

HubSpot

Programme Partenaires solutions

Guide d'informations 2022
sur les niveaux et les avantages



Sommaire

- 3** Mot de bienvenue
- 4** Informations sur le programme et les niveaux
- 5** Mises à jour du programme
- 8** Conditions requises pour chaque niveau
- 9** Résumé des avantages par niveau
- 12** Description détaillée des avantages
- 23** 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 solutions pour accompagner des millions de clients vers une croissance réussie avec HubSpot.

L'équipe de HubSpot et la communauté des partenaires sont ravies de vous accueillir et de partager votre engagement envers l'accompagnement et la réussite de nos clients communs. L'époque n'a jamais été aussi propice pour devenir partenaire ou fournisseur solutions HubSpot. **Le cabinet IDC** estime que pour chaque dollar dépensé en logiciels HubSpot, les clients en dépenseront six de plus en modules complémentaires et en services. C'est là une opportunité d'envergure pour les partenaires et les fournisseurs solutions HubSpot.

En 2010, la première version du programme Partenaires de HubSpot s'adressait aux agences marketing qui souhaitaient soutenir la croissance de leurs clients grâce à la méthodologie inbound. En 2022, le digital occupe désormais le devant de la scène, générant de nouveaux besoins. Le programme Partenaires solutions a donc évolué pour répondre aux attentes d'un réseau mondial de partenaires aussi diversifié qu'étendu, qui procure aux clients des solutions et des services sur mesure pour une croissance réussie avec HubSpot.

Ce guide présente les ressources à votre disposition pour fidéliser vos clients et permettre à votre entreprise de se démarquer en tant que partenaire compétent et de confiance. Il récapitule également les avantages qui vous sont réservés à mesure que vous accédez aux différents niveaux du programme.

La mission commune de HubSpot et de sa communauté consiste à accompagner des millions d'organisations vers une croissance réussie. Dans cette optique, vos équipes et celles de HubSpot vont travailler main dans la main pour saisir l'opportunité d'une croissance synergique.

Bien à vous,

Brian Garvey

Vice-président du programme Partenaires solutions

Informations sur le programme et les niveaux

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 de 20 % sur la vente et la gestion 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 du programme

Le programme Partenaires solutions évolue constamment en fonction du feedback de la communauté de partenaires. Voici quelques-unes des évolutions les plus marquantes annoncées cette année par HubSpot en matière de vente et de services :

Crédits de vente additionnelle

L'infrastructure du programme va être considérablement améliorée en 2022, notamment en termes de ressources humaines et de technologies. Cette mise à jour des systèmes représente un investissement majeur dans la réussite des partenaires et des fournisseurs solutions, y compris en matière de crédits et de commissions.

Jusqu'à maintenant, les partenaires et les fournisseurs ne pouvaient pas prétendre à un crédit lorsqu'ils réalisaient une montée en gamme auprès d'un client Starter à qui ils n'avaient pas également vendu le produit Starter. La mise à jour vise donc à résoudre une source de friction importante. Depuis le 1er novembre 2021, les partenaires et les fournisseurs peuvent percevoir des crédits de niveau et des commissions sur les montées en gamme réalisées auprès de clients Starter qui avaient acheté cette solution directement auprès de HubSpot ou sans interaction avec l'équipe commerciale, et qui ne sont pas encore enregistrés auprès d'un autre partenaire ou fournisseur. *Veillez noter que cette nouvelle règle n'est pas rétroactive.*

Cette solution ne résout pas tout, comme les questions liées à la montée en gamme des clients Pro vers une version Entreprise, à l'ajout de licences utilisateurs ou à la montée en gamme d'un contrat Starter conclu par un autre prestataire ou fournisseur. C'est pourquoi HubSpot continuera d'optimiser ses systèmes et ses processus pour proposer une solution toujours plus complète et cohérente.

Pour le moment, le calcul des crédits et des commissions est réalisé manuellement en interne : aucune action n'est donc requise de votre part pour recevoir votre dû sur les montées en gamme de clients Starter. À terme, l'objectif est de proposer une solution automatisée pour les crédits de vente additionnelle.

Vente partagée et enregistrement des transactions

L'outil d'enregistrement des domaines, qui régit la façon dont les partenaires et les fournisseurs réalisent leurs ventes, incluait jusqu'à maintenant un système de capacités qui générait un taux de rejet élevé. Aujourd'hui, ce système n'est plus en phase avec les valeurs de HubSpot : l'entreprise a donc choisi de le modifier pour favoriser les opportunités de vente adaptées aux besoins des clients.

Pour éliminer les freins du précédent système d'enregistrement des domaines, HubSpot a souhaité mettre en place un nouveau processus. Voici le déroulé de son déploiement :

1. Lancement des nouveaux outils de ventes partagées de HubSpot en septembre 2021.
2. Refonte de l'enregistrement des domaines impliquant une réduction des capacités pour tous les niveaux.

De nouveaux plafonds d'enregistrement des domaines sont entrés en vigueur le 1er février 2022. Depuis cette date, les partenaires qui ont dépassé leur plafond ne peuvent plus enregistrer de nouveaux domaines ni étendre leurs domaines existants jusqu'à ce qu'ils repassent sous la limite autorisée. Les partenaires devront se conformer au nouveau plafond d'ici le 1er avril 2022 au plus tard.

Mises à jour relatives aux niveaux

Les critères actuels, évalués en fonction du MRR-vente et du MRR-gestion, vont être remplacés par un score à points composite, qui offrira plus de flexibilité en matière de vente et de services. La structure actuelle des niveaux étant en place depuis longtemps, ce nouveau système est conçu pour motiver et reconnaître plus efficacement le travail de la communauté des partenaires telle qu'elle existe aujourd'hui.

Le nouveau modèle vise à mieux refléter la diversité des personas et des origines géographiques qui caractérise les partenaires actuels. Les nouveaux seuils par niveau ont été annoncés à l'occasion de l'événement Partner Kickoff 2022 et entreront en vigueur à partir de juillet 2022, laissant aux partenaires existants le temps de s'adapter.

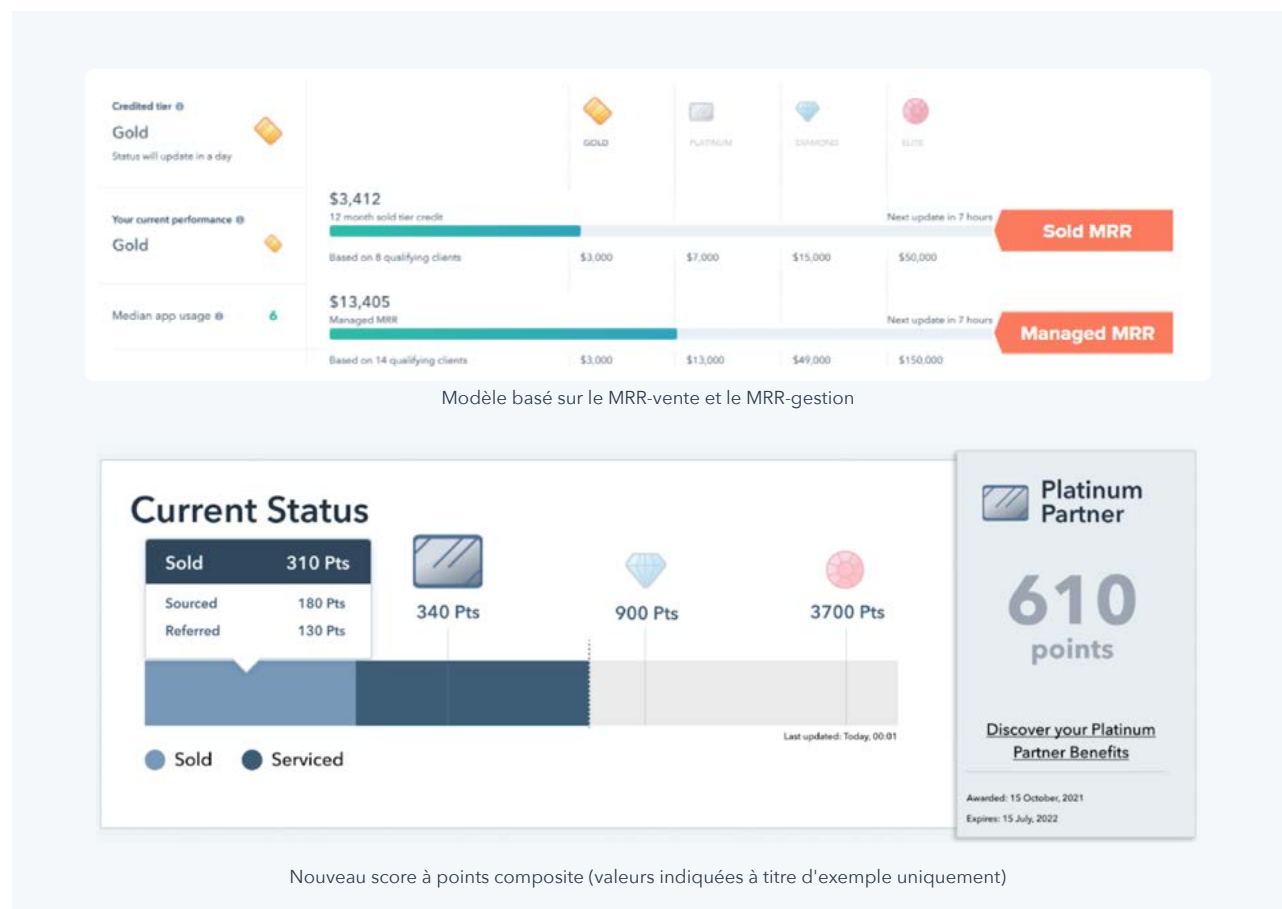
Quelles seront les modifications apportées au modèle à partir de juillet 2022 ?

Avant juillet 2022

- Un partenaire focalisé sur l'implémentation initiale des systèmes était susceptible de signer plusieurs transactions clients par an, mais ces services étant ponctuels et non récurrents, il risquait de ne pas atteindre le seuil de MRR-gestion en dépit d'un MRR-vente élevé.

Après juillet 2022

- Pour que la structure des niveaux puisse refléter les performances de différents types de partenaires, le nouveau modèle va combiner MRR-vente et MRR-gestion en un seul score à points.
- Ce nouveau mode de calcul permettra d'évaluer aussi bien les prestataires spécialisés dans l'implémentation de CRM que les agences de marketing digital classique.



[En savoir plus](#)

Conditions requises pour chaque niveau

MARCHÉS EN CROISSANCE**	CIBLES MRR (jusqu'au 16 juillet 2022)*	FOURNISSEUR SOLUTIONS	PARTENAIRE SOLUTIONS	PARTENAIRE SOLUTIONS GOLD	PARTENAIRE SOLUTIONS PLATINUM	PARTENAIRE SOLUTIONS DIAMOND	PARTENAIRE SOLUTIONS ELITE**
	MRR-vente (USD) consécutif sur 12 mois	0 \$	0 \$	3 750 \$	9 000 \$	19 000 \$	65 000 \$
	MRR-gestion (USD)	0 \$	0 \$	3 750 \$	15 000 \$	55 000 \$	170 000 \$
	MRR-vente (USD) consécutif sur 12 mois	0 \$	0 \$	1 875 \$	4 500 \$	9 500 \$	32 500 \$
	MRR-gestion (USD)	0 \$	0 \$	1 875 \$	7 500 \$	27 500 \$	85 000 \$

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	N'importe quel produit Pro	N'importe quel produit Pro	N'importe quel produit Pro	N'importe quel produit Pro	N'importe quel produit Pro
Seuil minimum d'utilisation des outils sur les portails clients			3 minimum	3 minimum	3 minimum	3 minimum

* Pour en savoir plus sur le nouveau modèle à points applicable au calcul des niveaux qui entrera en vigueur le 16 juillet 2022, veuillez consulter [cette page](#).

** Afin que les entreprises des marchés en croissance puissent devenir partenaires HubSpot, les seuils des MRR-vente et MRR-gestion ont été ajustés pour certaines régions. Le 16 juillet 2022, la notion de « marché en croissance » sera définie en fonction de la localisation du client, et non plus de celle du partenaire solutions.

*** Le niveau Elite est accessible sur invitation uniquement, et soumis à des conditions supplémentaires en matière de certification et de rétention clients. Les candidats sont sujets à évaluation et les critères applicables au niveau Elite peuvent être modifiés à tout moment. Veuillez contacter l'équipe chargée de votre compte pour plus d'informations.

Résumé des avantages par niveau

COMMISSION	FOURNISSEUR	PARTENAIRE	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Commission par transaction	20 % pendant les 12 premiers mois	20 % durant toute la période d'abonnement du client	20 % durant toute la période d'abonnement du client	20 % durant toute la période d'abonnement du client	20 % durant toute la période d'abonnement du client	20 % durant toute la période d'abonnement du client

SUPPORT PERSONNEL	FOURNISSEUR	PARTENAIRE	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Responsable Partenaires		✓	✓	✓	✓	✓
Consultant Partenaires		✓	✓	✓	✓	✓
Accès prioritaire au support		✓	✓	✓	✓	✓
Spécialistes de la vente du CMS Hub/ Operations Hub		✓	✓	✓	✓	✓
Rapports d'activité trimestriels				✓	✓	✓
Experts techniques pré-vente						✓
Services post-vente pour les partenaires						✓

OUTILS MARKETING	FOURNISSEUR	PARTENAIRE	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Annuaire HubSpot des prestataires de services	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Organisation d'événements avec des groupes d'utilisateurs		✓	✓	✓	✓	✓
Prix Impact Awards		✓	✓	✓	✓	✓
Badge mettant en avant le niveau de partenariat		✓	✓	✓	✓	✓
Référencement dans la bibliothèque de ressources marketing			✓	✓	✓	✓
Proposition prioritaire pour le blog de HubSpot					✓	✓
Pack Elite 2022						✓

OUTILS DE VENTE	FOURNISSEUR	PARTENAIRE	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Enregistrement des transactions	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Enregistrement des domaines	5	10	15	25	75	175
Notifications relatives aux leads	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Compte de démonstration HubSpot		✓	✓	✓	✓	✓
Suppression de l'onboarding HubSpot pour vos clients		✓	✓	✓	✓	✓
Programme de recommandation client		✓	✓	✓	✓	✓

OUTILS DE SERVICE CLIENT	FOURNISSEUR	PARTENAIRE	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Formations HubSpot Academy exclusives	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Tableau de bord de gestion des clients	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Onboarding guidé des clients		✓	✓	✓	✓	✓

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT	FOURNISSEUR	PARTENAIRE	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Centre de ressources des partenaires		✓	✓	✓	✓	✓
Seismic : plateforme d'autonomisation privée				✓	✓	✓
Avant-premières pour les partenaires				✓	✓	✓

COMMUNAUTÉ	FOURNISSEUR	PARTENAIRE	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Espace privé pour les partenaires dans la communauté HubSpot	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Newsletter mensuelle par e-mail	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Groupe Slack dédié	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Groupe Facebook privé		✓	✓	✓	✓	✓
Groupes d'utilisateurs partenaires		✓	✓	✓	✓	✓
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 vous remercie pour tout le travail que vous effectuez avec ces clients. Veillez à consulter les [Règles commerciales du programme Partenaires solutions de HubSpot](#) avant de commencer à gagner des commissions.

Support personnel

Responsable Partenaires

Chaque partenaire peut s'adresser à un Responsable Partenaires dédié. Ce responsable est un coach commercial HubSpot qui vous accompagne tout au long du processus de vente. Tel un membre essentiel de votre équipe, il vous fournit l'ensemble des outils et des ressources dont vous avez besoin pour saisir plus d'opportunités commerciales et établir des relations clients durables et fructueuses. [Son nom](#) est indiqué dans votre compte partenaire.

Consultant Partenaires

Tous les partenaires* disposent d'un Consultant Partenaires référent, dont le rôle est de vous aider à étoffer votre offre de services, à augmenter votre chiffre d'affaires et à améliorer les performances des campagnes de vos clients. En tant que point de contact privilégié en matière d'accompagnement client, votre Consultant Partenaires a pour mission d'aider votre équipe à implémenter efficacement HubSpot pour ses clients. N'hésitez pas à le solliciter pour toute question relative aux produits HubSpot et pour étendre votre offre de prestations à de nouveaux aspects de la plateforme.

Son nom est indiqué dans votre compte partenaire.

Accès prioritaire au support

Vous avez accès en priorité à une équipe de support expérimentée et dédiée aux partenaires, joignable via votre compte HubSpot ou par téléphone. Appuyez sur le chiffre 5 lors de votre appel. *Veuillez noter qu'à ce jour, le support prioritaire est uniquement assuré en anglais.*

Spécialistes de la vente du CMS Hub/Operations Hub

L'équipe de spécialistes de la vente est constituée de responsables de compte axés produit, disposant d'une expertise spécifique sur le CMS 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. Veuillez contacter votre Responsable Partenaires pour plus d'informations.

Rapports d'activité trimestriels

Les Consultants Partenaires et les Responsables Partenaires établissent des rapports d'activité trimestriels avec les partenaires les plus performants. Cette évaluation consiste à passer les performances en revue en abordant les principaux succès et défis, afin de définir des objectifs pertinents pour le trimestre suivant. Un plan d'action est ensuite défini conjointement pour atteindre ces objectifs.

* Les partenaires qui ne réalisent pas de revente dans les six mois suivant leur adhésion au programme Partenaires solutions ou qui n'ont pas réalisé de revente depuis plus de 12 mois doivent se tourner vers l'équipe d'accompagnement client.

Experts techniques pré-vente

Les partenaires les plus performants 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.

Services post-vente pour les partenaires

Les partenaires les plus performants ont accès à une nouvelle équipe de services. 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. Veuillez contacter votre Consultant 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.

Organisation d'événements avec des groupes d'utilisateurs

Tous les partenaires solutions peuvent [demander à diriger un groupe d'utilisateurs HubSpot \(HUG\)](#). Ces groupes accessibles gratuitement aident les clients de HubSpot à optimiser leur utilisation des logiciels. Chaque groupe d'utilisateurs peut être dédié à une zone géographique, un secteur d'activité, des intérêts en commun ou encore des compétences. En dirigeant un tel groupe, vous pouvez accéder à du contenu HubSpot exclusif, vous inscrire dans un réseau d'utilisateurs de la plateforme, promouvoir votre entreprise, mais aussi vous établir comme leader d'opinion spécialiste de HubSpot.

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 chaque trimestre 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 mettant en avant le 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. [Consultez les directives promotionnelles de HubSpot](#), puis [téléchargez votre badge](#).

Référencement dans la bibliothèque de 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.*

Proposition prioritaire pour le blog de HubSpot

Les partenaires Diamond et Elite peuvent envoyer directement leurs propositions pour valoriser leur expertise sur le blog de HubSpot. Le blog publie des articles traitant de tests ou de connaissances, mais aussi des sujets traités de manière visuelle. Il vise à partager des expertises, des données et des statistiques avec des équipes marketing, des spécialistes du growth hacking et des propriétaires d'entreprise. Deux formats sont possibles : citation d'expert et proposition d'article de blog.

Pack Elite 2022

Les modes de travail ont changé. Réunions d'équipe, appels clients et événements virtuels sont désormais gérés en télétravail. Le pack Elite 2022 vous apporte tout le matériel nécessaire pour réussir et mettre en avant votre prestigieux niveau Elite. En accédant au niveau Elite, vous recevrez un e-mail avec plus d'informations pour sélectionner le Pack répondant le mieux à vos besoins.





Outils de vente

Enregistrement des domaines

Enregistrez les domaines des leads identifiés par votre entreprise dans votre portail partenaire HubSpot. Le nombre maximum de leads que vous pouvez enregistrer dépend de votre niveau. En 2022, les plafonds d'enregistrement par niveau de partenariat vont être abaissés.

Enregistrement des transactions

L'**enregistrement des transactions** est un nouvel 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 leads

Inscrivez-vous pour recevoir des notifications par e-mail relatives aux leads dès que vos domaines enregistrés effectuent des actions à fort enjeu sur le site de HubSpot, comme demander une démonstration ou commencer un essai gratuit.

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 partenaire solutions et en suivant le processus d'onboarding dédié avec votre Consultant 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.

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. Veuillez contacter votre Responsable Partenaires pour plus d'informations.

Outils de service client

Formations HubSpot Academy exclusives

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. 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.

Onboarding guidé des clients

Lorsque vous devenez partenaire, votre Responsable Partenaires et votre Consultant Partenaires vous accompagnent tout au long de l'expérience d'onboarding pour vous équiper des outils nécessaires pour vendre HubSpot et fournir des services. Votre Consultant Partenaires va notamment vous aider à déployer votre première instance HubSpot pour conduire l'onboarding client guidé. [Cliquez ici](#) pour en savoir plus.

Outils de développement

Bibliothèque de ressources des partenaires solutions

La [bibliothèque de ressources des partenaires solutions](#) est un support indispensable pour prendre connaissance des actualités liées aux partenaires. Elle 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 privée

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 sensibles 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.

Avant-premières pour les partenaires

En tant que partenaire Platinum, Diamond et Elite, vous pouvez découvrir les nouveaux produits ou les évolutions du programme en avant-première, ou encore bénéficier d'événements exclusifs avec l'équipe HubSpot. Vous avez 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 événements en groupes restreints offrent aux partenaires des niveaux supérieurs un aperçu en avant-première des nouvelles fonctionnalités, campagnes et lignes de produits. L'interlocuteur principal de HubSpot au sein de votre entreprise recevra des invitations à ces événements par e-mail.





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

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 Consultant ou votre Responsable 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. Inscrivez-vous aux e-mails « Éducation, contenu et ressources » pour recevoir la newsletter mensuelle. Vous y retrouverez les annonces partenaires importantes, les mises à jour produits ainsi que d'autres actualités et ressources.

Groupe Facebook privé

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.*

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 aux quatre coins du monde. Vous pouvez ainsi collaborer à résoudre des défis communs tout en développant votre réseau au sein de la communauté des partenaires. Les partenaires éligibles peuvent rejoindre un petit groupe de pairs pour échanger sur des sujets variés, de la prospection à l'implémentation du CRM de HubSpot. Vous pouvez [postuler ici](#).

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 produits 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.



Ressources et liens

Ressources à ajouter aux favoris

Implication dans le programme :

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

[Présentation des règles commerciales](#)

[Centre de ressources des partenaires](#)

[Présentation des commissions partenaires \(EN\)](#)

[Centre de ressources produits \(EN\)](#)

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

[Blog d'actualités pour les partenaires \(EN\)](#)

[Enregistrement des transactions](#)

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

[Règles du programme Partenaires solutions](#)

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