



Contact presse

Angie

adoberp@angie.fr

Adobe lance Brand Visibility, une solution dédiée au GEO qui combine les fonctionnalités d'Adobe LLM Optimizer et les capacités de Semrush

- Adobe Brand Visibility est la première solution unifiée qui allie les capacités d'analyse de la visibilité par les IA de Semrush et les fonctionnalités d'optimisation de contenu d'Adobe. Elle repose sur une compréhension approfondie du contexte business et de la marque et permet aux organisations d'améliorer leur présence dans les résultats de recherche IA et l'engagement client.
- Les responsables marketing ont accès à près de 300 millions de prompts de recherche IA réels (la base de données la plus complète), ainsi qu'à des indicateurs de portée d'audience et de part de voix concurrentielle. Cela leur permet de comprendre précisément comment leur marque apparaît sur les principales plateformes d'IA (ChatGPT, Google AI Mode, Microsoft Copilot ou encore Perplexity AI).
- Brand Visibility comble l'écart entre les insights générés par l'IA et l'optimisation des contenus et s'appuie sur un système en boucle fermée pour fournir aux humains comme aux agents IA des expériences digitales au service des performances commerciales.

PARIS, le 17 juin 2026 — Adobe (Nasdaq : ADBE) annonce le lancement d'[Adobe Brand Visibility](#), une solution permettant aux marques de renforcer leur visibilité, leur crédibilité et leur attractivité dans les interfaces IA. Cette offre fait partie d'[Adobe CX Enterprise](#), un nouveau système d'IA agentique qui facilite la gestion complète du cycle de vie client.

Adobe Brand Visibility permettra aux entreprises de capter l'attention d'un public qui s'approprie massivement les services conversationnels et les navigateurs optimisés par l'IA pour s'informer sur des produits. Selon de nouvelles données Adobe, ce canal connaît une croissance fulgurante : le trafic généré par l'IA vers les sites de retail américains a progressé de 1 324 % entre octobre 2024 et mai 2026. Le secteur du tourisme enregistre une croissance encore plus marquée, avec une hausse de 2 215 % sur la même période.

« Dans un monde où les clients interagissent souvent avec un outil IA avant même d'arriver sur le site d'une entreprise, la visibilité est devenue essentielle, » déclare Anil Chakravarthy, President, Customer Experience Orchestration Business chez Adobe. « Adobe a toujours accompagné les marques à travers chaque grande transformation du marketing pour les aider à s'imposer. Aujourd'hui, Adobe Brand Visibility offre aux équipes une solution complète pour renforcer l'influence de leur entreprise sur l'ensemble des surfaces d'IA. Après la finalisation de l'acquisition de Semrush, nous avons rapidement intégré ses fonctionnalités, et l'intérêt des premiers clients dépasse déjà nos attentes. »

Adobe Brand Visibility est une solution complète dédiée à l'optimisation des moteurs génératifs (GEO) qui combine les fonctionnalités de pointe d'Adobe LLM Optimizer et les capacités de Semrush en la matière. Prenons l'exemple d'une marque de voyage qui voit les consommateurs adopter les outils IA pour planifier leurs voyages et ses concurrents être recommandés par ChatGPT. Grâce à Adobe Brand Visibility, qui s'appuie sur près de 300 millions de

recherche réelles sur l'IA (la plus grande base de données mondiale, avec une collecte des données basées sur le consentement), les équipes peuvent voir exactement sur quelles requêtes elles gagnent ou perdent du terrain. En associant ces données aux signaux first-party d'Adobe issus de leurs propres canaux, les spécialistes du marketing obtiennent une vision exhaustive de la manière dont leur marque apparaît sur ChatGPT, Google AI Mode, Microsoft Copilot et Perplexity AI. Cela concerne la fréquence des mentions, la portée de l'audience, la part de voix concurrentielle ou les lacunes de contenu. Des agents IA proposent ensuite des recommandations prioritaires, et les mises à jour peuvent être déployées en quelques minutes avec un impact mesuré directement dans l'outil. Les équipes peuvent ensuite relier chaque action GEO (Generative Engine Optimization) aux réservations, au pipeline et au chiffre d'affaires via des intégrations aux solutions analytiques d'Adobe, le tout au sein d'un workflow unique.

Avantages d'Adobe Brand Visibility pour les entreprises :

- **Insights sur la visibilité à partir des données de Semrush** : Adobe Brand Visibility offre une vue d'ensemble de la présence d'une marque dans les interfaces IA en intégrant directement les données de Semrush. La solution fournit notamment des informations sur la fréquence des mentions de l'entreprise et sur son audience, ainsi que sur les sujets et les prompts les plus performants.
- **Stratégie de prompt** : les équipes peuvent analyser les sujets et les prompts qui gagnent en popularité dans les environnements IA, mais aussi identifier les secteurs adjacents sur lesquels une marque devrait optimiser sa présence, tout en disposant d'une vue complète des marques qui bénéficient déjà d'une visibilité sur ces thématiques.
- **Comparaison avec la concurrence** : les responsables marketing peuvent facilement comparer leur marque à celles de leurs concurrents afin d'identifier les sources de citations, mesurer la fréquence des mentions et suivre l'évolution historique de leur visibilité.
- **Optimisation automatique** : Adobe Brand Visibility met en avant des recommandations par ordre de priorité et permet aux équipes de les mettre en œuvre immédiatement, en déployant les optimisations en quelques minutes. Les mises à jour sont transmises aux agents IA en périphérie, ce qui permet aux modèles de LLM d'accéder à la dernière version des narratifs de marque, tandis que les modifications apportées au contenu propriétaire améliorent simultanément l'expérience des visiteurs humains. Chaque optimisation est ensuite associée à des résultats commerciaux quantifiables.
- **Intelligence SEO** : les principes fondamentaux du SEO jouent un rôle clé dans la visibilité des résultats de recherche générés par l'IA. Adobe Brand Visibility s'appuie sur le corpus SEO unique de Semrush (28,5 milliards de mots-clés et 43 000 milliards de backlinks accumulés en 17 ans) pour identifier précisément où l'autorité de recherche d'une marque devrait générer des mentions issues de l'IA, et quels investissements en contenu permettront de combler cet écart simultanément sur les deux canaux.

Adobe Brand Visibility peut être déployé en tant qu'application autonome ou intégré nativement à [Adobe Experience Manager](#) (un système agentique de gestion de contenu et d'actifs des entreprises) afin de permettre aux marques d'optimiser l'ensemble de leur socle de contenu, des expériences web et contenus de campagne aux actifs numériques et catalogues produit, tant pour les audiences humaines que pour l'IA. Cette suite de solutions dédiée à la visibilité de la marque fonctionne comme un modèle opérationnel continu. Les marques peuvent appréhender leur présence dans les environnements de recherche optimisés par l'IA, générer du contenu et des expériences ancrés dans leur contexte, toucher aussi bien des audiences humaines que des systèmes d'IA à partir d'une base commune, et tirer des enseignements de chaque interaction pour améliorer leurs performances. Ces solutions sont optimisées par la collaboration entre agents IA et humains et les avantages qu'elles génèrent se renforcent cycle après cycle.

À propos d'Adobe

© 2026 Adobe. 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 appartiennent à leurs propriétaires respectifs.

Adobe donne à chacun et chacune les moyens de créer grâce à des plateformes et des outils dédiés à la créativité, à la productivité et à la personnalisation des expériences client. Pour plus d'informations, consultez le site www.adobe.com/fr.