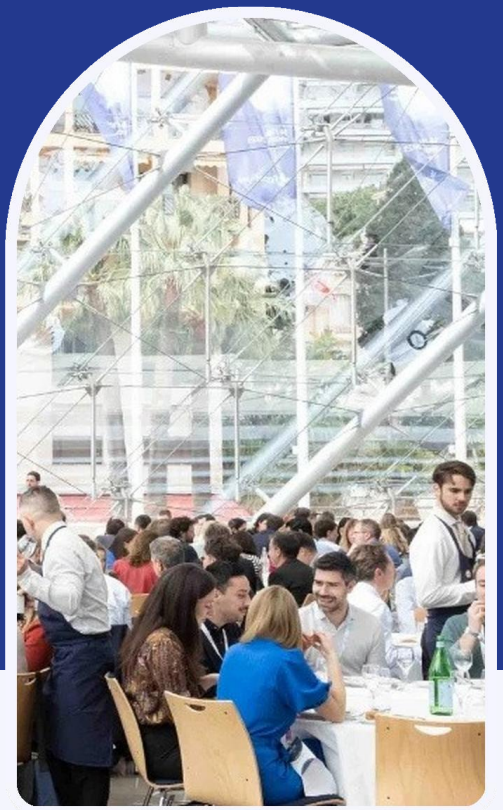
ONE TO ONE RETAIL E-COMMERCE MONACO 2027 :

« POUVOIRS : QUI PERD, QUI GAGNE DANS LE COMMERCE DE DEMAIN ? »

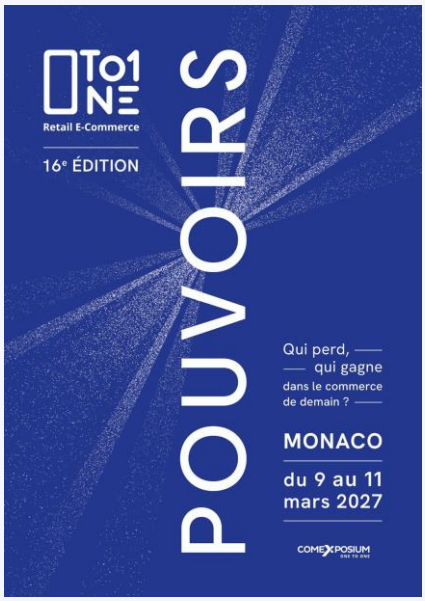


Du 9 au 11 mars 2027, au Grimaldi Forum, le rendez-vous des décideurs du retail et du e-commerce ouvre le débat sur les nouveaux rapports de force du commerce : qui détient les pouvoirs, qui les perd, qui les gagne ? Une réflexion qui se prolonge tout au long de l'année.

Le commerce n'a jamais disposé d'autant de moyens pour agir, innover et créer de la valeur. Pourtant, il n'a peut-être jamais été aussi dépendant. Plateformes, intelligences artificielles, nouveaux usages de consommation : les luttes de pouvoir se recomposent. Mais au-delà des parcours d'achat, c'est aussi au sein des entreprises que la mutation s'opère : l'accès à la donnée, à la connaissance et à de nouvelles capacités d'action bouleverse les organisations, les métiers et les responsabilités.

Pour sa 16ème édition, One to One Retail E-Commerce Monaco place les « Pouvoirs » au cœur de ses échanges. En 2027, les cartes sont redistribuées. Mais qui en sortira gagnant : ceux qui cherchent à conserver le contrôle, ou ceux qui sauront mobiliser ces nouveaux pouvoirs pour créer davantage de valeur ? Cette thématique guidera le programme de l'événement, mais aussi les prises de parole, contenus et analyses publiés tout au long de l'année, afin d'éclairer les décisions des dirigeants.

Pouvoirs : une grille de lecture pour décrypter les évolutions du marché



Plus qu'un thème d'édition, « Pouvoirs : qui perd, qui gagne dans le commerce de demain ? » est une grille de lecture, qui pose des questions très concrètes aux marques et aux distributeurs :

1. **Comment gagner en autonomie sans renoncer à la puissance de son écosystème ?**
2. **Comment tirer parti de l'IA pour libérer les initiatives, accélérer les décisions et réinventer la relation client ?**
3. **Qui maîtrise la donnée, les marges et la création de valeur ?**
4. **Comment préserver ce qui fait la différence : l'expertise humaine, la confiance, la créativité et le désir ?**

Avec « Pouvoirs », One to One Retail E-Commerce 2027 explorera les nouveaux équilibres du commerce et les stratégies qui permettront aux marques, aux distributeurs et à leurs équipes de transformer ces mutations en opportunités, pour garder la maîtrise de leurs choix et construire l'avenir du commerce.

Un rendez-vous qui a fait ses preuves

Créé en 2011, One to One Retail E-Commerce réunit chaque année les décideurs du retail et de l'e-commerce porteurs de projets d'investissement (directeurs e-commerce, CMO, CEO, directeurs de l'innovation ou de la data) et les fournisseurs de solutions les plus innovants du marché. Son format conjugue rendez-vous d'affaires One to One préprogrammés, conférences et temps de networking formels et informels, pendant trois jours immersifs dans un cadre prestigieux. L'édition 2027 se tiendra du 9 au 11 mars 2027 au Grimaldi Forum, à Monaco.

L'édition 2026 en a confirmé la force : 1 150 retailers et e-commerçants ont rencontré 213 partenaires fournisseurs de solutions lors de 8 200 rendez-vous One to One. Côté programme, plus de 200 speakers sont intervenus dans le cadre de 85 conférences, keynotes et ateliers, nourrissant les réflexions des décideurs sur les transformations du commerce.

Satisfaction 2026 : 94% des participants satisfaits de leurs rendez-vous One to One

> ***L'an dernier, nous étions au village start-up, et pour une start-up qui se lance, c'est une visibilité énorme. Nous avons rencontré exactement nos cibles, nous avons pitché pendant 3 jours et au final, plusieurs dizaines de vraies opportunités business.***
>
> **— Johan Murquevic, CEO de GetMint**

Les chiffres clés de l'édition 2027

8 200 rendez-vous One to One

1 150 décideurs

197 exposants

25 startups

85 conférences et ateliers

+1 100 porteurs de projets

Le Village Startups s'agrandit : 25 startups sélectionnées



Pour cette édition, le Village Startups passe de 20 à 25 jeunes entreprises (+25 %), qui présenteront leurs innovations en intelligence artificielle, data, expérience client, paiement ou logistique. Chaque startup sélectionnée bénéficiera de 10 rendez-vous qualifiés avec des décideurs. Trois prix seront remis lors d'une soirée officielle : le Prix du Jury, le Prix de la Communauté et le Prix de la Mode, décernés par un jury de membres de la Fédération Française du Prêt-à-Porter Féminin.

Les candidatures sont ouvertes jusqu'au **27 novembre 2026 à minuit** (moins de cinq ans d'existence, jamais partenaire-exposant de l'événement, solution innovante répondant aux besoins du marché). Sélection finale annoncée fin janvier 2027 : **https://www.1to1-retail-ecommerce.com/fr-FR/startups/appel-a-candidature**

« Pouvoirs » : un acteur de référence qui ne s'arrête pas à l'événement

Avec « Pouvoirs », One to One Retail E-Commerce élargit sa prise de parole au-delà des trois jours de l'événement. L'ambition : faire de One to One Retail E-Commerce un interlocuteur de référence sur les enjeux commerciaux, une source d'éclairage régulière pour celles et ceux qui bâtissent le commerce de demain.

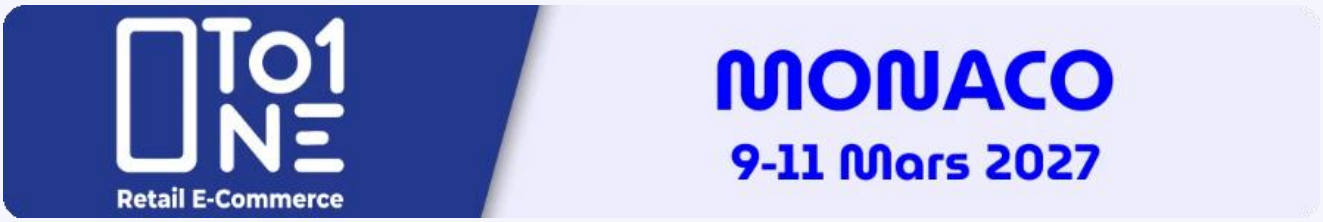
Informations pratiques : One to One Retail E-Commerce Monaco 2027

- **Dates :** du 9 au 11 mars 2027
- **Lieu :** Grimaldi Forum, 10 avenue Princesse Grâce, Monaco
- **Format :** événement sur invitation, rendez-vous One to One, conférences et networking
- **Accréditations presse :** ouverture prochainement, modalités communiquées par La Nouvelle Agence
- **Informations :** https://event.ecommerce1to1.com/2027/

Contacts presse - La Nouvelle Agence

Graziella Kongoubé - graziella@lanouvelle-agence.com

Caroline Dumoulin - caroline.dumoulin@lanouvelle-agence.com



À propos de One to One Retail E-Commerce

Créé en 2011, One to One Retail E-commerce est un événement COMEXPOSIUM ONE TO ONE. Véritable accélérateur de business, One to One Retail E-Commerce propose 3 jours immersifs de rendez-vous business, de conférences, et de networking dans un cadre prestigieux, et est devenu le rendez-vous incontournable de tous les acteurs du marché.

À 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.

À 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 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.