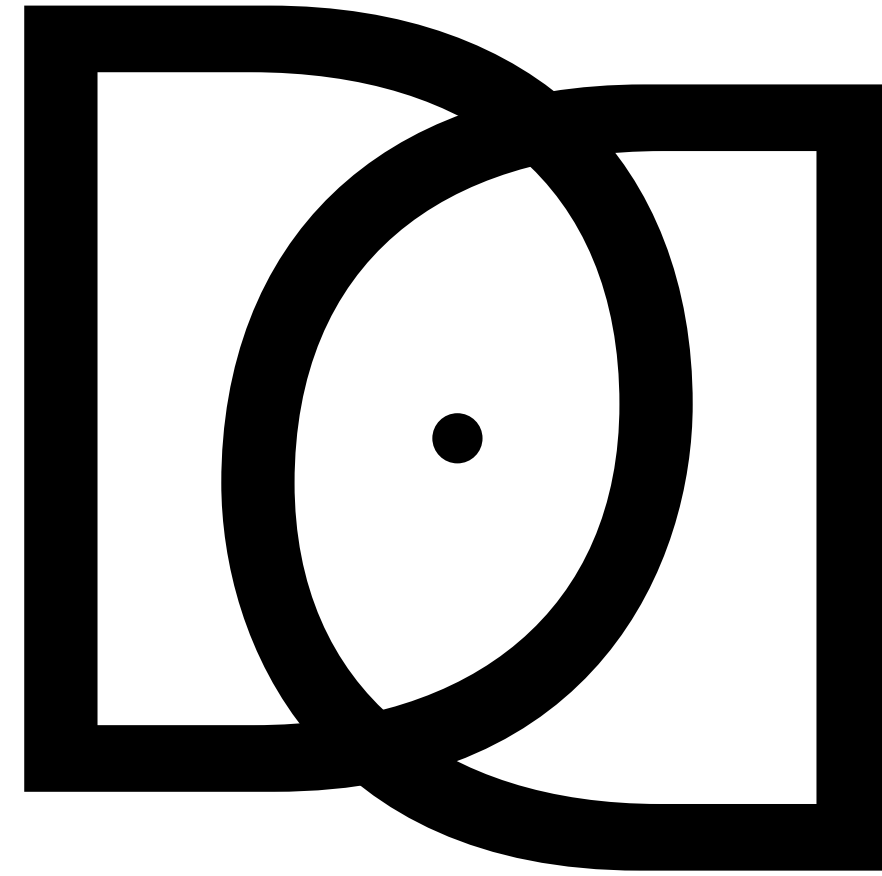




RESOLVING BY DREAMING

ADOBE CREATIVE CLOUD

ANALYSE DE MARQUE

Adobe	Offrir des solutions innovantes qui stimulent la créativité tout en garantissant performance et personnalisation.	Les professionnels et semi-professionnels des métiers créatifs Les étudiants via des tarifs réduits pour créer de la fidélité dès le départ.	Adobe est la référence incontournable pour les metiers creatifs. Écosystème très intégré entre tous les outils.	Prix élevé et abonnement imposé (pas de licence perpétuelle)	L'IA générative est un territoire encore en construction — Adobe peut s'imposer comme la référence avec FireFly
Concurrents	Promesse / positionnement	Cibles	Forces	Faiblesses	Enseignements / opportunités
Affinity	Affinity est passé d'un modèle d'achat unique à la gratuité totale et définitive fin 2025. Les outils IA accessibles via Canva Pro 11,99 €/mois	Affinity cible les qui veulent un contrôle total sur leurs fichiers	Gratuité. Compatibilité totale avec les formats Adobe (PSD, AI, PDF, SVG, TIFF, IDML), ce qui facilite la migration. Intégration fluide avec Canva.	Pas de solution vidéo. Moins ancré dans les standards des grandes entreprises et agences	La gratuité peut provoquer l'intégration en entreprises et structures éducatives. Bon developpment IA grace a caneva
CorelDRAW Graphics Suite	Marché du logiciel créatif professionnel. Positionnement haut de gamme avec une flexibilité tarifaire : licence perpétuelle et un abonnement annuel.	CorelDRAW cible principalement les agences de création, studios de design, départements marketing	Suite très complète : vectoriel, mise en page, retouche photo, typographie en une seule solution	Difficile d'accès pour les débutants. Pas de solution vidéo. Moins ancré dans les standards des grandes entreprises et agences	L'intégration d'outils IA positionne CorelDRAW comme une suite moderne face à Adobe Firefly. La licence perpétuelle.
DaVinci Resolve	Post-production vidéo professionnelle très haut de gamme. Une version gratuite très complète, et une version Studio à 255 € en licence perpétuelle	DaVinci Resolve cible les professionnels, mais aussi les vidéastes indépendants, et freelance.	Référence absolue en étalonnage colorimétrique. Version gratuite très puissante, Studio à prix fixe sans abonnement. Très bonne intégration de l'IA	Difficile d'accès pour les débutants. Logiciel gourmand en ressources, nécessite un ordinateur puissant.	La montée en puissance du contenu vidéo. L'IA intégrée.
Figma	Marché du design d'interface et de la collaboration. Très bon modèle freemium. Ton collaboratif et moderne, centré sur la fluidité du travail en équipe.	UX/UI designers, développeurs front-end et product managers.	100% cloud, sans installation. Collaboration en temps réel native, bien au-delà de ce qu'Adobe propose. Figma est sans adversaire direct sur son segment	Pas d'outil photo, vidéo ou print — ne remplace pas la suite Adobe complète. Dépendance totale au cloud — limité sans connexion internet	En 2026, Figma intègre l'IA générative spécifiquement orientée design d'interface. La centralisation : tout le projet dans un seul outil.

MARKETING DIAGNOSTIC CANVAS			MARQUE : ADOBE CC			ÉCHELLE : MARCHÉ PRODUIT		
MARCHÉ	TERRITOIRE DE MARCHÉ	MARCHÉ BOURSIER	SEGMENTS OBSERVÉS					
Logiciels créatifs, productivité numérique et expérience client.	International - présent dans plus de 150 pays - siège social Californie	Valeur cotée NASDAQ Marché réglementé, États-Unis	• Créatifs professionnels : recherche de performance, d'intégration applicative et de maîtrise du workflow. • Étudiants et enseignants : accès aux outils professionnels à tarif préférentiel. • Freelances et TPE : polyvalence, crédibilité professionnelle, rapport qualité/prix. • Entreprises et équipes marketing : industrialisation de la production de contenu, cohérence de marque. • Utilisateurs freemium (web/mobile) : découverte via Firefly et outils IA accessibles sans abonnement.					
CATÉGORIE DE MARCHÉ			CIBLES PRIMAIRES					
• Digital Media : Creative Cloud (outils créatifs) + Document Cloud (Acrobat, PDF). • Digital Experience : solutions marketing, analytics et expérience client.			• Cœur de cible : Créatifs et professionnels de 22 à 45 ans (designers, vidéastes, photographes, motion designers) recherchant des outils de référence industrie et une IA générative intégrée. • Équipes marketing et créatives en entreprise (25 à 50 ans) souhaitant industrialiser la production de contenu et automatiser les workflows créatifs.					
MARCHÉ-PRODUIT SELECTIONNÉ			CIBLES SECONDAIRES	CIBLES D'ACHAT SECONDAIRES	CIBLES D'INFLUENCE			
Creative Cloud : suite d'abonnement donnant accès à plus de 20 applications créatives professionnelles. • Création graphique et design : Photoshop, Illustrator, InDesign. • Vidéo et audio : Premiere Pro, After Effects, Audition. • Photographie : Lightroom. • Web et UX : Dreamweaver, Adobe XD. • IA générative : Adobe Firefly (intégré aux apps et en accès web). • Services cloud : stockage, Adobe Fonts, collaboration, bibliothèques partagées.			• Étudiants et enseignants (plans tarifaires dédiés). • Freelances en début de carrière. • Utilisateurs des marchés émergents via les offres freemium web et mobile.	• DSI ou responsable marketing, motivé par la centralisation des licences, la sécurité des données et la production de contenu à grande échelle.	• Créatifs référents et communautés Adobe • Médias et prescripteurs spécialisés • Institutions académiques et formateurs certifiés Adobe. • Partenaires technologiques : NVIDIA, Anthropic, Google, Microsoft. • Cabinets de conseil et intégrateurs pour le segment entreprise.			
TYPES DE MARCHÉS			OFFRE : MIX MARKETING 4P					
FINAL	DIRECT	INTERMÉDIÉ	Produit : Bénéfices : workflow créatif intégré, IA générative native (Firefly), collaboration en temps réel, accès cloud permanent. Preuves : formats .PSD et .AI standards de l'industrie, référence dans les écoles de design et les studios monde entier. Interface : univers visuel cohérent, icônes produits codées par discipline, onboarding simplifié avec essais gratuits.					
DUAL Consommation / Organisationnel	DUAL B2B & BTC	N/A (D2C) B2B2C / BTBTC	Prix : Positionnement premium : plan Creative Cloud Pro individuel à 69,99 \$/mois ; plan Standard à 54,99 \$/mois. Variations selon : profil (individuel / équipe / entreprise), niveau d'accès IA (crédits Firefly), statut académique et volume de licences.					
POSITIONNEMENT			Distribution : Canaux : vente directe D2C via adobe.com (canal principal), App Store, Google Play, Microsoft Store, revendeurs agréés Disponibilité : activation 100 % digitale, 24h/24, dans plus de 150 pays.					
Adobe Creative Cloud se positionne comme la plateforme de référence mondiale de la création numérique professionnelle, en se différenciant par une proposition de valeur centrée sur l'alliance entre puissance créative, intégration applicative et IA générative commercialement sûre (Firefly), portée par un écosystème			Communication : Thèmes : créativité augmentée par l'IA, communauté créative mondiale, innovation responsable. Raisons d'y croire : Firefly entraîné sur contenus sous licence, standards industrie .PSD/.AI, référence académique Cohérence : rouge Adobe, icônes codées par discipline, ton constant (créativité, empowerment) sur tous les points de contact et événements (Adobe MAX).					
PROMESSE			Adobe Creative Cloud favorise la créativité sans limites et la productivité augmentée pour les créatifs et les équipes du monde entier, dans tous leurs environnements de travail, grâce à un écosystème d'outils intégrés et une IA générative responsable, validée par l'industrie créative mondiale.					

Force	Faiblesse
- Précurseur sur le marché, acteur historique avec une forte reconnaissance professionnel. - Axes compétences pluridisciplinaires. - Positions professionnels dominante de Photoshop, Illustrator et InDesign. + Adaptabilité multi-termino + Dans un cas où la suite logiciel est imposé, l'abonnement sur l'ensemble des logiciels est donc très favorable pour les utilisateurs. +	- Abonnement vs licence ou gratuité. - Coût financier sur le long terme - Mauvaise ergonomie générale / Cloud. - Manque d'écoute des utilisateurs - Inutilité de beaucoup d'applications du Creative Cloud car rendu trop stéréotypé. + Perte de la propriété dû au cloud non accessible hors abonnement. + Désengagement des utilisateurs
Opportunité	Menace
+ !! Renouvellement de l'orientation de l'entreprise suite à la démission du CEO. + Signaux d'écoute. + Il est encore temps d'apporter des actions correctives sur l'IA ou les CGU. + IBM avant de tomber était le leader > avenir hardware et non logiciel > Google a réussi à s'inclure dans l'IA contre les attentes > Adobe sera IBM ou Google ? (- Meilleure intégration de l'IA sur l'ensemble des applications de l'Adobe Creative Cloud.) (- Rendre l'interface "premium".) (- Proposer des licences à vie pour les professionnels, tout en conservant l'abonnement avec une facilitation du désabonnement pour les utilisateurs plus "casual".)	- Inclusion plus naturelle et fonctionnelle de l'IA chez les concurrents. - Chez les concurrents, accessibilité gratuite avec possibilité d'amélioration de l'interface et des fonctionnalités, grâce à des abonnements illimités ou la possibilité d'achat de la licence à vie. - Meilleure ergonomie de l'IA chez les concurrents. + Menace concurrentielle sur l'amélioration des produits. + Perte de popularité dans la sphère professionnelle. + Ralentissement économique concernant la place d'Adobe sur le marché, dû au système de gouvernance fluctuant.

Conclusion : Si Adobe ne se reprend pas dans les 5 ans, il ne sera plus le leader sur le marché de la création numérique et graphique.