Direction of Technology 5

RAPPORT ANNUEL

SYNTHÈSE EUROPÉENNE



TD SYNNEX

MESSAGE CLÉ

Direction of Technology 5
SYNTHÈSE EUROPÉENNE

Les clients attendent bien plus qu'**une technologie performante.** Ils veulent **être sûrs qu'elle tiendra ses promesses**.

La technologie devient plus accessible, plus facile à acheter et à comparer, tandis que sa mise en oeuvre se complexifie. La valeur des partenaires ne repose donc plus seulement sur la transaction, mais sur leur capacité à inspirer confiance dans les résultats.

Les réponses de plus de 1500 partenaires de 45 pays, principalement au service de petites et moyennes entreprises, révèlent un schéma clair : les partenaires capables de démontrer leurs compétences, de traduire la technologie en valeur commerciale et gagner la confiance des clients, sont mieux positionnés pour saisir les opportunités de croissance et rester pertinents face à l'évolution du marché.

TD SYNNEX

Je pense que la relation client et la confiance s’avèrent plus précieuses que les certifications techniques.

MSP

Amérique du Nord

Les clients accordent de plus en plus de valeur aux partenaires qui comprennent leur secteur d’activité et savent résoudre des problèmes complexes grâce à leur expertise, même si de nombreux fournisseurs se concentrent encore davantage sur la technologie que sur le savoir-faire métier.

MSP

EMEA

La technologie se standardise et les clients comparent les prix en quelques minutes. Il est aujourd’hui essentiel de pouvoir susciter la confiance et se différencier.

Intégrateur de systèmes

Amérique latine

L’un des changements les plus sous-estimés dans le secteur informatique est le passage de la revente de produits à des services basés sur les résultats, en particulier avec l’essor de l’IA. Les clients accordent de moins en moins d’importance à la technologie elle-même et se concentrent davantage sur les transactions qu’elle génère. Les partenaires capables de fournir des conseils stratégiques, une expertise en matière d’IA, des services de sécurité et des résultats mesurables, seront mieux positionnés pour une croissance à long terme que ceux qui se concentrent principalement sur la vente de produits.

Grossiste

Asie-Pacifique-Japon

Direction of Technology 5

SYNTHÈSE EUROPÉENNE

1 La **croissance seule** ne suffit plus.

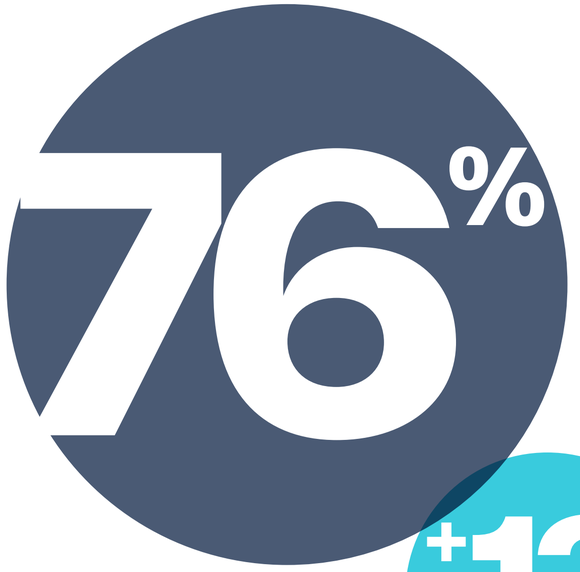
La demande est stable. Mais en raison de la pression sur les marges et des frictions opérationnelles, il devient plus difficile de créer de la valeur uniquement par le biais des transactions.

TD SYNNEX

Focus **Europe**

Les capacités techniques sont bien établies, mais leur mise en œuvre est freinée par des cadres réglementaires de plus en plus stricts, des exigences de souveraineté des données et des normes émergentes en matière de durabilité. L'avantage concurrentiel réside dans le leadership en matière de conformité, dans la réduction des risques et dans la création d'un sentiment de confiance dans les résultats annoncés. Les partenaires capables d'aider leurs clients à gérer la complexité réglementaire et assurer des déploiements souverains et sécurisés seront récompensés par une confiance et une croissance durables.

La dynamique du chiffre d'affaires est de retour.



des partenaires déclarent une croissance de leur chiffre d'affaires en 2026



augmentation par rapport à 2025



Les **obstacles opérationnels et réglementaires** freinent cette croissance.

La pression sur les prix et les marges est constante. Ce sont les enjeux commerciaux qui restent les plus difficiles à résoudre.

38% pression sur les prix / compression des marges

37% intégration de nouvelles technologies aux systèmes existants

36% acquisition et fidélisation des clients

34% exigences réglementaires et de conformité

Les **investissements** se concentrent davantage sur les **technologies à forte croissance**.

73%

La cybersécurité:

de hausse des investissements

68%

Le Cloud:

de hausse des investissements

64%

Les services et solutions d'IA:

de hausse des investissements

Cette demande **repose sur l'infrastructure**.

Les nouvelles exigences et contraintes de mise en œuvre augmentent l'importance de l'infrastructure.

33%

des partenaires augmentent leurs investissements dans une infrastructure de centre de données.

Le renouvellement des appareils IA ouvre la voie à une maîtrise complète de la stack et **les partenaires avancent déjà dans cette direction**.

Combiner l'infrastructure à la solution et démontrer les bénéfices client permet de récupérer la marge qui échappe à la transaction.

57%

proposent déjà au moins un quart de leurs ventes de terminaux en solutions end-to-end *(combinant plusieurs couches de la stack)*

63%

prévoient une hausse des solutions end-to-end dans les 12 prochains mois.

Direction of Technology 5

SYNTHÈSE EUROPÉENNE

Les preuves transforment **les compétences en résultats.**

Les compétences seules ne font plus la différence. L'industrie est passée de « Pouvons-nous utiliser l'IA ? » à « Comment déployer l'IA à grande échelle ? ». Et c'est là que beaucoup s'interrogent.

TD SYNNEX

Les compétences sont devenues **un prérequis.**

79%

des partenaires européens s'identifient comme étant prêts pour l'IA ou experts en IA.

Les partenaires qui utilisent l'IA **gagnent sur tous les plans**.

Le marché récompense de plus en plus les partenaires capables d'apporter des preuves concrètes.



plus de chances de générer des revenus élevés liés à l'IA.



gain de marge.



plus de chances de voir la plupart des projets pilotes passer en phase de

La gouvernance est le principal frein au passage des clients de l'expérimentation à la production.

45%

Les préoccupations en matière de sécurité, de conformité juridique et de gouvernance constituent le principal obstacle des clients au déploiement de l'IA à grande échelle

C'est l'opportunité la plus claire pour les partenaires de s'approprier ce sujet.

La demande en gouvernance est présente, mais pas la monétisation.

61% des partenaires constatent une demande sur la gouvernance, les risques et la conformité de l'IA, mais sans monétisation distincte.

17% déclarent que les clients rémunèrent leurs partenaires pour les conseiller en matière de gouvernance.

Aujourd'hui, les partenaires se différencient davantage par la prestation de ces services, plutôt que par la technologie elle-même.

Au-delà de la gouvernance, **les obstacles restants sont l'exécution et la préparation**.

42% rencontrent des difficultés à cause d'un manque de clarté sur le cas d'usage ou le retour sur investissement.

37% mentionnent des données qui n'ont pas été préparées pour le déploiement de l'IA.

35% sont confrontés à des contraintes budgétaires ou à un manque d'options de financement.

34% observent un manque de compétences ou d'expertise en interne pour gérer l'IA après son déploiement.



C'est pourquoi les partenaires **misent sur la mise en œuvre, au-delà de la vente de solutions**, avec la conduite du changement au cœur de leur approche.

Pour préparer les équipes de demain:

49% investissent dans le développement des compétences techniques liées à l'IA.

47% priorisent la conduite du changement et l'accompagnement des clients dans l'adoption de l'IA.

Direction of Technology 5

SYNTHÈSE EUROPÉENNE

3

La confiance est un avantage qui se renforce avec le temps.

À mesure que les transactions migrent vers les marketplaces, les partenaires capables de guider leurs clients à travers les contraintes réglementaires et de souveraineté deviennent indispensables.

TD SYNNEX



Les partenaires doivent guider leurs clients dans un environnement toujours plus exigeant. **La souveraineté des données, la réglementation et la durabilité sont des préoccupations majeures.**

77% sont préoccupés par les changements réglementaires ou de conformité (notamment la réglementation relative à l'IA).

76% sont préoccupés par les exigences de souveraineté et de localisation des données liées aux transactions mondiales.

67% des partenaires sont préoccupés par les enjeux et attentes en matière de durabilité (empreinte carbone, conditionnement, déchets d'équipements électriques et électroniques, respect des droits de l'Homme).

En parallèle, **les transactions évoluent elles aussi**.

79% s’accordent à dire que les cloud marketplaces vont devenir le canal d’achat dominant.

65% s’attendent à ce que les cloud marketplaces représentent une part croissante de leur stratégie commerciale, renforçant la valeur des services récurrents associés à chaque vente.



Face à une complexité croissante, **la confiance devient le moteur de la croissance**, portée par deux piliers : **l'intégrité et la compétence**.

Intégrité

45% déclarent avoir remporté un contrat parce qu'ils avaient une relation existante et qu'ils étaient déjà considérés comme dignes de confiance.

25% déclarent que faire preuve de transparence sur leurs limites a renforcé leur crédibilité auprès des décideurs.

Compétence

36% déclarent avoir remporté un contrat parce qu'ils ont su traduire la complexité de l'IA en un langage commercial clair.

35% déclarent qu'ils avaient une compréhension totale du secteur ou de l'enjeu commercial du client.

39% déclarent qu'ils avaient des certifications ou une expertise technique supérieure.

L'expertise technique et les certifications restent essentielles, mais la différence se fait dans la capacité à aider les clients à comprendre l'impact de la technologie sur leur activité et à en tirer parti. Les clients choisissent de plus en plus des partenaires capables de réduire l'incertitude.

Naviguer dans la complexité des exigences réglementaires, de souveraineté et de durabilité n’est pas une chose qui peut être automatisée, même si la technologie se standardise. Les partenaires qui intègrent conformité, conduite du changement et sécurité dans une approche axée sur les résultats resteront essentiels pour leurs clients.

Témoignages de clients de TD SYNNEX

Avec TD SYNNEX, nous sommes en mesure de déployer à grande échelle l'ensemble des solutions et services que nous proposons à nos clients. Cela nous permet de dépasser leurs attentes.

James Hardy
Directeur commercial, Advania UK

Pour Indito, TD SYNNEX est bien plus qu'un distributeur ou un partenaire d'expertise. C'est un partenaire de collaboration. Nous comptons chaque jour sur l'expertise de TD SYNNEX.

Edwin de Goede
PDG, Indito

PartnerFirst

À mesure que les parcours d'achat se digitalisent, les partenaires ont besoin d'outils qui simplifient les transactions tout en renforçant la relation client. PartnerFirst réunit les capacités de TD SYNNEX dans un cadre mondial adapté aux besoins locaux et utilisant l'IA, l'automatisation et l'analyse de données pour simplifier les opérations et améliorer l'engagement clients. Grâce à des fonctionnalités intégrées de vente, de gestion et de renouvellement des équipements, PartnerFirst permet aux partenaires d'accompagner leurs clients à chaque étape et de créer une croissance durable au-delà de la vente initiale.

Pour en savoir plus, contactez votre chargé de compte TD SYNNEX.

Destination AI™

À mesure que l'IA gagne en maturité, le marché se tourne de plus en plus vers des technologies intégrées et optimisées par l'IA, dans la sécurité, les réseaux, le stockage, le cloud et bien plus encore. L'évolution du programme Destination AI™ nécessite une approche globale des stratégies de commercialisation, mettant l'accent sur les infrastructures et équipements prêts pour l'IA, ainsi que sur d'autres technologies à forte croissance. Pour gérer ce changement, TD SYNNEX a stratégiquement renforcé le cadre de son programme mondial Destination AI™ afin de mieux soutenir les stratégies d'IA des partenaires.

Apprendre encore plus

À PROPOS DE NOUS

TD SYNNEX

Making IT Personal™

À propos du rapport « Direction of Technology » de TD SYNNEX

Chez TD SYNNEX, nous sommes convaincus que les données prennent tout leur sens lorsqu'elles éclairent les décisions et permettent d'agir avec confiance. Le rapport « Direction of Technology » va donc bien au-delà d'une simple compilation d'enseignements : il nourrit notre vision et transforme les tendances observées en perspectives concrètes. En proposant des analyses accessibles, pratiques et pertinentes, nous aidons nos partenaires à accompagner le changement et à faire progresser le secteur technologique. Ensemble, transformons nos ambitions en résultats.

Déclaration de clause d'exception

Les déclarations figurant dans le présent document sont des « déclarations prospectives » au sens de l'Article 27A du Securities Act de 1933 et de l'Article 21E du Securities Exchange Act de 1934. Ces déclarations prospectives sont identifiables par des termes tels que croire, s'attendre à, pouvoir, sera, prévoir et devoir, ce qui inclut aussi la forme négative de ces termes et autres variantes. Ces déclarations prospectives comprennent, mais sans limitation, les déclarations concernant nos stratégies et objectifs ESG, et impliquent des risques et des incertitudes, connus et inconnus qui font que les résultats réels de l'entreprise pourraient se révéler sensiblement différents de ceux prévus dans ce document. Un descriptif des risques et des incertitudes se rapportant à TD SYNNEX figure dans notre dernier rapport annuel du formulaire SEC 10-K et autres publications déposées auprès de la SEC et disponibles sur www.sec.gov. La Société n'accepte aucune obligation de mise à jour des déclarations prospectives du présent document.

Copyright 2026, TD SYNNEX Corporation. Tous droits réservés. TD SYNNEX, le logo de TD SYNNEX, ainsi que tous les autres noms et slogans de la société, des produits et des services TD SYNNEX sont des marques déposées de TD SYNNEX Corporation. Les autres noms et marques déposées sont la propriété de leurs propriétaires respectifs.