

Poster un article

Gérer mon compte

Se désabonner

Contacteur la rédaction

S'abonner au Club CBP

Devenir annonceur



Guide du Cloud

Créez votre fiche

Trouvez un spécialiste  
du Cloud

Suivez-nous également  
sur ...



Si vous ne parvenez pas à visualiser ce message correctement, [cliquez ici](#).

## ANALYSE :

La semaine qui s'est écoulée était chargée en annonces importantes pour le channel IT. Tout d'abord, Lenovo a monopolisé en grande partie cette actualité. Ce constructeur chinois a en effet confirmé qu'il avait ravi à HP la couronne de premier vendeur de PC au monde. Ensuite, il a annoncé le 23 janvier le rachat de la [division serveur X86 d'IBM](#) pour environ 2.3 Md\$. Cette opération le propulsera à la troisième place mondiale des ventes de la catégorie, tout en lui ouvrant grandes les portes du marché américain, au grand dam de Dell et de HP, les deux leaders du secteur. En parallèle, IBM a annoncé de mauvais résultats dans les serveurs, mais il a sauvé son année avec les logiciels et les services, comme à l'accoutumée.

Ensuite, la liste des entreprises en difficulté s'est encore allongée dans le secteur IT en ce début d'année. Des revendeurs historiques tels que [Uhl Bonaventure](#) se sont retrouvés en liquidation judiciaire, faute sans doute d'avoir suffisamment investi dans les services IT générant un chiffre d'affaires récurrent. [A l'inverse, des VAR tels que Cheops Technology](#) connaissent une période propice car ils ont davantage joué la carte des services et du Cloud notamment.

Enfin, les fournisseurs sont également dans la tourmente. Contraints une fois de plus de se réorganiser, des constructeurs comme Alcatel-Lucent ou Intel ont dévoilé en janvier de vastes plans de licenciements. Très lu encore cette semaine, notre dossier consacré à la [Rétrospective des faits marquants survenus dans l'industrie IT en 2013](#) avait déjà expliqué pourquoi fournisseurs et revendeurs IT sont contraints de faire évoluer leurs modèles économiques en 2014. Fort heureusement, des fournisseurs comme HP conservent leur confiance dans le channel. D'ailleurs, ils investissent actuellement pour aider leurs partenaires à mieux adresser les PME en région.

## Articles les plus lus

[2013, une année difficile pour l'IT, surtout pour ses leaders](#)

[Cheops Technology fait carton plein à Nice](#)

[Uhl Bonaventure placé en liquidation judiciaire !](#)

[Lenovo déboursa 2.3 Md\\$ pour les serveurs X86 d'IBM](#)

[HP France affiche des objectifs très ambitieux pour 2014](#)

[Cheops Technology accélère ses investissements dans le Cloud](#)

[PC : Lenovo détrône HP au plan mondial](#)

[Alcatel-Lucent dévoile son plan de restructuration](#)

[HP renforce sa couverture des PME et des partenaires en région](#)

[T-Systems s'associe à Microsoft pour proposer à ses clients des services de Cloud hybride](#)

[Intel va licencier plus de 5000 salariés en 2014](#)

[Bruno Buffenoir gère désormais toute l'activité commerciale de HP France](#)

[Herve Durieu débarque chez Also, qui recrute à nouveau chez Tech Data/ETC](#)

[Trend Micro s'associe à Arrow ECS pour distribuer ses solutions de sécurité auprès des revendeurs MSP](#)

[Le Groupe Chèque Déjeuner choisit Diabolocom pour gérer ses flux](#)



Publiez  
**GRATUITEMENT**  
vos contenus  
sur **CBP**

Trouver un revendeur



Articles les plus lus		Agenda	
<a href="#">Uhl Bonaventure placé en liquidation judiciaire !</a>		04/02/14 - <a href="#">IT Partners</a>	
<a href="#">Lenovo déboursa 2.3 Md\$ pour les serveurs X86 d'IBM</a>		05/02/14 - <a href="#">IT Partners</a>	
<a href="#">Cheops Technology fait carton plein à Nice</a>		19/03/14 - <a href="#">9ème salon Machine To Machine</a>	
<a href="#">HP France affiche des objectifs très ambitieux pour 2014</a>		19/03/14 - <a href="#">IT Meetings</a>	
<a href="#">Cheops Technology accélère ses investissements dans le Cloud</a>		20/03/14 - <a href="#">9ème salon Machine To Machine</a>	
		<a href="#">Voir tout l'agenda</a>	
Solutions Center		Training Center	
<a href="#">Voir les annonces</a>	<a href="#">Publier une annonce</a>	<a href="#">Publier un webcast / podcast</a>	
		<a href="#">Voir les webcasts</a>	<a href="#">Voir les podcasts</a>



© 2012 CBP  
Le premier portail collaboratif  
des professionnels des  
services et du négoce High  
Tech

Lettre réservée aux lecteurs inscrits à Channel Business Partners (CBP). L'ensemble des contenus de la lettre d'info de ChannelBP sont sous copyright : © 2008-2014 Channel BP (CBP).  
Le contenu de cette lettre n'est pas reproductible ou utilisable - même partiellement -, surtout à des fins commerciales, sans autorisation préalable de l'administrateur du site CBP.  
Conformément à la loi pour la « confiance dans l'économie numérique » (articles L. 33-4-1 du code des postes et communications électroniques et L. 121-20-5 du code de la consommation), à la loi « informatique et libertés » modifiée le 6 août 2004 et aux recommandations de la CNIL, Channel BP (CBP) propose aux internautes qui ne souhaitent plus recevoir cette Lettre d'Information de se désabonner en utilisant le lien de désabonnement se trouvant sur chaque Lettre d'information, ou en répondant directement à ce message.

[Se désabonner](#) de ce bulletin.