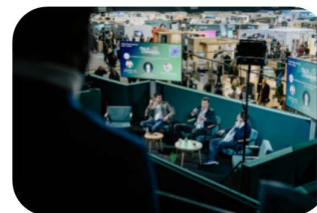


Salon IT Partners : 2 jours de conférences pour comprendre les enjeux, relever les défis et façonner l'avenir du Channel IT & Tech.

Les 4 et 5 février 2026 se tiendra le salon IT Partners. L'évènement central du Channel IT et Tech qui réunit l'ensemble de l'écosystème à Paris La Défense Arena.

Au programme : un cadre convivial dédié aux échanges, au partage d'expertises et aux connections business pour accompagner les acteurs dans leur développement.



Pour la 20^{ème} édition, le programme de conférences s'étoffe et se déploie sur trois espaces : la « Cyber Arena », la « Channel Arena » et la « Grande Scène ».

La Grande Scène accueillera 2 têtes d'affiche du cinéma lors de keynotes dédiées à l'impact du numérique sur l'industrie et les métiers du 7^{ème} art.



 Mercredi 4 février

 10h30 – 11h

Jan Kounen (*L'homme qui rétrécit*, *99F*, *Dobermann*, *Coco Chanel* et *Igor Stravinsky*)

 Jeudi 5 février

 10h30 – 11h

Cédric Klapisch (*Le péril jeune*, *Un air de famille*, *L'auberge espagnole*, *Casse-tête chinois*).

Deux arenas, une même ambition : analyser et résoudre les priorités des acteurs du Channel



L'espace, conçu avec l'agence NDNM, accueille durant les deux jours de salon un cycle de **10 conférences exclusives** orientées 'terrain' afin d'**aider les professionnels du Channel IT à faire évoluer leurs offres et leur modèle de go-to-market**.



Les conférences qui s'y tiendront seront dirigées par Sébastien Garnault (Cyber Task Force) avec l'objectif d'offrir **un décryptage des enjeux concrets du marché** : actualité de la menace, impacts de l'IA, souveraineté, réglementations et bonnes pratiques, etc.

L'objectif du salon IT Partners est de répondre aux enjeux quotidiens des professionnels du Channel, en abordant des thématiques clés qui façonnent leur quotidien.

Les moments clés à ne pas manquer

Les conférences proposées couvriront une large gamme de sujets essentiels, allant de la cybersécurité à l'impact croissant de l'intelligence artificielle dans le développement d'activité, en passant par les modèles MSP et MSSP. D'autres sujets, tout aussi cruciaux, seront également abordés, comme le développement commercial, le recrutement, ainsi que les questions stratégiques liées à la souveraineté et la mise en conformité.

L'occasion pour les visiteurs de bénéficier de l'expertise et des retours d'expérience d'une cinquantaine de speakers pour répondre aux enjeux de leur activité et développer leur business.

Des RDV également au sein du Village Partenaires

Les partenaires présents dont l'Alliance du Numérique, AN2V, AOTA, CRDT, Cybermalveillance.gouv.fr, EBEN, ESCRIM, EURABIS, FRP2I, le Groupe convergence, RESADIA ainsi que le Syndicat des Grossistes informatiques, seront présents au sein de cet espace de convivialité conçu pour rencontrer les visiteurs et réunir l'écosystème de l'IT notamment pour faire du business.

Exemple de rendez-vous proposé par nos partenaires aux visiteurs du salon :

Cybermalveillance.gouv.fr tiendra conférence le mercredi 4 février à 11h30 au sein de la Cyber Arena.
Plus d'une entreprise sur deux estime être encore faiblement exposées aux attaques. Quelles sont les menaces auxquelles les entreprises sont confrontées ? Sont-elles aujourd'hui suffisamment préparées ? Quelles solutions peuvent-elles envisager pour y faire face ?
Ses équipes se tiennent à disposition des visiteurs sur le stand K068 pour aborder les enjeux de cybersécurité actuels.

A retrouver notamment au sein de la Channel Arena :

Table ronde - Basculer vers le modèle MSP – Combien ça coûte ?

Si le modèle MSP gagne en adoption année après année sur le marché français, il s'appuie néanmoins sur un changement de paradigme pour le prestataire informatique. Nouveau modèle de commercialisation des offres, utilisation de nouveaux outils informatiques (RMM, PSA, etc.), évolution des compétences internes : ce rendez-vous permettra de faire le point sur les coûts réels, directs et indirects, liés à cette transformation avant de se lancer.

Animée par Anthony Chistel, cofondateur de Matelot IT | Laurent Casse, Directeur commercial de Septeo IT Solutions & Thomas Bresse, CEO de BeMSP.



Mercredi 4 février



09h45 - 10h30

Table ronde - Intelligence artificielle : vers une inévitable transformation du métier de la prestation informatique ?

L'intelligence artificielle modifie progressivement la manière dont les prestataires informatiques conçoivent et délivrent leurs services. Cette session proposera un état des lieux des usages actuels, des évolutions de compétences attendues et des impacts concrets sur les modèles économiques.

Animée par Jean-Guy Roche, CEO de Rcaré | Sébastien Mortier, Président d'AbsysTech & Adrien Burnier, Directeur Technique d'Aldene.



Mercredi 4 février



12h30 - 13h15

Conférence – Recrutement dans la prestation informatique : réagir plutôt que subir.

Le recrutement dans ce domaine impose aujourd'hui de composer avec plusieurs générations ayant des visions et des attentes différentes du monde du travail. Les difficultés à attirer des techniciens qualifiés et à maintenir des équipes commerciales stables renforcent ce besoin d'adaptation. L'occasion de bénéficier de retours d'expérience sur les approches concrètes permettant d'ajuster son management et les pratiques de recrutement dans ce contexte.

Animée par Sabrina Bouquet, Responsable de développement RH chez Koesio & Julien Broue, Cofondateur du cabinet de recrutement Easy Partner.



Mercredi 4 février



16h40 - 17h25

Conférence – Demain tous MSSP ?

L'augmentation des actes cybercriminels accompagnée d'une densification du paysage réglementaire pousse les prestataires informatiques à intégrer des services de sécurité informatique dans leur offre. Cette session est l'opportunité de faire le point sur les évolutions du marché, les compétences à acquérir et les différents axes permettant d'évoluer vers un modèle MSSP. Cette transition devient-elle une nécessité ou reste-t-elle un choix stratégique de croissance ?

Animée par Frédéric Zouaï, CEO fondateur d'Easy Service informatique & Franck Bourguet, VP Engineering de Stormshield.



Jeudi 5 février



11h25 - 12h10

A retrouver notamment au sein de la Cyber Arena :

Conférence – Le Cyber Rating ou comment évaluer votre posture cyber en un coup d'œil

Pour le Channel, le Cyber Rating est un outil puissant de qualification commerciale et de priorisation des actions chez les clients. Il facilite le passage d'une logique de vente de produits à une logique d'accompagnement dans le temps. En un coup d'œil, il met en évidence les écarts de maturité et les risques critiques, et devient ainsi un point d'entrée naturel pour des services managés. Il renforce la légitimité du distributeur comme tiers de confiance et crée mécaniquement de la valeur récurrente.

Présentée par Sébastien Garnault et animée par Alexander Hamilton, Board of Cyber.



Mercredi 4 février



09h45 - 10h30

Conférence – Repenser la place des solutions françaises dans l'offre du channel : vers une politique d'achat engagée

Ce sujet sera abordé sous plusieurs angles. En matière de souveraineté : pourquoi il faut être maître de ses actifs ? D'un point de vue réglementaire, NIS2 et CRA traduisent ce besoin opérationnel, retour sur le calendrier imposé. Procédure d'achat : Comment les clients doivent penser leur achat en termes de sécurité numérique et juridique ? Savoir valoriser l'avantage compétitif des technologies nationales.

Présentée par Sébastien Garnault et animée par Dorothée Garnault, Déléguée Générale d'Hexatrust.



Mercredi 4 février



12h30 - 13h15

Table ronde – La mise en œuvre de NIS2 : point d'étape sur la transposition

NIS2 fait entrer la cybersécurité dans une logique de gouvernance et de responsabilité. Les entreprises doivent désormais démontrer leur conformité et leur capacité de gestion des risques. Pour beaucoup, la norme reste complexe et abstraite. Le Channel est en première ligne pour la rendre opérationnelle. En traduisant les exigences réglementaires en solutions concrètes, il s'affirme comme partenaire stratégique des entreprises.

Présentée par Sébastien Garnault et animée par Jean-Nicolas Robin, avocat au sein du pôle Cybersécurité/Data d'Avoca.



Jeudi 5 février



12h30 - 13h15

Conférence – L'impact de la situation géopolitique sur la réglementation des PME françaises

La situation géopolitique actuelle accélère profondément l'évolution des cadres réglementaires européens et français. Des sujets autrefois réservés aux grands groupes, cybersécurité, résilience, dépendances technologiques, s'imposent désormais aux PME. Dans ce contexte, le Channel devient un intermédiaire clé pour traduire ces exigences en actions concrètes.

Présentée par Sébastien Garnault, fondateur Cyber Task Force, Paris Cyber Summit.



Jeudi 5 février



13h25 - 14h10

Retrouvez toutes les conférences et ateliers en ligne : [ici](#)

Pensez à demander votre badge presse : [ici](#)

A propos de RX :

RX est le leader mondial d'organisations d'événements et de salons, créateur de places de rencontres à fort valeur ajoutée en France et à l'international. Présente dans 25 pays et sur 42 secteurs d'activité, l'entreprise s'appuie sur son expertise sectorielle, les données et la technologie pour le développement des entreprises, des collectivités et des individus. Sa branche en France a la charge de l'organisation de salons emblématiques et incontournables sur le plan national et international : APS, EXPOPROTECTION, IT Partners, MIPIM, MAPIC, Batimat, Pollutec, EquiHotel, SITL, IFTM, Big Data & AI Paris, MIPCOM, Paris Photo, Maison&Objet et bien d'autres. www.rxglobal.fr

Contact presse : Agence ComCorp

Hugo Aphaule / Caroline Pierron : 06 33 62 23 31 / salonITPartners@comcorp.fr