



HubSpot

Programme Partenaires solutions

Guide d'informations 2024 sur les
niveaux et les avantages

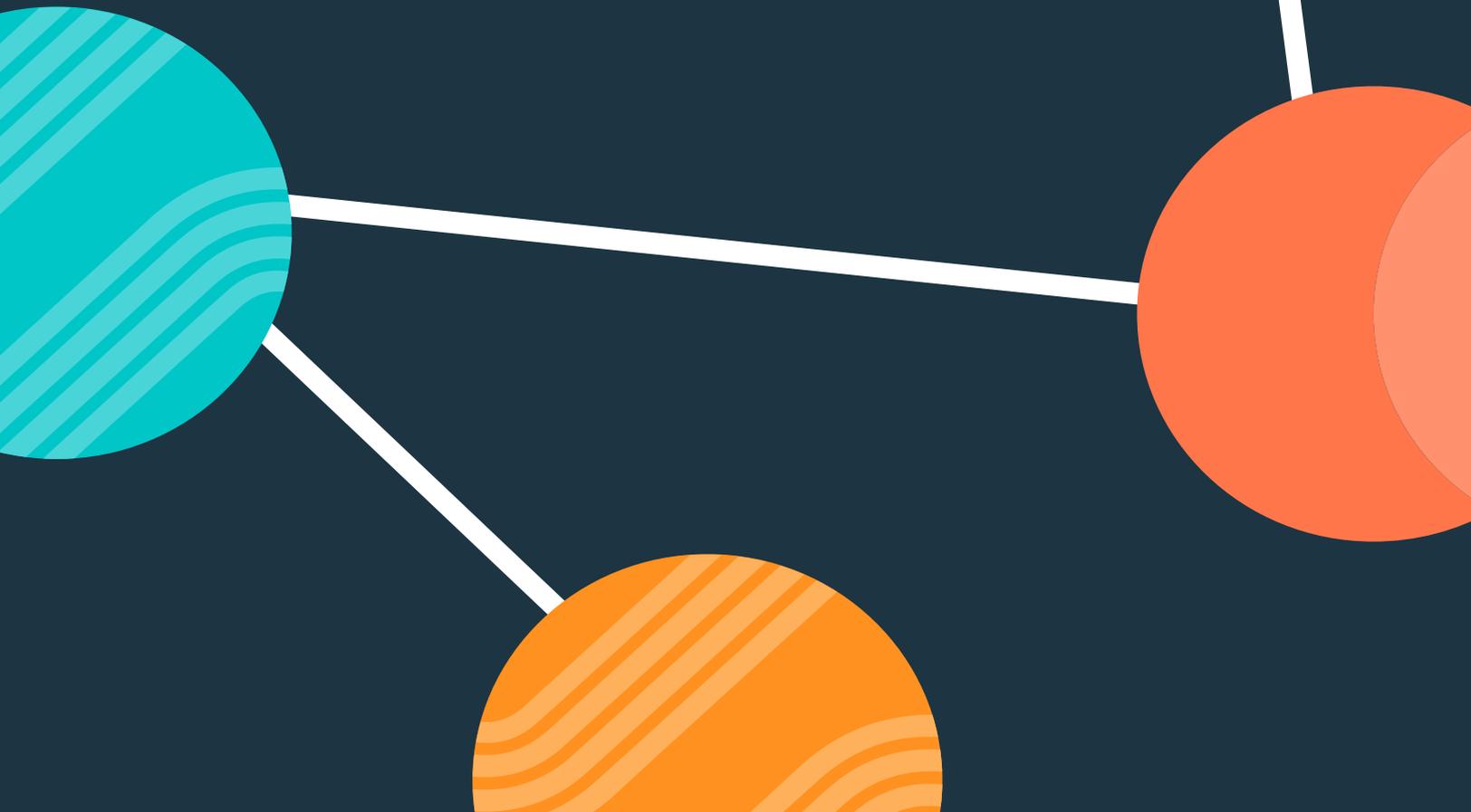


Table des matières

- 1 Mot de bienvenue
- 2 Informations sur le programme et les niveaux de partenariat
- 3 Mises à jour 2024 du programme
- 4 Conditions requises pour chaque niveau
- 5 Résumé des avantages par niveau
- 6 Description détaillée des avantages
- 7 Ressources et liens





Mot de bienvenue

Bienvenue dans le programme Partenaires solutions de HubSpot, un écosystème aussi divers qu'étendu, qui rassemble partenaires et fournisseurs internationaux pour accompagner des millions de clients vers une croissance réussie avec HubSpot. HubSpot se réjouit de votre participation à ce programme.

Depuis plus de dix ans, le programme Partenaires solutions de HubSpot joue un rôle déterminant pour soutenir les entreprises en pleine expansion. Avec leur expertise technique unique et leur connaissance du secteur et des clients, les partenaires solutions de HubSpot sont uniquement positionnés pour proposer aux clients de HubSpot les services et les solutions dont ils ont besoin pour accélérer leur activité.

Ce guide présente les nombreuses ressources disponibles pour permettre à votre entreprise de se démarquer en tant que partenaire compétent et de confiance. Des réseaux au sein de la communauté, à la planification stratégique, en passant par le développement du pipeline, vous y trouverez tous les outils d'aide à la vente et à la fourniture de service ainsi que les outils de collaboration nécessaires pour tirer le meilleur parti de votre collaboration avec HubSpot. Ce guide récapitule également les avantages qui vous sont réservés à mesure que vous accédez aux différents niveaux du programme.

Les partenaires solutions sont essentiels à la stratégie de croissance de HubSpot et de nos clients communs. Je suis impatient de voir ce que nous allons accomplir ensemble cette année, et je vous remercie de votre partenariat.

Bien à vous,

Brian Garvey

Vice-président du programme Partenaires solutions

Informations sur le programme et les niveaux de partenariat

En rejoignant le programme Partenaires solutions, vous approfondissez votre relation avec vos clients et stimulez la croissance de votre équipe. Vous pouvez obtenir une commission sur la vente de produits HubSpot, mais aussi profiter d'avantages exclusifs à chaque niveau.

Les partenaires solutions de HubSpot obtiennent différents niveaux de partenariat en fonction des résultats générés pour leurs clients grâce à la plateforme HubSpot. Ces niveaux vont de Gold à Elite. Votre niveau reflète votre croissance au sein du programme et vous permet de vous différencier.

En rejoignant le programme, vous devenez fournisseur solutions ou partenaire solutions. Le statut de fournisseur constitue un engagement plus limité pour commencer à vendre des produits HubSpot et à assurer des prestations de services. Le statut de partenaire implique d'autres exigences, mais aussi plus d'avantages.

Pour progresser d'un niveau à l'autre, vous devez devenir partenaire solutions et disposer d'une certification Partenaires en cours de validité. Les niveaux sont attribués en fonction de la valeur (ou du revenu récurrent mensuel) des clients que vous apportez à HubSpot et gérez au fil des ans. HubSpot procède à des évaluations en se basant sur deux indicateurs : le revenu récurrent mensuel (MRR) et le MRR-gestion. Vous pouvez consulter votre niveau et voir les progrès réalisés dans votre [compte Partenaire HubSpot](#).

Si les niveaux sont conçus pour témoigner de votre croissance, mais aussi de vos capacités en matière de vente et de services, ils ne sont pas toujours explicites. Ce guide contient ainsi plus d'informations sur des ressources comme les certifications pour les partenaires et l'annuaire HubSpot des prestataires de services, qui vous permettent de montrer votre expertise sur des produits ou des sujets précis.



Mises à jour 2024 du programme

Responsables Développement partenaires

HubSpot transforme la collaboration avec ses partenaires solutions afin de fournir le meilleur service possible aux clients. L'entreprise continue donc d'investir dans le programme Partenaires solutions afin de proposer un plus grand nombre de ressources de développement.

Dans le cadre de cette transformation, depuis le 1er février 2024, tous les partenaires solutions travaillent avec un [Responsable Développement partenaires](#). Ce Responsable Développement partenaires est votre principal point de contact à HubSpot. Dédié à la réussite des partenaires, il se concentre à la fois sur vos objectifs métiers à court terme et à long terme, en vous aidant à mettre en œuvre les stratégies qui étendront votre utilisation de HubSpot, stimuleront vos initiatives commerciales et étofferont votre base de clients. En outre, il vous aidera à approfondir vos connaissances et à renforcer votre expertise de HubSpot en vous conseillant sur les certifications et les habilitations requises. C'est également par son intermédiaire que vous recevrez les dernières actualités sur les produits, services et stratégies de HubSpot, et que vous pourrez relever les différents défis auxquels vous pourriez faire face. Dans le cadre de ce changement, les partenaires solutions travailleront sur les transactions de façon collaborative avec les Spécialistes inbound de l'équipe de vente directe de HubSpot.

Introduction du multiplicateur partenaires

Aujourd'hui, HubSpot attribue le même nombre de points liés à la vente (6 points pour les marchés en croissance et 3 points pour les autres marchés), qu'il s'agisse des transactions émanant des partenaires (collaboration partenaire) ou de HubSpot (collaboration inbound). Depuis le 27 février 2024, HubSpot attribue 10 points pour la vente dans les marchés en croissance et 5 points pour les autres marchés [lorsque les partenaires sont à l'origine de la transaction](#) afin de motiver et de récompenser les partenaires qui ont un fort impact sur la croissance de HubSpot.

Nouveaux objectifs de niveaux de partenariat

Chaque année, HubSpot augmente les objectifs des niveaux de partenariat pour qu'ils correspondent à la croissance globale de l'entreprise. En 2023, les objectifs n'ont pas augmenté afin de tenir compte du temps d'adaptation au nouveau modèle de points. En juillet 2024, le nombre total de points nécessaires pour atteindre un niveau donné augmentera de 38 % en moyenne pour l'ensemble des niveaux. Les objectifs minimum de MRR-vente et de MRR-gestion n'augmenteront pas à ce moment donné.

Mise en relation des partenaires

HubSpot va continuer d'investir dans son programme de mise en relation des partenaires, qui a pour but de systématiquement faire entrer les clients en contact avec les partenaires par le biais d'un outil interne utilisé par les Spécialistes inbound et les Customer Success Managers. Cette année, il est prévu de développer un modèle de données avancées et de lancer un outil interne intégré qui recommandera les partenaires éligibles aux équipes internes de HubSpot.

Pour réaliser la mise en relation, l'outil s'appuie sur les informations fournies par les partenaires en matière d'expertise dans l'annuaire HubSpot des prestataires de services, sur les données internes d'historique des ventes et des services fournis par les partenaires, sur les habilitations et sur d'autres indicateurs internes témoignant des compétences des partenaires. L'objectif est d'identifier le partenaire le plus à même de répondre aux besoins des clients sur la base de compétences validées et de bonnes performances.

Licence partenaire

Le 5 mars 2024, HubSpot déploie un nouveau modèle de tarification basé sur les licences utilisateurs pour les nouveaux clients. Ce nouveau modèle de tarification inclut la nouvelle licence partenaire gratuite, qu'un client peut assigner à un partenaire s'il le souhaite. La licence partenaire donne aux employés éligibles du partenaire et du fournisseur un accès à toutes les fonctionnalités du compte d'un client. Vous pouvez ainsi lui fournir les services désirés sans qu'il ait à acheter une licence pour que vous puissiez accéder à son compte. Avec la licence partenaire, vous n'aurez plus besoin de demander un accès aux fonctionnalités du compte de votre client, notamment les fonctionnalités accessibles aux détenteurs d'une licence Sales ou Service. Pour savoir comment attribuer une licence partenaire, consultez cet [article de la base de connaissances](#).

Consultez cet [article de blog](#) pour en savoir plus sur ce changement. Si vous êtes partenaire solutions, vous pouvez accéder à la [formation HubSpot Academy qui vous est réservée](#) pour obtenir plus de détails sur le nouveau modèle de licences utilisateurs, notamment la licence partenaire.



Habilitations

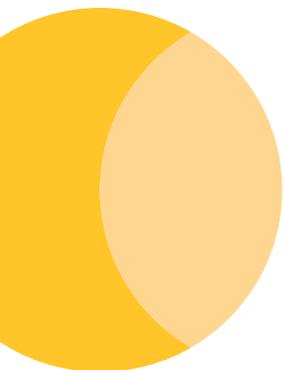
Au fur et à mesure que les offres de produits et l'écosystème HubSpot deviennent plus complexes, HubSpot et ses clients vont s'appuyer sur des partenaires spécialisés pour les programmes et les projets. HubSpot continuera d'investir dans ses partenaires solutions par le biais de son [programme d'habilitations](#).

Pour être habilitées, les entreprises de niveau Platinum et supérieur doivent prouver qu'elles possèdent l'expertise, la capacité et l'expérience pratique requises pour répondre aux besoins techniques et commerciaux les plus complexes des clients. Les habilitations sont plus difficiles à obtenir que les certifications : il existe des prérequis et l'examen inclut souvent une composante pratique, comme un jeu de rôle par exemple.

En 2024, les habilitations seront disponibles en français et en espagnol, et le programme sera enrichi de deux nouvelles habilitations pour répondre aux besoins grandissants des clients internationaux.

Co-marketing

En 2024, HubSpot pose les bases d'un programme de co-marketing pour les partenaires solutions. Ce programme prendra tout d'abord la forme d'un projet pilote à petite échelle, dont le processus sera adapté au fur et à mesure de son développement. Les opportunités de co-marketing seront limitées en termes de volume et ne seront pas garanties. Une liste de critères sera établie pour déterminer l'éligibilité, mais la priorité devrait être donnée aux partenaires solutions des niveaux les plus élevés (Platinum, Diamond et Elite), aux partenaires habilités et ayant un MRR-vente majoritairement issu de collaborations partenaires. D'autres critères seront établis en fonction des besoins identifiés par HubSpot. Des exceptions pourront être accordées dans certaines régions à la discrétion de HubSpot et en fonction des besoins commerciaux de l'entreprise. En dehors du co-marketing, les partenaires bénéficieront de nombreuses autres opportunités de figurer dans le contenu HubSpot et de participer à des événements organisés par l'entreprise en fonction de ses besoins.



Programme de création de contenu HubSpot Academy

Dans le cadre de cette initiative, HubSpot invite et soutient des créateurs externes qui viendront enrichir l'expérience pédagogique des utilisateurs HubSpot Academy à travers le monde, en fournissant du contenu utile venant combler certaines lacunes en termes de formation dans les marchés émergents.

Alors que ce programme est mis en place, l'équipe du programme de création de contenu HubSpot Academy va envoyer des invitations exclusives à certains participants, notamment des partenaires d'applications, des partenaires solutions et des formateurs HubSpot certifiés, choisis stratégiquement pour répondre aux besoins du programme.

Trois types de créateurs de contenu seront mis à contribution :

- **Les contributeurs** créeront des micro-formations individuelles accessibles à la demande, et pourront collaborer avec les formateurs HubSpot Academy pour créer du contenu ad-hoc.
- **Les formateurs HubSpot certifiés** se spécialiseront dans les formations en direct et les formations à la demande, en créant du contenu éducatif formel, comme des modules et des formations complètes.
- **Les réviseurs** vérifieront la qualité du contenu en le relisant et en ajoutant le feedback nécessaire.

Les partenaires doivent devenir [des formateurs HubSpot certifiés](#) avant de rejoindre le programme pour créer des formations et des modules formels. La certification pour devenir formateur HubSpot certifié n'est pas requise pour les contributeurs et les relecteurs. Si vous souhaitez prendre part au programme de création de contenu HubSpot Academy, faites-en part à l'équipe HubSpot [ici](#).

Outil de migration des données

Il est maintenant plus facile de migrer les données des clients des autres plateformes CRM vers HubSpot, à l'aide d'un outil qui permet la migration des données contextuelles des clients, comme les activités, les e-mails ou encore les interactions. Les clients peuvent ainsi utiliser HubSpot rapidement avec les mêmes données que celles de leur ancien CRM, pour tirer rapidement parti de leur nouvelle plateforme. Cet outil gratuit ne nécessite aucun code ni aucune API, afin d'accélérer et de faciliter les migrations. Il est à la disposition des partenaires habilités à l'implémentation du CRM ou à la migration des données.

Conditions requises pour chaque niveau

OBJECTIFS DE MRR	Points (MRR-vente)	Points (MRR-gestion)	Objectif de points total
Elite	1 950	1 700	5 950
Diamond	570	550	2 020
Platinum	270	150	645
Gold	113	38	243

OBJECTIFS DE NIVEAUX DE PARTENARIAT À ATTEINDRE D'ICI JANVIER 2025	Points (MRR-vente)	Points (MRR-gestion)	Objectif de points total
Elite	1 950	1 700	8 600
Diamond	570	550	2 990
Platinum	270	150	875
Gold	113	38	300

CONDITIONS REQUISES	FOURNISSEUR SOLUTIONS	PARTENAIRE SOLUTIONS	PARTENAIRE SOLUTIONS GOLD	PARTENAIRE SOLUTIONS PLATINUM	PARTENAIRE SOLUTIONS DIAMOND	PARTENAIRE SOLUTIONS ELITE*
Onboarding des partenaires		✓	✓	✓	✓	✓
Certification Partenaires		✓	✓	✓	✓	✓
Abonnement souscrit en libre-service	N'importe quel produit Starter	Au moins un produit Pro soit au tarif de base, soit avec 4 licences utilisateurs minimum	Au moins un produit Pro soit au tarif de base, soit avec 4 licences utilisateurs minimum	Au moins un produit Pro soit au tarif de base, soit avec 4 licences utilisateurs minimum	Au moins un produit Pro soit au tarif de base, soit avec 4 licences utilisateurs minimum	Au moins un produit Pro soit au tarif de base, soit avec 4 licences utilisateurs minimum
Médiane d'utilisation des applications sur les portails clients			3 minimum	3 minimum	3 minimum	3 minimum

CONVERSION DES DEVICES EN POINTS**	POINTS ASSOCIÉS À LA VENTE : COLLABORATION PARTENAIRE (marchés en croissance)	POINTS ASSOCIÉS À LA VENTE : COLLABORATION INBOUND (marchés en croissance)	POINTS ASSOCIÉS À LA GESTION (marchés en croissance)
100 USD\$ Dollar américain	5 POINTS (10 POINTS)	3 POINTS (6 POINTS)	1 POINT (2 POINTS)
105 AU\$ Dollar australien			
300 300 COP Peso colombien			
75 € Euro			
62,5 £ Livre sterling			
140 S\$ Dollar de Singapour			
12 000 ¥ Yen japonais			
1 545 R Rand sud-africain			
130 CA\$ Dollar canadien			

Reportez-vous aux [règles commerciales du programme Partenaires solutions](#) pour obtenir des descriptions détaillées de la collaboration partenaire et de la collaboration inbound, deux stratégies de vente distinctes de HubSpot.

Les marchés en croissance sont des zones géographiques où HubSpot débute son activité. Bien souvent, l'entreprise n'a pas de présence locale et son taux de pénétration du marché est bas. Les partenaires sont donc un atout majeur pour le développement de la marque, mais ils font face à des défis importants dans ces nouveaux marchés. Pour les aider, HubSpot a créé un niveau propre aux marchés en croissance en 2020, qui a été ajusté en 2021 avec une baisse des objectifs de niveau des MRR-vente et MRR-gestion pour les partenaires basés dans ces zones géographiques. Depuis juillet 2022, la notion de marché en croissance est définie en fonction de la localisation des clients, et non plus de celle des partenaires. Cela signifie que les partenaires, quelle que soit la région dans laquelle ils sont basés, recevront un crédit augmenté (points multipliés par 2) pour toute transaction dans un marché en croissance. En janvier 2024, la liste des marchés en croissance a été mise à jour.

Les pays suivants font partie des marchés en croissance :

- **Asie du Nord et du Sud-Est** : Bangladesh, Brunei, Cambodge, Chine/Taiwan, Hong Kong, Inde, Indonésie, Laos, Malaisie, Maldives, Mongolie, Birmanie, Népal, Pakistan, Philippines, Singapour, Corée du Sud, Sri Lanka, Thaïlande, Timor oriental et Vietnam.
- **Amérique latine** : tout pays ou territoire des Caraïbes, de l'Amérique du Sud et du Nord (à l'exception du Canada et des États-Unis).
- **Europe de l'Est et Europe centrale** : Albanie, Arménie, Azerbaïdjan, Biélorussie, Bosnie-Herzégovine, Bulgarie, Croatie, République tchèque, Estonie, Géorgie, Grèce, Hongrie, Lettonie, Lituanie, Macédoine, Moldavie, Monténégro, Pologne, Roumanie, Russie, Serbie, Slovaquie, Slovénie, Ukraine.
- **Moyen-Orient et Afrique** : Algérie, Angola, Ascension et Tristan da Cunha, Bahreïn, Bénin, Botswana, Burkina Faso, Cameroun, Cap-Vert, Congo, Chypre, République démocratique du Congo, Égypte, Guinée équatoriale, Éthiopie, Gabon, Gambie, Ghana, Guinée, Irak, Israël, Côte d'Ivoire, Jordanie, Kenya, Koweït, Liban, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Mali, Mauritanie, Île Maurice, Mayotte, Mozambique, Namibie, Nigéria, Oman, Palestine, Qatar, Île de la Réunion, Rwanda, Sainte-Hélène, Sénégal, Seychelles, Sierra Leone, Somalie, Afrique du Sud, Swaziland, Tanzanie, Togo, Tunisie, Turquie, Ouganda, Émirats arabes unis, Yémen, Zambie et Zimbabwe.

* Le niveau Elite est accessible sur invitation uniquement et est soumis à des conditions supplémentaires, telles qu'un taux de rétention clients minimum de 85 %, un taux de rétention des revenus clients supérieur à 85 % et un nombre minimum de certifications obtenues par l'équipe de 100. Ces critères peuvent être modifiés à tout moment, et tous les candidats au niveau Elite sont sujets à une procédure manuelle de vérification de compte pour garantir que leur activité est conforme aux attentes du programme. Si vos résultats sont proches des conditions requises, veuillez contacter l'équipe chargée de votre compte pour que votre candidature soit évaluée, et pour recevoir des détails supplémentaires sur la procédure de changement de niveau de partenariat.

** Le barème de points tient compte du taux de conversion pour les devises locales. Pour éviter l'impact de la volatilité des devises, le nombre de points attribués peut ne pas correspondre au taux de conversion en vigueur sur les marchés monétaires.



Résumé des avantages par niveau

COMMISSION	FOURNISSEUR	PARTENAIRE	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Commission par transaction*	20 % les 12 premiers mois	20 % jusqu'à 3 ans	20 % jusqu'à 3 ans	20 % jusqu'à 3 ans	20 % jusqu'à 3 ans	20 % jusqu'à 3 ans
Éligibilité pour les commissions du programme de parrainage pour la vente aux grandes entreprises**				10 % pendant un an sur les transactions éligibles	10 % pendant un an sur les transactions éligibles	10 % pendant un an sur les transactions éligibles

*Commission sur les transactions à partir du 1er avril 2023. Reportez-vous aux [Règles commerciales du programme Partenaires solutions](#) pour connaître les conditions d'éligibilité des transactions et des partenaires.

**Les partenaires habilités à l'implémentation de CRM sont éligibles aux opportunités de commission du programme de parrainage pour la vente aux grandes entreprises sur les transactions éligibles.

ÉQUIPE DE SUPPORT	FOURNISSEUR	PARTENAIRE	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Responsable Développement partenaires		✓	✓	✓	✓	✓
Spécialiste inbound	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Accès à l'équipe de support expérimentée		✓	✓	✓	✓	✓
Équipe de spécialistes commerciaux - Service Hub et Operations Hub		✓	✓	✓	✓	✓
Experts techniques pré-vente						✓
Services post-vente pour les partenaires						✓

OUTILS MARKETING	FOURNISSEUR	PARTENAIRE	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Annuaire HubSpot des prestataires de services	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Gestionnaire de ressources numériques pour les partenaires	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Prix Impact Awards		✓	✓	✓	✓	✓
Badge de niveau de partenariat		✓	✓	✓	✓	✓
Référencement dans la bibliothèque des ressources marketing				✓	✓	✓
Éligibilité aux opportunités de co-marketing*				✓	✓	✓
Éligibilité à figurer dans un article de blog HubSpot					✓	✓

*Les opportunités de co-marketing ne sont pas garanties et dépendent des besoins commerciaux de HubSpot. Le niveau de partenariat est un des critères pris en compte lors du choix d'un partenaire pour du co-marketing, mais le partenaire sélectionné sera celui qui répond le mieux à un nombre de critères particuliers déterminés à la seule discrétion de HubSpot. La priorité est donnée aux partenaires des niveaux les plus élevés, aux partenaires habilités et aux partenaires ayant un niveau élevé de MRR issu de collaborations partenaires, en plus d'autres critères.

OUTILS DE VENTE	FOURNISSEUR	PARTENAIRE	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Enregistrement des transactions	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Notifications relatives aux leads	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Compte de démonstration HubSpot		✓	✓	✓	✓	✓
Suppression de l'onboarding HubSpot pour vos clients		✓	✓	✓	✓	✓
Programme de recommandation client		✓	✓	✓	✓	✓
Éligibilité au programme de mise en relation des partenaires*			✓	✓	✓	✓

*Les opportunités de mise en relation de partenaires ne sont pas garanties et dépendent des besoins commerciaux de HubSpot. Le niveau de partenariat est un des critères pris en compte dans l'éligibilité, qui se base également sur la rétention client, le MRR dont le partenaire est à l'origine (collaboration partenaire) et les certifications qu'il détient. La priorité est donnée aux partenaires ayant un niveau élevé de MRR issu de collaborations partenaires et détiennent des habilitations, en plus d'autres critères.

OUTILS DE SERVICE CLIENT	FOURNISSEUR	PARTENAIRE	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Formations HubSpot Academy exclusives aux partenaires	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Tableau de bord de gestion des clients	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Licence partenaire	✓	✓	✓	✓	✓	✓
*Éligibilité à l'outil de migration des données					✓	✓

*Éligibilité pour l'outil de migration des données : il est à la disposition des partenaires Platinum et supérieurs habilités à l'implémentation du CRM ou à la migration des données.

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT	FOURNISSEUR	PARTENAIRE	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Centre de ressources des partenaires		✓	✓	✓	✓	✓
Seismic : plateforme d'autonomisation				✓	✓	✓
Aperçu des produits				✓	✓	✓

COMMUNAUTÉ	FOURNISSEUR	PARTENAIRE	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Espace privé pour les partenaires dans la communauté HubSpot	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Newsletter partenaires trimestrielle et newsletter Power-Up mensuelle	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Groupe Slack privé pour les partenaires HubSpot	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Groupe Facebook privé pour les partenaires HubSpot		✓	✓	✓	✓	✓
Éligibilité pour postuler au comité consultatif des partenaires			✓	✓	✓	✓

Description détaillée des avantages

Commission

Commission par transaction

Recevez une commission pour toutes les transactions que vous concluez. Avec cette commission, HubSpot récompense tout le travail effectué par les partenaires auprès de nos clients communs. Veuillez à consulter les [Règles commerciales du programme Partenaires solutions de HubSpot](#), ainsi que les [Règles du programme](#) avant de commencer à gagner des commissions.

Part des recettes du Programme de parrainage pour la vente aux grandes entreprises de HubSpot

La collaboration inbound est l'un des moyens dont disposent les partenaires pour travailler et vendre main dans la main avec les Spécialistes inbound de HubSpot. Le Programme de parrainage pour la vente aux grandes entreprises a été mis en place en 2023 pour les partenaires éligibles, qui peuvent obtenir une commission de 10 % sur les transactions éligibles pendant un an à partir de la date de la vente. Pour obtenir des informations plus détaillées sur le programme, consultez la page des [Règles commerciales du programme Partenaires solutions](#).

Équipe de support

Responsable Développement partenaires

Comme mentionné précédemment, tous les partenaires solutions travaillent avec un Responsable Développement partenaires dédié, un point de contact HubSpot unique pour interagir avec les autres équipes. Les tâches du Responsable Développement partenaires couvrent l'ensemble des besoins des partenaires, et incluent la planification stratégique, la réalisation des plans de croissance, le développement de nouveaux objectifs métiers ou encore la croissance de la base installée. Il s'assure également que vous disposez des bonnes habilitations et certifications pour réussir avec HubSpot.

Le [nom de votre Responsable Développement partenaires](#) est indiqué dans votre compte partenaire.



Spécialistes inbound

En plus du Responsable Développement partenaires, tous les partenaires solutions travaillent également avec des Spécialistes inbound de l'équipe de ventes directes de HubSpot, assignés à différents territoires géographiques. Les Spécialistes inbound sont vos partenaires commerciaux au quotidien, pour établir avec vous une stratégie de communication, des rôles, des responsabilités et un plan de conclusion pour chaque transaction. Ils sont à vos côtés pour les démonstrations, la génération et l'envoi de devis, et l'ajout de la preuve d'implication pour chaque transaction. Une fois une transaction enregistrée, un Spécialiste inbound sera automatiquement assigné à la transaction en fonction du lieu où se trouve le partenaire solution et de son segment de marché.

Accès à l'équipe de support expérimentée

Vous pouvez avoir accès à un membre à l'expertise avancée de l'équipe de support pour vos problèmes techniques. Appuyez sur le chiffre 5 lors de votre appel. Contactez votre Responsable Partenaires pour plus d'informations. *Veillez noter qu'à ce jour, les interventions de l'équipe de support expérimentée sont uniquement assurées en anglais.*

Équipe de spécialistes commerciaux - Service Hub et Operations Hub

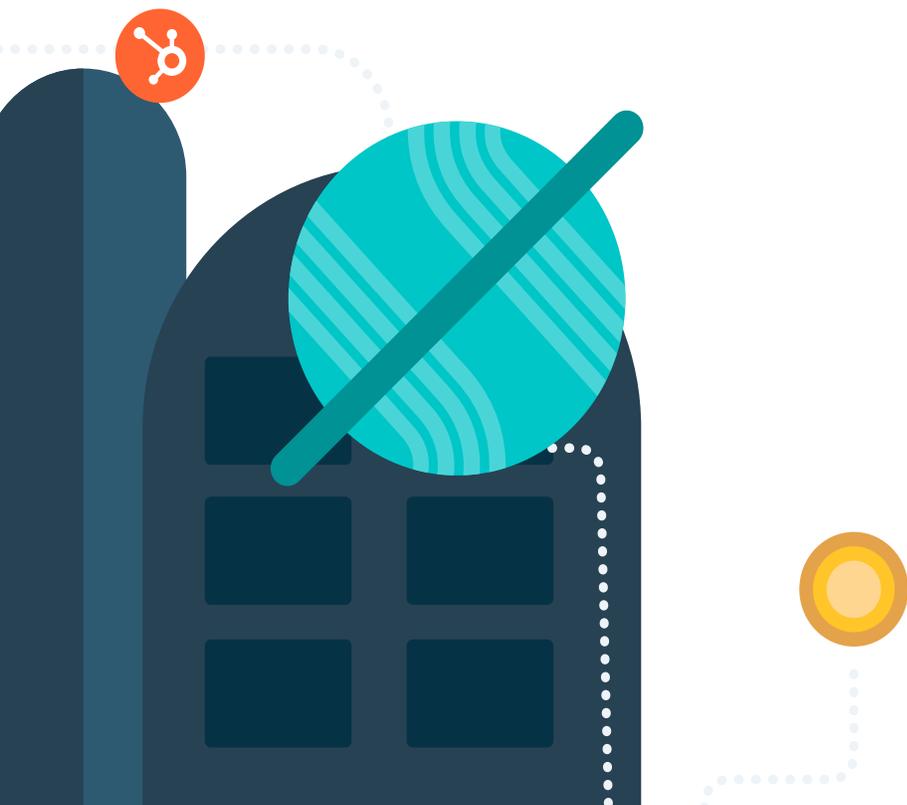
L'équipe de spécialistes commerciaux est constituée de responsables de compte axés produit, disposant d'une expertise spécifique sur le Service Hub (Pro et Entreprise) et le Operations Hub (Pro et Entreprise). Elle a pour mission de définir et de systématiser les tactiques de vente les plus efficaces pour la promotion de ces nouveaux produits, en mettant ses compétences et son expérience au service des attentes des clients. Ces spécialistes travaillent main dans la main avec votre équipe commerciale dans une perspective de vente collaborative, en apportant une expertise produit tout au long du processus.

Experts techniques pré-vente

Les partenaires Elite ont accès à une équipe d'experts techniques. Cette relation, qui s'appuie sur la vente de la suite logicielle de HubSpot, s'adresse principalement aux entreprises établies qui ont des besoins avancés. L'équipe réunit les profils techniques les plus pointus et les plus expérimentés du département d'ingénierie commerciale. Ils sont en contact avec les clients, mais ils sont aussi impliqués dans les processus de vente de HubSpot, dans les stratégies de mise sur le marché et auprès des équipes produits. Pour savoir qui est votre expert technique, veuillez vous adresser à votre Responsable Partenaires, qui enverra une demande à l'aide de ce [formulaire](#).

Services post-vente pour les partenaires

Les partenaires Elite peuvent être accompagnés par l'équipe de services post-vente. Celle-ci intervient en renfort de votre équipe de service client et de stratégie après-vente. Elle vous aide à réfléchir sur des cas de figure et peut répondre aux questions tactiques que vous vous posez sur les intégrations. Vous pouvez organiser des réunions trimestrielles dédiées à la stratégie, ou la contacter ponctuellement pour identifier les solutions techniques les plus adaptées à des initiatives clients précises. Contactez votre Responsable Partenaires pour plus d'informations.



Outils marketing

Annuaire HubSpot des prestataires de services

Les entreprises sont constamment à la recherche de partenaires qui peuvent les aider à soutenir leur croissance. En tant que fournisseur ou partenaire solutions, vous pouvez vous inscrire dans l'annuaire HubSpot des prestataires de services pour améliorer votre visibilité auprès de clients potentiels. Vous pourrez ainsi mentionner vos domaines de spécialisation par secteur d'activité ou par zone géographique, vos certifications HubSpot, les récompenses que vous avez obtenues et les commentaires de vos clients. [Créez votre profil](#) dès maintenant.

Groupes d'utilisateurs partenaires

Les groupes d'utilisateurs partenaires, constitués sur la base des rôles, permettent aux partenaires d'entrer en relation avec leurs pairs de différents niveaux de partenariat aux quatre coins du monde de façon mensuelle afin de partager leur expérience. Ils permettent de collaborer à résoudre des défis communs tout en développant leur réseau au sein de la communauté des partenaires. Cliquez [ici](#) pour en savoir plus sur ce programme d'une durée d'un an, y compris les dates de candidature et des rencontres en personne des super groupes d'utilisateurs partenaires.

Prix Impact Awards

Le travail remarquable que vous effectuez auprès de vos clients mérite d'être reconnu. Tous les partenaires ont la possibilité de poser leur candidature afin de voir leurs performances exceptionnelles reconnues par HubSpot, et de se démarquer. Si vous êtes en quête d'inspiration, [découvrez les partenaires récompensés lors des précédentes éditions](#), et n'hésitez pas à [déposer votre candidature sur la page dédiée](#).

Badge de niveau de partenariat

Valorisez votre expertise auprès de clients potentiels grâce à un badge certifiant vos compétences HubSpot. Affichez votre [badge de partenaire](#) sur votre site web et dans votre signature d'e-mail afin de vous démarquer de vos concurrents et de faire valoir votre expertise HubSpot. Veuillez vous assurer de consulter et de respecter les [directives promotionnelles](#) et les [directives relatives à l'utilisation des marques commerciales de HubSpot](#).

Gestionnaire de ressources numériques pour les partenaires

Le nouvel emplacement de ressources [BrandFolder Partenaires solutions](#) rassemble tout le branding HubSpot dont vous avez besoin. Il contient des consignes d'utilisation mises à jour, des logos de programme, des badges pour chaque niveau de partenariat, plus de 50 icônes et plus de 60 captures d'écran du produit. Un vaste choix pour la création de vos contenus marketing. Veuillez vous assurer de consulter et de respecter les [directives promotionnelles](#) lors de l'utilisation de ces ressources.

Il est toujours préférable d'utiliser les logos et les badges spécifiques aux partenaires. Si, dans des cas de figure précis, l'utilisation du logo HubSpot est plus pertinente, vous devez fournir au préalable un exemple de votre ressource pour approbation en remplissant [ce formulaire](#). Veuillez noter que la procédure d'approbation peut prendre de 7 à 10 jours ouvrés.

Si votre requête est approuvée, vous recevrez un lien privé vers les ressources Brandfolder où vous pourrez télécharger des versions haute résolution des logos.

Avant de soumettre votre requête, veuillez consulter les [directives relatives à l'utilisation des marques commerciales de HubSpot](#). Lorsque vous utilisez un logo HubSpot, ne modifiez pas sa couleur ni sa forme, et préservez son apparence d'origine.

Référencement dans la bibliothèque des ressources marketing

Ajoutez vos offres et vos modèles marketing à la [bibliothèque de ressources marketing de HubSpot](#). Obtenez des leads en mettant votre contenu à disposition dans le centre de ressources de référence des marketeurs du monde entier. *Veillez à ne soumettre que du contenu intégralement créé par votre entreprise, et non personnalisé à partir de contenu en marque blanche. Un contrôle qualité sera effectué. La priorité sera donnée aux sujets qui répondent à un besoin spécifique ou correspondent aux objectifs de l'entreprise.*



Éligibilité aux opportunités de co-marketing

En 2024, HubSpot va être à l'initiative de projets pilotes de co-marketing. Les opportunités de co-marketing seront limitées en termes de volume et ne seront pas garanties. Elles dépendront des besoins de HubSpot. Il est prévu d'ouvrir ces opportunités aux partenaires solutions Platinum, Diamond et Elite à mesure qu'elles se présenteront. D'autres critères d'éligibilité seront pris en compte, mais de façon générale, la priorité sera donnée aux partenaires des niveaux de partenariat les plus élevés, aux partenaires habilités, à ceux ayant un MRR issu de collaboration partenaire élevé, et selon d'autres critères que HubSpot estime pertinents. Des exceptions pourront être accordées dans certaines régions à la discrétion de HubSpot et en fonction des besoins commerciaux de l'entreprise.

Éligibilité à figurer dans un article de blog HubSpot

En tant qu'experts de leur domaine, les partenaires solutions Diamond ou Elite peuvent figurer dans un article de blog de HubSpot sous la forme d'une citation. Ces articles peuvent atteindre entre 500 000 et un million de vues. Les partenaires peuvent également inclure un lien entrant de leur choix dans l'article. Pour profiter de ces opportunités, vous devez rejoindre un canal Slack privé dans l'espace Slack dédié aux partenaires, où l'équipe HubSpot chargée du blog propose ces opportunités. Pour demander l'accès, remplissez ce [formulaire](#).

Remarque : ceci n'est applicable que pour le blog en anglais, mais l'opportunité de figurer dans des articles d'autres langues est à l'étude. En attendant, les partenaires non-anglophones peuvent tout de même contribuer aux articles de blog en anglais.



Outils de vente

Enregistrement des transactions

[L'enregistrement des transactions](#) est un outil conçu pour éliminer les frictions dans le processus de vente. Les outils de HubSpot se démarquent de leurs concurrents car l'enregistrement d'une transaction crée une transaction partagée qui est synchronisée entre le portail du partenaire et celui de HubSpot. Une transaction partagée consiste en une fiche d'informations de transaction qui est créée dans le CRM du partenaire et dans celui de HubSpot lorsque cette transaction est enregistrée. Vous pouvez enregistrer une transaction partagée de trois façons : par le biais d'une bannière sur le tableau de bord des partenaires, depuis la fiche d'informations d'un contact ou d'une entreprise, ou en convertissant une transaction existante dans votre CRM.

Notifications relatives aux transactions

[Inscrivez-vous](#) pour recevoir les notifications relatives aux transactions quand un prospect d'une entreprise crée un compte pour le CRM de HubSpot. [Cliquez ici pour en savoir plus](#) ou activez cette option dans les paramètres de votre compte partenaire.

Compte de démonstration HubSpot

[Accédez à votre propre compte de démonstration HubSpot](#), sur lequel est installée la suite CRM Entreprise complète, et des données CRM factices. Vous pourrez ainsi effectuer des démonstrations complètes et vendre tous les logiciels HubSpot.

Suppression de l'onboarding HubSpot pour vos clients

En obtenant la certification Partenaires solutions et en suivant le processus d'onboarding dédié avec votre Responsable Développement partenaires, vous deviendrez spécialiste en matière de services inbound et de logiciels HubSpot. Vous pourrez ainsi supprimer l'onboarding standard fourni par HubSpot pour les clients qui préfèrent voir ce processus assuré par votre entreprise. Pour cela, vous devez fournir des services suffisants pour remplacer les services d'onboarding de HubSpot. Pour en savoir plus, consultez la section dédiée à l'exemption de l'onboarding dans les règles commerciales du programme Partenaires solutions.



Programme de recommandation client

Le programme d'appels de recommandation client met des clients potentiels de HubSpot en lien avec des clients existants par le biais d'un appel individuel, durant lequel ils peuvent échanger au sujet de leur expérience, en étayant ainsi votre processus de vente par un témoignage en direct. Au cours de l'appel, les clients partagent librement leur point de vue et répondent aux éventuelles questions du prospect. Contactez votre Responsable Partenaires pour plus d'informations.

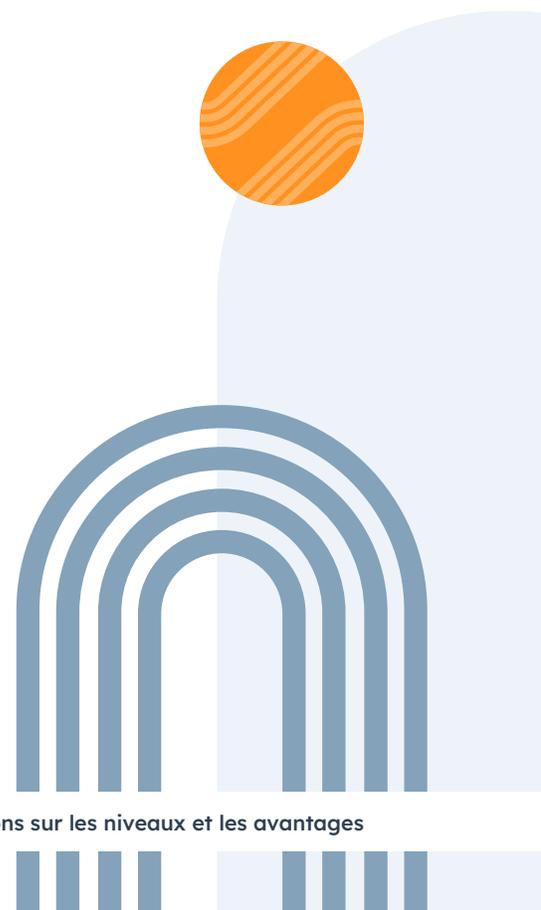
Éligibilité au programme de mise en relation des partenaires

Le programme de mise en relation des partenaires vise à identifier le partenaire le plus à même de répondre aux besoins d'un client, en fonction de ses compétences validées et de la qualité de ses services. Pour être éligible au programme de mise en relation, un partenaire doit :

- Détenir une habilitation valide

OU

- Avoir atteint le niveau de partenariat Gold ou un niveau supérieur
- Enregistrer un taux de rétention des clients d'au moins 85 % sur 12 mois
- Avoir été à l'origine d'au moins 20 % de son MRR-vente total (collaboration partenaire)
- Détenir au moins [une certification sur un logiciel](#)
- Détenir au moins une certification sur l'implémentation



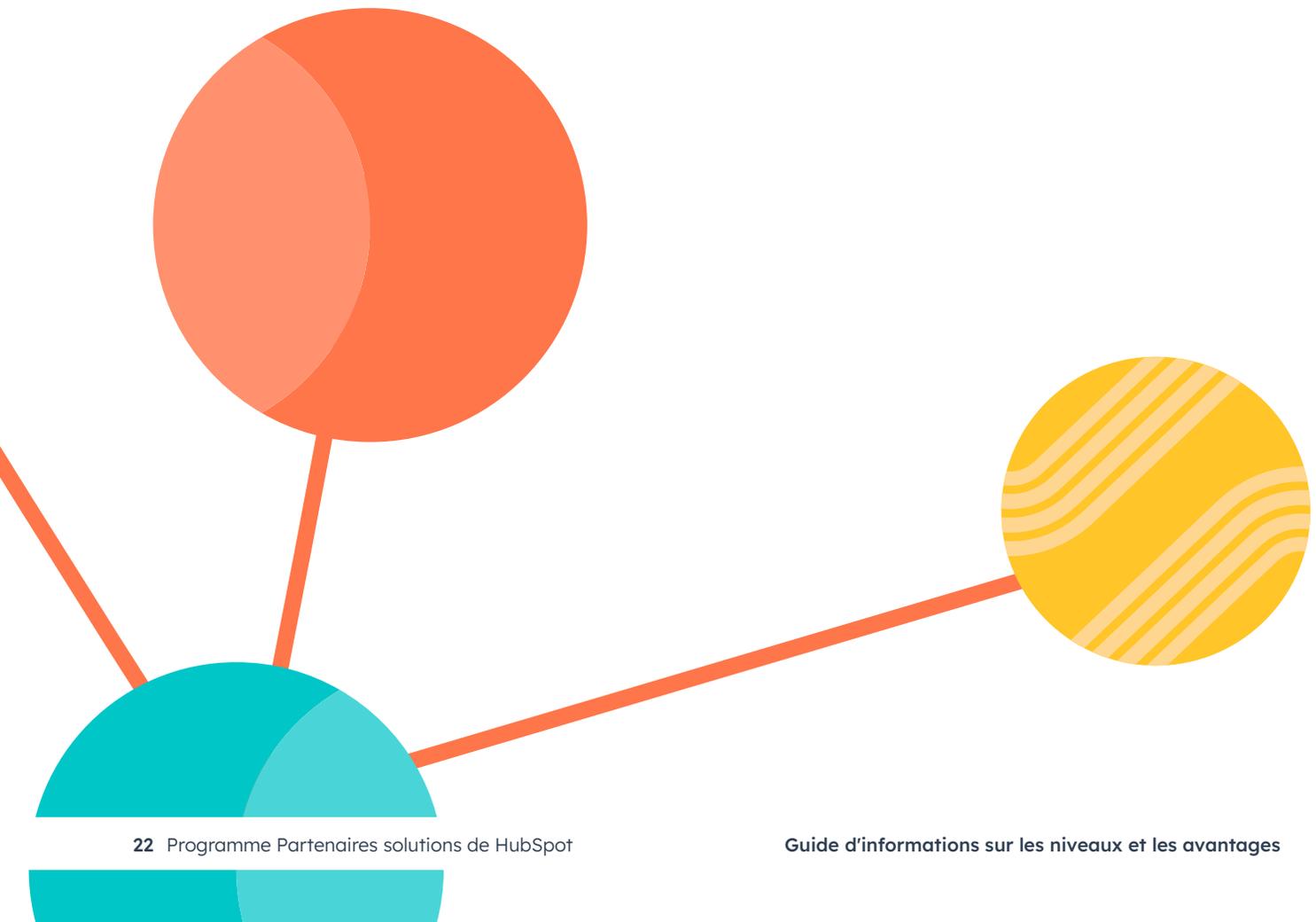
Outils de service client

Formations HubSpot Academy exclusives aux partenaires

Accédez à un catalogue exclusif de formations pour les partenaires, afin de développer des compétences spécifiques au sein de votre organisation, notamment en matière de vente, de service client et d'implémentation. Validez des qualifications pour valoriser votre expertise sur des aspects stratégiques avancés. Toutes les formations et les qualifications partenaires disponibles sont consultables sous l'onglet [Formations pour les partenaires de HubSpot Academy](#).

Tableau de bord de gestion des clients

Profitez de données en temps réel et de suggestions d'actions concrètes pour optimiser les résultats de vos clients. Dans ce tableau de bord, vous pourrez également [gérer les accès de vos équipes](#) aux comptes clients et attribuer les autorisations des administrateurs partenaires. Des alertes et des notifications vous permettront d'analyser chaque moment du cycle de vie de vos clients, et ce pour tous les produits utilisés. Vous pouvez [accéder à ce tableau de bord](#) à tout moment dans votre compte partenaire.



Licence partenaire

Le 5 mars 2024, HubSpot déploie un nouveau modèle de tarification basé sur les licences utilisateurs pour les nouveaux clients. Ce nouveau modèle de tarification inclut la nouvelle licence partenaire gratuite, qu'un client peut assigner à un partenaire s'il le souhaite. La licence partenaire donne aux employés éligibles du partenaire et du fournisseur un accès à toutes les fonctionnalités du compte d'un client. Vous pouvez ainsi lui fournir les services désirés sans qu'il ait à acheter une licence pour que vous puissiez accéder à son compte. Avec la licence partenaire, vous n'aurez plus besoin de demander un accès aux fonctionnalités du compte de votre client, notamment les fonctionnalités accessibles aux détenteurs d'une licence Sales ou Service. Pour savoir comment attribuer une licence partenaire, consultez cet [article de la base de connaissances](#).

Consultez cet [article de blog](#) pour en savoir plus sur les changements de tarification. Si vous êtes partenaire solutions, vous pouvez accéder à la [formation HubSpot Academy qui vous est réservée](#) pour obtenir plus de détails sur le nouveau modèle de licences utilisateurs, notamment la licence partenaire.

Éligibilité à l'outil de migration des données

Il est maintenant plus facile de migrer les données des clients des autres plateformes CRM vers HubSpot, à l'aide d'un outil qui permet la migration des données contextuelles des clients, comme les activités, les e-mails ou encore les interactions. Les clients peuvent ainsi utiliser HubSpot rapidement avec les mêmes données que celles de leur ancien CRM, pour tirer rapidement parti de leur nouvelle plateforme. Cet outil gratuit ne nécessite aucun code ni aucune API, afin d'accélérer et de faciliter les migrations. Il est à la disposition des partenaires de niveau Platinum et supérieur habilités à l'implémentation du CRM ou à la migration des données.

Outils de développement

Centre de ressources des partenaires

Le [centre de ressources des partenaires](#) est un support indispensable pour prendre connaissance des actualités liées aux partenaires. Il vous permet d'accéder aux ressources produits, au blog dédié au programme Partenaires solutions et à plus d'informations sur les avantages décrits dans ce guide. Vous disposez ainsi de tous les outils dont vous avez besoin pour réussir votre croissance avec HubSpot.

Seismic : plateforme d'autonomisation

Les partenaires Platinum, Diamond et Elite ont accès à une plateforme d'autonomisation privée appelée [Seismic](#). Celle-ci rassemble les dernières versions des argumentaires et des présentations produits, ainsi que des études concurrentielles et d'autres ressources utiles à vos équipes en matière de vente et de prestation de services. Vous y trouverez également des informations confidentielles à caractère stratégique, comme les lancements produits à venir. Vous avez ainsi accès aux mêmes ressources que les équipes commerciales de HubSpot, sur la même plateforme.

Aperçu des produits

Vous souhaitez découvrir les nouveaux produits en avant-première et bénéficier d'événements exclusifs avec l'équipe HubSpot ? Les partenaires solutions Platinum, Diamond ou Elite ont accès à des événements durant lesquels les directeurs généraux, les responsables de mise sur le marché et les chefs de produits de HubSpot vous révèlent les lancements de produits à venir et d'autres informations exclusives. Ces exclusivités offrent aux partenaires des niveaux supérieurs un aperçu en avant-première des nouvelles fonctionnalités, campagnes et lignes de produits. Les employés des partenaires éligibles ayant terminé la formation sur la confidentialité recevront des invitations par e-mail.

Fondamentaux de l'onboarding

Cette formation, proposée sous la forme d'une série d'ateliers, offre aux partenaires les connaissances de base pour vendre et proposer des services liés à HubSpot, pour leur permettre de fournir une expérience d'exception aux clients. Elle inclut également des ateliers dédiés aux logiciels de HubSpot afin de vous aider à maîtriser et à adopter les produits de la plateforme. [Cliquez ici](#) pour en savoir plus.



Communauté

Espace privé pour les partenaires dans la communauté HubSpot

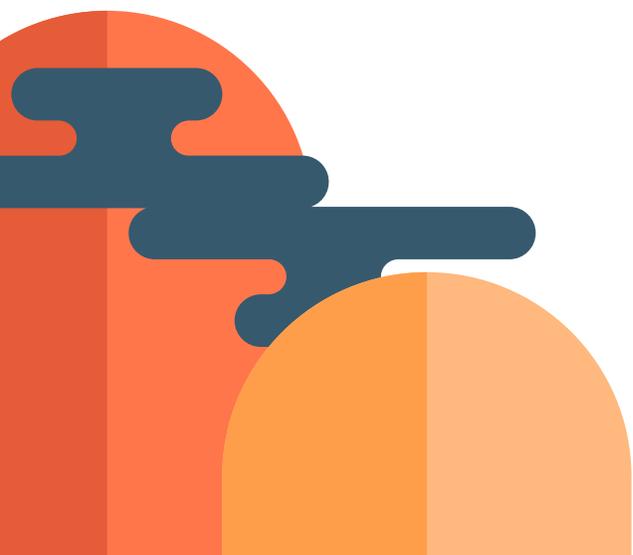
La communauté HubSpot permet d'interagir avec les utilisateurs des produits et des services HubSpot que vous vendez et gérez. Les partenaires disposent également d'un espace en ligne réservé et privé sur la communauté, où ils peuvent échanger avec leurs pairs sur des questions stratégiques, découvrir les mises à jour des produits et obtenir les dernières ressources publiées par HubSpot. Découvrez-le [ici](#).

Groupe Slack privé pour les partenaires HubSpot

Rejoignez-vous aux nombreux partenaires qui utilisent le groupe Slack (en anglais) afin d'établir une communauté et de favoriser la collaboration dans le monde entier. Restez en contact avec les autres partenaires et échangez directement avec votre Responsable Développement partenaires. [Cliquez ici pour demander à rejoindre le groupe](#) si vous êtes partenaire solutions. Vous devez avoir le niveau de partenaire, ou un niveau Gold ou supérieur. Si vous êtes fournisseur solutions, [veuillez cliquer ici](#).

Newsletter mensuelle

Permettez à votre équipe de rester informée sur les actualités de HubSpot. Abonnez-vous aux e-mails « Éducation, contenu et ressources » pour recevoir la newsletter trimestrielle du programme. Vous y retrouverez les annonces partenaires importantes, les mises à jour produits ainsi que d'autres actualités et ressources. En vous abonnant à ces e-mails, vous recevrez également la newsletter Power-Up mensuelle, qui vous propose des ressources relatives aux ventes et aux produits pour favoriser votre réussite en tant que partenaire HubSpot.



Groupe Facebook privé pour les partenaires HubSpot

Travaillez avec des partenaires du monde entier grâce au groupe Facebook privé des partenaires HubSpot (en anglais). Posez vos questions et obtenez les réponses en temps réel d'autres entreprises, qui pourront vous renseigner sur les intégrations, les stratégies publicitaires ou encore l'utilisation des outils HubSpot. Veillez à répondre à toutes les questions obligatoires si vous demandez à [rejoindre le groupe](#). *Seuls les partenaires solutions vérifiés seront acceptés*. En tant que membre de ce groupe, vous acceptez également de vous conformer aux règles de bonne conduite suivantes. Le non-respect de ces règles pourra entraîner votre suppression du groupe, à la seule discrétion de HubSpot :

- 1. Faites preuve de bon sens :** ce groupe a été créé pour aider les partenaires solutions à développer leur réseau et à accélérer leur croissance. Il revient à tous les membres de faire preuve de bon sens dans leurs publications et lors de leurs interactions. HubSpot souhaite que cette communauté soit un espace de support et d'entraide vers lequel les membres peuvent se tourner en toute confiance.
- 2. Faites preuve de bienveillance et de respect :** cet espace est destiné au développement des connaissances et des réseaux des partenaires. Tout discours d'incitation à la haine est interdit. Les commentaires dégradants sur des sujets tels que la race, la religion, la culture, l'orientation sexuelle, le sexe, les idées politiques ou l'identité ne seront pas tolérés. Les publications qui enfreignent ces règles seront supprimées.
- 3. Faites preuve de pertinence :** ce groupe doit être utile à l'ensemble de ses membres. Les publications ne contenant que des liens ou émanant de la page d'une entreprise seront considérées comme indésirables et seront supprimées. Vous pouvez partager des ouvertures de postes et des événements à venir, mais en les accompagnant des informations et du contexte nécessaires.
- 4. Faites preuve de responsabilité :** vous êtes responsable de vos interactions. Ne partagez pas de données de façon contraire à tout accord contractuel (droit d'auteur, secret commercial, non-divulgateur, par exemple), y compris l'Accord sur le programme Partenaires de solutions et les politiques liées au programme.
- 5. Ne divulguez aucune information confidentielle :** les partenaires peuvent avoir accès à des informations HubSpot qui ne sont pas publiques ou qui ne sont pas disponibles à l'ensemble des partenaires, telles que les versions bêta. N'oubliez pas qu'en tant que partenaire, vous êtes soumis à des obligations de confidentialité, conformément à l'Accord sur le programme Partenaires de solutions. Si vous êtes en possession d'informations confidentielles, ne les partagez pas.
- 6. Prenez part aux conversations :** enrichissez la communauté des partenaires de HubSpot en partageant votre expertise. Si vous avez la réponse à une question d'un

autre membre de la communauté, n'hésitez pas à l'aider en transmettant vos connaissances.

- 7. Contribuez à responsabiliser les membres de la communauté :** HubSpot vous encourage à utiliser la fonction de signalement pour identifier les publications ou les commentaires ayant besoin d'être portés à l'attention des modérateurs du groupe. Pour cela, cliquez sur les trois points en regard de la publication ou du commentaire en question et sélectionner « Report post to group admins » (signaler la publication aux administrateurs du groupe).

Éligibilité pour postuler au comité consultatif des partenaires

Le [comité consultatif des partenaires](#) de HubSpot se compose de cinq groupes régionaux qui se réunissent chaque trimestre pour discuter des nouveaux outils pour les partenaires ou des modifications apportées au programme. HubSpot s'appuie sur ce comité pour tenir compte de l'opinion de la communauté des partenaires dans toutes les grandes décisions qui ont trait au programme. Les candidatures sont ouvertes une fois par an, au cours du premier trimestre. Il s'agit d'une des nombreuses opportunités de donner du feedback sur le programme.



Ressources et liens

Ressources à ajouter aux favoris

Tirer le meilleur parti du programme :

[Tableau de bord de gestion des clients](#)

[Plateforme Seismic](#)

[Centre de ressources des partenaires](#)

[Centre de ressources produits](#)

[Communauté de partenaires HubSpot](#)

Comprendre les politiques et directives de HubSpot :

[Aperçu des règles commerciales](#)

[Politiques du programme Partenaires solutions de HubSpot](#)

[Présentation des commissions partenaires](#)

[Présentation de l'enregistrement des transactions](#)

[Directives relatives aux événements, à la presse et au branding](#)

[Accord concernant le programme Partenaires solutions de HubSpot](#)