

Contacts Presse

Paul Grand
Elan Edelman
01 86 21 51 18
paul.grand@elanedelman.com

Benoît Vallé
Elan Edelman
01 86 21 51 28
benoit.valle@elanedelman.com

Adobe étend son offre de solutions dédiées à l'expérience digitale pour répondre aux besoins des entreprises de toutes tailles

SAN JOSE — 23 octobre 2019 — Pérenniser son business présente aujourd'hui de multiples défis. Les progrès technologiques ont certes considérablement simplifié le lancement d'une entreprise, mais en assurer sa croissance est parallèlement devenu extrêmement complexe. Les nouvelles entreprises se retrouvent souvent sur un marché plus encombré et concurrentiel, faisant face aussi bien à leurs homologues qu'à de grandes entreprises, aux budgets très différents. Pour autant, choisir des solutions par facilité pour répondre aux attentes sans cesse croissantes des clients est un pari risqué. Pour croître et être compétitives, les petites et moyennes entreprises, ainsi que les entreprises de taille intermédiaire recherchent de plus en plus souvent des fonctionnalités sophistiquées, offrant l'agilité, l'évolutivité, la flexibilité et la valeur ajoutée nécessaires pour pérenniser leur réussite.

Adobe (Nasdaq : ADBE) a annoncé la création d'une nouvelle organisation au sein du pôle Digital Experience pour accompagner les besoins spécifiques des PME et des entreprises de taille intermédiaire, et leur permettre d'interagir avec leurs clients de manière originale et pertinente. Le portefeuille de solutions Adobe pour les PME et entreprises de taille intermédiaire inclut :

- **Magento Commerce** : [Magento Commerce](#) est une solution de commerce de référence offrant aux PME et entreprises de taille intermédiaire une agilité et une évolutivité inégalées, qui leur permettent de se démarquer nettement sur le marché. Récemment nommée « leader » dans l'édition 2019 de son étude « Magic Quadrant for Digital Commerce », Magento Commerce dispose d'une offre solide de solutions omnicanales basées dans le cloud qui permettent aux e-commerçants d'intégrer avec succès des expériences d'achat digitales et physiques. Magento est le premier fournisseur des acteurs du classement « Internet Retailer Top 1000 » pour la septième année consécutive. Grâce à la nouvelle intégration d'Adobe Stock avec Magento Commerce, les commerçants de petite et moyenne taille abonnés à Adobe Stock pourront facilement accéder aux plus de 130 millions de contenus Adobe Stock comprenant des images, des templates, des contenus 3D, 8 millions de vidéos et 750 000 photos de la collection Premium.
- **Marketo Engage** : [Marketo Engage](#), qui fait partie d'Adobe Marketing Cloud, permet aux marketeurs de cibler et d'entretenir des leads ou des comptes à grande échelle, et de mesurer l'impact commercial à tous les points de contact avec la clientèle. Marketo Engage, la solution privilégiée par les marketeurs B2B, a récemment annoncé des [mises à jour d'ABM Essentials](#) afin d'aider les entreprises B2B de toutes tailles à se lancer dans l'Account-Based Marketing (ABM) et à proposer systématiquement des expériences cohérentes, continues et attrayantes aux bonnes audiences. De plus, Marketo Engage donne accès à Marketing Nation, sa communauté mondiale qui compte plus de 65 000 marketeurs afin de partager leurs bonnes pratiques en matière de stratégies marketing.

- **Adobe Analytics Foundation** : [Adobe Analytics](#) permet à de nombreuses marques disruptives, telles que The Home Depot et Hyatt Hotels, de tirer parti des informations fournies par leurs données pour créer et améliorer leurs expériences client. Adobe dévoile aujourd'hui Adobe Analytics Foundation, qui étend l'analytics de données de grandes entreprises au segment des PME et des entreprises de taille intermédiaire. Les clients peuvent déployer une offre adaptée à la taille de leur entreprise et la faire évoluer à mesure que leurs opérations se développent. Les fonctionnalités avancées – de la segmentation à l'analyse des abandons – et les outils d'analyse réduisent les délais de rentabilisation et permettent à tous les collaborateurs d'une entreprise d'accéder aux données pour faciliter la prise de décisions, quel que soit leur niveau de compétences techniques.
- **Adobe Sign pour les petites entreprises** : Adobe Document Cloud propose à la majorité des acteurs du classement Fortune 100 l'ensemble d'applications le plus complet pour la digitalisation des processus de gestion de documents. La nouvelle application Adobe Sign pour les petites entreprises offre des [fonctionnalités de e-signature](#) à la fois performantes et adaptées aux besoins des petites structures. Associé à d'autres technologies de référence, parmi lesquelles Adobe Acrobat et Adobe Scan, Adobe Sign pour les petites entreprises permet à ces dernières de numériser les opérations qui demandent des signatures, telles que l'onboarding des nouveaux clients, les contrats et approbations, les paiements et factures, et bien plus encore. Pour en savoir plus sur Adobe Sign pour les petites entreprises, [cliquez ici](#).
- **Creative Cloud abonnement Équipe** : Avec [Creative Cloud abonnement Équipe](#), les marques peuvent déployer facilement les applications Adobe les mieux adaptées à leurs besoins professionnels. La simplicité de gestion des licences, la sécurité des données garantie, le support technique et les ressources de formation permettent aux entreprises de travailler plus efficacement et de mieux rentabiliser leur investissement logiciel. Les [Bibliothèques Creative Cloud](#) permettent à plusieurs équipes de partager des assets et des dossiers en toute sécurité, mais aussi de garder le contrôle des versions, de suivre les modifications et de collaborer. L'[application de bureau Creative Cloud](#) organise les outils Adobe de l'utilisateur de façon plus personnalisée ; elle montre également les solutions récemment installées et les mises à jour disponibles, et facilite la découverte de nouvelles applications Adobe. À l'avenir, les utilisateurs d'[Adobe Spark](#) pourront gérer plusieurs marques et accéder à leurs Bibliothèques Creative Cloud pour publier rapidement du contenu de marque sur les réseaux sociaux.

Cette organisation dédiée aux ventes, à la réussite client et au support est dirigé par Gary Specter, ex-Vice President, Magento global sales and customer success. Cette initiative s'appuie sur la solide expertise d'Adobe auprès des PME et des entreprises de taille intermédiaire dans le cadre de ses offres Creative Cloud et Document Cloud, et souligne l'engagement d'Adobe à étendre ses fonctionnalités initialement dédiées aux grandes entreprises pour les aider à se démarquer et à croître.

« Les marques qui connaissent une croissance rapide – quels que soient la taille et le budget de l'entreprise – investissent de plus en plus dans les technologies. Ainsi, elles rebattent les cartes en disposant d'opportunités égales en termes d'expérience client », explique Gary Specter, vice president, Commercial Business chez Adobe. « Les acquisitions de Magento et Marketo ont permis à Adobe à mieux cerner les besoins spécifiques des entreprises commerciales, ce qui nous a permis d'étendre nos applications initialement dédiées aux grandes entreprises à l'entrée de gamme et de proposer aux entreprises de toutes tailles l'infrastructure moderne nécessaire à la gestion d'une activité digitale. »

« Lorsque vous vous concentrez sur le développement de votre activité, vous ne voulez surtout pas être freiné par vos technologies », déclare Anthony Potgieter, Senior E-commerce Manager chez Wyze. « La demande des clients est considérable à chaque lancement de produit. Pour réussir sur le long terme, nous devons donc être capables de proposer une expérience digitale sophistiquée et fluide sur tous les canaux. »

« Nous cherchions à investir dans une plateforme susceptible de nous aider à développer notre activité de vente directe au consommateur tout en pérennisant l'incroyable succès que nous avons connu en tant que grossiste », se souvient Jonathan Bradbury, Vice President of E-commerce chez Nature's Bakery. « Les solutions d'Adobe nous ont aidés à répondre à nos besoins durant notre transformation en entreprise B2B et B2C, ce qui nous a permis de proposer une expérience digitale pertinente à nos clients. »



« Marketo Engage nous a permis d'évoluer rapidement et de répondre aux besoins croissants de nos clients », affirme Amber Hobson, manager of Demand Generation Applied Systems. « Pour aider nos clients à opérer leur transformation digitale et améliorer les interactions entre les employés, partenaires et clients, il était non seulement important de pouvoir compter sur un partenaire technologique proposant des fonctionnalités d'entreprise, mais aussi de rester suffisamment agile et flexible pour suivre l'évolution de nos besoins professionnels. C'est précisément ce que nous avons pu faire avec Marketo Engage. »

« Depuis des années, Adobe me permet de faire fonctionner mon entreprise plus efficacement. Je travaille partout où je suis et communique énormément avec mon équipe, ce qui serait beaucoup moins facile sans Adobe Scan ou Acrobat », explique Bobby Berk, décorateur d'intérieur, fondateur de Bobby Berk et l'un des cinq experts dans le vent de Queer Eye. « Adobe Sign me permet de signer des contrats et présentations en quelques secondes. Je peux ainsi me concentrer sur le processus créatif, au lieu de m'occuper de la paperasse. »

À propos d'Adobe

Adobe révolutionne les expériences numériques à travers le monde. Pour plus d'informations, consultez le site www.adobe.com.

###

© 2019 Adobe Inc. Tous droits réservés. Adobe et le logo Adobe sont des marques ou des marques déposées d'Adobe aux États-Unis et/ou dans d'autres pays. Toutes les autres marques citées sont la propriété de leurs détenteurs respectifs.