



LE MAGAZINE SUISSE DÉDIÉ AUX FONDS  
ET À L'ASSET MANAGEMENT

# PLANIFICATION 2026

COMMUNIQUEZ DIRECTEMENT  
AVEC LES PROFESSIONNELS DE LA  
FINANCE EN SUISSE



2024 LE MAGAZINE A CÉLÉBRÉ  
SON 20<sup>E</sup> ANNIVERSAIRE

## Positionnez-vous auprès des professionnels de la finance

Etre bon ne suffit plus pour se démarquer des nombreux prestataires suisses et étrangers. Les produits et les prestations performants doivent être « mis en scène ». Seuls les concurrents misant sur une précieuse reconnaissance et parvenant à exister dans l'esprit des investisseurs s'imposeront sur le marché.

Mis à part la qualité, l'aptitude à communiquer au bon moment et au bon endroit de façon innovante, créative, intéressante et adéquate constitue un facteur clé de succès. Selon consultation des destinataires, l'efficacité des beaux rapports auto-flatteurs sur papier glacé ou l'envoi de mailings impersonnels avec de fiches produit et commentaires sur le marché sont plutôt dérangeants et contre-productifs pour se positionner et différencier vers les compétiteurs.

Luttant pour gagner des parts du marché et perception il faut du moyen publicitaire et de relations publiques fructueuses. C'est exactement la raison d'être du B2B magazine. Il est conçu comme une aide de haut niveau pour le lecteur et contient des articles documentés, des informations actuelles sur les produits, des interviews ainsi que des analyses d'évolutions et de tendances. B2B est un véritable porte-parole de l'industrie des fonds de placement.

B2B n'est pas un simple support publicitaire, mais un instrument de travail utile très apprécié des

professionnels qui permet de concilier l'offre et la demande de façon ciblée. Les promoteurs de fonds sont encouragés à assurer la clarté sur le marché et à jouer cartes sur table en expliquant le positionnement de leur marque et dans quels domaines ils entendent être les meilleurs. Cela en gardant à l'esprit le slogan « Faites de bonnes choses et parlez-en ! »

Utilisez alors cette plateforme de présentation et de mise en scène indépendante pour communiquer efficacement sur vos produits, vos stratégies et vos compétences particulières.

### Présence online additionnelle

Chaque partenaire reçoit son propre micro-site sur lequel il peut se présenter. Une fonction de recherche permet aux visiteurs de rechercher spécifiquement des stratégies d'investissement, des classes d'actifs et des points forts. Les asset managers peuvent également faire référence à des produits intéressants.

Le « news feed » occupe certainement une place importante. Il peut être utilisé sans restriction par vous-même ou par des agences de relations publiques. Une bibliothèque peut également être alimentée. Les partenaires avec un « paquet » plus grand ont accès aux sections « People », « Jobs » et « Sujets spéciaux » pour télécharger des dossiers thématiques.

## Dates de parution

En 2026, quatre éditions sont à nouveau prévues (la décision sera prise en janvier). Comme d'habitude les partenaires décident de la forme, du contenu et de la date de parution de leurs contributions.

	Magazine 90	Magazine 91	Magazine 92	Magazine 93
Date de parution	20.02.26	20.06.26	20.10.26	20.02.27
Clôture de la rédaction	25.01.26	25.05.26	25.09.26	25.01.27
Livraison des annonces	30.01.26	30.05.26	30.09.26	30.01.27

## Lectorat

Les gestionnaires d'actifs et prestataires de services ont pour ainsi dire « **le beurre et l'argent du beurre** », dans le sens où ils peuvent atteindre à la fois le segment wholesale (banques, gestionnaires de fortune) et le segment institutionnel (caisses de pension et spécialistes en prévoyance).

Le distributeur permet d'atteindre votre groupe cible sans perte d'audience. Ce magazine est distribué gratuitement par poste.

Les frais d'expédition d'un publipostage aux quelque 8000 destinataires susmentionnés dépassent à eux seuls le coût d'une présence unique dans le magazine B2B. Publiez une série d'articles pour affermir votre positionnement et vous démarquer de vos concurrents. Cela renforce la conscience de la marque parmi un lectorat qui agit comme un décideur ou un incubateur. Notre gestion efficace des adresses se traduit par un taux de rappel qui fait rêver.



### Caisses de pension / spécialistes en prévoyance

- Responsables allocation d'actifs / stratégie de placement
- Gérants
- Présidents / vice-présidents / conseils de fondation
- Consultants et conseillers en prévoyance



### Gestionnaires de fortune indépendants

(y compris Family Offices)

- Membres de l'Association Suisse des Gérants de Fortune ASG et autres gestionnaires de patrimoine



### Etablissements bancaires

- Analystes de fonds de placement (fonds traditionnels, ETF, hedge funds)
- CIO et responsables de services gestion de portefeuille et solutions de placement
- Banquiers privés et conseillers à la clientèle
- COO et certains collaborateurs spécialisés middleoffice et back-office (y compris informatique)



### Assurances

- Analystes de fonds de placement (fonds traditionnels, ETF, hedge funds)
- CIO et responsables de services gestion de portefeuille et solutions de placement
- COO et certains agents



### Sociétés de fonds / banques dépositaires

- Décideurs de divers domaines spéciaux (départements business development, administration, opérations, service [notamment labeling])
- Gestionnaires de fonds (et de fonds de fonds)
- Gestionnaires du risque et collaborateurs spécialisés compliance
- Gestionnaires produit et/ou marché

## Engagement

Le magazine B2B ne paraît que lorsqu'une demande se fait sentir sur le marché. Jusque mi-décembre, des entretiens ont lieu avec les adhérents actuels et potentiels, le but étant de définir les modalités de la poursuite de notre collaboration. **Pour commencer, il s'agit davantage de déterminer le volume de la présence annuelle totale que la forme ou les contenus concrets. Cela signifie que nos interlocuteurs n'ont qu'une décision de principe à prendre dans l'immédiat – c'est-à-dire participer ou ne pas participer – et, dans le premier cas, à préciser dans quelle mesure ils souhaitent le faire.**

L'engagement ne devient contraignant que si le résultat des entretiens avec les nombreuses entreprises qui soutiennent le magazine confirme qu'une demande existe vraiment. Dès que l'objectif est atteint, nous vous contactons sans délai afin de fixer la procédure ultérieure et régler les détails comme le contenu, la forme de participation et les dates de parution des articles.

Les éditeurs proposent les variantes ci-après (ils sont également à l'écoute de toute proposition originale).

Variante pour 2026	Droits de présence B2B	Abonnements gratuits	Coût total (hors TVA)
XL	10 pages A4	40 Ex.	37 500.- CHF
L	8 pages A4	30 Ex.	32 000.- CHF
M	5 pages A4	20 Ex.	21 000.- CHF
S	2 pages A4	10 Ex.	9 000.- CHF
Panel*	2 pages A4	10 Ex.	7 500.- CHF
Start up°	2 pages A4	5 Ex.	5 000.- CHF

\* dialogue écrit avec quatre à six participants. Thèmes définis par la rédaction de B2B d'une édition à l'autre.

° uniquement pour les entreprises qui ont homologué moins de deux fonds ou sont actives sur le marché depuis moins de deux ans (une fois p.a.)

**Afin que nous puissions garantir une planification optimale et éditer le magazine dans les délais, vous voudrez bien nous faire part de votre intérêt le plus rapidement possible, en précisant la forme de participation.**

Variante : \_\_\_\_\_  
 Société : \_\_\_\_\_  
 Nom : \_\_\_\_\_  
 Adresse : \_\_\_\_\_  
 NPA / Lieu : \_\_\_\_\_  
 Date : \_\_\_\_\_  
 Signature : \_\_\_\_\_  
 Remarques : \_\_\_\_\_

Les éditeurs seraient heureux de pouvoir compter sur la présence de votre entreprise dans le magazine B2B 2026 ! Nous vous remercions d'ores et déjà de prendre notre demande en considération.

### Bulletin à remplir et à retourner signé à :

Landert & Partner GmbH • Dr. Rainer Landert • Rainstrasse 1 • CH-8908 Hedingen • Tél. +41 79 321 67 24  
 rainer.landert@gmx.ch

R Consult GmbH • Markus Röthlisberger • Postfach 24 • CH-5022 Rombach • Tél. +41 62 827 37 47  
 roethlisberger@r-consult.ch