



IA x Expérience Client

ALERTE PRESSE

28 août 2025

One to One IA x Expérience Client 2025

IA, acquisition, expérience client :

**Quelles priorités pour les décideurs du marketing digital
au 2^e semestre 2025 ?**

L'intelligence artificielle bouscule tout : les canaux, les parcours d'achat, les attentes des consommateurs... En cette rentrée 2025, l'expérience client digitale se refonde au prisme d'un nouveau paradigme.

À quelques semaines du One to One IA x Expérience Client 2025, plongée dans les priorités des décideurs du marketing digital au deuxième semestre.

Deux priorités : l'acquisition à l'heure de l'IA et la relation client augmentée

Au One to One IA x Expérience Client, les marques viennent chercher des partenaires pour leurs projets. Ceux de l'édition 2025 le montrent clairement : deux grands axes concentrent aujourd'hui les efforts des directions marketing :

- Adapter leurs stratégies d'acquisition à l'ère des IA génératives
- Réinventer la relation client autour de l'hyper-personnalisation

Dans les projets renseignés, les enjeux d'acquisition arrivent en tête avec un tiers des participants, en faisant leur première priorité, mais devancent de peu ceux liés l'expérience client. La gestion des données et le brand content arrivent ensuite, subordonnés à ces deux enjeux principaux.

Acquisition : cap sur les nouveaux moteurs de recherche... génératifs

Avec l'arrivée des IA conversationnelles et moteurs dopés à l'IA, les parcours d'achat sont bouleversés.

Les professionnels s'intéressent particulièrement :

- Au référencement élargi : SEO et SEA sont désormais complétés par l'AEO (Answer Engine Optimization), le GSO (Generative Search Optimization) et le GEO (Generative Engine Optimization) – soit la capacité à émerger dans les recherches par IA générative ;
- Au social marketing et au marketing d'influence, devenus incontournables ;
- A l'e-mail marketing, qui continue de faire ses preuves par son excellent ROI.

Expérience client : personnalisation et conversation comme nouvelles normes

L'expérience client devient un levier stratégique, où la technologie est au service du lien humain.

Deux tendances fortes émergent :

- La personnalisation, plébiscitée par les participants au One to One, est le sujet n°1 des demandes de rendez-vous business avec des partenaires fournisseurs de solution ;
- Les agents conversationnels (chatbots, IA vocales, etc.), désormais essentiels à une relation client fluide et réactive, également l'objet de nombreuses demandes de rendez-vous.

L'équipement en termes de gestion des données et d'outils d'analyse apparaît en revanche moins prioritaire, signe d'un investissement passé déjà important.

Performance, contenus et automation : des piliers toujours présents

Au-delà de l'acquisition et de la relation, les responsables marketing gardent un œil attentif sur la mesure de la performance :

- Attribution/contribution, ciblage et retargeting, CRO (conversion),
- Et, bien sûr, l'automatisation marketing.

Mais c'est surtout la création de contenu – elle aussi chamboulée par l'IA – qui concentre aujourd'hui les plus fortes attentes parmi tous les domaines évoqués au One to One.



« Cette rentrée 2025 place les décideurs du marketing face à une double exigence : rester visibles dans les parcours de recherche émergents, et nourrir une relation client à la fois personnalisée et performante. Le One to One IA x Expérience Client leur offre un cadre unique pour réfléchir, tester, échanger et avancer ensemble, au plus près des révolutions technologiques en cours. »

Sonia Mamin, directrice du One to One IA x Expérience Client.

Rendez-vous du **30 septembre au 2 octobre 2025 à Biarritz** pour 3 jours de conférences, de rendez-vous business et d'échanges autour des grandes mutations du marketing digital.

Programme à retrouver sur le site : www.1to1-experience-client.com/fr

One to One IA x Expérience client : un concentré d'innovation, de business et de vision à Biarritz

One to One IA x Expérience Client rassemble une large communauté de décideurs de l'e-commerce et du marketing digital.

Avec plus de 450 décideurs du marketing digital, de la data et de l'expérience client, ainsi que les fournisseurs de solutions les plus innovants du marché, c'est le rendez-vous des marques qui créent de la valeur avec le digital, le content et la data.

LES CHIFFRES CLES :

3 000 rendez-vous d'affaires en 3 jours

450 directeurs marketings et décideurs

110 partenaires exposants

80 speakers

30 conférences keynotes et ateliers

10 startups, sélectionnées pour participer au concours du Village Startups

Vous souhaitez participer au One to One IA x Expérience Client en tant que journaliste ?

Merci de prendre contact avec notre service de presse pour obtenir votre accréditation, réserver votre transport et votre hébergement.

Agence Weber Shandwick – onetoonfr@webershandwick.com
Romain Merle – 06 60 35 18 43

A propos de One to One IA x Expérience Client

Créé en 2014, One to One IA x Expérience Client est le rendez-vous des marques qui créent de la valeur avec le digital, le contenu et la data. Organisé par Comexposium One to One (ex-DG Consultant), filiale du Groupe Comexposium, l'événement est un véritable accélérateur de business, offrant aux décideurs 3 jours de rendez-vous one to one qualifiés, de conférences et de networking autour des enjeux de l'expérience client, et de moments de networking business. Aujourd'hui, One to One IA x Expérience Client est devenu le rendez-vous incontournable de tous les acteurs du marché, à la recherche des meilleures solutions d'acquisition, de marketing client, de Brand Content et de Data/IA.

A propos de Comexposium One to One

Comexposium One to One est une filiale du Groupe Comexposium. En 30 ans d'expérience, Comexposium One to One a développé un écosystème d'événements premium à destination des décideurs. Chaque rendez-vous est pensé pour répondre aux problématiques et aux enjeux actuels et à venir de secteurs stratégiques. Le savoir-faire de Comexposium One to One est de permettre aux invités (les décideurs) et aux partenaires (les fournisseurs de solutions exposant) sélectionnés, de se choisir sur la base de leurs affinités.

A propos de Comexposium

Le Groupe Comexposium est l'un des leaders mondiaux de l'organisation d'événements et de l'animation de communautés autour de leur business et de leurs passions. Comexposium organise plus de 150 événements professionnels et grand public, couvrant plus de 10 secteurs d'activité (agriculture/alimentation, retail/digital, mode/accessoires, loisirs...). Le groupe met en relation 48 000 exposants et 3,5 millions de visiteurs, 365 jours par an. Créateur d'expériences et de rencontres entre les individus, Comexposium permet, grâce à ses événements (SIAL, All4Pack, NRF Europe, One to One Retail E-Commerce & One to One IA x Expérience Client, Foire de Paris, Rétromobile...) et aux contenus associés, à ses communautés d'être connectées toute l'année via des leviers omnicanaux efficaces et ciblés.

CONTACT PRESSE

Agence Weber Shandwick – onetooner@webershandwick.com

Romain Merle – 06 60 35 18 43