Direction of Technology 5

RAPPORT ANNUEL

RÉSUMÉ RÉGIONAL

Amérique du Nord
Canadien-français



TD SYNNEX

THÈSE

Direction of Technology 5

RÉSUMÉ RÉGIONAL DE L'AMÉRIQUE DU NORD

Les clients ont besoin de plus que de **technologies capables d'agir**. Ils ont besoin d'avoir **confiance qu'elles le feront**.

La technologie devient plus facile d'accès, d'achat et de comparaison, tandis que sa mise en œuvre réussie se complexifie. La valeur des partenaires se déplace donc de la transaction vers leur capacité à inspirer confiance quant aux résultats.

Les commentaires de plus de 1 500 partenaires de distribution qui servent principalement des petites et moyennes entreprises dans 45 pays révèlent une tendance claire : les partenaires capables de démontrer leur expertise, de traduire la technologie en valeur d'affaires et de gagner la confiance de leurs clients sont mieux placés pour saisir les occasions de croissance dès maintenant et rester pertinents à mesure que le marché évolue.

TD SYNNEX

Je pense que la relation avec les clients et la confiance s'avèrent plus précieuses que les certifications techniques.

FSG

Amérique du Nord

Les clients accordent de plus en plus d'importance aux partenaires qui comprennent leur secteur et résolvent des problèmes complexes grâce à leur expertise, même si de nombreux fournisseurs continuent de privilégier la technologie plutôt que le savoir-faire d'affaires.

FSG

Europe

La technologie se banalise; les clients comparent les prix en quelques minutes. La confiance et la différenciation sont essentielles.

Intégrateur de systèmes

Amérique latine

L'un des changements les plus sous-estimés dans le canal TI est le passage de la revente de produits à des services axés sur les résultats, particulièrement avec l'essor de l'IA. Les clients se soucient de moins en moins de la technologie elle-même et davantage des résultats d'affaires qu'elle génère. Les partenaires capables d'offrir des conseils stratégiques, une expertise en IA, de la 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

APJ

Direction of Technology 5

RÉSUMÉ RÉGIONAL DE L'AMÉRIQUE DU NORD

1

La croissance à elle seule ne suffit plus.

Business health is strong and services-led, but customer acquisition and tech integration create friction.

TD SYNNEX

Résumé exécutif pour **l'Amérique du Nord**

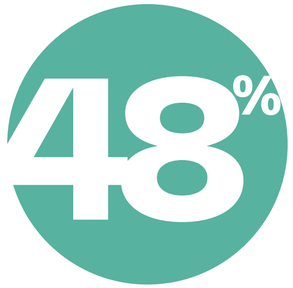
Les partenaires de distribution nord-américains évoluent dans un marché mature, où l'accès à la technologie se banalise et où les fournisseurs vendent de plus en plus directement. Pour se démarquer, il faut aider les clients à tirer davantage parti des technologies qu'ils achètent. Les partenaires qui passent de la livraison de solutions au conseil en transformation d'affaires et à la gouvernance d'environnements complexes resteront pertinents.

La croissance s'est bien installée en Amérique du Nord.



des partenaires ont augmenté leurs revenus cette année (contre 70,4 % en 2025, soit une hausse de 9,6 points).

Le positionnement concurrentiel et l'intégration des nouvelles technologies aux systèmes existants freinent cette croissance.



acquisition et fidélisation de la clientèle.



intégration des nouvelles technologies aux systèmes existants.

Les services constituent un pilier des revenus, et les partenaires **s’attendent à ce que cela se poursuive.**

43% affirment que les services gérés représentent plus de 26 % de leurs revenus.

33% affirment que les services professionnels ou de conseil représentent plus de 26 % de leurs revenus.

72% s’attendent à ce que les services gérés représentent une part croissante de leurs activités.

Les investissements se concentrent davantage dans les technologies à forte croissance que dans toute autre catégorie.

75% **Cybersécurité : augmentent** leurs investissements

73% **Cloud: augmentent** leurs investissements

72% **IA: augmentent** leurs investissements



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

À mesure que ces technologies introduisent de nouvelles exigences et contraintes de mise en œuvre, la couche physique gagne en importance.

38% augmentent leurs investissements dans l'infrastructure de centres de données.

34% s'attendent à ce que la revente de matériel/appareils terminaux représente une part croissante des revenus .

Le renouvellement des appareils propulsés par l'IA crée une occasion de s'approprier toute la pile technologique, et les partenaires évoluent déjà dans cette direction.

C'est en combinant la couche physique à la couche des solutions et en démontrant les résultats pour les clients que la marge qui quitte la transaction peut réapparaître.

46% offrent déjà le quart ou plus de leurs ventes d'appareils terminaux sous forme de solutions de bout en bout.

(plusieurs couches de la pile technologique réunies)

66% s'attendent à ce que cette part de solutions de bout en bout augmente au cours des 12 prochains mois.

Direction of Technology 5

RÉSUMÉ RÉGIONAL DE L'AMÉRIQUE DU NORD

La preuve transforme les capacités **en résultats.**

Les capacités ne font plus de doute. Partout en Amérique du Nord, la préparation et la maturité en IA sont déjà bien établies. Le secteur est passé de la question « Pouvons-nous utiliser l'IA? » à une question plus urgente : « Comment pouvons-nous la déployer à grande échelle? »

TD SYNNEX

Les capacités sont établies **et essentielles.**



88%

des partenaires nord-américains se considèrent prêts pour l'IA ou experts en IA.

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

Le marché récompense de plus en plus les partenaires capables d'apporter des preuves à la discussion.

3x plus susceptibles de générer des revenus d'IA significatifs.

Gain de marge de plus de. **+38 POINTS**

3x plus susceptibles de voir la majorité des projets pilotes passer en production.

Le principal défi consiste à faire passer les clients de l'expérimentation à la production.

Les principaux obstacles ne sont pas seulement techniques. Ils sont opérationnels.

47% citent l'absence d'analyse de rentabilisation claire ou de RCI comme un obstacle au déploiement de l'IA à grande échelle.

Citent des préoccupations liées à la sécurité, aux aspects juridiques ou à la gouvernance. **44%**

39% affirment que les clients souhaitent du soutien en gestion du changement et en adoption que leurs offres actuelles ne fournissent pas entièrement.

Chacun de ces défis représente un travail que les **partenaires peuvent prendre en charge.**

La gouvernance en est l'exemple le plus clair. La demande est là; la monétisation ne l'est pas.

56% affirment que les clients posent des questions sur la gouvernance, mais qu'elle est incluse dans l'offre ou n'est pas monétisée séparément.

26% sont déjà rémunérés pour les conseiller à ce sujet — une véritable source de revenus.



L'IA agentique représente une autre **occasion de mise en œuvre et de gestion continue.**

54% voient une occasion d'aider les clients à concevoir et déployer des flux de travail agentiques.

52% la voient dans la gestion et la surveillance des agents d'IA sous forme de service géré.

Direction of Technology 5

RÉSUMÉ RÉGIONAL DE L'AMÉRIQUE DU NORD

3 La confiance est un avantage qui prend de l'ampleur.

Alors que les parcours d'achat évoluent et que la consolidation se profile, les relations clients fondées sur une compréhension des affaires et des conseils deviennent irremplaçables.

TD SYNNEX



La transaction évolue, et les partenaires le ressentent.

83% conviennent que les places de marché infonuagiques deviendront le principal canal d'achat.

73% prévoient une consolidation importante des partenaires causée par les écarts de capacités en IA.

Les principales menaces concurrentielles sont:

51% les fournisseurs qui vendent directement.

44% le canal parallèle natif de l'IA.

41% et les clients qui développent à l'interne.

L’avantage consiste à être un partenaire auquel les **clients peuvent faire confiance, grâce à son caractère et à ses compétences**.

Les raisons pour lesquelles les partenaires remportent des contrats d’IA montrent que les deux comptent.

Caractère

46% Nous avions déjà une relation - ils sont venus nous voir parce qu’ils nous faisaient déjà confiance.

29% Nous avons été honnêtes sur ce que nous ne savions pas.

Compétences

43% Nous pouvions traduire la complexité de l’IA en langage d’affaires clair.

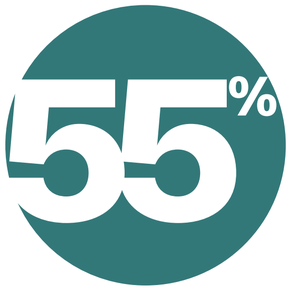
41% Nous avions la meilleure connaissance de leur secteur ou de leur enjeu d’affaires.

39% Nous avions les capacités techniques ou certifications les plus solides.

L’expertise technique et les certifications demeurent la base, mais l’avantage concurrentiel vient de la capacité à aller au-delà de l’expertise technologique pour aider les clients à comprendre ce que cela signifie pour leur entreprise — et comment passer à l’action.

Les partenaires qui misent d'abord sur l'apprentissage bâtissent la confiance.

Autant de conversations sur l'IA commencent par la pression ou l'incertitude que par le besoin de résoudre un problème d'affaires précis.



Un problème d'affaires qu'ils doivent résoudre.

La pression concurrentielle — un pair ou un concurrent a adopté l'IA et ils sentent qu'ils doivent en faire autant.





Leurs fournisseurs technologiques (p. ex., Google, Microsoft, Salesforce) déploient des fonctionnalités d'IA dont ils veulent tirer parti.

Les partenaires capables d'éduquer et de guider sont mieux placés pour devenir des conseillers de confiance, en aidant les clients à composer avec l'incertitude avec confiance.

Tout commence par la création d'une main-d'œuvre tournée vers l'avenir qui fonctionne avec l'IA, et pas seulement qui la vend.

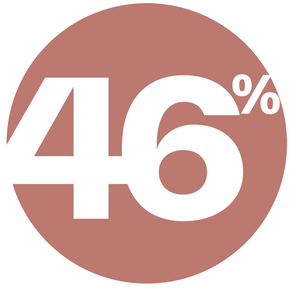
Ils cherchent à développer les compétences nécessaires pour exploiter les systèmes d'IA et favoriser l'adoption chez les clients.



embauchent et se livrent une concurrence plus féroce pour attirer les talents.

Priorisent les compétences pour gérer et orchestrer les agents d'IA et les flux de travail automatisés.





priorisent la gestion du changement et l'aide aux clients pour adopter l'IA.

Ils se tournent vers les distributeurs pour des services **à valeur ajoutée, pas seulement pour la logistique**.

Les plateformes infonuagiques constituent le principal moteur de valeur

45%

valorisent les places de marché et les plateformes de gestion infonuagiques, ce qui renforce le rôle des distributeurs dans l'adoption et le déploiement du cloud à grande échelle.

Les services sont tout aussi essentiels

42%

ont choisi les services des distributeurs parmi les capacités les plus importantes pour leur entreprise.

- Le soutien financier est un facteur de différenciation

32%

ont priorisé le financement et le soutien au crédit, soulignant l'importance de la flexibilité commerciale dans la croissance des partenaires.



La croissance ne vous protège plus. **Gagnez dans le domaine de la confiance.**

À mesure que l'accès à la technologie devient moins différenciant, les conseils de confiance gagnent en valeur. Les clients veulent adopter l'IA et d'autres technologies avancées, mais bon nombre d'entre eux ont encore besoin d'aide pour décider par où commencer, établir les raisons du changement et mobiliser leurs équipes.

Cet écart est une occasion que les partenaires peuvent s'approprier. Les partenaires qui traduisent la complexité, guident l'adoption et demeurent responsables tout au long de la mise en œuvre transformeront les capacités techniques en confiance client. À mesure que la technologie devient plus facile à acheter, les partenaires qui prennent en charge les résultats seront les plus difficiles à remplacer.

Témoignages de clients de TD SYNNEX

"(Notre partenariat avec TD SYNNEX) est important pour nous. Nous y accordons énormément de valeur, et c'est vraiment ce qui permet à la confiance et à la fidélité de perdurer. C'est un partenaire de confiance qui nous donne les moyens d'aller plus loin.

Kegan Adams
chef de l'exploitation
Charter

Nous n'aurions pas pu y arriver seuls. TD SYNNEX a mis sur la table du financement, des installations d'intégration et des spécialistes du domaine. Même des gens prudents du milieu financier nous ont fait confiance — en confiant 100 millions de dollars à un petit revendeur. Cette confiance, c'était tout.

Steve Hull
président et cofondateur
Westwind Computer Products

POINTS SAILLANTS SOLUTIONS

Santé et conditionnement physique des partenaires

Santé et conditionnement physique des partenaires est un outil d'évaluation axé sur les données de TD SYNNEX qui analyse le rendement des activités des partenaires, la diversification de leur portefeuille et leur croissance dans les principaux domaines technologiques au moyen d'un algorithme exclusif. En fournissant des repères personnalisés, des pointages et des renseignements exploitables, l'outil aide les partenaires à repérer de nouvelles occasions d'affaires, à diversifier leurs offres, à prendre des décisions de croissance plus éclairées et à mieux soutenir les initiatives de transformation numérique de leurs clients.

Apprendre encore plus

PartnerLINK

PartnerLINK vous aide à rester prêt pour l'avenir tout au long de votre parcours de croissance grâce à des communautés dirigées par des partenaires qui vous relient à des avantages exclusifs, à de l'habilitation, à de l'accès, à des incitatifs, à de l'intelligence de marché et à du soutien spécialisé. Que vous soyez à la tête de technologies à forte croissance ou que vous étendiez et rafraîchissiez votre infrastructure tout en offrant des services, PartnerLINK ouvre des occasions et des capacités pour renforcer, habiliter et stimuler la croissance. L'approche axée sur les partenaires de TD SYNNEX relie des partenaires très engagés à des chefs de file innovateurs du marché afin de bâtir des réseaux communautaires collaboratifs et riches en expertise.

Apprendre encore plus

Verified Solution

The main obstacles today are not technical. They are operational. Customers need proof that AI can generate measurable business results in the real world, and the market increasingly rewards partners who can bring that proof to the table. TD SYNNEX has taken a different approach to AI enablement by becoming its own first customer. Verified Solution is the method TD SYNNEX uses to validate solutions within its own organization to produce proven results, operational insights, and replicable best practices before commercialization.

The next phase of AI will be won by those who can prove results. Becoming a Verified Solution is the way to get ahead.

Pour en savoir plus, veuillez contacter votre représentant commercial TD SYNNEX.

À PROPOS DE NOUS

TD SYNNEX

Making IT Personal™

Chez TD SYNNEX, nous sommes convaincus que les données sont essentielles lorsqu'elles permettent d'agir avec plus d'assurance. C'est pourquoi le rapport « Orientation de la technologie » est bien plus qu'un simple recueil de conclusions. Il constitue un élément fondamental de notre histoire et un guide précieux pour transformer les connaissances en résultats concrets. En rendant ces connaissances accessibles, pratiques et pertinentes, nous aidons nos partenaires à s'adapter au changement, à établir la confiance et à faire progresser le secteur technologique. Ensemble, nous maîtrisons les résultats.

Mise en garde concernant les énoncés prospectifs

Les énoncés contenus dans ce communiqué de presse qui constituent des « énoncés prospectifs » au sens de l'article 27A de la Loi de 1933 sur les valeurs mobilières (Securities Act of 1933) et de l'article 21E de la Loi de 1934 sur les échanges de valeurs mobilières (Securities Exchange Act of 1934) comportent des risques et des incertitudes connus et inconnus qui pourraient faire en sorte que les résultats réels de la Société au cours des périodes futures diffèrent sensiblement des performances futures suggérées dans ce communiqué. La Société n'assume aucune obligation de mettre à jour les énoncés prospectifs contenus dans ce communiqué.

Copyright 2026 TD SYNNEX Corporation. Tous droits réservés. TD SYNNEX, le logo TD SYNNEX et 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 de commerce appartiennent à leurs propriétaires respectifs.