



Orientation Technologique 2023 : **Rapport** sur l'écosystème TD SYNEX

Sommaire

Introduction	3
À propos de TD SYNEX	4
À propos de ce rapport	5
Un ciel couvert, mais des éclaircies avec l'IA : les technologies à forte croissance en tête des prévisions	6
Les compétences nécessaires pour garder le cap : postes clés et carences dans le vivier de talents	11
Un point d'ancrage : les distributeurs comme force de stabilisation par mauvais temps	16
Ajuster la voile : rééquilibrage du portefeuille et ajustement de la structure pour attraper le vent	21
Définir un cap durable : comment les enjeux ESG et la transparence déterminent la route à suivre	30
À l'horizon	35
Annexe	36
Déclaration d'exonération de responsabilité	39



Synthèse

Surfer sur des vagues difficiles avec stabilité, souplesse et équilibre

En 2023, les partenaires de distribution de technologie ne se laissent pas seulement porter par le courant ; ils attrapent la vague.

Les partenaires de distribution se préparent sérieusement à l'évolution des réalités économiques, sociopolitiques et du marché en ajustant leurs priorités et leurs offres commerciales. Malgré ces défis, ils restent confiants et optimistes quant à l'avenir. Dans le rapport de TD SYNEX sur les orientations technologiques en 2023, nous constatons que les partenaires font preuve de flexibilité dans leurs modèles commerciaux, se concentrent sur les technologies émergentes et répondent à l'évolution des exigences des clients. Les résultats de ce rapport soulignent l'importance du réseau de distribution pour nos partenaires pour relever les défis à venir.

Les conclusions de l'enquête soulignent cinq tendances mondiales majeures. Bien que la plupart des partenaires témoignent encore d'une certaine incertitude, les changements par rapport à 2022 et leurs plans d'investissement offrent une voie à suivre pour relever les défis. Dans ce rapport, nous examinons la signification de ces tendances dans le contexte des activités du secteur et la manière dont les partenaires peuvent surmonter les éventuels obstacles et saisir les opportunités associées.

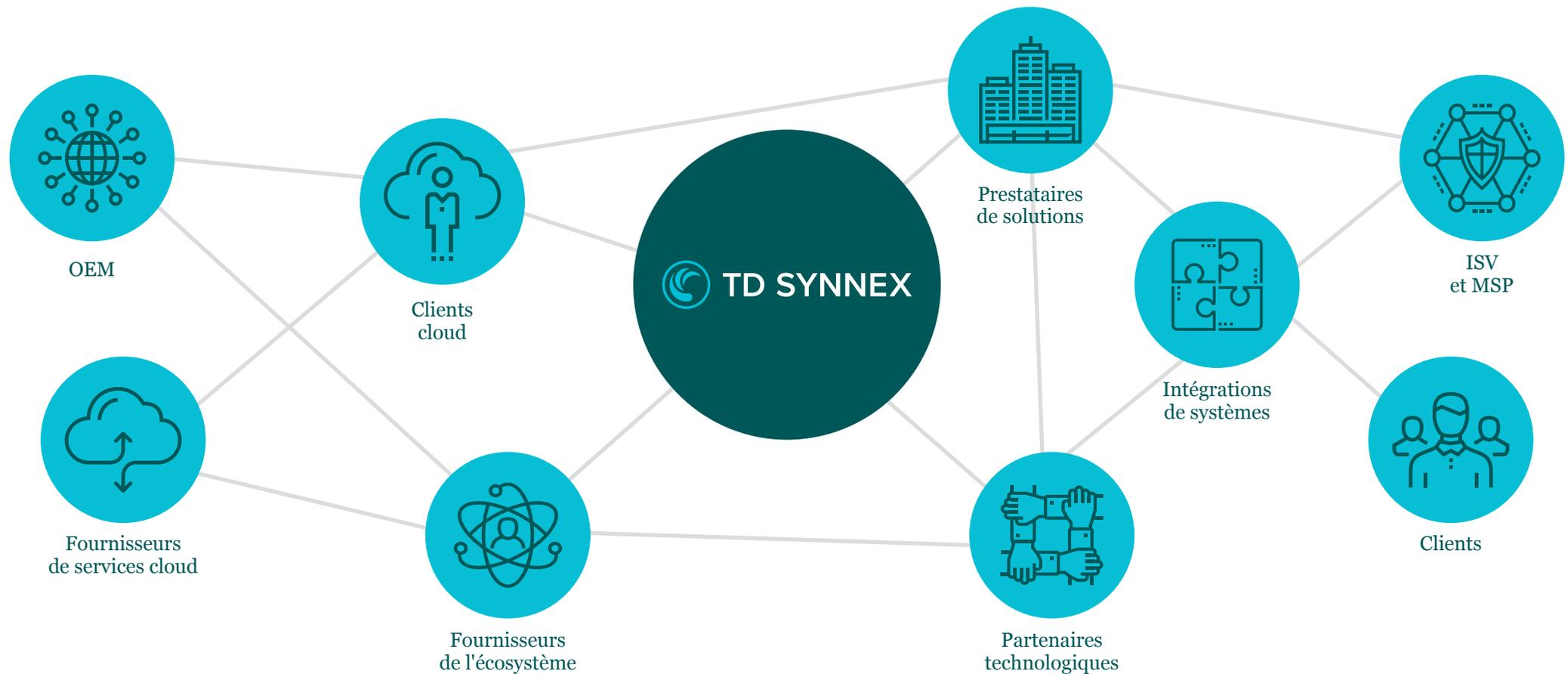


À propos de TD SYNEX

TD SYNEX (NYSE : SNX) est l'un des principaux distributeurs et agrégateurs de solutions pour l'écosystème informatique à l'échelle mondiale. Nous aidons les fournisseurs de technologies à proposer les bons produits au bon client, au bon moment.

Situé au cœur même de l'écosystème technologique, nous transmettons de précieuses informations aux fournisseurs et aux partenaires qui vendent aux utilisateurs finaux. Les multiples relations que nous entretenons nous permettent d'avoir une perspective et une vision uniques qui apportent de la valeur à l'ensemble de l'écosystème. Notre présence mondiale et notre expertise en termes de produits, de services et de support commercial permettent à nos partenaires d'atteindre leurs propres objectifs de croissance.

Agrégation et orchestration des solutions



À propos de ce rapport

L'enquête 2023 auprès des partenaires de distribution évalue les perspectives, les performances commerciales, les business models et les attentes des partenaires technologiques pour l'année à venir et au-delà.

Les personnes interrogées ont été invitées à réfléchir à leurs performances au cours des 12 derniers mois et à anticiper les changements possibles au cours des 36 prochains mois. C'est la deuxième année que TD SYNEX mène cette enquête.

Le rapport 2023 sur les orientations technologiques fournit des informations sur trois facteurs fondamentaux :

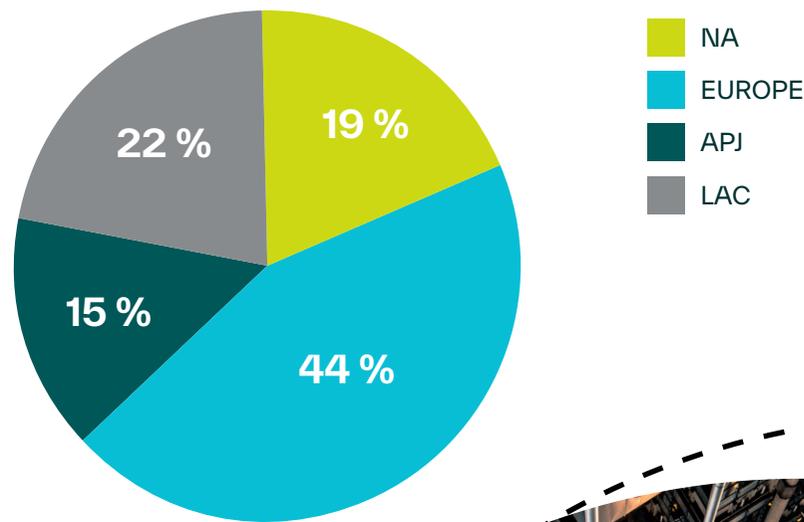
- Anticiper les attentes des utilisateurs finaux en matière de technologie et y répondre.
- Gérer efficacement les opérations commerciales de l'écosystème technologique.
- S'impliquer dans l'écosystème technologique, l'enrichir et faciliter son fonctionnement.

L'enquête a été menée de mai à juillet 2023, depuis un questionnaire en ligne sur le site Web Candefero de Canalys. Elle a recueilli les commentaires d'un nombre record de 550 partenaires de distribution B2B implantés dans plus de 60 pays d'Amérique du Nord (NA), d'Europe, d'Amérique latine et des Caraïbes (LAC), et de la région Asie-Pacifique du Japon (APJ), englobant des revendeurs, des intégrateurs de systèmes, des fournisseurs de services et des fournisseurs de services gérés. Reportez-vous à la section [Définitions essentielles](#) pour savoir comment nous définissons chaque type de partenaires.

Le secteur de la technologie sert d'indicateur pour toutes les industries qui s'appuient sur la technologie et les services fournis par TD SYNEX et ses partenaires. Ce rapport offre un aperçu de l'avenir des produits et services technologiques sur lesquels toutes les entreprises s'appuient et peut être considéré comme un premier indicateur pour d'autres secteurs et marchés. Ce qui se profile dans la chaîne de valeur technologique aura un impact sur les entreprises de toutes sortes tributaires des logiciels, du matériel et des services fournis par le réseau de distribution.

Cette étude vise à fournir des informations à nos parties prenantes sur l'ensemble du réseau de distribution et à lever le voile sur les changements qui se produisent au sein de l'écosystème pour tous ceux qui dépendent de la technologie pour assurer la réussite de leur entreprise.

Personnes interrogées par région



Un ciel couvert, mais des éclaircies avec l'IA : les technologies à forte croissance en tête des prévisions

Le lancement du ChatGPT a fait l'effet d'une bombe, attirant l'attention et suscitant l'enthousiasme, les débats et même l'inquiétude au sein de la population mondiale.

Du jour au lendemain, l'intelligence artificielle (IA) et l'apprentissage automatique (ML) semblent être devenus des termes courants. Chaque personne a pu découvrir par elle-même comment les outils d'IA générative, qui utilisent l'apprentissage automatique pour créer du texte et des images originaux, pouvaient être intégrés dans leurs tâches quotidiennes. Selon le rapport [The State of AI in 2023](#) de McKinsey, 79 % des personnes interrogées ont été exposées à l'IA générative au travail ou en dehors, et 22 % ont déclaré qu'elles l'utilisaient déjà régulièrement dans leur propre travail.

Pour faire face à la demande suscitée par ce phénomène, les entreprises ont commencé à accélérer le déploiement des nouvelles technologies, mais se sont heurtées à des obstacles au niveau des coûts et de la gestion des données. Le rapport sur la direction de la technologie constate qu'en un an seulement, les partenaires proposant des solutions d'IA/de ML sont passés de 4 % en 2022 à 29 % en 2023, soit une augmentation spectaculaire de 625 %. Leurs projets d'investissement dans l'IA/le ML augmentent également de manière exponentielle. En 2022, 14 % des partenaires prévoient de proposer l'IA/ML d'ici 2025, tandis qu'en 2023, ils sont 34 %. Cette croissance est aussi confirmée par des rapports récents du secteur. Dans le rapport [2023 Global Trends in AI](#), les résultats montrent que près de 70 % des personnes interrogées ont au moins un projet d'IA en production. Cependant, 31 % ont déclaré que ces projets étaient encore en phase pilote ou de validation de concept, et seulement 28 % ont confié avoir déployé un projet d'IA à l'échelle de l'entreprise.

Il reste une marge de progression.

Coup de projecteur sur la région : L'enthousiasme de la région APJ pour les nouvelles technologies est une source d'inspiration

Au cours de la dernière décennie, l'Asie a représenté 52 % de la croissance mondiale du chiffre d'affaires des entreprises technologiques, 43 % du financement des start-ups, 51 % des dépenses en recherche/développement et 87 % des brevets déposés, selon une étude menée par McKinsey Global Institute. Quatre des cinq sociétés qui détiennent la majorité des brevets 5G sont asiatiques. Selon le rapport « [The state of AI in 2023: Generative AI's breakout year](#) », les personnes interrogées dans la région Asie-Pacifique ont indiqué le pourcentage le plus élevé d'utilisation régulière d'outils d'IA générative, 41 % s'en servant régulièrement pour le travail et/ou en dehors.

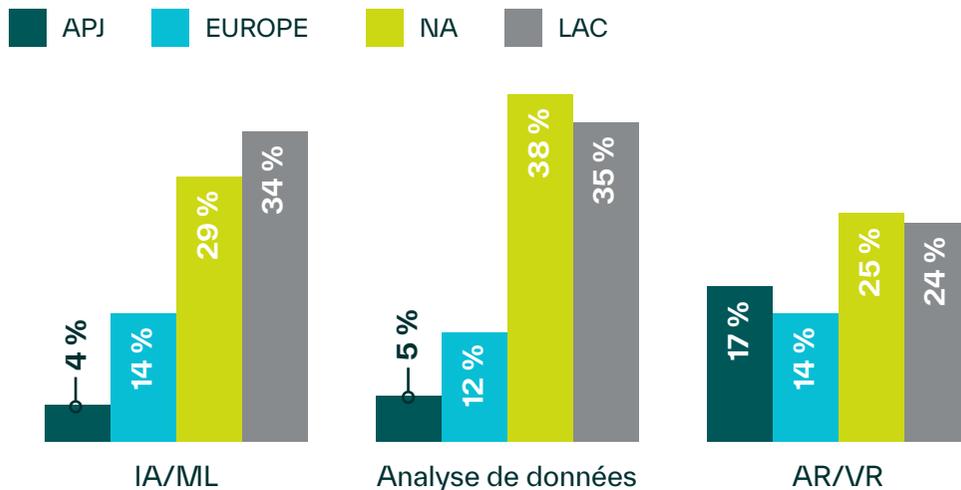
Les investissements de l'Asie dans les infrastructures et les capacités technologiques, associés à l'adoption par la société des solutions numériques, ont créé un environnement propice à l'innovation. Pour les partenaires désireux de saisir de nouvelles opportunités sur d'autres marchés, l'APJ est une source d'inspiration sur la façon d'augmenter la demande et de proposer des options attrayantes.

Les nouvelles technologies indiquent une croissance future à l'horizon

Les résultats de l'enquête renforcent l'intérêt croissant pour l'IA.

Les partenaires sont conscients des exigences fondamentales en matière d'analyse, de stockage et de sécurité des données, ainsi que de l'enthousiasme que suscite l'IA générative en elle-même. Parmi les entreprises technologiques, le principal changement par rapport à 2022 concerne l'attention portée aux éléments de base qui permettent la prise de décision axée sur les données, depuis la collecte et le stockage des données, l'analyse, la connexion à d'autres produits tels que l'Internet des objets (IoT) et autres. Les partenaires se concentrent de manière appropriée sur la fourniture des éléments de base dont leurs clients ont besoin pour tirer parti du potentiel des technologies à forte croissance. Pour les partenaires, il est clair que ces technologies s'inscrivent dans la durée et vont à jamais changer les méthodes de fonctionnement et d'interaction des entreprises.

La croissance de l'IA/ML, de la réalité augmentée/virtuelle (AR/VR) et de l'analyse des données a dépassé les attentes



La croissance des nouvelles technologies telles que l'IA/le ML, l'AR/la VR et l'analyse de données dépasse les attentes, bien avant la date prévue.

Les domaines d'investissement les plus importants sont les infrastructures à forte croissance

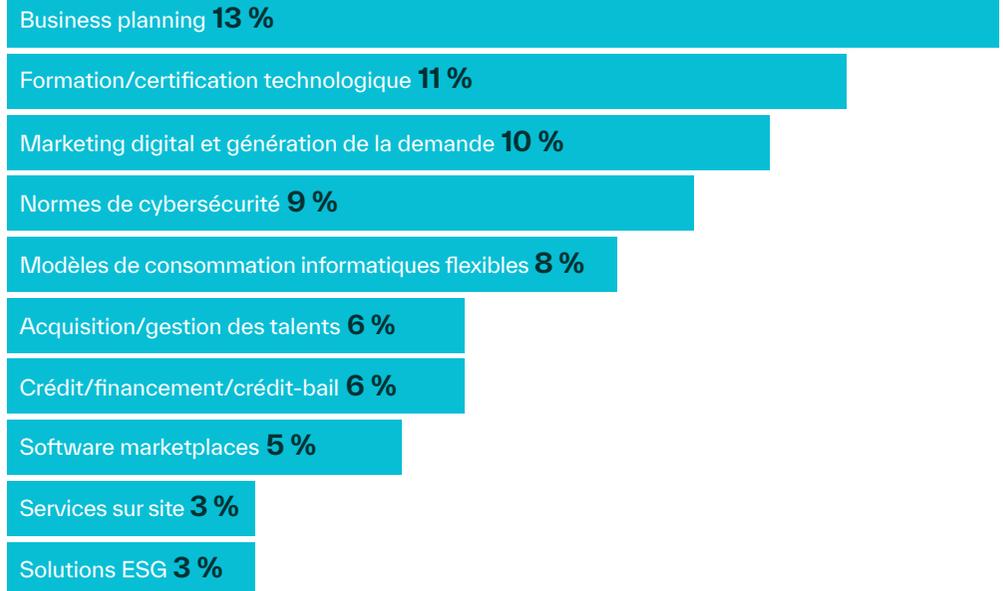


Illustration 1 : Dans quels domaines de votre entreprise investissez-vous ? Sélectionnez les principaux domaines pour les 12 prochains mois.

L'investissement varie selon les régions

Même si des différences existent entre les régions, toutes les grandes catégories d'investissement témoignent de la volonté des partenaires d'envisager de nouvelles approches et de nouveaux modèles.

Top 3 MONDIAL

Business planning **60 %**

Formation/certification technologique **57 %**

Marketing digital et génération de la demande **55 %**

Top 3 NA

Business planning **63 %**

Normes de cybersécurité **49 %**

Software marketplaces **48 %**

Top 3 LAC

Formation/certification technologique **77 %**

Marketing digital et génération de la demande **74 %**

Normes de cybersécurité **66 %**

Top 3 Europe

Business planning **65 %**

Formation/certification technologique **55 %**

Marketing digital et génération de la demande **51 %**

Top 3 APJ

Marketing digital et génération de la demande **54 %**

Certifications de cybersécurité **53 %**

Modèles de consommation informatiques flexibles **51 %**

Un ciel couvert, mais des éclaircies avec l'IA :
Les technologies à forte croissance en tête des prévisions

Surfer sur la vague de l'IA : vers un déploiement à grande échelle dans les entreprises

L'IA et le ML ne peuvent pas exister sans des données précises, des analyses utiles et un stockage sécurisé.

Ainsi, bon nombre des offres les plus élémentaires proposées par le réseau de distribution constituent les éléments de base nécessaires pour exploiter pleinement les nouvelles technologies telles que l'IA. Pour tirer pleinement parti du potentiel de l'IA générative, les entreprises ont initialement besoin d'une assistance supplémentaire pour développer les capacités et les compétences, afin d'être pleinement préparées à exploiter tout le potentiel de l'IA générative et d'autres technologies à forte croissance.

Destination IA: pour maîtriser complètement l'IA



← L'IA générative accélère les lancements et le délai de rentabilisation tout au long du parcours →

La sécurité et le cloud toujours en tête dans les portefeuilles de partenaires

En 2022, la sécurité a été classée comme la technologie la plus fréquemment demandée par les prospects et comme le champ de compétences pour lequel ils recrutent, et 20 % ont déclaré qu'il s'agissait d'un domaine dans lequel ils prévoient d'investir dans un délai de 24 mois. Cette année, la sécurité a été la technologie la plus vendue (59 % des revendeurs, voir l'illustration 7, à la page 18), la principale compétence pour laquelle les partenaires recrutent (38 % des partenaires, voir l'illustration 4, à la page 12) et le premier enjeu en termes d'importance depuis deux ans (voir l'illustration 5, à la page 15). Surtout, 90 % des services de sécurité sont assurés par des réseaux de distribution dirigés par des partenaires, si bien que les partenariats restent essentiels pour saisir les opportunités de sécurité et générer des revenus.

De même, les solutions de cloud, de cloud hybride et de migration vers le cloud continuent de dominer les portefeuilles de partenaires de distribution en 2023. Le cloud hybride et les services compatibles avec le cloud, tels que la transformation numérique, l'IoT et les appareils « as a service », étaient les plus populaires parmi les personnes interrogées lors de l'enquête de 2022. En 2023, l'importance du cloud se maintient : le cloud hybride fait partie des cinq principales technologies actuellement vendues par les partenaires de distribution (classé quatrième à 34 % des partenaires actuellement, voir l'illustration 2, à la page 10) et c'est l'une des cinq principales compétences technologiques pour lesquelles les partenaires recrutent (21 % en 2023, voir l'illustration 4, à la page 12).

Les technologies à forte croissance constituent des priorités absolues pour les solutions futures

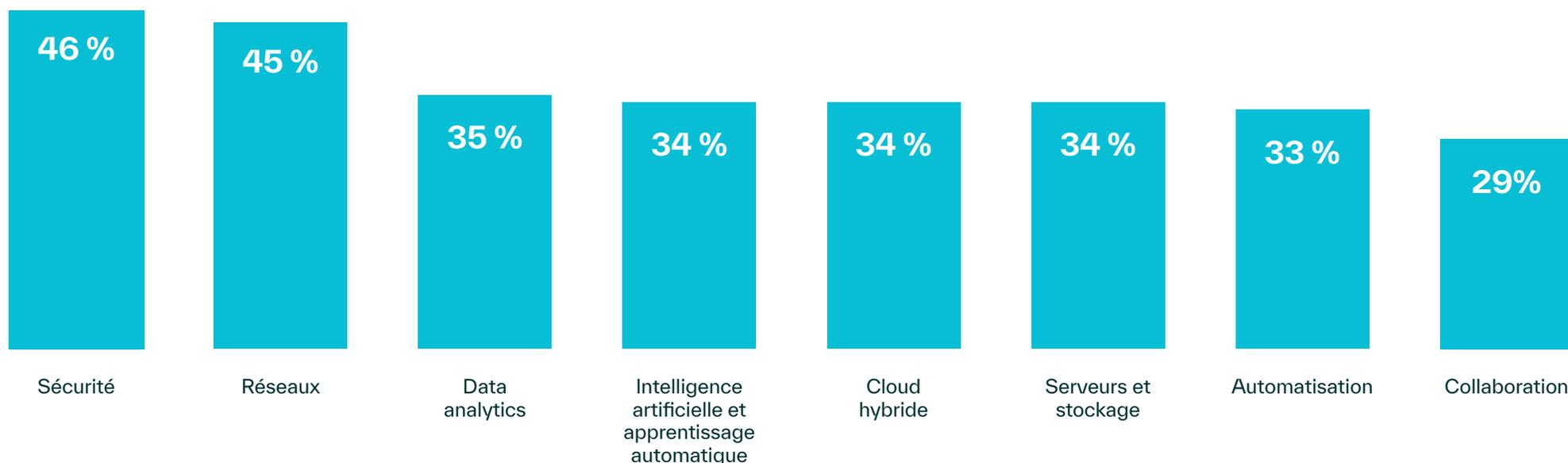


Illustration 2 : Quelles solutions technologiques envisagez-vous de proposer d'ici 24 mois ? Sélectionnez toutes les réponses pertinentes.

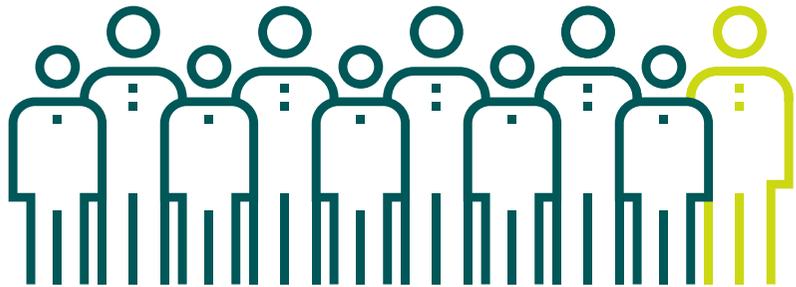
Coup de projecteur sur une solution : TD SYNEX soutient les performances technologiques à forte croissance des partenaires grâce à l'évaluation et à la formation

En août 2023, TD SYNEX a lancé [Partner Health and Fitness Assessment](#), un outil axé sur les données qui fournit aux partenaires revendeurs (fournisseurs de services gérés (MSP), revendeurs à valeur ajoutée et fournisseurs de logiciels indépendants (ISV)) des informations sur leur diversification dans le portefeuille TD SYNEX. Cela leur permet de se comparer à d'autres partenaires offrant la même technologie en fonction de facteurs personnalisés tels que le volume, la composition du portefeuille, la croissance de la transformation numérique et bien plus encore. L'outil Partner Health and Fitness Assessment est désormais actif pour les partenaires basés aux États-Unis et sera adapté aux régions du monde entier à mesure de son développement. Pour promouvoir l'apprentissage continu sur les technologies à forte croissance et bien plus encore, [TD SYNEX Academy](#) propose une formation à la demande sur les compétences informatiques à un nombre incalculable de professionnels dans le monde entier.

Les compétences nécessaires pour garder le cap : Postes clés et carences dans le vivier de talents

Le moteur de l'évolution rapide du monde de la technologie repose sur des personnes hautement qualifiées et capables d'innover. À mesure que les besoins des clients et les méthodes de travail changent, les compétences spécifiques dont les partenaires technologiques ont besoin pour réussir évoluent.

Au cours de l'année passée, l'industrie technologique a été fortement marquée par des bouleversements et des licenciements, principalement causés par des redimensionnements des fournisseurs et des OEM après une période de croissance temporaire. Plutôt que de constituer une abondance de talents avec lesquels les partenaires de distribution pourraient pourvoir les postes vacants, la plupart de ces professionnels, en particulier ceux qui disposent de compétences technologiques, ont rapidement trouvé de nouveaux emplois. Selon une [étude BCG de 2023](#), neuf professionnels de la technologie sur dix qui avaient été licenciés dans le secteur de la technologie avaient retrouvé un travail au moment de l'enquête. Cependant, les partenaires de distribution continuent de faire face à une pénurie d'employés qualifiés pour pourvoir des postes vacants.



Compétences métier : les partenaires ont besoin d'aide pour relever les défis des entreprises

Face aux défis actuels auxquels sont confrontées les entreprises partenaires, l'expertise et le business planning font partie des compétences les plus prisées.

Étant donné l'importance de ces fonctions pour la réussite de leurs activités à court et à long terme, les partenaires se tournent vers des tiers pour combler les manques.

Partenaires confrontés à des manques de compétences en matière de services gérés et de conseil commercial

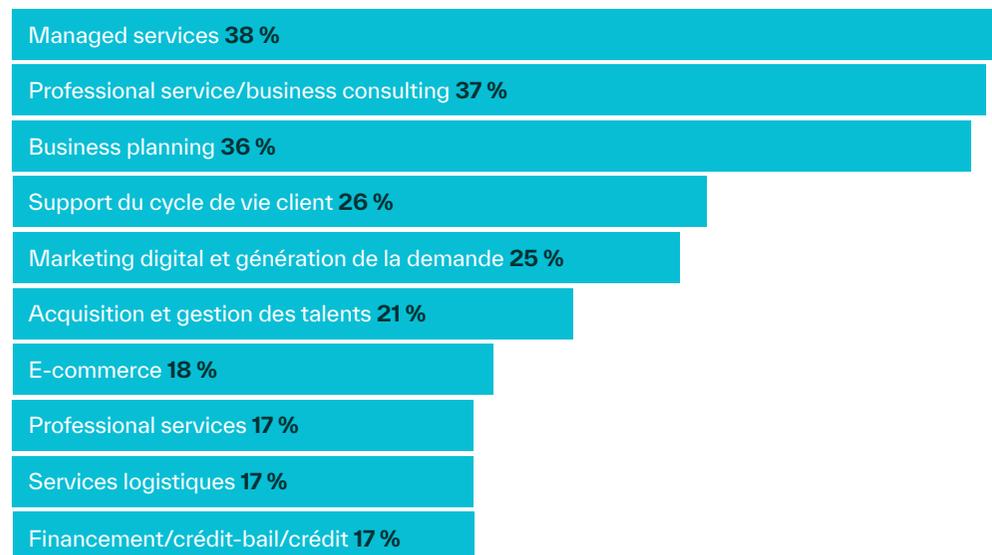


Illustration 3 : Quelles compétences métier cherchez-vous à recruter ? Veuillez choisir trois priorités.

Les compétences nécessaires pour garder le cap :
Postes clés et carences dans le vivier de talents

Les principales compétences pour lesquelles les partenaires de distribution mondiaux recrutent cette année reflètent celles de 2022, à l'exception notable de l'IA et du ML.

Cette année, 24 % des personnes interrogées ont déclaré recruter pour l'analyse de données et 22 % pour l'IA et l'apprentissage automatique, qui n'étaient pas répertoriés dans les cinq domaines de compétences en 2022. En 2022, 15 % des personnes interrogées ont déclaré recruter pour l'analyse de données et seulement 8 % pour l'IA et l'apprentissage automatique. L'accent est particulièrement mis sur les technologies à forte croissance en Amérique du Nord (NA), où l'embauche liée à l'IA/le ML arrive en tête de la liste des priorités de 2023 à 29 %, suivie de près par l'analyse de données (28 %), la sécurité (27 %) et l'AR/la VR (25 %).

Les partenaires recherchent des compétences en matière de sécurité, d'IA et de gestion des données

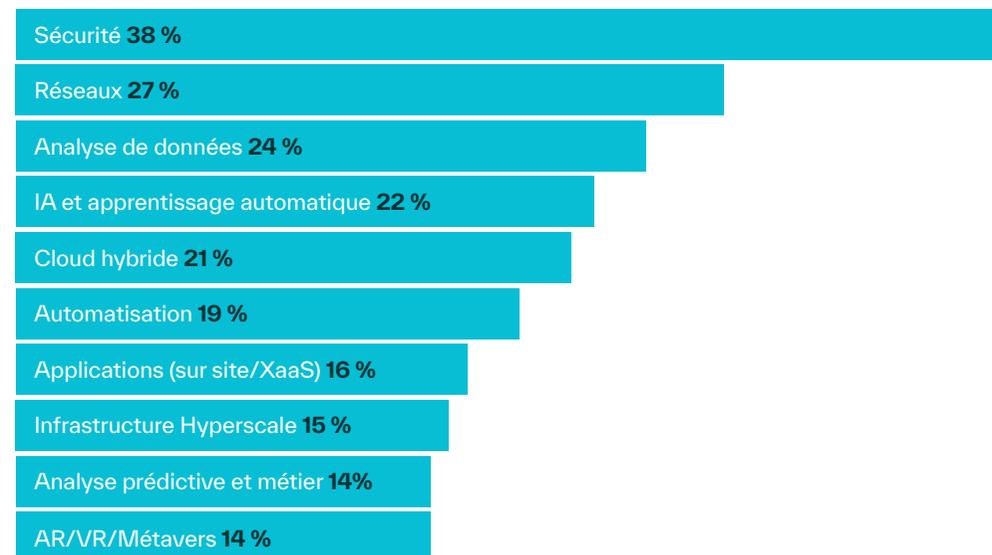
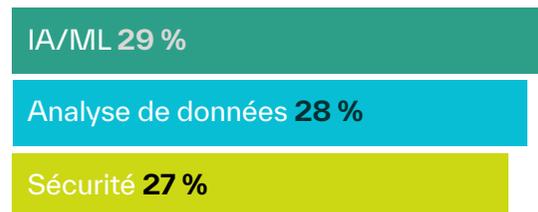


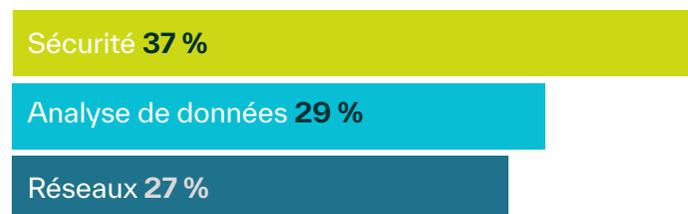
Illustration 4 : Quelles compétences technologiques cherchez-vous à recruter ? Veuillez tenir compte des compétences technologiques générales et des connaissances spécifiques des fournisseurs. Veuillez choisir trois priorités.

Coup de projecteur sur la région : compétences recherchées dans le monde entier

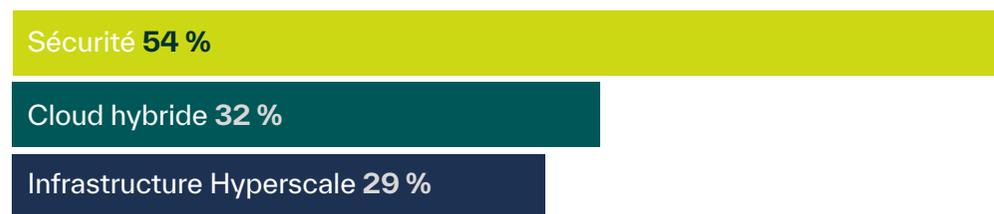
Principales compétences technologiques NA



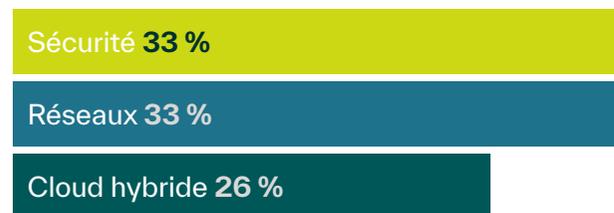
EUROPE



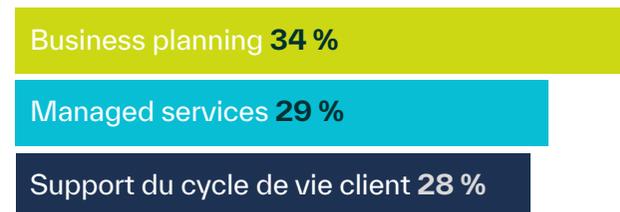
LAC



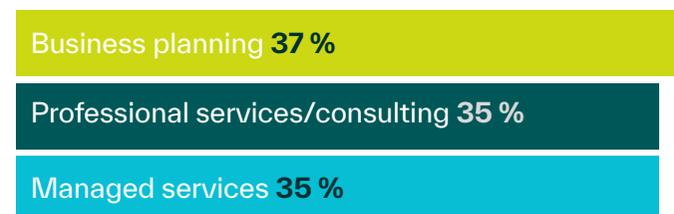
APJ



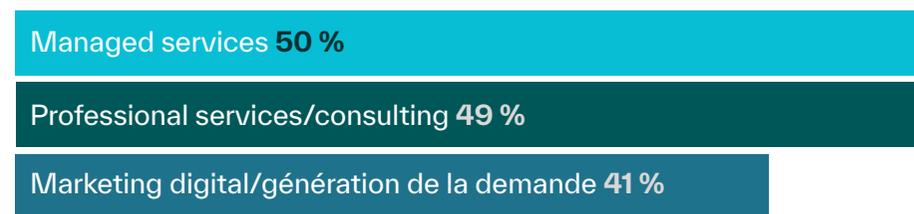
Principales compétences métier NA



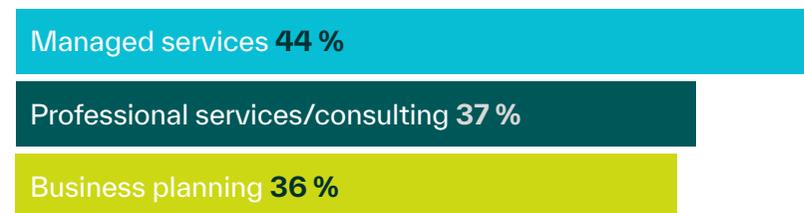
EUROPE



LAC



APJ



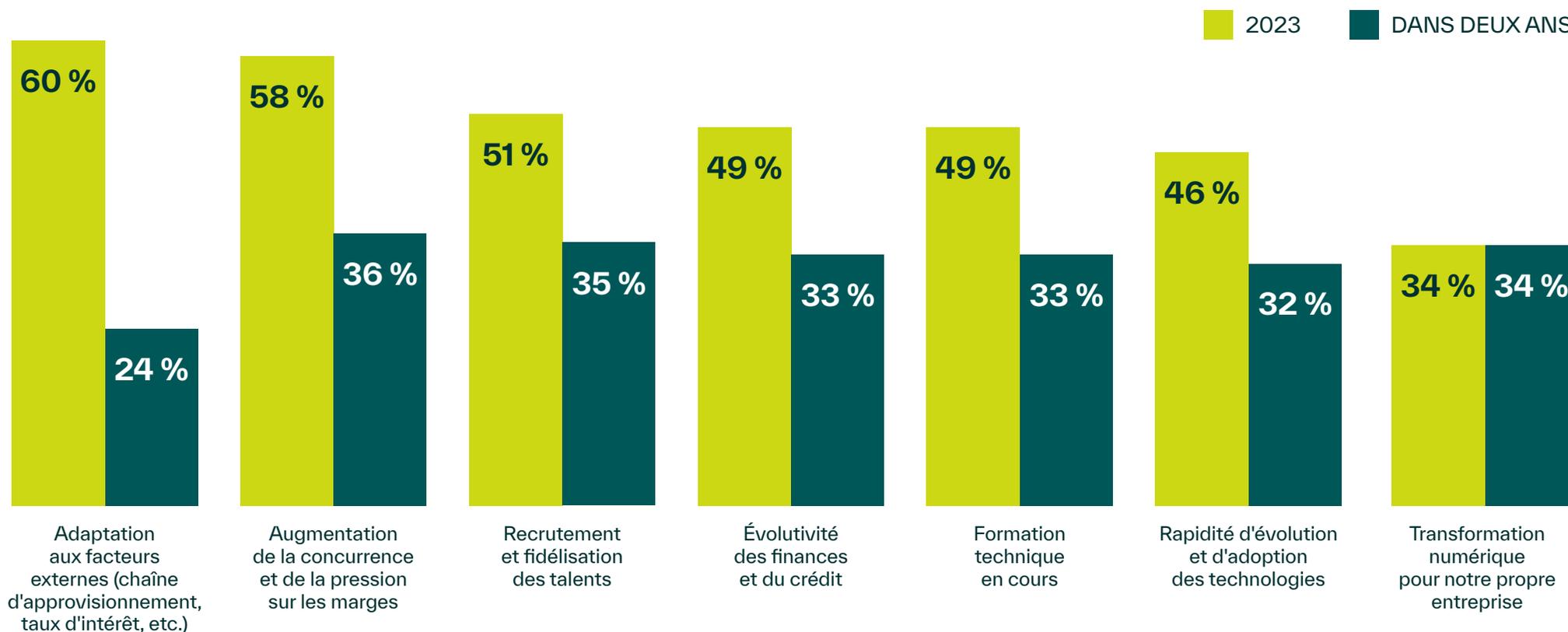
Les compétences nécessaires pour garder le cap :
Postes clés et carences dans le vivier de talents

Investissement dans les compétences considérées comme essentielles à la réussite de l'entreprise

Les partenaires de distribution anticipent une évolution des défis auxquels ils seront confrontés au cours des deux prochaines années.

Pour se préparer à ces changements, les partenaires doivent envisager d'investir dans le vivier de talents et de trouver un soutien pour la transformation numérique de leur propre entreprise. Les partenaires de distribution signalent également qu'ils subissent actuellement une pression réglementaire, mais qu'ils s'attendent à la voir retomber dans les deux prochaines années. Cela témoigne de leur conviction que les investissements des 12 prochains mois les prépareront correctement à gérer les domaines qui représentent actuellement un défi.

Principaux défis commerciaux



Types d'expertise dont les partenaires auront besoin pour relever les défis à venir



Coup de projecteur sur une solution :
ServiceSolv complète les compétences et comble les manques en matière de services

Pour combler les manques en matière de compétences liées à l'évolution du paysage des produits et services et à la pénurie de personnel qualifié, ServiceSolv de TD SYNEX peut fournir une solution idéale. Ce vaste portefeuille de services professionnels est suffisamment flexible pour répondre aux besoins d'une entreprise en pleine croissance, offrant un soutien dans des domaines tels que les ventes, la stratégie de sécurité et le conseil, la formation, etc.

Illustration 5 : Quels domaines d'expertise ou de certification réglementaire sont les plus importants pour votre entreprise aujourd'hui ? Veuillez choisir toutes les réponses pertinentes à ce jour et dans deux ans.

Un point d'ancrage : les distributeurs comme force de stabilisation par mauvais temps

L'écosystème technologique est aussi complexe qu'essentiel. Il nécessite l'expertise spécialisée de nombreux types d'entreprises tels que les fournisseurs, les distributeurs et les revendeurs.

Les connexions entre ces maillons de la chaîne sont appelées « partenariats de distribution ». L'objectif des connexions entre ces différents éléments de l'écosystème est de faire circuler un produit ou une solution aussi rapidement que possible entre les entreprises qui les produisent pour les livrer aux utilisateurs finaux qui en ont besoin. Le réseau de distribution aide également les partenaires à affronter les tempêtes économiques et la constante évolution du marché, ainsi qu'à réduire leurs risques. Par exemple, lorsque l'accent a été mis sur l'IA et l'apprentissage automatique au cours de l'année passée, les partenariats de distribution ont permis d'ajuster rapidement la stratégie pour profiter des nouvelles opportunités. Pour les fournisseurs, les partenariats offrent l'occasion d'accélérer la mise sur le marché, ce qui leur permet de se concentrer sur la conception, l'innovation et le développement de produits. De nombreuses entreprises, dont [Dell Technologies](#) et [Rapid 7](#), ont annoncé qu'elles s'appuyaient beaucoup plus sur une stratégie de prestations de services orientée partenaires.

À mesure que de nouvelles technologies émergent, le réseau de distribution devient une ressource qui permet d'examiner et d'adapter de nouvelles technologies de manière appropriée. Les distributeurs fournissent des solutions professionnelles et aident les entreprises à gérer collectivement les risques tels que les cyberattaques. Les partenariats de distribution peuvent également prendre la forme d'une relation de conseil stratégique, qui permet aux partenaires de bénéficier d'une stabilité et de conseils avisés.

Obtenir de la valeur grâce à des stratégies de distribution orientées partenaires

Selon une étude récente de Canalys, le marché mondial potentiel de l'informatique s'élève à 4 700 milliards de dollars au total.

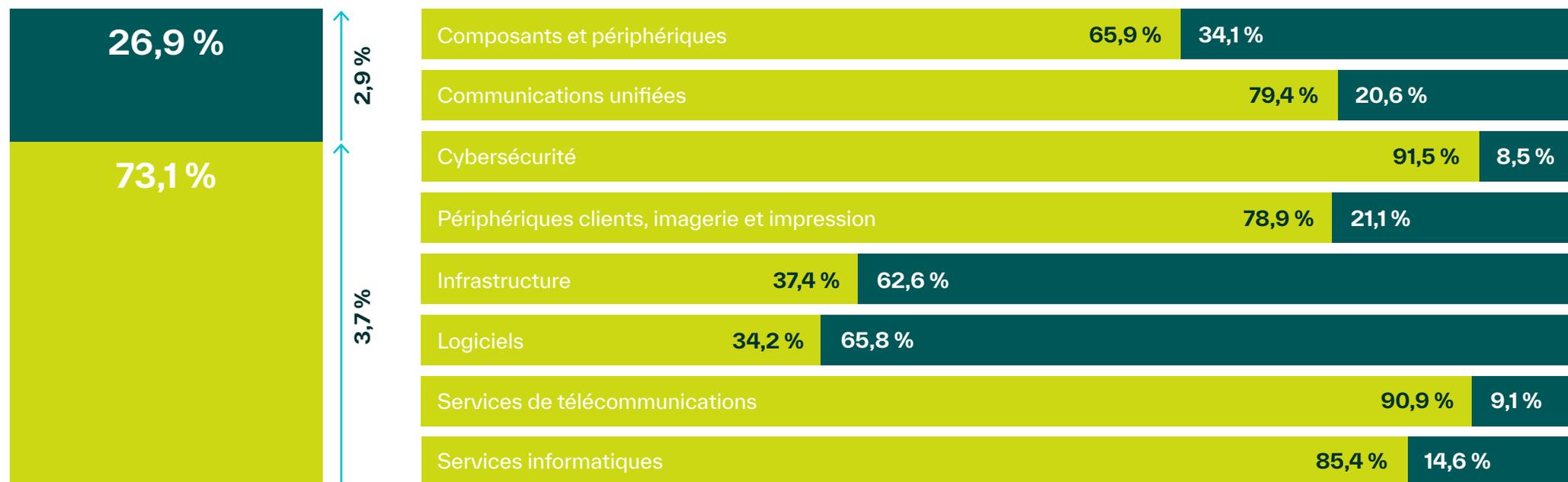
La grande majorité de cette valeur est captée grâce aux services et produits fournis par les partenaires. Il existe de légères différences régionales, mais les tendances soulignent l'importance du réseau de distribution dans l'apport essentiel de valeur.

La cybersécurité est assurée à **91,5 %** par des partenaires

La prestation de services orientée partenaires est en tête du marché

Marché potentiel total **mondial** de l'informatique par voie de commercialisation, **prévisions pour 2023**

Total des dépenses informatiques :
4 700 milliards de dollars
Croissance : 3,5 %



Prévisions pour 2023

Illustration 6 : Estimations de Canalys, analyse des réseaux de distribution, juillet 2023 (hors dépenses informatiques des consommateurs).

Un point d'ancrage : les distributeurs comme force de stabilisation par mauvais temps

De nombreuses solutions qui sont principalement fournies par des partenaires risquent d'être rapidement adoptées en raison de la réglementation.

Par exemple, la Securities and Exchange Commission (SEC) des États-Unis a adopté en juillet 2023 des règles finales sur le risque de cybersécurité, une décision très attendue visant à aider les actionnaires à mieux comprendre les risques de cybersécurité et la façon dont les entreprises y répondent. Les entreprises de toutes sortes seront touchées et chercheront alors des moyens de renforcer leurs systèmes de sécurité. Cette nouvelle urgence représente à la fois une opportunité et un défi pour les partenaires de distribution qui devront s'adapter à la demande. Des programmes tels que [Cyber Range](#) peuvent également donner aux partenaires les compétences nécessaires pour concevoir des solutions et des services de cybersécurité complets qui atténueront les cybermenaces les plus avancées jamais rencontrées par les entreprises.

Coup de projecteur sur la région : Les effets de ricochet de la guerre entre la Russie et l'Ukraine renforcent le besoin de partenariats solides

La guerre en Ukraine a un fort impact humain et économique sur l'ensemble de l'écosystème mondial, mais les partenaires européens se retrouvent confrontés à des défis uniques. Selon l'enquête, cette année, les partenaires européens prévoient d'offrir des options de consommation et de paiement plus flexibles que la moyenne mondiale (59 % en Europe contre 33 % dans le monde), ce qui indique un besoin accru de solutions uniques et de résilience commerciale. Les événements géopolitiques continueront probablement de mettre la pression sur la disponibilité des produits et sur la capacité d'investissement des utilisateurs finaux. La guerre peut également accroître le besoin d'outils analytiques et d'informations supplémentaires pour visualiser les scénarios et les imprévus.

Un point d'ancrage : les distributeurs comme
force de stabilisation par mauvais temps

Pourcentage de technologies proposées par les partenaires

40-60 %

Sécurité
Réseaux
Serveurs et stockage
Cloud hybride

30-40 %

Analyse de données
Terminaux
Collaboration
Infrastructure Hyperscale
VDI
DaaS
IoT
Automatisation
Mobilité
Kit informatique reconditionné
Analyse prédictive métier
Entreposage des données

20-30 %

IA et ML
Durabilité
Applications
(sur site/XaaS)
AR/VR/Métavers

Illustration 7 : En tenant compte de votre activité au cours des 12 derniers mois, veuillez choisir toutes les technologies que vous vendez dans la liste.

Flexibilité de paiement et solutions de financement de crédit proposées par les partenaires

Les pressions macroéconomiques de ces dernières années ont eu un impact considérable sur de nombreux secteurs.

Les partenaires technologiques semblent répondre à la demande croissante des clients et des utilisateurs finaux en matière d'options de crédit et de financement, et beaucoup prévoient davantage d'options flexibles dans les années à venir. Une grande partie de ce processus sera externalisée à d'autres partenaires au sein de l'écosystème, capables d'étendre et de faire évoluer rapidement les options à leur disposition.

Les besoins des entreprises diffèrent légèrement dans le monde entier

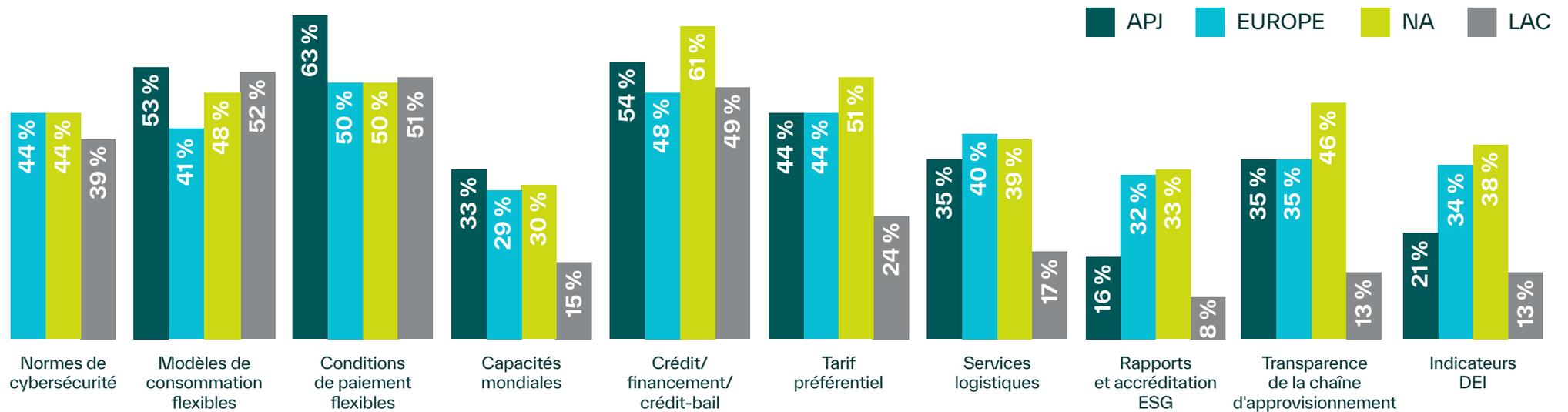


Illustration 8 : Quelles solutions d'entreprise proposez-vous actuellement ? Sélectionnez toutes les réponses pertinentes.



Les partenaires prévoient d'offrir des services de cybersécurité et de financement/paiement flexible au cours des deux prochaines années

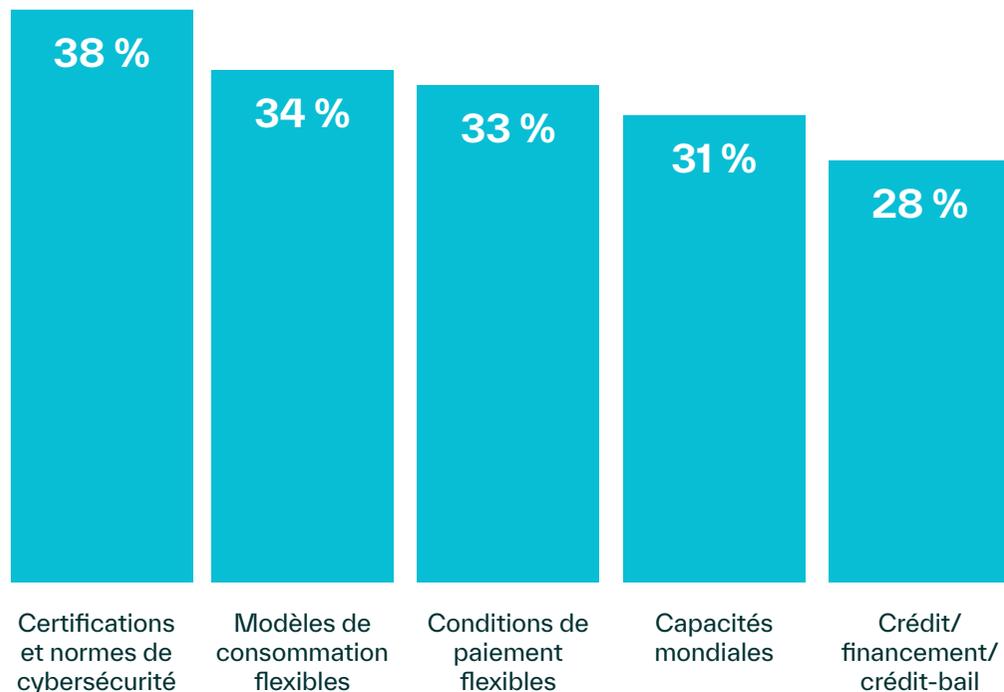


Illustration 9 : Quelles solutions d'entreprise prévoyez-vous de proposer au cours des 24 prochains mois ? Sélectionnez toutes les réponses pertinentes.

Un point d'ancrage : les distributeurs comme force de stabilisation par mauvais temps



Coup de projecteur sur une solution : Aider les partenaires à renforcer leurs capacités de sécurité et de paiement

Il est clair que les partenariats contribuent à la réussite de l'entreprise. TD SYNnex s'assure que ses partenaires peuvent répondre plus rapidement à l'évolution des exigences et des conditions du marché grâce à une nouvelle offre de produits appelée Security Practice Builder. [Practice Builder](#) est une ressource disponible pour accélérer la mise en œuvre des pratiques de sécurité, l'ajout de nouveaux fournisseurs et l'accès à de nouveaux marchés, même s'ils ne font pas partie des domaines d'expertise actuels des partenaires. D'autres programmes de prêts tels qu'Amplify et [TD SYNnex Capital](#) permettent aux partenaires d'augmenter leur capacité de crédit et leur pouvoir d'achat afin d'accélérer leur croissance et leur réussite.

Ajuster la voile : rééquilibrage du portefeuille et ajustement de la structure pour attraper le vent

Cette année, des entreprises de toutes sortes s'adaptent à l'évolution des exigences et des besoins du marché. Dans l'écosystème technologique, la pandémie de 2020 et les interruptions de la chaîne d'approvisionnement en 2021 ont entraîné des retards au niveau du carnet de commandes, ce qui a fait grimper les chiffres d'affaires de nombreuses entreprises lorsque les conditions ont commencé à revenir à la normale en 2022.

Cette année, malgré les prévisions de récession, les partenaires ont encore fait état de solides performances et de leur optimisme quant à la croissance du chiffre d'affaires à l'avenir : 77 % des personnes interrogées ont indiqué une croissance, 11 % un chiffre d'affaires stable et seulement 8 % une baisse. Malgré une situation économique difficile à travers le monde, les partenaires ont enregistré de solides performances, surpassant le taux de croissance du PIB mondial de 3,08 %.

Les résultats du chiffre d'affaires en 2023, comme en 2022, ont été extrêmement positifs

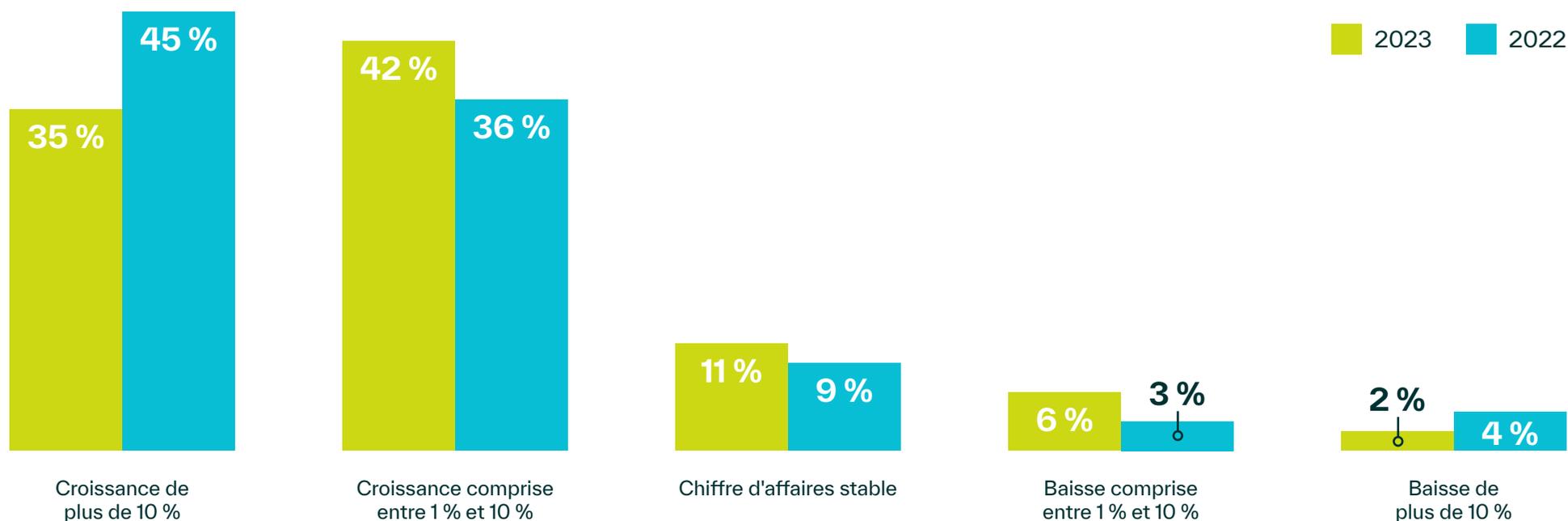


Illustration 10 : Quelle affirmation reflète le mieux les performances de votre entreprise en matière de revenus pour l'exercice fiscal en cours ? Veuillez en choisir une.

Les facteurs qui génèrent des revenus diffèrent très peu d'un pays à l'autre, bien que les partenaires de la région LAC aient enregistré des performances nettement supérieures, avec une croissance de plus de 10 % pour la moitié d'entre eux.

Cette croissance démesurée pourrait indiquer un décalage au niveau des performances du carnet de commandes, si bien que les partenaires devraient s'attendre à un retour à la normale du chiffre d'affaires dans les mois à venir.

Le chiffre d'affaires de la région LAC en 2023 est remarquable

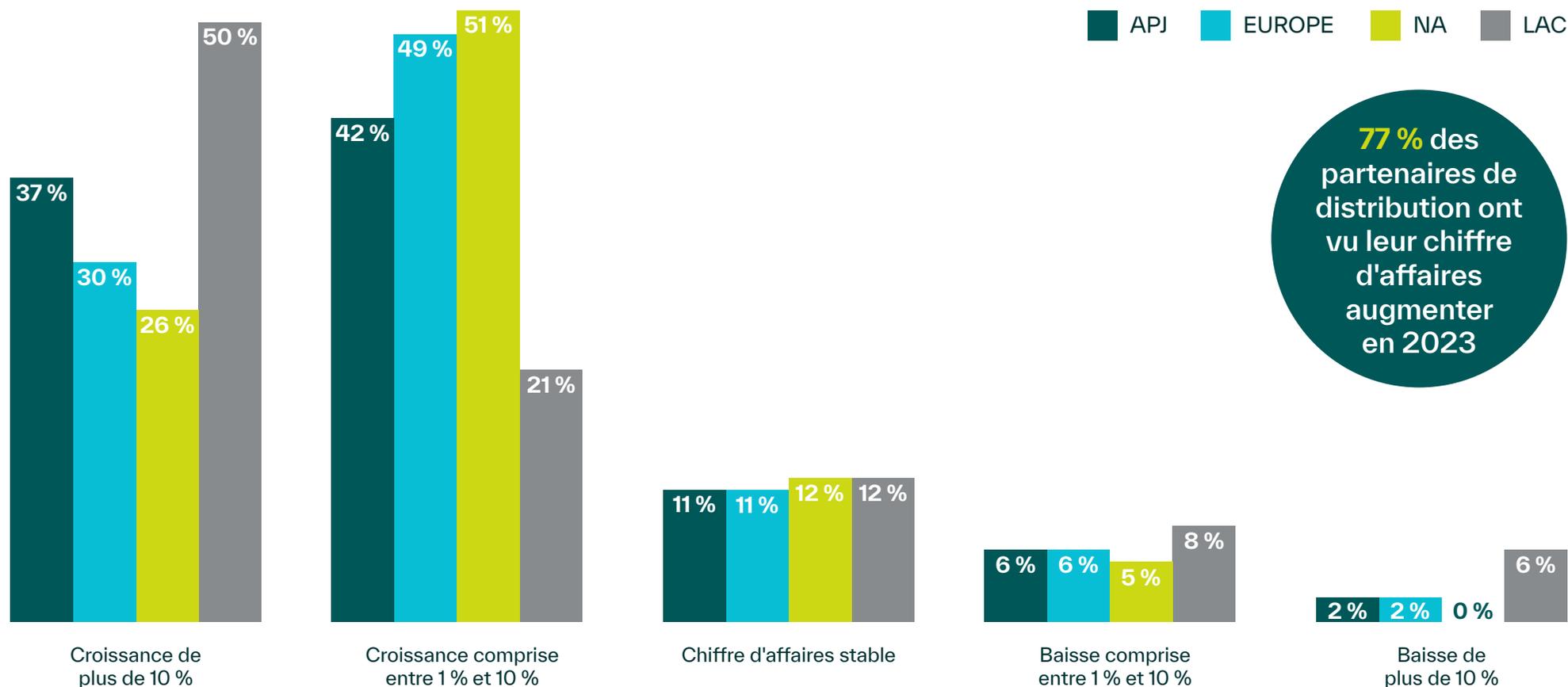


Illustration 11 : Quelle affirmation reflète le mieux les performances de votre entreprise en matière de revenus pour l'exercice fiscal en cours ? Veuillez en choisir une.

Coup de projecteur sur la région : Le coût élevé de l'argent en Amérique du Nord provoque des vents de face

De nombreux facteurs contribuent à un environnement macroéconomique, notamment le marché de l'emploi, l'inflation et la confiance des consommateurs. En Amérique du Nord (NA), l'année passée a été particulièrement difficile pour les clients finaux. L'année dernière, le coût de l'argent a augmenté de manière exponentielle, passant de près de 3 % début 2022 à 7 % en 2023.¹ Dans le même temps, les banques durcissent les conditions d'emprunt², de sorte qu'il est plus difficile que jamais pour les entreprises d'obtenir des prêts et de réaliser des investissements en capital.

Selon [l'enquête d'opinion menée en avril 2023 sur les pratiques de prêt bancaire auprès des agents](#) à l'initiative de la Réserve fédérale, les banques s'attendent à durcir leurs critères dans toutes les catégories de prêts. Elles évoquent la baisse de la qualité du crédit et de la valeur des garanties des clients, une réduction de la tolérance au risque et des préoccupations relatives aux coûts de financement des banques, à la situation de leurs liquidités et aux retraits de dépôts. À mesure que le coût du crédit augmente et que son accès se raréfie, la diminution des dépenses des petites entreprises et des ménages constituera un autre facteur de ralentissement de l'économie. Les partenaires doivent être conscients de cette évolution afin de pouvoir assurer aux clients les prestations dont ils ont besoin.

1. <https://www.irs.gov/payments/quarterly-interest-rates#prior>

2. <https://www.reuters.com/markets/us/us-banks-tighten-lending-standards-small-business-consumers-2023-05-31/>

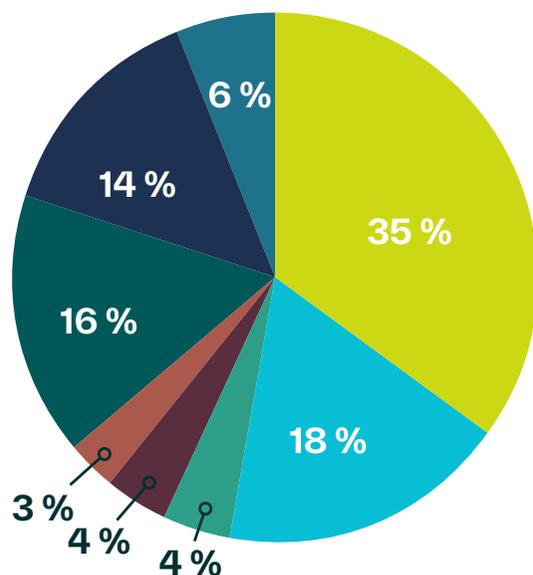
Rééquilibrage du portefeuille pour surfer sur les conditions du marché

La flexibilité du portefeuille et la capacité des partenaires à répondre rapidement aux demandes du marché comptent parmi les facteurs de résilience de l'écosystème technologique.

Les résultats de l'enquête indiquent une évolution de la composition des offres commerciales qui ont généré des revenus entre 2022 et 2023, ainsi que des changements considérables attendus au cours des trois prochaines années.

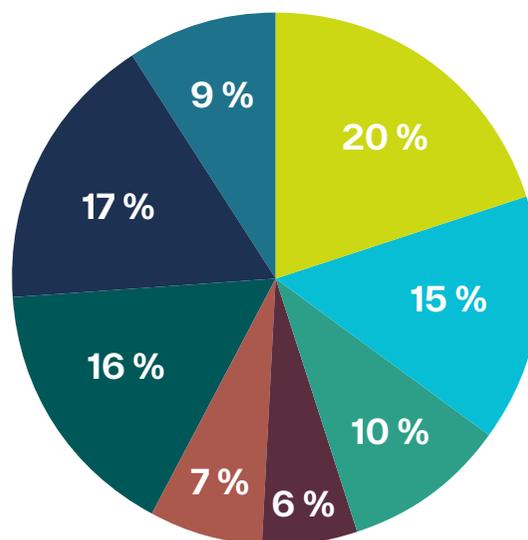
La composition du portefeuille privilégie désormais les services en 2023

2022



39 %
pour les
4 services
en 2022

2023



49 %
pour les
4 services
en 2023

- Revente de matériel
- Revente de logiciels
- Vente de sa propre propriété intellectuelle
- Vente de solutions XaaS basées sur la consommation
- Vente de services de cycle de vie des produits
- Vente de services gérés
- Vente de services professionnels
- Revente de services packagés

Illustration 12 : Aujourd'hui, quel pourcentage de votre activité provient des éléments suivants ?

En effet, la revente de matériel est passée de 35 % à 20 % de l'activité totale, tandis que la vente de services de cycle de vie des produits, la vente de sa propre propriété intellectuelle et la revente de services packagés ont respectivement augmenté de 150 % et de 200 %.

Cela répond sans aucun doute directement aux besoins des utilisateurs finaux. Les partenaires proposent une combinaison différente de solutions commerciales et technologiques par rapport à 2022, et ils s'attendent également à ce que les choses changent à l'avenir. Leur capacité à privilégier les services plutôt que le matériel, avec la perspective que cette tendance puisse s'inverser, est un facteur de différenciation décisif pour leur réussite à long terme.

Ajuster la voile : rééquilibrage du portefeuille et ajustement de la structure pour attraper le vent

Pourcentage attendu de la composition totale dans trois ans : MONDE

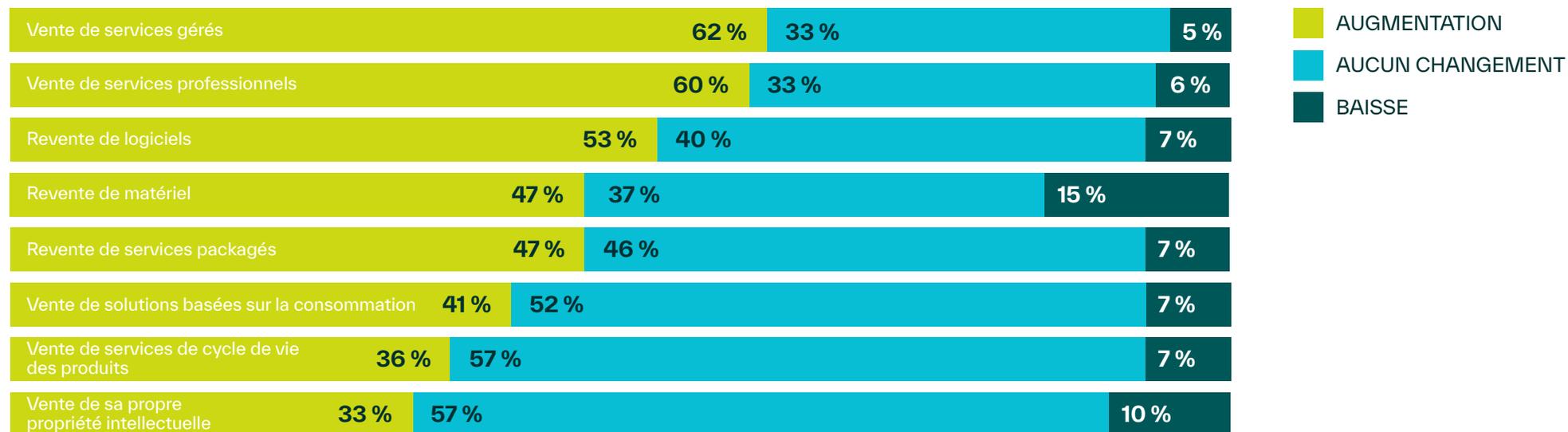
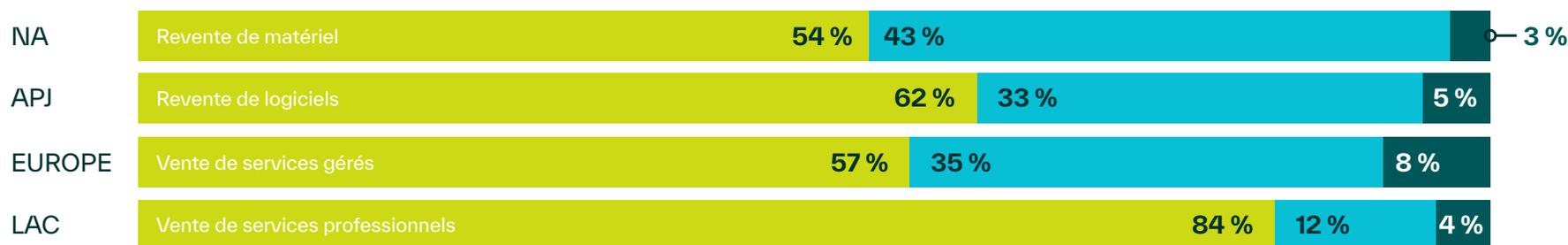


Illustration 13 : Comment ce pourcentage aura-t-il évolué dans trois ans ?

Source : Canalys, enquête Candefero TD SYNnex, 550 personnes interrogées dans le monde entier, de mai à juin 2023.

Les personnes interrogées en Amérique du Nord ont prévu la plus forte croissance au niveau du matériel toutes régions confondues : 54 % pensent que les ventes de matériel vont augmenter dans trois ans. Cela prouve que la tendance peut toujours s'inverser. L'augmentation la plus importante pour chaque région est indiquée ci-dessous :



Des différences régionales significatives et évidentes

Il existe des différences notables entre les régions. Dans la région LAC, les services gérés et packagés connaissent une croissance considérable (en hausse de 10 % et 4 % respectivement en 2022, à 15 % et 9 % en 2023).

L'Amérique du Nord a connu la baisse la plus importante de la revente de matériel (de 33 % en 2022 à 12 % en 2023), mais la plus forte augmentation de la vente de sa propre propriété intellectuelle, soit une hausse de 250 % (de 4 % en 2022 à 14 % en 2023).

LAC : aujourd'hui, quel pourcentage de votre activité provient des éléments suivants ?

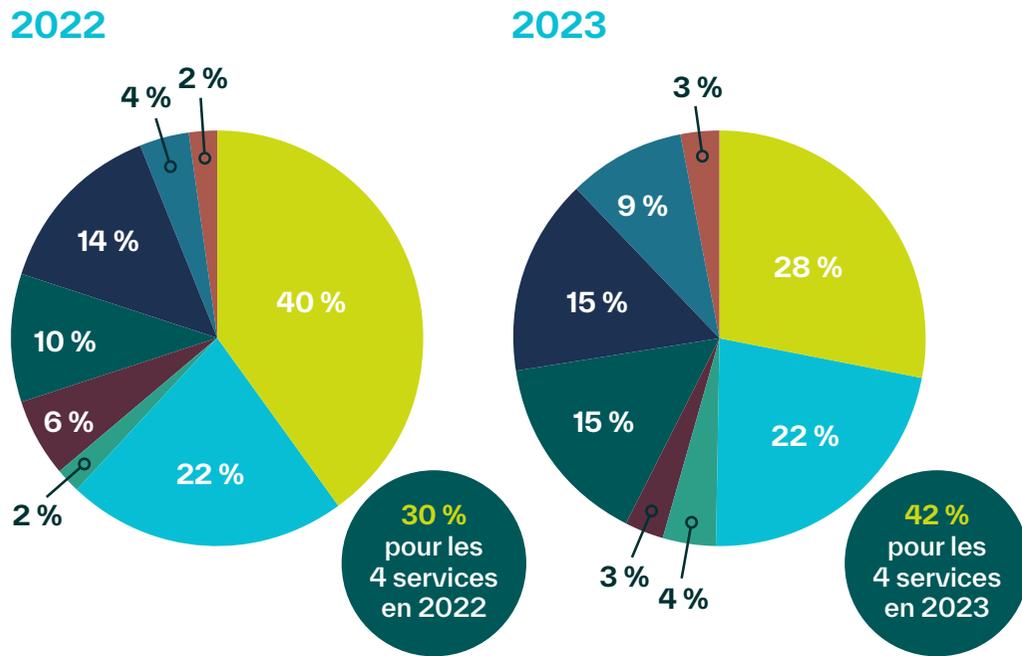


Illustration 14 : LAC : aujourd'hui, quel pourcentage de votre activité provient des éléments suivants ?

NA : aujourd'hui, quel pourcentage de votre activité provient des éléments suivants ?

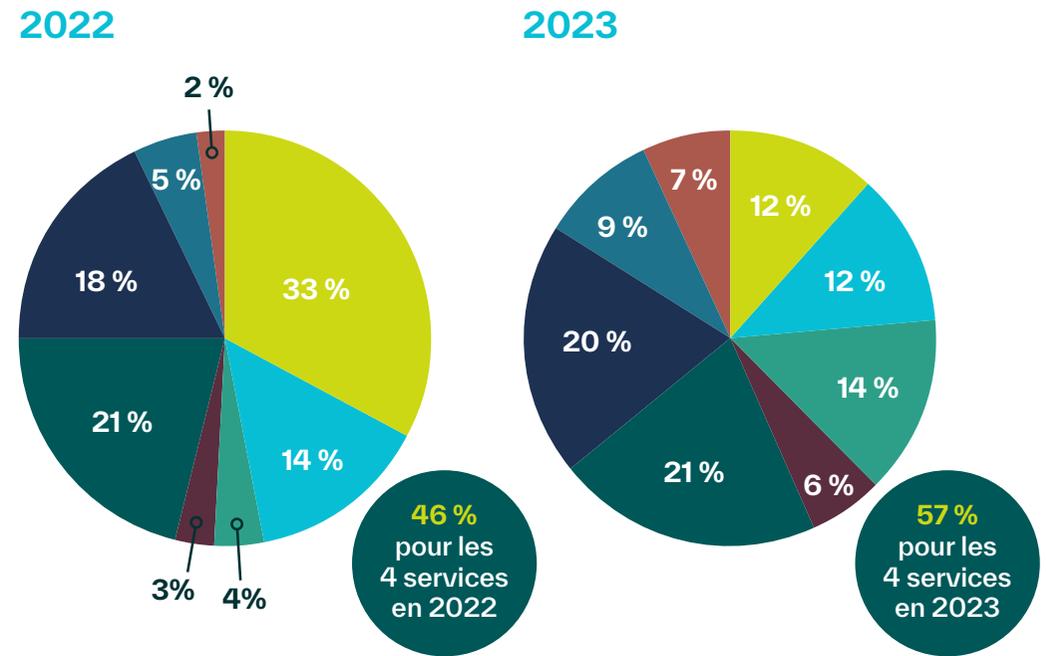


Illustration 15 : NA : aujourd'hui, quel pourcentage de votre activité provient des éléments suivants ?

La structure commerciale des partenaires évolue avec une plus grande anticipation de la consolidation et de l'acquisition

En plus de l'évolution des portefeuilles, les partenaires ont signalé des changements dans leurs modèles commerciaux en 2023.

De plus en plus de personnes sondées s'identifient comme des prestataires de services gérés, probablement parce qu'elles sont conscientes des opportunités qui se présentent sur le marché des services. Cela reflète les analyses du marché des services gérés, lesquelles révèlent que les opportunités des fournisseurs dans ce domaine se développent de manière exponentielle.¹

Par rapport aux attentes de 2022, de plus en plus de partenaires se préparent à une croissance via l'acquisition d'autres entreprises ou la recherche d'un repreneur. Bien que le climat des acquisitions soit défavorable en raison de la situation économique difficile et du coût élevé de l'argent, la forte estimation des entreprises du réseau technologique a incité certains propriétaires de petites entreprises de ce réseau à vouloir vendre leurs actions cette année.

Une plus grande force de croissance en 2023

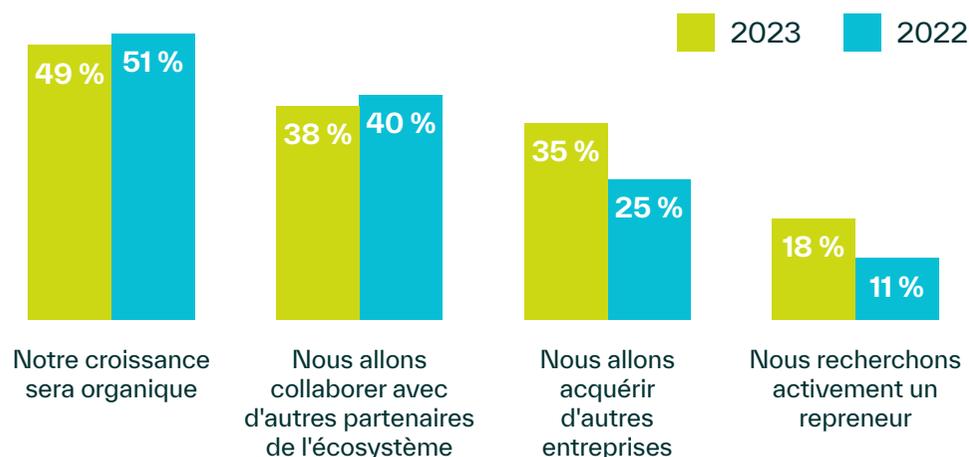


Illustration 16 : Parmi les affirmations suivantes, laquelle décrit l'attitude de votre entreprise vis-à-vis de la croissance ? Veuillez les classer par ordre d'importance, où 1 signifie « Pas d'importance » et 4 « Haute importance ».

Des attentes de croissance internationale plus importantes qu'en 2022

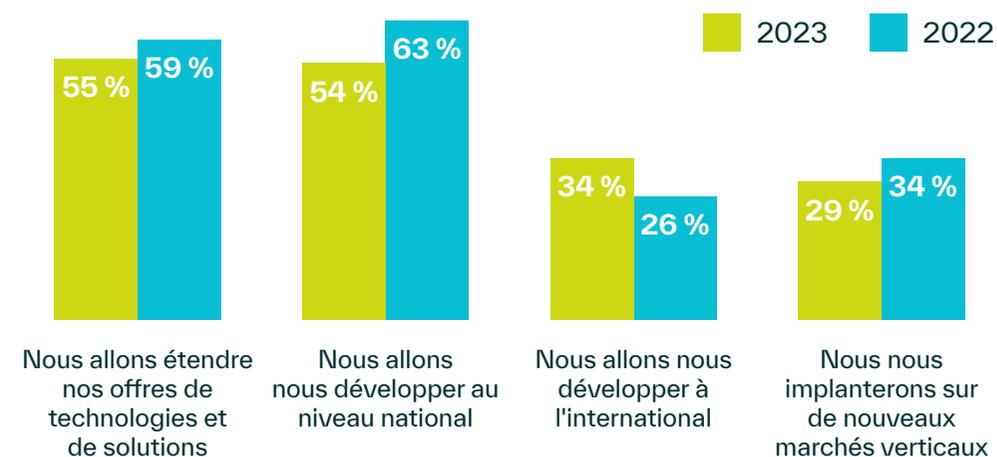


Illustration 17 : Parmi les affirmations suivantes, laquelle décrit la stratégie de croissance de votre entreprise ? Veuillez les classer par ordre d'importance, où 1 signifie « Pas d'importance » et 4 « Haute importance » (le rang 4 est indiqué).

1. <https://www.channelfutures.com/channel-research/62-of-msps-expect-to-grow-primarily-from-new-business-in-2022-survey-finds> ET <https://www.dailyhostnews.com/managed-service-providers#:~:text=As%20MSPs%2oforge%2oahead%2ointo,dynamic%2olandscape%2oof%2omanaged%2oservices.>

Tendance à l'externalisation des fonctions d'entreprise

Cette année, les partenaires affirment qu'ils ont davantage recours à l'externalisation par rapport aux années précédentes pour relever les défis et saisir les opportunités de l'entreprise.

Dans l'ensemble, les partenaires de distribution ont davantage eu recours à l'externalisation pour toutes les fonctions d'entreprise. Ce passage à l'externalisation peut indiquer un manque au niveau des compétences du personnel ou de l'infrastructure interne, ou un refus d'assumer seuls les risques. L'intégration de partenaires est un moyen essentiel pour les personnes interrogées de faire face à l'évolution des exigences du marché et d'ajuster leurs fonctions d'entreprise pour suivre le rythme.

Les personnes interrogées ont déclaré se tourner le plus souvent vers des partenaires pour la planification commerciale (de 3 % en 2022 à 12 % en 2023), les services informatiques gérés (de 9 % en 2022 à 26 % en 2023), les relations publiques (de 11 % à 21 %) et la génération de la demande (de 12 % à 28 %). Cette conclusion est confirmée par la recherche menée au printemps 2023 par MIT Sloan Management Review et Boston Consulting Group. Dans [cette étude](#), 78 % des entreprises interrogées ont eu recours à des outils d'IA tiers, et 53 % les ont exclusivement utilisés, et ne citent aucune technologie d'IA conçue ou développée en interne.

En 2023, comment gérez-vous les fonctions d'entreprise suivantes ?

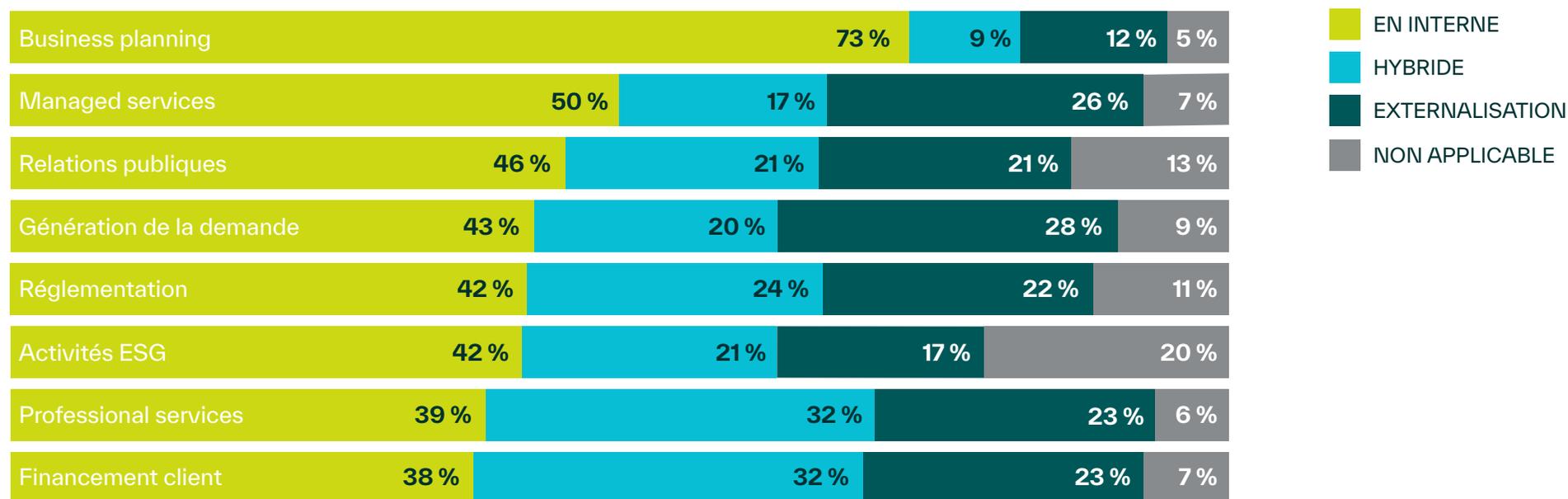


Illustration 18 : En 2023, comment gérez-vous les fonctions d'entreprise suivantes ? Choisissez une option pour chaque fonction.

L'externalisation vers les partenaires est en hausse par rapport à 2022

Le business planning est en hausse de **300 %**

Les managed services sont en hausse de **189 %**

La génération de la demande est en hausse de **133 %**

Les relations publiques sont en hausse de **91 %**

Coup de projecteur sur une solution : Développement avec Global Solutions

Peu importe ce qu'impliquent les plans de croissance des partenaires TD SYNEX (développement à l'international, ambitions d'acquisition ou génération de la demande sur le marché), il n'est pas nécessaire de faire cavalier seul. Notre équipe Global Solutions et nos programmes tels que PACE (engagement client actif personnalisé) existent pour permettre aux partenaires de tirer parti de l'expertise et du rayonnement international de TD SYNEX et de bénéficier de capacités telles que la collaboration avec les fournisseurs, la conformité des importations/exportations et le développement de programmes. Alors que de plus en plus de partenaires prévoient d'externaliser les fonctions d'entreprise, TD SYNEX fournit des solutions prêtes à l'emploi qui peuvent faciliter les défis structurels de nos partenaires.

Ajuster la voile : rééquilibrage du portefeuille et ajustement de la structure pour attraper le vent

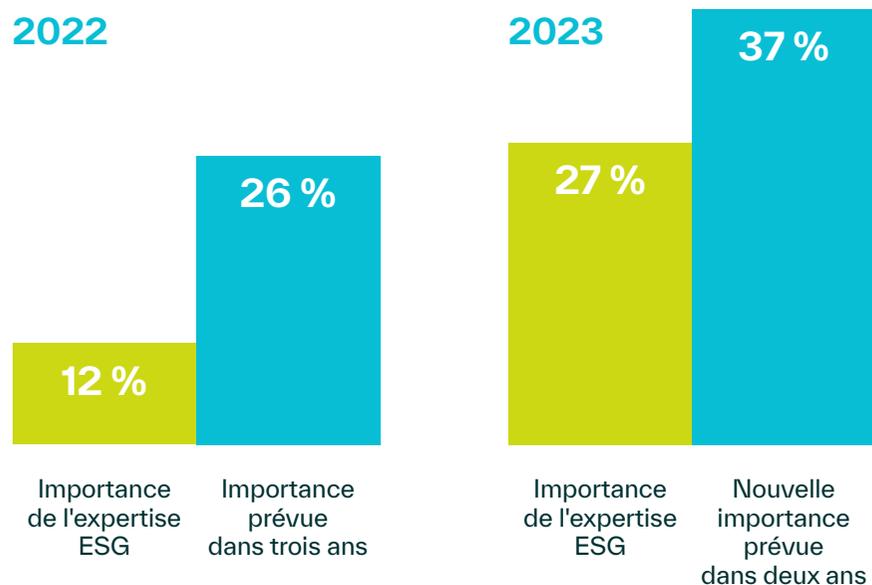
Définir un cap durable : comment les enjeux ESG et la transparence déterminent la route à suivre

La gestion environnementale, sociale et de gouvernance (ESG) fait référence aux efforts et aux investissements d'une entreprise pour améliorer les pratiques dans l'ensemble de ses services. Elle fait l'objet d'une attention croissante de la part de publics extérieurs à l'entreprise, y compris les investisseurs et les fournisseurs.

Les facteurs environnementaux renvoient à la gestion de l'impact d'une entreprise sur les écosystèmes planétaires (par exemple, l'eau, l'air et le sol), notamment les émissions de carbone, les déchets et le recyclage, la consommation responsable de l'eau et des ressources, ainsi que la biodiversité. La gestion sociale consiste à gérer l'impact humain d'une entreprise, en particulier ses engagements en matière de diversité, d'équité et d'inclusion, de solidarité avec les communautés, de santé et de sécurité, et de droits humains. Enfin, les pratiques de gouvernance d'une entreprise comprennent l'éthique, la gestion responsable des données et des informations, l'engagement de la chaîne d'approvisionnement, la gestion des risques et la rémunération des cadres.

Les préoccupations ESG influent sur la chaîne de valeur technologique de manière significative, de l'approvisionnement en minéraux rares aux émissions générées par le stockage des données. Une bonne gestion des questions ESG peut être considérée comme un moyen de garantir une bonne gestion de l'entreprise. Elle est devenue l'objet d'une surveillance et d'attentes accrues de la part de nombreuses parties prenantes. Les résultats de l'enquête révèlent que les partenaires reconnaissent l'importance croissante des critères ESG. En 2022, les partenaires s'attendaient à un bond en avant dans l'importance de l'expertise ESG, mais ont anticipé que cette augmentation se concrétiserait en 2025. Un an plus tard, cette prévision pour 2025 a été atteinte et de nouvelles hausses sont attendues.

L'importance de l'expertise ESG augmente plus rapidement que prévu





Coup de projecteur sur la région : La région LAC se concentre sur les enjeux ESG

En Amérique latine, les pays adoptent des objectifs, une réglementation plus stricte et des incitations liés aux efforts ESG. La plupart des pays d'Amérique latine ont adopté des objectifs de neutralité, et s'engagent à réduire les émissions d'au moins 90 % d'ici 2050. La législation nationale, telle que le programme national de conservation de l'énergie électrique du Brésil, la taxonomie verte de la Colombie, les lois-cadres sur le changement climatique du Pérou et du Chili et la taxe sur le carbone dans l'ensemble de la région, vient consolider les progrès accomplis dans ce sens. La réglementation relative au climat est appelée à se développer à mesure que les pays atteignent ces objectifs. Les projets d'énergie renouvelable prennent également de l'ampleur dans toute la région. Par exemple, le Chili prévoit d'atteindre 100 % d'électrification des parcs de transports publics d'ici 2050 et d'exiger que toutes les voitures vendues soient « propres » d'ici 2035. Une législation supplémentaire devrait mettre l'accent sur la diversité et l'inclusion, ce qui permettra d'accroître la représentation au sein des conseils d'administration et d'augmenter les quotas d'embauche pour les personnes en situation de handicap.²

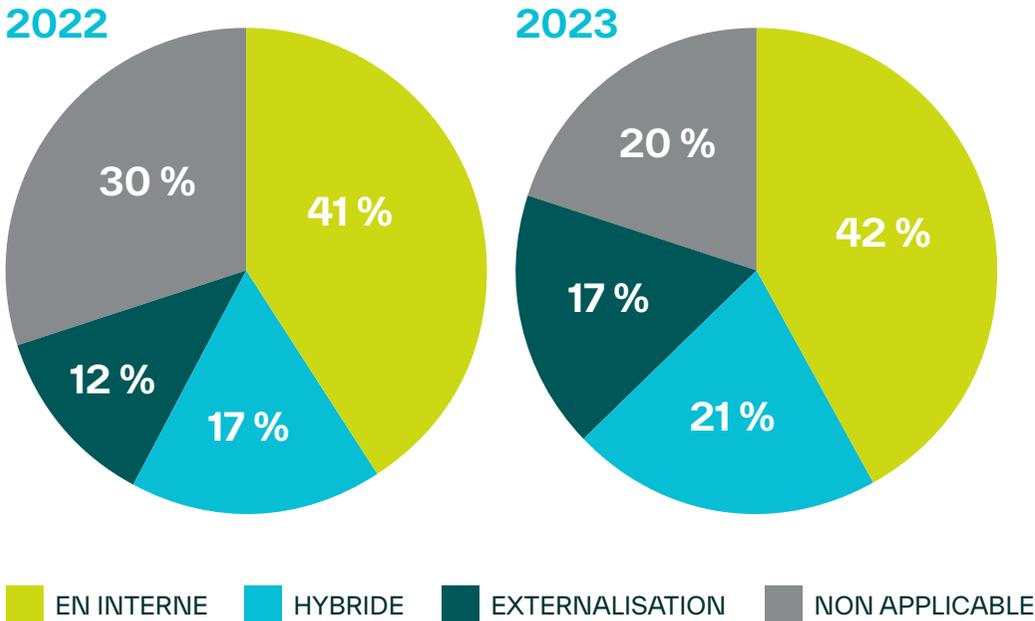
2. https://www.bakermckenzie.com/-/media/files/insight/publications/2022/06/id-latam-report-2022-eng.pdf?sc_lang=en&rev=ce8ccec387b74fe488b056df653753e3&hash=F80B3FBA194E3B65C95114D270D19ED3

Les partenaires de distribution exécutent leurs stratégies ESG

Les programmes des partenaires visant à gérer les risques ESG abordent des questions telles que l'accès aux ressources limitées, la réglementation de la qualité de l'air, du sol et de l'eau, la réputation liée aux droits humains et les questions de gouvernance comme la confidentialité et la sécurité des données.

Les résultats de l'enquête de 2023 montrent que les partenaires de distribution reconnaissent l'importance croissante des critères ESG comme un aspect essentiel de leur propre activité, en plus d'un produit dont leurs utilisateurs finaux et clients auront besoin. Depuis 2022, moins de partenaires s'affranchissent des problématiques ESG, et ils sont beaucoup plus nombreux à faire appel à des consultants externes pour les aider à gérer ces questions.

Comment gérez-vous la fonction d'entreprise suivante ? Activités ESG



Définir un cap durable : comment les enjeux ESG et la transparence déterminent la route à suivre



Les critères ESG en faveur de l'utilisateur final : croissance attendue dans les offres commerciales ESG

Les entreprises de tous les secteurs sont confrontées à la pression des investisseurs pour communiquer de manière transparente sur les questions ESG.

Sur tout le réseau de distribution, la technologie de suivi des données de développement durable (telles que les émissions, la consommation d'énergie, le capital humain et les investissements communautaires) est essentielle pour fournir les informations transparentes dont les investisseurs ont besoin. De nouvelles normes et règles (comme la [règle proposée par la SEC](#) sur les communications liées au climat aux États-Unis et les exigences de rapports de la [CSRD](#) en Europe) normalisent les performances ESG, et les entreprises du monde entier recherchent des solutions pour gérer et communiquer sur ces sujets.

Non seulement les organismes de réglementation bouleversent la situation, mais les clients aussi. Les facteurs ESG influencent de plus en plus les décisions d'achat, et les utilisateurs finaux portent davantage attention aux options de recyclage et de reconditionnement des produits en fin de vie. Selon [l'enquête mondiale de 2023 sur le développement durable de Canalys/Candefero](#), 69 % des acteurs du réseau de distribution voient désormais des considérations ESG influencer les achats informatiques, et 51 % déclarent proposer des programmes de reprise en faveur du recyclage ou de l'économie circulaire. Nous avons également noté une augmentation des solutions ESG proposées, en particulier en Amérique du Nord (NA) et en Europe. D'autres partenaires prévoient de proposer ces solutions d'ici 2025.

Solutions ESG en 2023 et offres prévues dans les 2 prochaines années

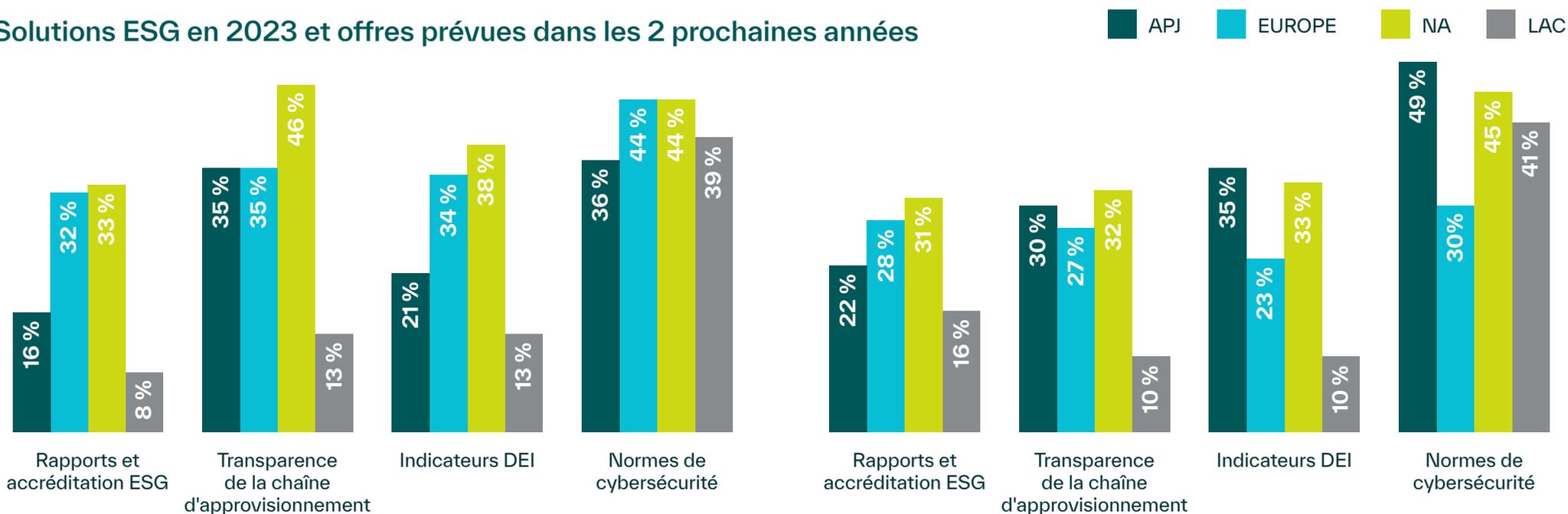


Illustration 19 : 2023 : quelles solutions d'entreprise proposez-vous actuellement ?

Illustration 20 : Quelles solutions d'entreprise prévoyez-vous de proposer au cours des 24 prochains mois ?

Investissements ESG attendus au cours des 12 prochains mois

Environnement

Gestion du cycle de vie des produits **33 %**

Transparence de la chaîne d'approvisionnement **28 %**

Responsabilité sociale

Acquisition/gestion des talents **39 %**

Indicateurs DEI et certifications **34 %**

Gouvernance

Business planning **60 %**

Normes de cybersécurité **53 %**

Définir un cap durable : comment les enjeux ESG et la transparence déterminent la route à suivre



Coup de projecteur sur une solution : Connaissances et outils pour un avenir plus durable

TD SYNEX propose une formation de pointe sur les sujets ESG, où le personnel, les fournisseurs, les clients, les partenaires et les autres responsables informatiques peuvent **gagner des badges** sur des thèmes tels que l'économie circulaire et les fondamentaux en matière de développement durable. Pour les personnes qui souhaitent mettre ces connaissances en pratique, **Shyft Global Services**, une filiale de TD SYNEX, offre des services de gestion du cycle de vie des produits et des clients de bout en bout aux fabricants d'équipements d'origine et à d'autres acteurs de l'innovation technologique. L'externalisation en aval de la logistique et des services connexes à un partenaire mondial comme Shyft permet aux entreprises technologiques d'adopter une philosophie axée sur l'économie circulaire, laquelle joue un rôle important dans la réduction de l'impact de leur infrastructure informatique, la prolongation du cycle de vie des produits et la réduction au minimum des déchets électroniques.

À l'horizon

Les résultats du rapport de TD SYNEX sur la direction de la technologie cette année soulignent la flexibilité des partenaires et la stabilité que le réseau de distribution technologique propose aux fournisseurs.

Les partenaires naviguent à travers de multiples facteurs de turbulence liés à la fois à des cycles réguliers de changement et à des perturbations majeures. Pour relever ces défis, ils adaptent leurs offres de produits, ainsi que leurs propres modèles commerciaux, et restent optimistes quant aux résultats. Surfer sur la bonne vague, faire preuve de patience et définir un cap pour l'avenir ; voici comment les partenaires affrontent le quotidien.

Les partenaires peuvent saisir les opportunités offertes par l'interconnectivité inhérente à l'écosystème technologique, ainsi que les besoins changeants des utilisateurs finaux. Les technologies émergentes comme l'IA et les outils de cybersécurité reposent sur des offres déjà bien établies, et les partenaires orientent les clients vers des produits à forte croissance et leur garantissent une base solide et sécurisée. Pour élargir le marché disponible, les partenaires peuvent proposer des modèles de consommation flexibles et des options de financement. Ils peuvent également réduire les risques réglementaires et ceux liés aux coûts en investissant davantage dans les enjeux ESG. Les opportunités abondent et, en tant que fournisseur de nombreuses solutions, nous attendons avec impatience de voir ce que l'avenir nous réserve.



Annexe (1/3)

Définitions essentielles

Définitions des partenaires

Distributeur : entreprise qui génère plus de 50 % de son chiffre d'affaires en vendant du matériel, des logiciels et/ou des services informatiques tiers à des revendeurs, détaillants, fournisseurs de services, distributeurs et/ou autres entreprises qui ne sont pas des utilisateurs finaux.

Éditeur de logiciels indépendant (ISV) : entreprise qui génère plus de 50 % de son chiffre d'affaires grâce au développement et à la vente de ses propres produits logiciels (sous sa marque ou intégrés à une solution matérielle ou logicielle tierce).

Fabricant/fournisseur d'équipement d'origine (OEM) : entreprise qui génère plus de 50 % de son chiffre d'affaires en vendant des produits matériels technologiques sous sa propre marque ou en fournissant des produits matériels technologiques intégrés à des produits ou solutions informatiques tiers.

Revendeur : entreprise qui génère plus de 50 % de son chiffre d'affaires en revendant du matériel, des logiciels et/ou des services informatiques tiers à des clients finaux professionnels.

Détaillant : entreprise qui génère plus de 50 % de son chiffre d'affaires à travers des ventes aux clients finaux grand public.

Fournisseur de services : entreprise qui génère plus de 50 % de son chiffre d'affaires grâce à la communication et/ou à l'informatique en tant que service « as a service ».

- **Fournisseur de services gérés (MSP)** : fournisseur de services qui génère plus de 50 % de son chiffre d'affaires grâce à la gestion des ressources TIC d'un client (physiques, virtuelles ou cloud), qu'elles soient détenues ou louées par le client, sur une base contractuelle ou en tant que service « as a service ». Les fournisseurs de services gérés sont généralement responsables des contrats de niveau de service (SLA) des clients.
- **Fournisseur de services cloud (CSP)** : fournisseur de services qui génère plus de 50 % de son chiffre d'affaires en mettant à disposition des logiciels cloud et/ou des services d'infrastructure cloud à partir de ressources informatiques détenues et/ou contrôlées par le fournisseur de services.

Intégrateur de systèmes : entreprise qui génère plus de 50 % de son chiffre d'affaires grâce à des services informatiques complexes, tels que l'intégration de logiciels et de systèmes, l'externalisation informatique (à l'exclusion des services gérés), le conseil et les services professionnels.

Terminologie de l'enquête

Technologies, compétences technologiques

Intelligence artificielle (IA) : capacité d'un ordinateur ou d'un robot contrôlé par un ordinateur d'effectuer des tâches qui sont généralement réalisées par des humains parce qu'elles nécessitent une intelligence humaine et un certain discernement.

Applications (sur site/XaaS)

Application : logiciel informatique qui exécute une fonction spécifique pour un utilisateur final ou pour une autre application.

Sur site : méthode de déploiement de logiciels selon laquelle des programmes informatiques sont installés directement sur les ordinateurs des utilisateurs.

AR/VR/Métavers

Réalité augmentée (AR) : enrichissement de l'expérience réelle de l'utilisateur en projetant des images et des personnages virtuels depuis l'appareil photo ou la visionneuse vidéo d'un téléphone.

Réalité virtuelle (VR) : environnement artificiel créé avec du matériel et des logiciels informatiques pour simuler l'apparence et l'ambiance d'un environnement réel.

Métavers : espace de réalité virtuelle où les utilisateurs peuvent interagir avec un environnement généré par ordinateur et d'autres utilisateurs.

Automatisation : application de la technologie, de programmes, de la robotique ou de processus pour obtenir des résultats avec le minimum d'intervention humaine.

Analyses métier et prédictives : utilisation des données pour prédire les tendances et événements futurs.

Collaboration : indique que des personnes ou des entreprises coopèrent sur des logiciels, des applications, des sites Web ou d'autres projets techniques.

Analyse de données : science de l'analyse des données brutes pour tirer des conclusions sur les informations.

Entreposage des données : pratique consistant à collecter des données à partir d'un large éventail de sources au sein d'une entreprise pour les rassembler dans une base de données unique qui peut être utilisée pour orienter les décisions relatives à la gestion.

Annexe (2/3)

Terminaux : périphériques physiques qui se connectent à un réseau informatique et échangent des informations avec celui-ci (par exemple, les appareils mobiles, les ordinateurs de bureau, les machines virtuelles **Cloud hybride** : combinaison d'au moins deux environnements informatiques qui partagent des informations entre eux et exécutent une série uniforme d'applications pour une entreprise.

Infrastructure Hyperscale

Hyperscale : capacité du système ou de l'architecture technologique à évoluer au fur et à mesure que la demande en ressources augmente.

Infrastructure : composants nécessaires à l'exploitation et à la gestion des services informatiques et des environnements informatiques de l'entreprise.

Internet des objets (IoT) : décrit le réseau d'objets physiques dans lesquels sont intégrés des capteurs, des logiciels et d'autres technologies dans le but de les connecter à d'autres appareils et systèmes sur Internet, et d'échanger des données avec eux.

Apprentissage automatique (ML) : branche de l'IA et de l'informatique qui se concentre sur l'utilisation des données et des algorithmes pour imiter le mode d'apprentissage des humains, en améliorant progressivement sa précision.

Mobilité : utilisation d'appareils mobiles, notamment de smartphones et de tablettes, pour permettre aux employés de travailler en toute sécurité, où qu'ils se trouvent.

Réseaux : équipements informatiques interconnectés qui peuvent échanger des données et partager des ressources entre eux.

Kits informatiques reconditionnés

Kit informatique : ensemble de programmes et d'outils logiciels mis à disposition par des fournisseurs de matériel et de logiciels que les développeurs peuvent utiliser pour créer des applications destinées à des plateformes spécifiques.

Reconditionné : qui n'est pas un produit neuf sorti d'usine, mais déjà utilisé, puis testé pour vérifier qu'il fonctionne correctement.

Sécurité : synonyme de « cybersécurité », application de technologies, de processus et de contrôles pour protéger les systèmes, les réseaux, les programmes, les appareils et les données contre les cyberattaques.

Serveurs et stockage

Serveur : ordinateur qui met à disposition des fichiers à plusieurs clients sur un réseau.

Stockage : périphérique qui stocke des données auxquelles vous pouvez accéder lorsque vous en avez besoin.

Il existe quatre types de stockage sur serveur : stockage en attachement direct (DAS), stockage en attachement réseau (NAS), réseaux de stockage (SAN) et stockage dans le cloud.

Développement durable : capacité à répondre aux besoins des générations actuelles sans compromettre les besoins des générations futures, tout en assurant un équilibre entre croissance économique, protection de l'environnement et bien-être social.

Infrastructure de bureaux virtuels (VDI) : technologie qui fait référence à l'utilisation de machines virtuelles pour fournir et gérer des bureaux virtuels.

Solutions d'entreprise, compétences métier

Services professionnels/conseil aux entreprises : prestation de services de conseil en lien avec les offres commerciales et les changements au sein de l'entreprise, tels que la transformation numérique.

Planification commerciale : offre de services pour guider les clients dans la création ou l'ajustement d'un business plan ou d'une stratégie de croissance, y compris pour attirer des investisseurs, générer de la demande et planifier leur avenir financier.

Crédit/financement/crédit-bail : alternative flexible à l'achat direct d'équipements, de logiciels ou de services. Cela implique un accord contractuel entre le propriétaire de la ressource et l'autre partie, qui donne le droit d'utiliser cette ressource en échange d'un paiement périodique.

Support du cycle de vie client : permet aux clients de passer par une série d'étapes, à savoir la considération, l'achat, l'utilisation et la fidélité à un produit ou service.

Certifications et normes de cybersécurité : preuve de la capacité et des compétences nécessaires pour se conformer à un ensemble de lignes directrices ou de bonnes pratiques que les entreprises peuvent utiliser pour améliorer leur niveau de cybersécurité.

Indicateurs DEI : moyen de suivre les efforts de diversité, d'équité et d'inclusion au sein d'une entreprise afin de mesurer les résultats et les progrès, de définir des objectifs, de développer la responsabilité et d'assurer la transparence.

Annexe (3/3)

Génération de la demande/marketing digital : stratégie marketing visant à susciter la demande ou l'intérêt des consommateurs pour des produits ou services.

E-commerce : méthode d'achat et de vente de biens et de services en ligne.

Rapports et accréditation ESG : divulgation (et éventuellement audit) des données environnementales, sociales et de gouvernance d'entreprise destinées à accroître la transparence des investisseurs et des autres parties prenantes.

Conditions de paiement flexibles : permettent aux clients d'acheter à un moment donné, puis de payer plus tard ou en plusieurs fois.

Capacités mondiales : permettent à une entreprise d'atteindre des résultats ou des objectifs spécifiques dans différentes régions géographiques, en particulier dans plusieurs pays ou sur plusieurs continents.

Services logistiques : comprennent les éléments de la chaîne d'approvisionnement, du transport depuis le site du fabricant jusqu'à l'entrepôt de traitement des commandes.

Services gérés (managed services) : modèle de transfert des tâches générales à un expert pour réduire les coûts, améliorer la qualité du service ou permettre aux équipes internes de travailler spécifiquement dans leur domaine d'expertise (par exemple, la gestion du centre de données, du réseau ou de la sécurité).

Tarif préférentiel : remise exclusive consentie à un client particulier.

Services professionnels (professional services) : offre de services pour répondre à des besoins métiers basés sur des projets avec des livrables prédéterminés, tels que la conception, l'audit et l'approvisionnement.

Transparence de la chaîne d'approvisionnement : visibilité sur la chaîne d'approvisionnement d'une entreprise à chaque étape, et capacité à communiquer sur les opérations de la chaîne d'approvisionnement en interne et en externe avec des informations factuelles.

Acquisition et gestion des talents : processus qui consiste à attirer, embaucher, faire évoluer et fidéliser des personnes qualifiées.

Expertise réglementaire

Cybersécurité : synonyme de « sécurité », application de technologies, de processus et de contrôles pour protéger les systèmes, les réseaux, les programmes, les appareils et les données contre les cyberattaques.

Confidentialité et protection des données

Confidentialité des données : définit qui a accès aux données pour protéger les informations personnelles et permettre aux individus de choisir qui peut accéder à leurs informations.

Protection des données : processus consistant à protéger les informations importantes contre la corruption, la compromission ou la perte et à permettre la restauration des données à un état fonctionnel si quelque chose devait les rendre inaccessibles ou inutilisables.

Formation : fournir les compétences nécessaires à l'exécution de tâches spécifiques à certaines fonctions.

Sécurité physique : connaissance des mesures de protection pour le personnel, le matériel, les logiciels, les réseaux et les données contre les actions physiques et les événements susceptibles de provoquer des pertes ou des dommages graves.

Déclaration d'exonération de responsabilité

Les déclarations contenues dans le présent rapport concernant TD SYNEX Corporation qui ne sont pas des faits historiques peuvent être des déclarations prospectives au sens de la Section 27A du Securities Act de 1933 et de la Section 21E du Securities Exchange Act de 1934. Ces déclarations prospectives peuvent être identifiées par des termes tels que « croire », « attendre », « peut », « fournir », « pourrait » et « devrait », et la négation de ces termes ou d'autres expressions similaires. Ces déclarations prospectives comprennent, sans s'y limiter, des déclarations concernant les stratégies et les objectifs. Ces dernières sont soumises à des risques et des incertitudes qui pourraient entraîner une différence significative entre les résultats réels et ceux évoqués dans les déclarations prospectives. Veuillez vous reporter aux documents déposés auprès de la Securities and Exchange Commission, en particulier notre formulaire 10-K le plus récent et les déclarations SEC ultérieures, pour obtenir des informations sur les facteurs de risque susceptibles de faire varier sensiblement les résultats réels par rapport à ceux évoqués dans ces déclarations prospectives. Les déclarations du présent rapport reposent sur des informations connues de TD SYNEX Corporation à la date de présentation, et TD SYNEX Corporation n'a aucune obligation de mettre à jour les informations contenues dans le présent rapport, sauf disposition contraire prévue par la loi.



