KIT MÉDIA 2027

IT for Business

LE MÉDIA DES MANAGERS DU NUMÉRIQUE

AU CŒUR DES DÉCISIONS IT.

Informer. Influencer. Engager.

Magazine • Digital • Vidéo • Événements • Brand content • Lead generation

choyou

POSITIONNEMENT

LE MÉDIA DES MANAGERS DU NUMÉRIQUE

Comprendre les transformations technologiques.
Éclairer les décisions. Connecter les acteurs du numérique.

IA, cybersécurité, cloud, data, infrastructures, souveraineté : nos journalistes décryptent les mutations qui façonnent les entreprises et donnent la parole à celles et ceux qui les conduisent.

> **Notre ambition : créer des connexions utiles entre ceux qui développent les technologies et ceux qui les mettent en œuvre.**





ÉCOSYSTÈME

UNE MARQUE, CINQ LEVIERS

Plusieurs points de contact. Une même communauté.

01 INFORMER

Le magazine, ses enquêtes, ses dossiers de fond et ses retours d'expérience.

02 AMPLIFIER

Le site, la newsletter et les réseaux sociaux diffusent l'information auprès des pros de l'IT.

03 INCARNER

Journalistes, plateaux vidéo, interviews et émissions donnent la parole aux experts.

04 RASSEMBLER

Matinales, DSI de l'Année, dîners et Théâtre de l'IT créent des échanges directs.

05 ENGAGER

Contenus, diffusion ciblée, inscriptions et génération de contacts qualifiés.

Une approche 360° qui conjugue audience, crédibilité, contenu et engagement.

AUDIENCE

NOTRE AUDIENCE, VOTRE VALEUR

Toucher les décideurs qui orientent les choix technologiques des entreprises.

85 350
visiteurs uniques par mois sur itforbusiness.fr

37 004
destinataires de la newsletter hebdomadaire

10 438
décideurs IT identifiés dans notre base

≈ 72 000
contacts dans la communauté issue des inscriptions à nos événements

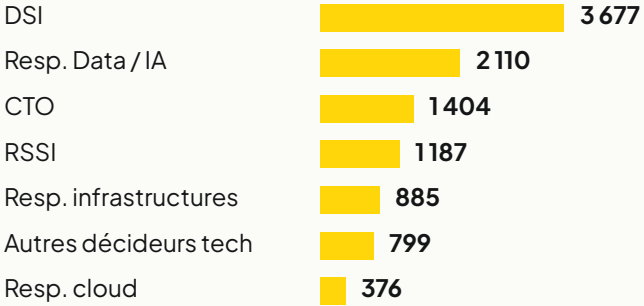
≈ 11 000
exemplaires du magazine, dont ≈ 3 500 abonnés et diffusion salons

Sources : données internes IT for Business / ChoYou, octobre 2026. Périmètres distincts, audiences non cumulables.

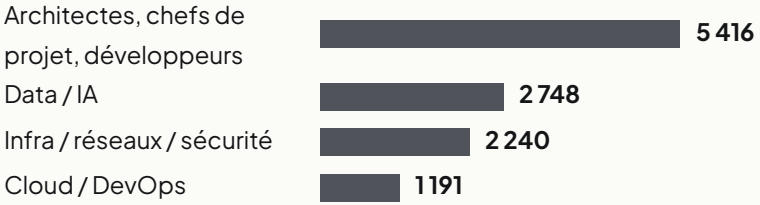
COMMUNAUTÉ

DES DÉCIDEURS IDENTIFIÉS

10 438 décideurs IT



11 595 profils IT opérationnels



Notre force : associer l'influence des décideurs à l'expertise des équipes qui déploient les technologies.

Source : segmentation de la base de contacts, octobre 2026. Barres à la même échelle.

MULTICANAL

UNE PRÉSENCE CONTINUE



LE MAGAZINE

Prendre du recul, décrypter, valoriser le terrain. Diffusion renforcée sur les salons.

≈ 11 000 exemplaires



LA NEWSLETTER

Un rendez-vous hebdomadaire avec l'actualité et les analyses.

37 004 destinataires



LE SITE

Une audience pro en quête d'analyses, de tendances et de solutions.

85 350 visiteurs uniques / mois



LES RÉSEAUX

LinkedIn et YouTube prolongent articles, interviews et émissions.

10 601 abonnés LinkedIn

NOS SOLUTIONS

DE LA VISIBILITÉ À L'ENGAGEMENT

01
VISIBILITY & AWARENESS

Développer votre notoriété auprès des décideurs et pros de l'IT : magazine, digital, newsletter.

02
THOUGHT LEADERSHIP

Faire reconnaître votre expertise : interviews, articles partenaires, livres blancs, vidéo.

03
DEMAND GENERATION

Engager des audiences qualifiées : Matinales, contenus téléchargeables, rencontres, leads.

Chaque dispositif s'active seul ou au sein d'une campagne multi-leviers.

02

CONTENU, INFLUENCE & VIDÉO

Une capacité intégrée de production éditoriale, vidéo et graphique, portée par des journalistes spécialisés.



BRAND CONTENT

BRAND CONTENT & THOUGHT LEADERSHIP

La visibilité ne suffit plus. Les décideurs attendent des analyses, des preuves et des retours d'expérience concrets.

IT for Business et ChoYou conçoivent des contenus à forte valeur ajoutée, adaptés aux attentes des audiences technologiques.

- Articles de marque
- Tribunes d'experts
- Interviews de dirigeants
- Cas clients
- Livres blancs
- Dossiers sectoriels
- Infographies
- Kits sociaux

Notre différence : une connaissance approfondie des enjeux tech et des attentes des décideurs IT.



Contenus partenaires clairement identifiés, dans le respect de l'indépendance de la rédaction.

STORYTELLING

VOTRE EXPERTISE EN HISTOIRES



CAS CLIENTS

Raconter un projet, de ses enjeux à ses résultats. Nos journalistes recueillent les témoignages et structurent les messages.

Article, interview, cas bilingue, extraits sociaux



LIVRES BLANCS

Éclairer les transformations d'un marché et nourrir la réflexion des décideurs.

Analyses, dossiers sectoriels, contenus pédagogiques

MULTICANAL

Une même expertise déclinée pour le web, le marketing, les réseaux, les événements et les commerciaux.

Un contenu, plusieurs formats, une durée de vie prolongée

VIDÉO

LA VIDÉO AU SERVICE DE L'INFLUENCE



Interviews d'experts
Animées par nos journalistes pour porter une vision.

Témoignages clients
Storytelling, interviews et résultats concrets.

Plateaux TV
En studio ou directement sur vos événements.

Films événementiels
Captation, micro-trottoirs, best-of, récapitulatifs.

Formats courts
Capsules sous-titrées, horizontales ou verticales.





Production sous la marque IT for Business ou en marque blanche, selon le dispositif.

L'ÉQUIPE

UNE ÉQUIPE ÉDITORIALE INTÉGRÉE

Des spécialistes de la tech, du contenu et de l'image.



EXPERTISE ÉDITORIALE

Reynald Fléchaux, Rédacteur en Chef, Guillaume Perissat, Marie Varandat, Loïc Duval et nos journalistes spécialisés.





INTERVIEWS & ANIMATION

Thomas Pagbe anime les émissions, interviews et rencontres de décideurs IT.



PRODUCTION AUDIOVISUELLE

Image, son, captation et postproduction, avec Vincent Tulli et nos équipes vidéo.

COORDINATION & CRÉATION

Préparation éditoriale, création graphique, validations et livraison multiformat.

De la conception à la diffusion, toute la chaîne de production en interne.

ACTIVATION

UN CONTENU, PLUSIEURS ACTIVATIONS

Exemple de dispositif autour d'une référence client.

1
Interview du client et rédaction du témoignage

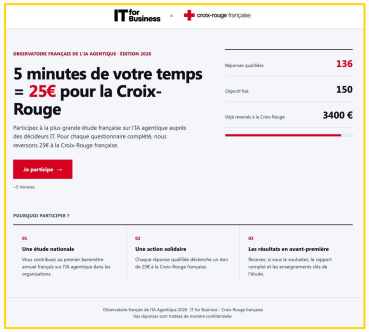
2
Article ou cas client approfondi

3
Tournage d'une vidéo du projet et de ses résultats

4
Extraits vidéo et contenus sociaux

5
Activation auprès des audiences ciblées

6
Contenus remis à vos équipes marketing et ventes





Livrables en français ou en anglais.

Production, diffusion et génération de contacts sont des prestations complémentaires, construites selon vos objectifs.

03
ÉVÉNEMENTS & RENCONTRES

Nos formats réunissent une communauté ciblée de décideurs, pas une audience anonyme.



NOS ÉVÉNEMENTS

AU PLUS PRÈS DES DÉCIDEURS

Décrypter un sujet, faire émerger le terrain, créer des rencontres qualifiées et durables.

Les Matinales de la rédaction

Les DSI de l'Année

Les dîners thématiques

Le Théâtre de l'IT

Les afterworks

Les dîners dating

Conférences sur mesure

La bonne communauté, le bon sujet, le bon format.

RÉSULTATS 2026

DES FORMATS QUI MOBILISENT

MATINALE · MOYENNE

350
inscrits par émission

200
spectateurs en direct

Engagement et contacts

MATINALES RECORD

1 000+
inscrits

600
connexions en direct

Capacité de mobilisation

DÎNER THÉMATIQUE

20
convives en moyenne

14
DSI ou RSSI

Exclusivité et proximité

THÉÂTRE DE L'IT

50
décideurs IT maximum

—
format participatif

Interaction et engagement

Source : données internes 2026. Les records ne constituent pas une garantie de performance future.

LA MATINALE

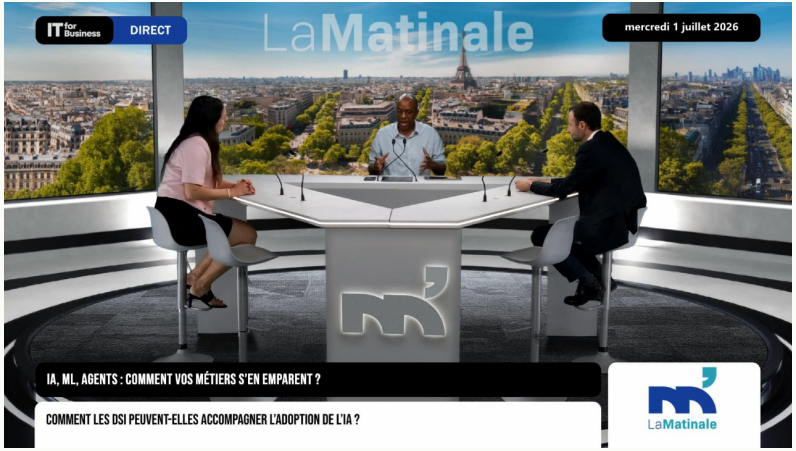
LES MATINALES DE LA RÉDACTION

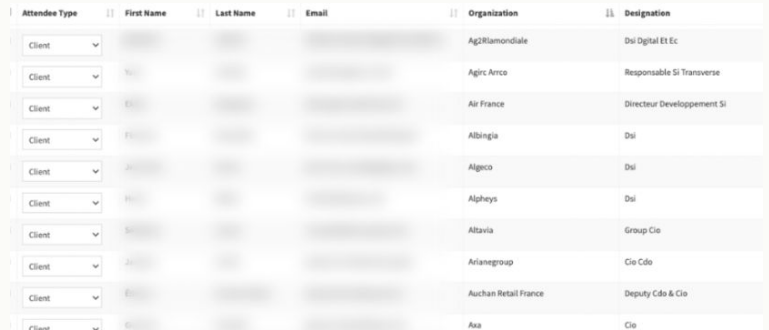
Chaque mois, en direct et en replay : les grands débats du numérique, animés par nos journalistes.

350
inscrits en moyenne

200
spectateurs en direct

- Prise de parole aux côtés d'experts et de décideurs IT
- Association à une thématique stratégique
- Visibilité avant, pendant et après l'émission
- Contacts des inscrits et participants, selon consentements
- Déclinaisons vidéo et amplification digitale





Attendee Type	First Name	Last Name	Email	Organization	Designation
Client				Ag2Rlamondiale	Dsi Digital Et Ec
Client				Agirc Arrco	Responsable Si Transverse
Client				Air France	Directeur Developpement Si
Client				Albingia	Dsi
Client				Algeco	Dsi
Client				Alpheys	Dsi
Client				Altavia	Group Cio
Client				Arianegroup	Cio Cdo
Client				Auchan Retail France	Deputy Cdo & Cio
Client				Axa	Cio

Diffusion sur itforbusiness.fr, YouTube et LinkedIn. Données 2026.

FORMAT PREMIUM

LES DÎNERS THÉMATIQUES



Vingt convives, une thématique stratégique, des échanges confidentiels.

20 convives	**14** DSI ou RSSI
1 journaliste modérateur	**1** sponsor unique

Tarif indicatif

À partir de 18 000 € HT

Moyennes 2026. Tarif selon le format, le lieu et la complexité du dispositif.

SUR MESURE

DES FORMATS INTERACTIFS



THÉÂTRE DE L'IT

Jusqu'à 50 décideurs IT. Interventions, débats et interactions avec la salle.



AFTERWORKS

Des échanges informels entre responsables IT, experts et partenaires.



SUR MESURE

Table ronde, conférence, plateau TV, rencontre sectorielle.



DÎNERS DATING

Des rencontres ciblées entre participants et partenaires.

Tarification à la carte,
après définition du périmètre et des prestations.

28E ÉDITION

LES DSI DE L'ANNÉE



Le rendez-vous de référence des dirigeants du numérique, une cérémonie entre pairs.

- S'associer à un rendez-vous reconnu de l'écosystème IT
- Gagner en visibilité auprès des dirigeants du numérique
- Participer à des échanges de haut niveau

11 mars 2027

Hôtel de Ville de Paris

Objectif : 350 managers du numérique, dont 250 DSI

Modalités de partenariat construites selon les objectifs des sponsors.



04

PROGRAMME ÉDITORIAL 2027

Anticipez vos prises de parole sur les sujets qui feront l'année des DSI.

PROGRAMME 2027 · LA MATINALE

Dix rendez-vous avec les décideurs IT

24 FÉV — **CYBERSÉCURITÉ**
Préparer aujourd'hui la sécurité de demain ?

17 MAR — **DATA / IA**
L'IA ne vaut que par vos données : devenir Data Centric

28 AVR — **STRATÉGIE IT**
Élections : que vont-elles changer à vos investissements IT ?

12 MAI — **CLOUD / IA**
Le vrai coût du cloud à l'heure de l'IA

9 JUIN — **TRANSFORMATION**
IA, robotique et OT : l'industrie en révolution numérique

7 JUIL — **IA AGENTIQUE**
Comment contrôler efficacement plusieurs agents ?

22 SEP — **COÛTS IA**
Qui pilotera les coûts de l'IA ? Le nouveau rôle du FinOps

6 OCT — **BANQUE ET ASSURANCE**
Quand l'IA crée un nouveau rapport avec vos clients

16 NOV — **STRATÉGIE IT**
Cloud, IA, cyber : anticiper la suspension de votre service

8 DÉC — **CYBER / RÉSILIENCE**
Pourquoi l'IA est l'alliée de votre résilience ?

Programmation prévisionnelle, susceptible d'évoluer selon l'actualité et les choix de la rédaction.

JANVIER – FÉVRIER

Dossiers et enquêtes du magazine

JANVIER · N° 2323

Rédac. **27/11** · Pub **21/12** · Parution **18/01**

DOSSIER · Progiciels

ERP, CRM, RH : la grande refonte IA

L'intelligence artificielle bouleverse les logiciels de gestion. ERP, CRM et SIRH intègrent désormais des agents capables d'automatiser des processus entiers, au-delà de la simple assistance aux utilisateurs. Une mutation qui interroge l'architecture des applications, le rôle des éditeurs historiques et les stratégies d'investissement des DSI.

ENQUÊTE · IA, GreenIT

Electricité, eau : le prompt auquel l'IA ne sait pas répondre

Derrière les promesses de l'IA générative se cache une équation de plus en plus difficile à résoudre : celle de sa consommation d'électricité et d'eau. L'explosion des usages et la multiplication des datacenters mettent sous tension les ressources. Comment les entreprises peuvent-elles mesurer, maîtriser et réduire l'empreinte environnementale de leurs projets d'IA ?

FÉVRIER · N° 2324

Rédac. **06/01** · Pub **13/01** · Parution **10/02**

DOSSIER · Data, BI

Talk to data : la fin de la dataviz

Et si les tableaux de bord cédaient la place au dialogue avec les données ? Avec l'essor des interfaces en langage naturel, l'IA promet de démocratiser l'accès à l'information et de bouleverser les outils de Business Intelligence. Mais ces nouvelles interfaces peuvent-elles réellement remplacer la dataviz ? Et à quelles conditions garantir la fiabilité des réponses produites ?

ENQUÊTE · E-commerce

GEO : le saut vers l'inconnu pour l'e-commerce

Avec les moteurs de recherche dopés à l'IA et les assistants conversationnels, les parcours d'achat se réinventent. Pour les acteurs de l'e-commerce, le GEO (Generative Engine Optimization) devient un nouvel enjeu de visibilité, sans garantie sur les règles du jeu. Comment adapter ses contenus et ses données produits à ces nouveaux intermédiaires qui pourraient capter la relation client ?

Programmation indicative, soumise à l'actualité et aux choix de la rédaction. Rédac. : bouclage rédaction · Pub : clôture publicité

MARS – AVRIL

Dossiers et enquêtes du magazine

MARS · N° 2325

Rédac. **29/01** · Pub **10/02** · Parution **11/03**

NUMÉRO SPÉCIAL · Gouvernance

Spécial DSIN 2025

28e édition des DSIN de l'année. Qui pour succéder à Yves Caseau, vainqueur de l'édition 2025 ? Portrait des lauréats et du Grand Prix.

Cérémonie des DSI de l'Année : 11 mars 2027, Hôtel de Ville de Paris

AVRIL · N° 2326

Rédac. **26/02** Pub **10/03** · Parution **08/04**

DOSSIER · IA, RH

IA et compétences : les gagnants et les perdants

L'IA redistribue les cartes sur le marché des compétences. Certains métiers voient leur valeur renforcée, tandis que d'autres risquent de subir une déqualification ou une automatisation accélérée. Dans les DSI comme dans les métiers, quelles expertises deviennent stratégiques ? Comment anticiper ces bouleversements et éviter que l'IA ne creuse les fractures au sein des organisations ?

ENQUÊTE · Cybersécurité

Vers des attaques 100 % robotisées

Reconnaissance, exploitation des failles, mouvements latéraux : l'IA permet déjà d'automatiser certaines étapes des cyberattaques. Avec l'émergence des agents autonomes, la perspective d'offensives menées de bout en bout sans intervention humaine se rapproche. Comment cette mutation transforme-t-elle la menace et remet-elle en question les stratégies de défense des entreprises ?

Programmation indicative, soumise à l'actualité et aux choix de la rédaction. Rédac. : bouclage rédaction · Pub : clôture publicité

MAI – JUIN

Dossiers et enquêtes du magazine

MAI · N° 2327

Rédac. **26/03** · Pub **08/04** · Parution **06/05**

DOSSIER · Cloud, souveraineté

Hyperscalers ou cloud souverains : comment arbitrer

Entre richesse fonctionnelle des hyperscalers et garanties d'autonomie des clouds souverains, les DSI font face à des arbitrages de plus en plus complexes. Sensibilité des données, dépendance technologique, coûts, performances et contraintes réglementaires : comment définir le bon niveau de souveraineté selon les applications et éviter les choix dictés par les seuls discours des fournisseurs ?

ENQUÊTE · Work

Se passer de Microsoft Office : un sport de combat

Face à la hausse des coûts, aux enjeux de souveraineté et à la dépendance envers Microsoft, des entreprises envisagent de sortir d'Office. Mais entre compatibilité documentaire, macros Excel, outils collaboratifs et habitudes des utilisateurs, la migration s'annonce semée d'embûches. Quels retours d'expérience et quelles stratégies pour réduire cette dépendance sans pénaliser les métiers ?

JUIN · N° 2328

Rédac. **28/04** Pub **10/05** · Parution **07/06**

DOSSIER · Manufacturing, Digital twins

IA, robotique, jumeaux : vers l'industrie 5.0

IA industrielle, robotique collaborative et jumeaux numériques promettent une nouvelle étape dans la transformation des usines. Au-delà des gains de productivité, l'industrie 5.0 ambitionne de concilier flexibilité, résilience et place de l'humain. Mais comment intégrer ces technologies aux systèmes industriels existants et passer des expérimentations à des déploiements à grande échelle ?

ENQUÊTE · Cybersécurité

Patcher à l'heure de Mythos et consorts

Avec des modèles d'IA comme Mythos, capables d'accélérer la découverte et l'exploitation des vulnérabilités, les délais de réaction des défenseurs se réduisent. Face à des attaquants toujours plus rapides, les cycles traditionnels de patch management montrent leurs limites. Comment repenser la priorisation des correctifs, l'automatisation et la gestion de l'exposition aux risques ?

Programmation indicative, soumise à l'actualité et aux choix de la rédaction. Rédac. : bouclage rédaction · Pub : clôture publicité

JUILLET-AOÛT – SEPTEMBRE

Dossiers et enquêtes du magazine

JUILLET–AOÛT · N° 2329

Rédac. **26/05** · Pub **09/06** · Parution **07/07**

DOSSIER · IA, gouvernance

Comment contrôler la profusion des agents

Avec la multiplication des agents IA dans les métiers, les DSI risquent de voir émerger un nouveau shadow IT, plus difficile encore à maîtriser. Inventaire, identités, droits d'accès, supervision, coûts et responsabilités : comment garder le contrôle sur ces logiciels capables d'agir de manière autonome ? Et quelles architectures de gouvernance mettre en place sans freiner l'innovation ?

ENQUÊTE · Quantique

QPU + CPU : le quantique se concrétise sous forme hybride

L'ordinateur quantique universel reste une perspective lointaine, mais les architectures hybrides associant processeurs classiques et QPU commencent à prendre forme. En déléguant certains calculs aux accélérateurs quantiques, elles promettent de nouveaux gains de performance. Pour quels usages cette approche devient-elle crédible ? Et comment les DSI peuvent-elles s'y préparer sans céder aux effets d'annonce ?

SEPTEMBRE · N° 2330

Rédac. **25/06** · Pub **09/08** · Parution **06/09**

DOSSIER · Budgets, IA

Bien négocier son budget tokens

Avec la généralisation de l'IA générative et l'essor des agents, la consommation de tokens devient un nouveau poste de dépenses pour les DSI. Mais entre tarification opaque, remises sur volumes, engagements contractuels et volatilité des usages, les négociations se complexifient. Comment maîtriser la facture, éviter les mauvaises surprises et conserver sa liberté de choix entre modèles ?

ENQUÊTE · ERP, cloud

SAP : la migration permanente

À peine la migration vers S/4HANA achevée, les entreprises doivent déjà anticiper de nouvelles transformations de leur environnement SAP. Cloud, RISE, BTP, IA et évolutions du modèle de licences entretiennent une dynamique de changement continu. Comment les DSI peuvent-elles reprendre la maîtrise de leur feuille de route, contenir les coûts et éviter de subir le calendrier imposé par l'éditeur ?

Programmation indicative, soumise à l'actualité et aux choix de la rédaction. Rédac. : bouclage rédaction · Pub : clôture publicité

OCTOBRE – NOVEMBRE

Dossiers et enquêtes du magazine

OCTOBRE · N° 2331

Rédac. **25/08** Pub **06/09** · Parution **04/10**

DOSSIER · Gouvernance, IA

IA : où est passé le retour sur investissement ?

Après la multiplication des expérimentations et des investissements, l'IA doit désormais faire la preuve de sa rentabilité. Mais entre gains de productivité difficiles à mesurer, coûts cachés et projets sans lendemain, le retour sur investissement reste incertain. Quels cas d'usage créent réellement de la valeur ? Et comment distinguer les succès des effets d'annonce ?

ENQUÊTE · RH

DSI : la fin de l'âge d'or ?

Longtemps porté par la transformation numérique, le métier de DSI entre dans une zone de turbulences. Pression sur les budgets, banalisation des technologies, montée en puissance de l'IA et autonomie croissante des métiers bousculent son rôle et son influence. Le DSI risque-t-il de perdre sa place stratégique dans l'entreprise ou peut-il réinventer sa fonction autour de nouveaux leviers de valeur ?

NOVEMBRE · N° 2332

Rédac. **22/09** · Pub **11/10** · Parution **09/11**

DOSSIER · Souveraineté

Souveraineté : choisir ses combats

Face aux tensions géopolitiques et à la dépendance envers les fournisseurs technologiques étrangers, la souveraineté numérique s'impose dans les arbitrages des DSI. Mais viser l'autonomie partout serait aussi coûteux qu'irréaliste. Comment identifier les dépendances réellement critiques, hiérarchiser les risques et concentrer les investissements là où ils apportent une véritable maîtrise ?

ENQUÊTE · Logiciel, Licensing

Résilience IT : quand tout s'arrête

Pannes des hyperscalers, défaillances logicielles, incidents chez les prestataires : la concentration des infrastructures et l'imbrication des systèmes multiplient les risques d'interruption en cascade. Face à ces menaces, les plans de continuité traditionnels suffisent-ils encore ? Comment les DSI peuvent-elles préparer leur entreprise à fonctionner lorsque des pans entiers du SI deviennent indisponibles ?

Programmation indicative, soumise à l'actualité et aux choix de la rédaction. Rédac. : bouclage rédaction · Pub : clôture publicité

DÉCEMBRE

DÉCEMBRE · N° 2333 Rédac. **27/10** · Pub **10/11** · Parution **08/12**

DOSSIER · Développement, tech

Reconstruire son usine de développement avec l'IA

Avec l'essor des assistants de codage et des agents IA, c'est toute la chaîne de développement logiciel qui doit être repensée. De la conception aux tests, jusqu'au déploiement et à la maintenance, les pratiques évoluent rapidement. Comment reconstruire une usine logicielle adaptée à ces nouveaux outils, maîtriser la qualité du code généré et redéfinir le rôle des développeurs ?

ENQUÊTE · Juridique, Data

Licences logicielles : quand la finance prend le pouvoir

Sous la pression des investisseurs et des objectifs de rentabilité, les grands éditeurs durcissent leurs politiques de licences. Abonnements imposés, hausses tarifaires, nouvelles métriques de facturation : les DSI voient leurs marges de manœuvre se réduire. Comment reprendre la main face à des fournisseurs dont les stratégies financières dictent de plus en plus les choix technologiques ?

À NOTER

Un calendrier ajusté au fil de l'actualité

Les thèmes sont affinés deux mois avant le bouclage.

Calendrier indicatif : les partenariats commerciaux n'interviennent pas dans les choix de la rédaction.

Rédacteur en chef : Reynald Fléchaux, rflechaux@itforbusiness.fr

05

NOS OFFRES COMMERCIALES

Partir de vos objectifs marketing,
puis choisir les leviers.





LEAD GENERATION

LEAD GENERATION & ENGAGEMENT

Transformer l'intérêt pour vos sujets en contacts et opportunités.

Campagnes email

Vos messages auprès des segments adaptés à la campagne.

Contenus à valeur

Livres blancs, études, webinars accessibles après inscription.

Événements & webinars

Recrutement, inscriptions, animation, suivi des présences.

Ciblage

Par fonction, domaine technologique ou centre d'intérêt.

Reporting

Bilans et transmission des contacts éligibles, RGPD respecté.

Pertinence du contenu, qualité de l'audience, engagement mesurable.

SOLUTIONS MARKETING

TROIS FAMILLES DE SOLUTIONS

VISIBILITY

Développer votre présence auprès des décideurs

- Publicité magazine et digitale
- Visibilité newsletter
- Campagnes email
- Relais sociaux
- Partenariats média

THOUGHT LEADERSHIP

Faire reconnaître votre expertise

- Articles partenaires et interviews
- Cas clients et livres blancs
- Vidéo et plateaux TV
- Conférences et tables rondes
- Contenus multiformats

DEMAND GENERATION

Rencontrer vos audiences, générer des contacts

- Matinales de la rédaction
- Campagnes de leads
- Dîners thématiques
- Théâtre de l'IT et afterworks
- Dispositifs multicanaux

Un même partenaire pour concevoir, produire et activer vos campagnes.

À LA CARTE OU SUR MESURE

COMPOSEZ VOTRE PROGRAMME

Selon votre budget, votre calendrier et vos objectifs.

01

Lancement d'une offre technologique

Objectif : renforcer la visibilité d'une nouvelle solution.

Dispositif : campagne digitale, newsletter, publicité magazine, interview vidéo.

02

Positionnement d'expertise

Objectif : installer votre marque comme référence sur un sujet.

Dispositif : livre blanc, interviews d'experts, contenus sociaux, Matinale.

03

Engagement de décideurs

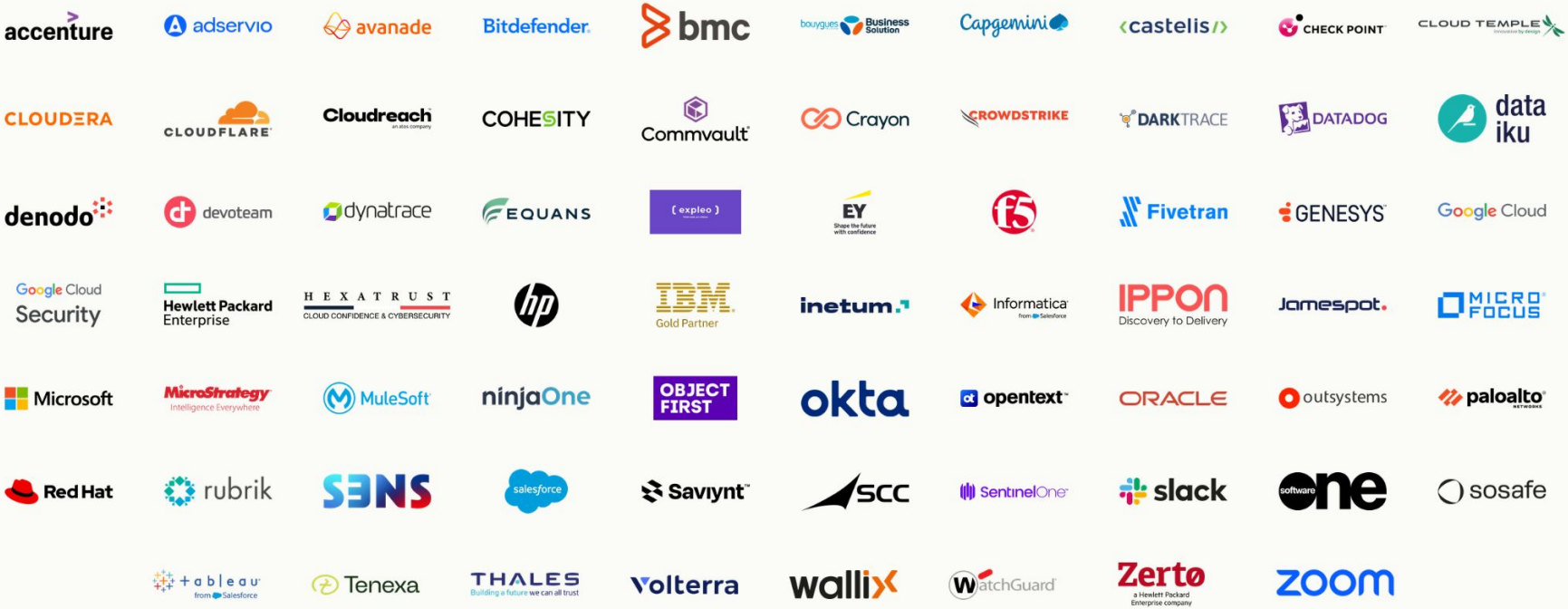
Objectif : rencontrer des responsables IT ciblés.

Dispositif : campagne d'inscription, conférence ou dîner à sponsor unique, bilan.

Chaque programme est dimensionné selon les prestations, la diffusion et les KPI définis ensemble.

RÉFÉRENCES

ILS NOUS FONT CONFIANCE



PARLONS-EN

CONSTRUISONS VOTRE PROGRAMME 2027

Notoriété, influence, références clients ou rencontre de décideurs : IT for Business et ChoYou vous apportent

- Une marque média reconnue
- Des audiences professionnelles identifiées
- Des journalistes experts des technologies
- Des capacités de production intégrées
- Des rencontres directes avec les décideurs
- Des dispositifs de leads sur mesure

DONNONS PLUS DE PORTÉE À VOTRE EXPERTISE.

ANNEXE A

PUBLICITÉ MAGAZINE

Format	Tarif brut HT
Pleine page (210 × 297 mm)	5 000 €
2e de couverture	6 000 €
3e de couverture	6 000 €
4e de couverture	6 500 €
Encarts jetés / brochés, opérations spéciales	Sur devis
Annonce formation (écoles et instituts)	−50 %
Remise mandataire	−15 %

Dispositifs print + digital + événement étudiés sur mesure.

Conditions techniques

- PDF HD (PDF/X-1a), CMJN, 300 dpi minimum
- Envoi par e-mail ou WeTransfer à vholder@choyou.fr
- Fichiers bureautiques et basse définition refusés
- Encarts soumis au service publicité
- Annulation : 4 semaines avant parution

Tarifs bruts issus de la grille actuelle, à confirmer pour 2027.

ANNEXE B

PUBLICITÉ DIGITALE

Emplacement	Format	Tarif brut HT
Site · Maxibannière home	970 × 180	CPM 30 €
Site · Mégabannière	728 × 90	CPM 30 €
Site · Pavé	300 × 250	CPM 30 €
Site · Double pavé	300 × 600	CPM 30 €
Newsletter hebdo · Bannière	970 × 180	2 500 € / envoi*
Emailing dédié · 37 004 contacts	—	3 500 € / envoi*
Remise mandataire	—	−15 %

* Offre réservée aux partenariats groupe.

Conditions techniques

- Éléments 5 jours ouvrés avant la campagne, URL active
- Bandeau, pavé : JPEG ou GIF de moins de 60 Ko
- Habillage : JPEG ou GIF de moins de 35 Ko
- Envoi à vholder@choyou.fr

Tarifs de la grille actuelle, à valider pour 2027.

ANNEXE C · OFFRES MATINALES

OFFRE 360

	Prestation	Grand Témoin 11 K€	Grand Débat 11 K€	Grande Matinale 17 K€
Vidéo	10 min avec 1 ou 2 clients	Oui	—	Oui
	20 min partagées, avec ou sans client	—	Oui	Oui
	Coaching prise de parole	Oui	Oui	Oui
Comm'	Page de pub IT for Business	—	—	Oui
	Extrait vidéo personnalisé	—	—	Oui
	Extrait vidéo de l'intervention	Oui	Oui	—
	Abonnements numériques 1 an offerts	5	10	15
Leads	Leads présents / live	Oui	Oui	Oui
	Leads replay	Oui	Oui	Oui
	Leads promotion channel / partenaires	+2,5 K€	+2,5 K€	+2,5 K€

Inclus dans chaque pack : teaser LinkedIn, live tweet de l'intervention, push post-émission aux abonnés et inscrits.

ANNEXE D

PRODUCTION DE CONTENUS & VIDÉO

ÉDITORIAL

- Cas clients et témoignages
- Articles partenaires
- Livres blancs
- Dossiers sectoriels
- Adaptations multilingues

AUDIOVISUEL

- Interviews
- Captations vidéo
- Témoignages clients
- Films événementiels
- Plateaux TV
- Capsules et formats courts

SOCIAL MEDIA

- Kits de publication
- Créations graphiques
- Carrousels
- Adaptations publicitaires
- Programmes d'amplification

À l'unité ou en programme annuel. Tarification sur devis selon volumes, formats et diffusion.

CONTACTS

VOS CONTACTS

Frédéric Ktorza
CEO · Directeur de la publication
+33 6 12 81 30 70
fktorza@choyou.fr

Romain Duran
Directeur commercial
+33 6 03 25 37 27
rduran@choyou.fr

Katia Fasseur
Directrice de la publicité
+33 7 60 56 28 08
kfasseur@channelscope.fr

Karim Baqlou
Responsable commercial
+33 6 09 91 20 08
kbaqlou@choyou.fr

Verena Holder
Partenariats groupe et média
+33 6 03 87 45 78
vholder@choyou.fr

Nesrine Berence
Commerciale
+33 7 63 58 25 01
nberence@choyou.fr

Reynald Fléchaux
Rédacteur en chef
rflechaux@itforbusiness.fr

Thomas Pagbe
Événements et programmes
+33 6 64 19 89 80
tpagbe@itforbusiness.fr

Liste à valider pour 2027.

IT for Business

LE MÉDIA DES MANAGERS DU NUMÉRIQUE

FRANCE | SPAIN | CZECH REPUBLIC

USA NY | USA SF | INDIA | CHINA | UAE

6, rue de Lisbonne, 75008 Paris · +33 1 53 05 93 83 · www.itforbusiness.fr

choyou