



HubSpot annonce l'acquisition de XFunnel pour renforcer ses capacités AEO dans Marketing Hub

La plateforme client de HubSpot intègre XFunnel pour aider les entreprises à optimiser leur visibilité dans les réponses générées par l'intelligence artificielle

Paris, le 4 novembre 2025 – L'intelligence artificielle est en train de bouleverser la manière dont les clients découvrent les entreprises. Avec l'accès direct aux réponses via les grands modèles de langage (LLM), l'optimisation pour les moteurs de réponse (AEO) devient un impératif. Elle est essentielle pour garantir la visibilité des marques dans les résultats générés par l'IA. L'efficacité de cette approche est d'ailleurs prouvée : chez HubSpot, les leads générés par l'IA convertissent trois fois mieux que ceux issus de la recherche traditionnelle.

C'est pourquoi HubSpot annonce aujourd'hui avoir conclu un accord pour acquérir [XFunnel](#), l'une des premières plateformes complètes permettant aux entreprises de surveiller, d'expérimenter et de renforcer leur présence dans les LLM grâce à l'AEO.

Alors que le paysage marketing évolue plus rapidement que jamais, HubSpot a lancé [Loop Marketing](#), la nouvelle méthodologie qui définit comment les entreprises attirent, engagent et convertissent les clients aujourd'hui. Un élément clé de Loop Marketing consiste à amplifier le message d'une marque pour rejoindre les clients là où ils se trouvent. Aujourd'hui, de plus en plus de personnes recherchent des réponses dans des outils comme ChatGPT, Claude et Perplexity.

HubSpot renforce continuellement les capacités d'optimisation pour l'IA (AEO) de son Marketing Hub. Pour rester leader sur ce marché émergent, l'entreprise a identifié XFunnel comme la plateforme idéale. Spécialement conçue pour le nouveau paysage de l'AEO, XFunnel aide les équipes marketing à analyser leur visibilité dans les réponses générées par l'IA et à optimiser leur approche pour atteindre les bonnes audiences. L'équipe fondatrice de XFunnel apporte une expertise solide et partage les valeurs fondamentales de HubSpot : curiosité et engagement envers la résolution des problèmes clients.

"Alors que l'IA change la manière dont les individus trouvent les marques et interagissent avec elles, nous voulons faciliter cette transition pour nos clients", a déclaré Angela DeFranco, GM et VP Product, Marketing Hub chez HubSpot. "C'est pourquoi nous sommes si enthousiastes d'accueillir XFunnel chez HubSpot. Leur produit permet aux marques d'expérimenter et de tester rapidement pour trouver une stratégie gagnante, en parfaite adéquation avec la manière dont nous construisons la prochaine génération d'outils marketing chez HubSpot."

XFunnel sera intégré nativement dans les produits marketing de HubSpot, offrant aux marketeurs de nouvelles informations sur la façon dont leur marque apparaît dans les outils d'IA et des étapes claires pour améliorer leur visibilité.

"Notre travail chez XFunnel a toujours consisté à aider les entreprises à faire évoluer leur marketing dans la nouvelle ère de l'IA. Nous avons admiré HubSpot pour son leadership en marketing et son innovation constante avec l'IA sur l'ensemble de la plateforme", a déclaré Neri Bluman, cofondateur de XFunnel. "Nous avons constaté que notre vision pour l'avenir du marketing est extrêmement alignée avec celle de HubSpot. Rejoindre HubSpot nous permet de construire sur de solides bases et de faire partie d'une mission partagée pour aider les entreprises à se développer pendant une période de changements immenses", a ajouté Beerl Amiel, cofondateur de XFunnel.

Pour en savoir plus sur le fonctionnement de l'approche Loop Marketing de HubSpot, rendez-vous sur : www.hubspot.fr/loop-marketing

À propos de HubSpot

HubSpot est une plateforme client alimentée par l'IA qui aide les entreprises à se connecter avec leurs clients et à accélérer leur croissance. Reconnue pour sa facilité d'utilisation, HubSpot propose des outils unifiés pour le marketing, les ventes, le service client et la gestion de contenu, soutenus par HubSpot Smart CRM et l'IA Breeze. Plus de 258 000 clients dans plus de 135 pays utilisent HubSpot pour développer et gérer leurs relations client. Apprenez-en plus sur www.hubspot.fr.