettre à disposition de nos marchés*», souligne **Anne James**, leader Économie circulaire de Schneider Electric France. Face à cette explosion de la demande, le principal défi de la filière reste l'approvisionnement. Pour alimenter ses cinq sites de réparation français, le groupe s'appuie sur son programme de récupération «*Take Back*». Une véritable carte à jouer en matière de services pour les partenaires et intégrateurs

du channel. «*L'un des premiers freins aujourd'hui est la capacité de déployer des offres et d'avoir du volume récurrent. Parce que pour réparer et reconditionner, il faut collecter, c'est un cercle sans fin*», rappelle Anne James. Avec environ 20 000 références circulaires déjà disponibles dans son centre de distribution d'Évreux, la marque arme son réseau de revendeurs d'un argument massif pour convaincre les DSI : la sécurité industrielle. «*On reste lié à notre stratégie qui est de réparer dans nos usines, selon nos process, ce qui nous permet de déployer la garantie nécessaire et identique au produit neuf*», rappelle la spécialiste.

L'un des premiers freins aujourd'hui est la capacité de déployer des offres et d'avoir du volume récurrent.

47



Recommerce propulse le reconditionné à l'aide d'IA et de services financiers

Spécialiste de l'économie circulaire avec plus d'un million d'équipements repris par an, Recommerce accélère sa structuration sur le marché professionnel. L'entreprise, qui a réalisé 180M€ de chiffre d'affaires en 2024, veut

porter la part de ses ventes professionnelles à 25%. Elle lance dans ce but «*Recommerce Copilot*», une solution de diagnostic dopée à l'intelligence artificielle. L'outil automatise et fiabilise le grade cosmétique des appareils, supprimant ainsi toute subjectivité. «*Cela permet de créer un tiers de confiance et de pouvoir estimer la valeur la plus juste possible*», explique **Augustin Becquet**, CEO de Recommerce. Pour faciliter par ailleurs le financement des offres de ses partenaires, Recommerce s'appuie sur la plateforme Lift Forward pour sécuriser les offres de reprise à terme (*forward trade-in*). «*Quand le client décide d'acheter une flotte de nouveaux smartphones, nous lui donnons une valeur de reprise à trois*

ou à quatre ans. Cela permet de réduire la valeur à terme du produit et donc d'avoir des mensualités plus faibles», détaille Augustin Becquet. Enfin, pour l'expert, la hausse annoncée des prix du matériel neuf devrait mécaniquement stimuler la filière circulaire en poussant les entreprises à mieux valoriser leurs anciens parcs informatiques et mobiles. «*Comme les produits reconditionnés auront plus de valeur, plutôt que de garder leur smartphone ou leur PC dans leur tiroir, les entreprises vont se décider à les vendre et donc à alimenter un peu plus le marché*», anticipe-t-il. Une bonne nouvelle pour les revendeurs en quête de volumes pour répondre aux futurs appels d'offres.

Quand le client décide d'acheter une flotte de nouveaux smartphones, nous lui donnons une valeur de reprise à trois ou à quatre ans.



Itancia Again structure le reconditionné pour les entreprises

Avec une croissance de plus de 70% en 2025, la *business unit* Itancia Again pèse désormais près de 30% du chiffre d'affaires du groupe Itancia, si l'on inclut la partie réparation. Pour **Quentin West**, manager commercial de l'entité, cette accélération s'appuie sur cinq

dynamiques structurelles qui transforment le marché. Le premier vecteur est avant tout économique. Face aux contraintes budgétaires actuelles, «le reconditionné a été une solution plébiscitée par tous parce qu'elle permet aux clients finaux de mieux gérer leur budget IT et aux revendeurs de générer plus de marge commerciale», souligne Quentin West. Cet atout s'imbrique directement avec le deuxième levier : l'écologie. La pression RSE s'intensifie, notamment propulsée par la directive CSRD qui impose aux grandes entreprises d'orchestrer rigoureusement le cycle de vie de leur matériel IT. Le troisième moteur est purement légal avec les exigences de la loi AGECE. Mais c'est sur le quatrième

point, la performance, qu'Itancia parvient à rassurer les DSI et ses partenaires. L'industrialisation des *process* efface les craintes liées à l'occasion. «Nous sommes capables de proposer des niveaux de service qui sont équivalents au neuf avec jusqu'à quatre ans de garantie», affirme le manager. Enfin, le cinquième levier est la souveraineté. Le groupe s'appuie sur son centre du Maine-et-Loire et ses 150 techniciens pour garantir un matériel reconditionné en France. «Quand un revendeur vient acheter chez nous un PC reconditionné, la génération du revenu reste en France, l'argent ne part pas chez HP, Lenovo ou Dell», conclut Quentin West.

Nous sommes capables de proposer des niveaux de service qui sont équivalents au neuf avec jusqu'à quatre ans de garantie.

48



e-recycle robotise ses lignes pour hisser le reconditionné aux standards du neuf

Fort d'un chiffre d'affaires qui double chaque année, le reconditionneur lyonnais franchit un cap industriel pour séduire ses clients et partenaires avec un nouvel atelier de reconditionnement automatisé inauguré en 2025.

En quelques minutes, les machines effectuent 350 points de mesure pour valider 60 contrôles sur les smartphones, allant jusqu'à vérifier la fréquence d'un haut-parleur ou détecter des composants non d'origine sans aucun démontage. Une avancée technologique qui a un impact direct pour les revendeurs et intégrateurs, souvent frileux face aux coûts de maintenance. «Les moyennes observées sur le marché sont aujourd'hui entre 8 et 10% de taux de SAV. Nous sommes à 3,5 ou 4%, avec ainsi un taux de panne deux fois moins élevé», se félicite **Clément Bongibault**, président et cofondateur d'e-recycle. Pour accompagner cette montée en gamme, l'entreprise a déployé un nouveau portail B2B pour simplifier

les commandes et rendre les distributeurs autonomes et leur offrir du sur-mesure. «Le but n'est pas de proposer un package comme pour le grand public. Nous devons adresser ce marché avec du service et des niveaux d'engagement supplémentaires», confirme le dirigeant. Le spécialiste garantit par ailleurs un *sourcing* éthique et local, consolidé par de multiples labels. «Nous nous interdisons l'achat de produits aux États-Unis ou en Asie», rappelle Clément Bongibault qui mise avant tout sur son nouvel outil industriel pour pérenniser son modèle. «L'objectif est d'automatiser ce qui est pénible pour les équipes, et ce qui est chronophage afin de nous rendre plus compétitifs sur un marché très concurrentiel».

Les moyennes observées sur le marché sont aujourd'hui entre 8 et 10% de taux de SAV. Nous sommes à 3,5 ou 4%.



Largo rationalise son modèle et numérise le channel

Après une année de transition, l'industriel nantais affine sa stratégie. Avec un chiffre d'affaires de 32,4 M€ en 2025, Largo a mené une profonde réorganisation pour abaisser son seuil de rentabilité, en recentrant son catalogue et en numérisant ses ventes

indirectes. Pour le channel, cette mue prend notamment la forme d'un nouveau portail B2B dédié à l'écosystème. «Nous avons changé notre philosophie sur la partie professionnelle où nous avons des équipes commerciales qui géraient les demandes. Aujourd'hui nous avons digitalisé la totalité de notre offre. Les petites demandes de revendeurs ou d'entreprises passent désormais par cet extranet», explique **Christophe Brunot**, cofondateur de Largo. Une numérisation de l'approche commerciale qui permet une baisse de 15% des charges de structure du groupe. Si les grands opérateurs portent aujourd'hui le chiffre d'affaires de l'entreprise à hauteur de 68%, le déploiement de flottes en entreprise se

heurte encore à quelques limites techniques que les intégrateurs doivent contourner. «Aujourd'hui, sur le reconditionnement, il n'y a pas de système d'enrôlement en masse», regrette le dirigeant. Le marché exige par ailleurs un travail de fond pour rassurer les DSI. Néanmoins, les planètes s'alignent. Porté par la baisse des ventes de smartphones neufs (-6,1% en volume) et l'essor de la seconde main (+10,3%), Largo aborde l'année 2026 avec beaucoup d'optimisme, dans le sillage d'un début d'année prometteur. «La stratégie est posée et les résultats du premier trimestre sont très encourageants. Je pense que nous allons faire une très bonne année 2026», conclut Christophe Brunot.

Nous avons digitalisé la totalité de notre offre. Les petites demandes de revendeurs ou d'entreprises passent désormais par l'extranet.

49



Heliahq étire le cycle de vie de l'IT et parie sur les matériaux recyclés

Confronté aux pénuries et à la flambée des prix, Heliahq a fait de l'économie circulaire un axe stratégique majeur. Avec une augmentation du reconditionné de 40% sur un an pour un chiffre d'affaires atteignant 4 M€, l'entreprise évangélise ses clients. Mais pour Hélène

Caillaud, responsable Impact d'Heliahq, fournir du matériel reconditionné via ses partenaires comme Itancia ne suffit plus, il faut repenser la durée de vie globale des équipements. Historiquement calé sur trois ou quatre ans, le renouvellement des parcs informatiques ralentit fortement. «Nous sommes actuellement sur une base de cinq à sept ans», constate **Hélène Caillaud**. Pour accompagner et sécuriser cette transition chez les DSI, l'intégrateur a développé un service de maintenance inédit. «Notre optique, c'est aussi une offre qui permette de remettre une garantie sur des matériels qui ne le sont plus par les constructeurs», explique-t-elle. Heliahq propose ainsi des extensions de garantie sur des flottes vieillissantes

comme des parcs HP de plus de trois ans, même lorsqu'elle ne les a pas vendues initialement. Cependant, la responsable reste lucide sur les limites volumiques de la seconde main face aux appels d'offres massifs traités par le channel. «Nous ne pourrions jamais proposer à nos clients 80% de leur parc en reconditionné. Il n'y a pas les ressources disponibles.» Pour pallier ce plafond de verre industriel, Heliahq étoffe son catalogue avec des offres labellisées «à moindre impact» (EPEAT, Energy Star) qui intègre plus de matières recyclées. Une exigence RSE globale qui pousse l'ensemble de l'écosystème à innover. Une démarche qui a d'ailleurs valu à l'intégrateur Heliahq l'obtention de la médaille Platinum d'EcoVadis en 2025.

Notre optique, c'est une offre qui permette de remettre une garantie sur des matériels qui ne le sont plus par les constructeurs.



Samsung structure sa filière reconditionnée autour de ses gammes premium

Face aux pressions réglementaires sur le reconditionné, Samsung Mobilité B2B a structuré son offre sur ce domaine. Mais pour les partenaires du constructeur, le grand défi des appels d'offres professionnels réside dans la disponibilité des produits. «C'est

assez compliqué aujourd'hui dans le monde des entreprises parce que vous devez répondre avec la même référence», souligne **Philippe Duchêne**, directeur marketing B2B Mobile eXperience chez Samsung. Pour garantir de grands volumes à ses partenaires, le constructeur s'appuie sur la force de frappe de son programme de reprise grand public et sur la récupération des flottes de ses clients d'entreprise. La stratégie de la marque est ciblée, «nous nous concentrons sur les smartphones de la gamme S et de la gamme Z, qui sont les produits les plus aptes à être reconditionnés», explique le dirigeant. Un parti-pris qui rassure les DSI car ces terminaux bénéficient aujourd'hui de sept à huit années de mises à jour. Un argument majeur de longévité

pour le réseau de distribution. «Aujourd'hui, ces produits peuvent être reconditionnés et avoir plusieurs vies. Ils ont une puissance suffisante pour travailler encore longtemps», insiste-t-il. Si Samsung traite une partie des volumes en interne, l'entreprise s'appuie avant tout sur un réseau de partenaires qu'il accompagne. «Nous les alimentons avec les bons process, les bons outils, les bons softwares afin qu'ils puissent reconditionner dans les meilleures conditions», précise Philippe Duchêne. Samsung pousse par ailleurs le forward trade-in auprès du channel en garantissant le prix de rachat d'une flotte à long terme. Le constructeur fidélise ainsi les entreprises tout en sécurisant l'approvisionnement futur de sa boucle circulaire.

Nous nous concentrons sur les smartphones de la gamme S et de la gamme Z, qui sont les produits les plus aptes à être reconditionnés.

50

Longtemps perçue comme un centre de coûts, la maintenance IT s'impose désormais comme un levier stratégique de l'économie circulaire, entre prolongation des usages, revalorisation et transformation des modèles.

Maintenance IT : pilier discret mais décisif de l'économie circulaire

Maintenir plutôt que remplacer. Cela évite au client de racheter du matériel neuf en privilégiant des réparations avec des composants reconditionnés. Cette logique structure l'activité d'Evernex, qui opère avec des stocks massifs de pièces détachées issues du recyclage – 3,4 millions de pièces de rechange distribuées à travers le monde, garantissant des interventions sur site en moins de quatre heures partout sur le globe. L'enjeu est à la fois opérationnel et environnemental : «Nous maintenons des serveurs qui ont parfois 20, 30 ou 40 ans !», souligne François Prospert, CRO d'Evernex. Dans ce contexte, la maintenance devient un service assurantiel, dans lequel le prestataire s'engage à maintenir le parc confié quoi qu'il arrive. Une approche qui s'inscrit directement dans les objectifs réglementaires autour de la prolongation de la durée de vie des équipements.



51

Industrialisation et pression économique : une équation complexe

La réalité économique du secteur impose une transformation profonde des pratiques. La concurrence est forte et les marges sous pression, les clients tirant les prix vers le bas, constate Franquelin Lopes, directeur technique de Jiliti, groupe spécialisé dans le management des infrastructures et la maintenance. La rentabilité passe pour lui par une optimisation poussée des processus : «Il faut industrialiser pour faire mieux avec moins.» Cela se traduit par une standardisation des interventions et une gestion fine des opérations, avec des procédures techniques précises définissant le temps alloué à chaque intervention. La maintenance devient ainsi un métier de précision, où la performance opérationnelle conditionne la viabilité économique.

En parallèle, le périmètre d'action de Jiliti s'élargit à l'ensemble du cycle de vie des assets et des infrastructures, intégrant désormais revalorisation, destruction ou migration vers le cloud. Une extension logique dans une économie circulaire où la valeur ne se limite plus à l'acte de réparation.

Conserver des machines deux ans supplémentaires permet de réduire fortement l'empreinte carbone

Reconditionnement, seconde main et arbitrages carbone

Le recours aux pièces de seconde main est au cœur du modèle TPM. Cette pratique permet à la fois de réduire les coûts et de limiter l'empreinte environnementale. Récupérer des serveurs pour les revaloriser et distribuer leurs pièces à l'ensemble du marché génère des revenus complémentaires qui, même marginaux, participent à la logique circulaire, selon Franquelin Lopes.

Le maintien innove également avec un outil de pilotage carbone qui éclaire les décisions des entreprises au-delà du seul critère financier. Conserver des machines deux ans supplémentaires permet par exemple de réduire fortement l'empreinte carbone, en activant des leviers mesurables. L'imbrication entre maintenance et réemploi se traduit par des livrables concrets : «Tous les ans, nous fournissons à nos clients un certificat qui leur permet d'améliorer leur éco-score en évitant le rachat de matériel neuf», confirme François Prospert. Cette approche traduit l'évolution du secteur vers des modèles où la performance environnementale devient un critère décisionnel à part entière. Plus qu'une simple fonction technique, la maintenance devient un levier structurant, à la croisée des enjeux économiques, industriels et réglementaires, au cœur de la transition vers une économie IT plus circulaire. **Cécile Dard**

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

La montée en puissance de l'IA, du cloud hybride et des infrastructures à haute performance redéfinit le rôle du channel, en particulier des grossistes. Ceux-ci sont désormais jugés sur la visibilité, l'anticipation des besoins et l'intégration des solutions, au cœur d'une chaîne d'approvisionnement plus stratégique que jamais.

Supply chain : les distributeurs sortent de leur rôle logistique



52

Les distributeurs ne peuvent plus être considérés comme de simples intermédiaires logistiques. Entre les tensions liées à la rareté des composants, l'accélération des cycles technologiques et la complexité croissante des infrastructures, leur position se fait beaucoup plus centrale dans la *supply chain*. Leur mission ne se limite plus en effet à faire circuler des produits entre fabricants et revendeurs, mais à coordonner des flux complexes et assembler des solutions ambitieuses, tout en sécurisant les approvisionnements. À la fois opérateurs, orchestrateurs et veilleurs technologiques, une grande partie du channel compte sur eux. Avec l'essor de l'intelligence artificielle, du cloud hybride et des architectures à haute performance, les revendeurs ne recherchent plus uniquement des équipements isolés, mais des ensembles combinant calcul, stockage, réseau, sécurité et services. Le distributeur est aujourd'hui jugé sur sa capacité à proposer des briques technologiques flexibles et des offres intégrées, autant qu'à vérifier la compatibilité des solutions et à anticiper les besoins du marché.

Savoir ce qui est à vendre, en quelle quantité et où

La mutation du métier de grossiste n'est pas soudaine, mais elle s'accélère. Alors que les limites de modèles trop tendus montrent l'importance d'une gestion plus

fine des stocks et des capacités, les distributeurs ne peuvent échapper au contrôle précis des disponibilités ni à l'anticipation des pénuries, pas plus qu'à l'arbitrage des priorités entre leurs clients. Savoir ce qui est à vendre, en quelle quantité, où et à quel moment constitue un avantage concurrentiel décisif. L'usage croissant de la donnée et de l'IA accompagne cette évolution. Les outils prédictifs améliorent les prévisions de demande, ajustent les stocks, automatisent certains processus et optimisent les flux logistiques. Au cœur de cette mécanique discrète, le WMS (Warehouse Management System) joue le rôle de composant stratégique du SI logistique. Il offre une visibilité en temps réel sur les stocks, tâches et flux, améliore la qualité des données et accélère les décisions. Il s'intègre aux ERP, aux gestionnaires de transport et aux outils de cycle de vie des commandes, orchestre robots et opérateurs, supporte des architectures cloud modulaires et exploite l'IA dans des cas d'usage opérationnels. Le WMS standardise également les processus multisites, renforce la résilience et la cybersécurité globale.

Le rôle clé des fournisseurs

Mises au service de la *supply chain*, les nouvelles technologies ne garantissent pas la réussite de transformation du grossiste. De nombreux distributeurs demeurent organisés autour d'un modèle fondé sur le volume, la rapidité d'exécution et des marges faibles. Endosser un rôle plus stratégique suppose d'investir dans les SI, la data, les compétences et des capacités de conseil plus avancées. Cela implique également de faire évoluer les organisations internes en décloisonnant davantage les fonctions commerciales, logistiques, techniques et financières. Dans ce contexte, les fournisseurs sont déterminants. En renforçant la visibilité sur leurs feuilles de route, leurs capacités de production et les risques d'approvisionnement, en améliorant l'expertise des équipes à grand renfort de formations et de certifications, ils participent eux aussi à la réussite de la transformation d'un channel confronté à de nouveaux défis.

Frédéric Bergonzoli



TD SYNEX dans la logique d'assemblage de solutions

Chez TD SYNEX, le *hardware* n'est plus un simple flux de produits à écouler. Le distributeur décrit un métier plus sélectif, plus technique et plus contraint, où la vente de serveurs, de solutions de stockage ou d'infrastructures s'inscrit dans une logique d'assemblage de solutions. « Nous sommes devenus un *agrégateur de solutions* », résume

Denis Ferrand-Ajchenbaum, VP advanced solutions France. Ce repositionnement ne signifie pas un effacement du *hardware*. Au contraire, le VAD observe une reprise tirée par les besoins d'infrastructure liés à l'intelligence artificielle. La mise à niveau des plateformes remet les équipements au premier plan, notamment les serveurs capables d'embarquer GPU et mémoire adaptée. « Avec l'IA, le monde du matériel se porte très bien », constate Denis Ferrand-Ajchenbaum. Comme chez ses concurrents, le rôle du distributeur consiste depuis longtemps moins à stocker qu'à anticiper. TD SYNEX exploite sa connaissance de la base installée, les cycles de maintenance et les historiques de vente pour détecter les fenêtres de renouvellement. En plus d'être un outil de

pilotage de la *supply chain*, la donnée devient ainsi un levier commercial. Le contexte se complique avec les pénuries de composants. Sur les GPU et la mémoire, par exemple, le distributeur ne peut pas garantir tous les volumes. « Nous avons bien sûr des stocks tampons, mais ils restent limités. Dans une vraie tension de marché, ils ne suffisent pas à couvrir durablement la demande. Pour l'instant, nous nous en sortons plutôt bien grâce à l'anticipation et au dialogue avec les fournisseurs. Nous réalisons également de la *préprogrammation fondée sur les statistiques de vente*... La *business intelligence* sert aussi à piloter les profils de stock », explique Denis Ferrand-Ajchenbaum. D'autant qu'avec le *drop shipping*, une partie des équipements ne passe jamais chez le grossiste.

53



Miel ajuste sa stratégie hardware à l'essor de la virtualisation

Dans un marché orienté vers le cloud et les services managés, l'offre matérielle n'a pas disparu du portefeuille de Miel. Le distributeur continue d'en faire un pilier de son activité dans les segments cybersécurité, *workspace*, réseau et gestion des données. L'entreprise estime que ces quatre domaines représentent encore près de 30% de son chiffre d'affaires.

Si elle reste soumise aux aléas du marché, plus qu'une pénurie de composants, elle constate des allongements de délais de livraison, notamment sur les bornes Wi-Fi. « Certes, cela oblige à anticiper davantage pour écouler les stocks de solutions conçues avec beaucoup d'intelligence embarquée et qui évoluent rapidement. Mais sur la partie réseau, nous ne ressentons pas encore fortement la tension qu'on peut observer sur les postes de travail et les serveurs. D'ailleurs, des opportunités apparaissent, nous pouvons orienter nos clients vers des alternatives pour le moment moins exposées à la pénurie, comme le client léger et la virtualisation, ou proposer des solutions logicielles qui prolongent la durée de vie des postes existants. Dans la période que nous traversons et qui n'est pas nouvelle, les

entreprises se demandent à nouveau s'il ne vaut pas mieux normaliser davantage les postes de travail, les urbaniser et en faire simplement des interfaces d'accès à une intelligence centralisée dans les data centers », souligne Cédric Gauthier, directeur marketing. En réponse à la pénurie matérielle et aux coûts qui flambent, les atouts de la virtualisation reviennent sur le devant de la scène : centralisation de l'intelligence, mutualisation des ressources dans un *data center*, simplification de la gestion des postes. En arrière-plan, l'augmentation de la densité des machines virtuelles contrebalance les investissements consentis sur les serveurs.



Feeder fait de la gestion de stock une valeur ajoutée

Feeder revendique le statut d'un distributeur capable d'absorber une partie de la complexité industrielle, réglementaire et opérationnelle du marché. Le VAD décrit un modèle centré sur le rôle de *primo* importateur avec ses implications en matière de douane, de nomenclature,

de recyclage, de prévisions et de suivi fournisseur. *« Cela signifie que nous sommes les premiers, en Europe, à importer certains matériels. Notre activité est tournée vers l'Asie, historiquement le Japon, puis Taïwan, mais pas la Chine continentale. Chaque année, nous visitons les usines des fournisseurs pour bien comprendre les cycles de production et les besoins de personnalisation pour déterminer ce qui doit être fait sur place ou chez nous. Cela nous permet d'être très précis dans la qualification des délais de livraison »,* explique **Pascale Allen**, directrice générale. Depuis la cartouche d'imprimante avec date de péremption jusqu'à l'imprimante grand format, en passant par les écrans et les panel PC médicaux, Feeder insiste sur la diversité des produits gérés,

qui nécessitent une logique de distribution enrichie, adossée à un entrepôt modernisé, à un espace de type lab et à des capacités de SAV intégrées. *« La gestion de stock fait partie de notre valeur ajoutée »,* souligne Pascale Allen. Dès lors, des capacités de prévision s'imposent pour sécuriser les approvisionnements, documenter les cycles de vie, anticiper les pénuries et répondre à des appels d'offres où la réparabilité et la disponibilité des pièces détachées sont décisives. Feeder les puise dans un WMS moderne : *« Cet outil enrichi par des fonctions d'IA nous permet d'optimiser la gestion des emplacements, le traitement FIFO, la gestion des numéros de série ainsi que les opérations de cross-docking »,* indique Pascale Allen.

Chaque année, nous visitons les usines des fournisseurs pour bien comprendre les cycles de production et les besoins de personnalisation.

54



Ingram Micro France à l'heure des arbitrages

L'offre matérielle du distributeur à valeur ajoutée constitue un socle large : des PC, imprimantes et terminaux mobiles jusqu'à l'infrastructure, le réseau, le stockage, l'audiovidéo ou les équipements DC/POS. Depuis des années, le grossiste ne se contente plus d'empiler du stock et de livrer vite. Il orchestre des flux plus

complexes : approvisionnement, cotations, financement, visibilité sur les projets et arbitrages. *« Pendant longtemps, la part la plus importante de notre activité reposait sur un business très transactionnel. Puis, progressivement, notre évolution a suivi celle du marché. Nous sommes passés d'une approche produit à une approche solution »,* rappelle **Sophie Deval**, présidente d'Ingram Micro France. Si le produit reste central, il s'insère désormais dans des environnements mêlant cloud, cybersécurité, services et accompagnement du cycle de vie. La croissance organique du VAD a élargi ses expertises, notamment en termes de recyclage des ordinateurs avec, à la clé, l'effacement de leurs

données. Au cœur de ses activités, la plateforme Xvantage participe à la fluidification des échanges entre les parties en prenant en charge les données stratégiques relatives aux projets et en les rendant intelligibles. L'outil est d'autant plus précieux que la tension sur les disponibilités des produits se confirme. *« La pénurie touche tout le hardware, des laptops à l'infrastructure en passant par le réseau. Cela exige beaucoup d'attention et de communication envers nos partenaires, puisque nous sommes au carrefour de l'information. Mais, aussi puissants que soient les outils et l'IA, c'est encore le bon sens commercial qui joue un rôle central. L'humain reste au cœur du système, et heureusement »,* souligne Sophie Deval.

Progressivement, notre évolution a suivi celle du marché. Nous sommes passés d'une approche produit à une approche solution.



Fêtons 40 ans de partenariat et d'innovation IT

Nos équipes dans votre région pour célébrer avec nos partenaires éditeurs et revendeurs les 40 ans de MIEL.

6 villes, d'avril à juillet 2026.

Dates, détails et inscription

www.miel.fr/40ans



Rejoignez MIEL et ses partenaires



Les nouveaux référencements des marques chez les grossistes du marché

Vous souhaitez que votre actualité produit apparaisse dans cette rubrique ? Envoyez-nous vos informations sur algodet@itdistri.com

FOURNISSEUR	DESCRIPTIF	GROSSISTE	TÉLÉPHONE	MAIL
1Password	Gestion des mots de passe	Westcon	+33-172284000	service.commercial@westconsecurity.fr
Acronis	Cybersécurité et protection des données	Watsoft	+33-556157570	revendeurs@watsoft.com
Algo Communication Products	Accessoires réseaux IP	ALLNET	+33-184990000	info@allnetfrance.fr
Aryaka	SASE as a Service	Hermitage	+33-478287521	info@hermitagesolutions.com
Axis Communications	Caméras sur IP	Integral System	+33-437697200	commercial@integral-system.fr
Barox	Switchs et extenseurs IP vidéo	EET Security	+33-478140555	info@eet.fr
BlueCat Networks	Surveillance des réseaux	Softprom	+43-14025739	info@softprom.com
Canon	Caméras PTZ	SkyGroup	+33-671661349	nicolas@sky-group.fr
Check Point Software	Sécurité	Westcon	+33-172284000	service.commercial@westconsecurity.fr
Check Point Software	Sécurité	Pax8	+31-880028200	info@pax8.com
Check Point Software	Sécurité cloud	Arrow ECS	+33-149975000	contact@arrowecs.fr
Comeen	Gestion des espaces	Groupe EAVS	+33-145132860	marketing@eavs-groupe.com
CrowdStrike	Cybersécurité	Ignition Tech.	+33-141315304	rodolphe.moreno@ignition-technology.com
CyberShen	Protection du poste de travail	Hermitage	+33-478287521	info@hermitagesolutions.com
Darktrace	Cybersécurité par IA	Arrow ECS	+33-149975000	contact@arrowecs.fr
DeepX	Accélérateurs IA basse conso	Avnet Silica	+33-164472929	paris@avnet.eu
Devicie	Poste de travail sécurisé MSP	Pax8	+31-880028200	info@pax8.com
Ericsson	Réseau sans fil	Westcon	+33-172284000	ucc.fr@westcon.com
Fanvil	Téléphonie sur IP	Global Concept	+33-141832470	contact@gc-services.fr
Flare	Gestion des cybermenaces	Miel	+33-160193452	contact@miel.fr
Grandstream	Communications unifiées	Global Concept	+33-141832470	contact@gc-services.fr
HarfangLab	EDR	Infinigate	+33-180730425	info@infinigate.fr
HarfangLab	Cybersécurité souveraine	TD Synnex Adv.	+33-164767676	
Harlowe	Éclairage professionnel	Bridge Europe	+33-177371587	hpetit@lumesca.com
HCLSoftware	Solutions d'automatisation, DevOps...	TD Synnex Adv.	+33-164767676	
Hornetsecurity	Antispam	Miel	+33-160193452	contact@miel.fr
Impossible Cloud	Stockage en ligne européen	SoftValue	+33-189709954	contact@softvalue.fr
Japannext	Moniteurs	Groupe EAVS	+33-145132860	marketing@eavs-groupe.com
Keenetic	Produits réseaux	Ingram Micro Advanced	0825 825 825	frisvalue@ingrammicro.fr
Keepit	Protection des données SaaS	Ingram Micro Advanced	0825 825 825	frisvalue@ingrammicro.fr
Lancom Systems	Réseaux et pare-feux	Kappa Data	+33-320619676	contact@kappadata.fr
Lancom Systems	Équipements réseau	Kappa Data	+33-320619676	contact@kappadata.fr
Legrand (C2G)	Connectivité	TD Synnex Maverick	+33-164765168	commercial@tdmaverick.fr
Legrand (Chief)	Supports A/V	TD Synnex Maverick	+33-164765168	commercial@tdmaverick.fr
Legrand (Da-Lite)	Écrans de projection et accessoires A/V	TD Synnex Maverick	+33-164765168	commercial@tdmaverick.fr
Legrand (Luxul)	Matériels réseau orientés A/V	TD Synnex Maverick	+33-164765168	commercial@tdmaverick.fr
Legrand (Middle Atlantic)	Accessoires pour équipements A/V	TD Synnex Maverick	+33-164765168	commercial@tdmaverick.fr
Legrand (Vaddio)	Caméras PTZ et solutions A/V	TD Synnex Maverick	+33-164765168	commercial@tdmaverick.fr
Level.io	RMM cloud-native pour MSP	Watsoft	+33-556157570	revendeurs@watsoft.com
Lightning IQ	Analyse de données non structurées	Hammer	+33-130949399	france@hammerdistribution.com

FOURNISSEUR	DESCRIPTIF	GROSSISTE	TÉLÉPHONE	MAIL
Liquid	Infrastructure composable	Hammer	+33-130949399	france@hammerdistribution.com
Mitel	Téléphonie sur IP	Global Concept	+33-141832470	contact@gc-services.fr
N-able	Gestion cybersécurité et IT	Watsoft	+33-556157570	revendeurs@watsoft.com
Neat	Vidéo collaborative	Nuvias UC	+33-180770270	sales.fr@nuvias.com
NetExplorer	Travail collaboratif sécurisé	Hermitage	+33-478287521	info@hermitagesolutions.com
Nexsan	Stockage haute performance	Hammer	+33-130949399	france@hammerdistribution.com
Nitro	Gestion de PDF	Climb	+33-603768394	sales@climbcs.eu
Object First	Stockage anti-ransomware pour Veeam	Arrow ECS	+33-149975000	contact@arrowecs.fr
ONerugged	Devices durcis	Équipements Scient.	+33-147959971	infor@es-france.com
OpenText Cybersecurity	Sécurité	Miel	+33-160193452	contact@miel.fr
Overland-Tandberg	Backup	eParts	+33-148439181	info@eparts.fr
Oxibox	Sauvegarde sécurisée	SoftValue	+33-189709954	contact@softvalue.fr
Paessler	Supervision réseau	QBS Software	+33-156202420	sales@qbssoftware.fr
Parallels	Virtualisation	Miel	+33-160193452	contact@miel.fr
ProMobi Technologies	Gestion unifiée Scalefusion	Prianto	+33-672171943	contact@prianto.fr
ProMobi Technologies	Administration unifiée Scalefusion	Prianto	+33-672171943	contact@prianto.fr
Proofpoint	Formation et certifications	Westcon	+33-172284000	service.commercial@westconsecurity.fr
Proofpoint	Services professionnels	Westcon	+33-172284000	service.commercial@westconsecurity.fr
Rackmount.IT	Racks 19"	Comstor	+33-172284000	sales@comstor.fr
Samsung	Écrans	Littlebit	+49-604795580	info@littlebit.de
Scale Computing	Virtualisation hyperconvergente	Arrow ECS	+33-149975000	contact@arrowecs.fr
SentinelOne	Sécurité MSP	Pax8	+31-880028200	info@pax8.com
Septeo IT Solutions	Monitoring MSP (RMM, backup, AV)	Cris Réseaux	+33-442975575	fm@cris-reseaux.com
Sharp Display Solutions	Affichage dynamique, vidéoprojecteurs	FVS	+33-160624900	info@fvs.fr
Sophos	Sécurité	TD Synnex Adv.	+33-164767676	
SoSafe	Sensibilisation à la sécurité	Prianto	+33-672171943	contact@prianto.fr
StorMagic	Virtualisation	QBS Software	+33-156202420	sales@qbssoftware.fr
Supermicro	Serveurs orientés AI	Arrow ECS	+33-149975000	contact@arrowecs.fr
Swissbit	Stockage flash	ALLNET	+33-184990000	info@allnetfrance.fr
SystemHouse Solutions	Contrôle d'accès	EET	+33-478140555	info@eet.fr
Tandberg Data	Lecteurs et cartouches RDX	Dexxon	+33-141322121	
Tandberg Data	Lecteurs et cartouches RDX	Ingram Micro Advanced	0825 825 825	frisvalue@ingrammicro.fr
Thales Cybersecurity	Cybersécurité Imperva	Ingram Micro Advanced	+33-155702160	commercial@abbakan.com
Transatel	SIMs 5G IoT	TD Synnex Adv.	+33-164767676	
TRENDnet	Commuteurs industriels	ADM 21	+33-146520103	devis@adm21.fr
UiPath	Automatisation robotisée (RPA)	Westcon	+33-172284000	ucc.fr@westcon.com
Unframe AI	IA d'entreprise	Climb	+33-603768394	sales@climbcs.eu
Urban Factory	Accessoires mobiles et IT	Acadia	+33-164778720	
Vasion Print	Impression SaaS cloud	TD Synnex Adv.	+33-164767676	
Vates	Hyperviseur XCP-ng	NeoVAD	+33-685819377	contact@neovad.fr
Virtuozzo	Virtualisation	Miel	+33-160193452	contact@miel.fr
Xage Security	ZTNA et protection des actifs	Hermitage	+33-478287521	info@hermitagesolutions.com
Zendesk	Service client tout-en-un	Crayon	+33-184018500	info.fr@crayon.com
Zero Networks	Sécurité	Exclusive Networks	+33-141315304	marketing@exclusive-networks.com
Zero Networks	Microsegmentation réseau	Exclusive Networks	+33-141315304	marketing@exclusive-networks.com
ZPE Systems	Gestion d'infrastructure et réseau	Kappa Data	+33-320619676	contact@kappadata.fr
Zylio	IA d'analyse des devis et factures	Hermitage	+33-478287521	info@hermitagesolutions.com

Insubmersible channel



Pierre-Antoine Merlin
Journaliste indépendant
pa_merlin@hotmail.fr

Depuis quelques mois, voire quelques années, un vent mauvais souffle sur la vente indirecte. Son principe même est remis en cause, y compris et surtout par ses principaux acteurs. À les en croire, le channel serait dépassé, inadapté au monde d'aujourd'hui et encore plus de demain. Bref: on est en présence d'une vieillerie, une curiosité tout juste bonne à être remise au magasin des accessoires.

Rien n'est plus faux. D'abord, la complexité du numérique impose la pédagogie, le didactisme, l'intermédiation. Il est à la fois essentiel et passionnant d'aider les utilisateurs, c'est-à-dire nous tous, à comprendre les enjeux de l'intelligence artificielle, des réseaux, de l'économie liquide qui envahit tout. Nul n'est omniscient. Aux protagonistes de la chaîne de valeur de rendre intelligible le processus d'aide à la décision. Grossistes, intégrateurs, MSP, CSP, simples revendeurs, tous ont un rôle à jouer dans la mise à disposition des solutions, qu'elles soient matérielles, logicielles ou proposées sous forme de prestations de services.

Ensuite, le marché est conformiste. Il suffit d'un ou deux acteurs décrétant que le channel est mort pour que tout le monde enchaîne à grand renfort de psittacisme. Dans l'industrie numérique, censée constituer la pointe avancée de la prise de risque et de l'innovation, l'imagination est rarement au pouvoir. Le mot d'ordre implicite est plutôt de copier sur le voisin.

Enfin, les fournisseurs ont la mémoire courte. Il y a une quinzaine d'années, dans la foulée de la grande crise économique et financière propulsée par les *subprimes*, le channel avait été proclamé mort sans autre forme de procès. De fait, à l'époque, on ne comptait plus, en France comme ailleurs, les partenaires ayant été impactés. Seul Dell semblait croire encore aux vertus des intermédiaires. Un comble !

À vrai dire, une seule menace pèse aujourd'hui sur le channel. C'est l'incertitude sur la situation géopolitique mondiale. La pénurie de composants, la volatilité des prix, la tension dans les chaînes d'approvisionnement, tous ces facteurs peuvent amener les acteurs du numérique à rogner sur les intermédiaires. Ils auraient grand tort. Ce serait se tirer une balle dans le pied.

À l'arrivée, les acteurs de la vente indirecte ont donc de solides atouts pour survivre et se réinventer. Pour paraphraser l'ancien footballeur anglais Gary Lineker, s'exprimant à un tout autre propos : « *À la fin, c'est le channel qui gagne.* »

Une seule menace pèse sur le channel, c'est l'incertitude sur la situation géopolitique mondiale.

CHANNELSCOPE



by IT for Business

N°4

juin-juillet 2026

Guide de la distribution

- Décrypter les offres et services des grossistes et distributeurs partenaires
- Identifier les référencement stratégiques pour diversifier son portfolio
- Optimiser les achats et les marges auprès des fournisseurs

REMISE TECHNIQUE

04/06/2026

PARUTION

18/06/2026

N°5

août - septembre 2026

Guide des programmes partenaires

- Maximiser la formation proposée par les éditeurs pour monter en compétences
- Tirer profit des incentives, marges arrières et actions comarketing
- Groupements et franchises: l'union fait la force commerciale

REMISE TECHNIQUE

28/08/2026

PARUTION

10/09/2026

N°6

octobre-novembre 2026

Cybersécurité et sauvegarde

- Comment intégrer la cybersécurité dans les offres clients
- Identifier les solutions qui créent de la valeur ajoutée
- Construire une approche holistique avec distributeurs et fournisseurs

REMISE TECHNIQUE

02/10/2026

PARUTION

15/10/2026

N°7

décembre 2026 - janvier 2027

Des comms unifiées aux opérateurs

- Les télécoms et communications unifiées comme piliers stratégiques client
- Développer des offres récurrentes et différenciantes qui fidélisent
- Transformer une commodité en levier de performance et de collaboration

REMISE TECHNIQUE

27/11/2026

PARUTION

10/12/2026

VOS CONTACTS

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

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



TOUTE L'ACTUALITÉ DU CHANNEL

CHAQUE SEMAINE
DANS VOTRE BOÎTE MAIL

www.itforbusiness.fr/

newsletter-channel-scope



SOLUTION SOUVERAINE DE CONTACT INTELLIGENT

Intégrez vos appels mobiles à vos flux d'entreprise
et profitez de la puissance de l' IA



Mobile-First



Automatisation



Augmenté par IA



Intégrations Verticales