



## IT Partners 2026

### La 2<sup>nde</sup> édition à Paris La Défense Arena monte en régime !

Paris, le 16 février 2026 – Placé sous le thème « **IT Partners fait son cinéma !** », le salon IT Partners 2026 a fêté sa 20<sup>e</sup> édition les 4 et 5 février à Paris La Défense Arena. Deux journées intenses dédiées au business, au networking et au partage d'expertises entre acteurs du Channel IT & Tech.

#### ■ **IT Partners 2026 : une édition particulièrement dense**



Pour cette seconde édition à Paris La Défense Arena, le salon a accueilli un peu plus de 230 exposants représentant l'ensemble des segments IT & Tech.

A côté de la cinquantaine de nouveaux exposants accueillis cette année on a pu noter le retour en force de leaders comme TD Synnex ou ASUS Global ou encore l'arrivée remarquée d'OVH Cloud.

De nombreuses autres marques référentes étaient également présentes sur un stand en direct comme Samsung Electronics ou sur le stand de leurs partenaires comme Dell, HP ou Microsoft. Pour tous ces exposants, IT Partners 2026 a été l'occasion de présenter et de faire tester directement leurs dernières nouveautés produits et solutions ou leurs programmes partenaires aux visiteurs.

Cette 20<sup>e</sup> édition totalise près de 6600 visites sur les deux journées et une fréquentation totale de 10 000 professionnels (visiteurs+ exposants). Sur le plan géographique la répartition reste stable avec 41% des visiteurs venus de province, 54 % de l'Ile de France et 5% venus de l'étranger. Enfin, cette édition 2026 est marquée par une plus forte densité que celle de 2025, avec une progression sensible de 12% du nombre de visiteurs par stand.

#### Ce qu'il faut également retenir d'IT Partners 2026

■ **La croissance des mises en relation ciblées** entre fournisseurs, distributeurs, ESN, MSP et revendeurs venus de toute la France.

Cette année, IT Partners a de nouveau renforcé la génération de leads en proposant plusieurs nouveautés. La deuxième année du programme de mise en relation ITP Connect a vu la plateforme être complétée par l'ouverture du nouveau Lounge ITP Connect, accessible à tous les participants pour accueillir leurs rendez-vous business en complément des stands. Sur les deux jours de salon, 100% des exposants et 64% des visiteurs ont activé leur compte ITP Connect. Le volume des rendez-vous programmé a progressé de 15 % par rapport à l'édition 2025, pour atteindre près de 2300 entretiens qualifiés.

En parallèle, IT Partners a déployé pour la première fois l'outil Colleqt. En complément de Lead Manager, l'application qui permet aux exposants de scanner les badges visiteurs, Colleqt permet aux visiteurs de scanner des QR codes exposants pour collecter l'ensemble des informations issues de leur page exposant et de transmettre directement leurs coordonnées aux exposants en retour. Au total, cette édition a permis de générer près de 25500 leads à travers ces deux outils.

#### ■ **Une forte croissance de l'audience sur les espaces de conférences**

Le programme de contenus IT Partners était concentré autour de deux espaces de prises de paroles repositionnés et rebrandés respectivement en « **Channel Arena** » et « **Cyber Arena** ». Les échanges au sein de ces espaces ont été respectivement animé par Sébastien Gest, fondateur du cabinet NDMN et Sébastien Garnault, fondateur de la Cyber Task Force.

Au total, les 28 sessions proposées sur ces deux espaces ont réuni une audience de plus de 1400 personnes, en progression de 44 % par rapport à l'édition 2025. Le programme a permis d'adresser une large gamme de thèmes

clés qui font le quotidien business des professionnels, avec le souci d'apporter des réponses concrètes, nourries par les partages d'expériences.

Au total, **62 speakers** se sont succédés sur les scènes Channel Arena et Cyber Arena, autour de grands enjeux structurants pour l'écosystème : l'évolution du marché du Channel IT & Tech, l'IA et la transformation du métier Channel, le recrutement dans la prestation informatique, la formation, la prévention et les outils en cybersécurité, l'impact de la situation géopolitique sur la réglementation des PME françaises, le modèle MSP comme levier de croissance, la valorisation d'entreprise dans le Channel IT & Tech, la convergence sécurité physique–cyber ou encore l'IA agentique appliquée à la cybersécurité, entre autres....

Parmi les sessions qui ont rencontré le plus grand succès on peut citer la prise de parole de Jérôme Notin (Cybermalveillance) qui a présenté l'étude Impact Cyber pour les TPE-PME, la session « Je projette de céder mon entreprise de prestations informatiques : les conseils et les erreurs à éviter » et enfin celle consacrée à « La mise en œuvre de NIS2 : point d'étape sur la transposition ». Ces thématiques, au cœur des enjeux business quotidiens des visiteurs, ont donné lieu à des échanges riches et concrets, nourris par les partages d'expériences des intervenants.

#### ▪ Les lauréats du concours Go to Channel

Le Salon IT Partners a mis en lumière des start-ups engagées dans la construction de l'IT de demain. Ces dernières étaient regroupées au sein du village Start-ups autour de 4 thématiques : Cybersécurité, IA, Digital Workplace et Green IT. Les **trophées Go to Channel** ont été remis durant le salon aux start-ups qui ont été plébiscitées par les votes du public et le jury du concours. Les vainqueurs sont dans les catégories :

- **Cybersécurité** : DVID.
- **DATA IA** : Callifly
- **Digital Workplace** : ZENBAIA
- **Green IT** : Reeve

#### ▪ La convivialité toujours au rendez-vous

Avec une édition placée sous le thème « **IT Partners fait son cinéma** », le salon a plongé les visiteurs dans une expérience immersive avec des interventions de cinéastes de renom : **Jan Kounen** (*L'homme qui rétrécit*, *99F*, *Dobermann*, *Coco Chanel* et *Igor Stravinsky*) et **Cédric Klapisch** (*Le péril jeune*, *Un air de famille*, *L'auberge espagnole*, *Casse-tête chinois*) tous deux venus partager leur vision de l'impact du numérique sur l'industrie et les métiers du 7ème art. Des keynotes qui ont particulièrement séduit les visiteurs, venus y assister en nombre.

Les animations tiennent une place centrale dans le dispositif convivial d'IT Partners. Cette édition en a une nouvelle fois été l'illustration, avec des espaces scénographiés autour de **l'univers des super-héros et de l'aventure**. En journée, les participants ont pu faire le plein de sensations fortes avec une tyrolienne géante de 140 mètres, un mur d'escalade et un spectaculaire « Big Jump » mis à leur disposition. En soirée, un cocktail géant a réuni les participants autour de la grande scène qui a ensuite été le théâtre d'un karaoké live et DJ set enflammés.



« Je tiens à féliciter chaleureusement l'ensemble des exposants et des visiteurs pour la qualité de leur participation, leur engagement et leur bonne humeur contagieuse qui a marqué cette très belle édition. Le rendez-vous de 2026 était pour nous l'opportunité de valider les nombreuses évolutions mises en place après la première édition à Paris La Défense Arena en 2025 » relève **Jean-François Sol Dourdin, Directeur d'IT Partners**. « Parmi les temps forts de cette édition, je retiens la densité des contacts et des leads générés, la richesse de l'offre et des thématiques abordées, ainsi que le succès des prises de parole qui confirment l'importance du partage d'expertise et d'expériences sur un salon comme IT Partners. Les échanges avec les exposants ont également mis en lumière la diversité et la clarté de leurs objectifs : faire tester leurs nouveautés, renforcer le lien, rencontrer de futurs clients, se positionner sur le marché ou encore délivrer des certifications à leurs partenaires. Nous entendons poursuivre cet accompagnement de proximité dans les futures éditions et nous préparons déjà le programme de celle de 2027. »

## Verbatims exposants

### **Moustapha Nhari, DG Asus France**

*« ITP est un événement très important pour Asus, on a participé à la première édition il y a déjà 20 ans. C'est ce qui nous a permis de construire notre 1er réseau de revendeurs en France.*

*J'ai été très étonné par le nombre de personnes présentes sur ITP cette année et notamment sur notre stand, ça n'a pas arrêté, je suis assez satisfait.*

*Ce qui est intéressant sur ITP c'est qu'on rencontre l'ensemble des revendeurs que nous n'avons pas l'occasion de rencontrer toute l'année, c'est donc l'occasion pour Asus de pouvoir les rencontrer et concentrer l'ensemble de nos rendez-vous avec eux, puis de leur montrer nos nouveautés, et enfin de pouvoir les former en même temps.*

*Ce qui a été intéressant pour nous c'est d'avoir pu certifier énormément de revendeurs, ce qui nous a amené énormément de leads. Ils étaient venus avec des demandes précises et en voyant les produits sur place, ça a permis de conclure rapidement. »*

### **Bertrand Pourcelot, DG ENREACH**

*« IT Partners c'est une longue tradition pour nous. C'est un salon qui a su suivre les transformations du métier, les multiples convergences télécom, IT, fixe/mobile, ou convergences des usages avec l'IA par exemple.*

*Pourquoi venir sur ce salon plutôt qu'un autre ? Si on regarde sur le marché français dans les domaines des télécoms et de l'IT, IT Partners c'est pour nous en tant qu'éditeur, le salon le plus pertinent pour rassembler l'écosystème des revendeurs des intégrateurs et des opérateurs.*

*C'est ici qu'on peut créer ensemble des partenariats afin de pouvoir créer de la valeur pour les clients finaux »*

### **Nadine Pilote, Directrice Générale SEPTEO IT Solutions**

*« Cet événement permet une visibilité inouïe, ça fait 15 ans que nous sommes là !*

*Cette année IT Partners a su relever le challenge de se renouveler dans l'animation, avec des activités intéressantes et insolites. C'est un succès.*

*Dès la fin de la 1ère journée nous avons été très satisfaits du nombre de visites/leads.*

*On est fiers de faire partie de cet événement. »*

### **Gabrielle BALLEYGUIER, Senior Manager Cloud Sales France, IONOS**

*« Ça fait 3 ans que nous venons sur IT Partners.*

*On a eu énormément de bons contacts, à la fois de distributeurs, de MSP, de revendeurs IT un peu partout en France, nous avons planifié pas mal de rendez-vous pour les semaines à venir.*

*Les gens viennent plus facilement qu'à Disney, le fait d'être à La Défense Arena nous permet d'avoir plus d'espace et permet aux gens de rester plus longtemps dans un environnement agréable et plus aéré.*

*C'est toujours une joie dans ce salon en particulier de retrouver les anciens collègues, anciens partenaires et clients que l'on voit depuis plus de 10 ans, à la fois dans les télécoms et dans l'IT »*

### **Max Barat, Président de Softvalue Distribution**

*« Cela fait plus d'une quinzaine d'années que je participe à IT Partners en tant que visiteur. J'ai connu l'époque d'Eurodisney et, comme beaucoup, j'ai fait partie de ceux qui ont appréhendé le déménagement à Paris La Défense Arena. Aujourd'hui, je peux vous le dire : bravo à toute l'équipe RX. Vous avez su redonner vie à l'âme d'IT Partners, celle de mes débuts, lors de cette sublime édition 2026. »*

### **Elodie PUGLIESE, Directrice Marketing BOUYGUES TELECOM WHOLESALE**

*« Sur IT Partners, on a rencontré plusieurs profils, parfois des clients, parfois des intermédiaires. Ce qui nous a permis d'avoir pas mal d'inputs de leurs besoins de leur part, de savoir comment évolue le marché, comment on peut mieux les accompagner.*

*J'ai trouvé super original le fait de s'appuyer sur le thème du cinéma pour regrouper tout cet écosystème autour des réseaux, des infrastructures, des télécoms ! »*

## **A vos agendas !**

La 21<sup>ème</sup> édition d'IT Partners se tiendra les **3 et 4 février 2027**  
à Paris La Défense Arena

Le programme ainsi que le thème de l'édition 2027 seront dévoilés au  
printemps.

#### À propos de RX

RX est un leader mondial d'événements et de salons. RX s'appuie sur son expertise sectorielle, les données et la technologie pour le développement des entreprises, des collectivités et des individus. Présent dans 25 pays et sur 41 secteurs d'activité, RX organise près de 350 événements par an. RX s'engage à créer un environnement de travail inclusif pour tous ses collaborateurs et collaboratrices. RX permet aux entreprises de se développer grâce à la donnée et aux solutions numériques. RX fait partie de RELX, un fournisseur mondial de données, d'outils d'analyses et de décisions pour les professionnels et les entreprises. Pour plus d'informations, visitez le site [www.rxglobal.com](http://www.rxglobal.com).

RX France est créateur de places de rencontres à forte valeur ajoutée, leaders sur une quinzaine de marchés différents. Parmi les salons emblématiques de RX France et incontournables sur le plan national et international, figurent APS, EXPOPROTECTION, IT Partners, MIPIM, MAPIC, Batimat, Pollutec, EquipHotel, SITL, IFTM, Big Data & AI Paris, MIPCOM, Paris Photo, Maison&Objet\* et bien d'autres... Nos événements se déroulent en France, à Hong Kong, en Italie et au Mexique. Pour plus d'informations sur [www.rxglobal.fr](http://www.rxglobal.fr)

\*Organisé par la SAFI, filiale de RX France et Ateliers d'Art de France

#### Contact presse

##### **Agence ComCorp**

Caroline Pierron – 06 33 62 23 31

[salonITPartners@comcorp.fr](mailto:salonITPartners@comcorp.fr)