

HubSpot

Programme Partenaires solutions

Guide d'informations 2021 sur les
niveaux et les avantages



Sommaire

- 3** Présentation
- 4** Informations sur le programme et les niveaux
- 5** Conditions requises pour chaque niveau
- 6** Résumé des avantages par niveau
- 8** Description détaillée des avantages
- 15** Ressources et liens





Mot de bienvenue

Une relation privilégiée commence. En rejoignant le programme Partenaires solutions de HubSpot, vous faites désormais partie du vaste écosystème de partenaires et de fournisseurs qui développent leur activité et accélèrent leur croissance grâce à HubSpot.

En 2010, la première version du programme Partenaires de HubSpot s'adressait aux agences marketing du monde entier et visait à soutenir la croissance de leurs clients grâce à la méthodologie inbound. Les besoins de ces derniers sont devenus très variés au fil du temps, exigeant pour beaucoup des intégrations personnalisées et des mises en œuvre complexes. Le programme Partenaires solutions a donc été repensé afin de développer et d'entretenir un écosystème de partenaires à l'offre de services spécialisés élargie.

En plaçant les partenaires de HubSpot au cœur des lancements de produits, nous pouvons répondre ensemble et de manière efficace aux besoins des clients, tant en matière de vente que de services. Cela permet ainsi à l'entreprise et à ses partenaires de remporter des marchés, de fournir un service client optimal et d'assurer la réussite des clients.

Dans ce guide, vous découvrirez les avantages liés à chaque niveau de partenariat. Vous trouverez également des ressources qui vous aideront à créer des expériences inbound porteuses pour vos clients, et à vous démarquer comme partenaire qualifié et de confiance.

Aujourd'hui, vous vous joignez à nous pour aider des millions d'entreprises à réussir leur croissance. Nous avons hâte de travailler avec vous à la réalisation de cet objectif. Votre croissance, et celle de vos clients, est notre priorité.

Cordialement,

Katie Ng-Mak
Vice-présidente 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 votre croissance. 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 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 est 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 intégrer le programme et obtenir le premier niveau, vous devez disposer d'une certification Partenaires solutions 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 MRR-vente 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.

Conditions requises pour chaque niveau

MARCHÉS EN CROISSANCE*	OBJECTIFS DE MRR	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 \$	3 000 \$	7 000 \$	15 000 \$	50 000 \$
	MRR-gestion (USD)	0 \$	0 \$	3 000 \$	13 000 \$	49 000 \$	150 000 \$
	MRR-vente (USD) consécutif sur 12 mois	0 \$	0 \$	1 500 \$	3 500 \$	7 500 \$	25 000 \$
MRR-gestion (USD)	0 \$	0 \$	1 500 \$	6 500 \$	24 500 \$	75 000 \$	

MARCHÉS EN CROISSANCE*	OBJECTIFS DE MRR (en vigueur à partir du 16 juillet 2021)	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 Partenaire solutions		●	●	●	●	●
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

*Afin que les entreprises des marchés en croissance puissent devenir partenaires de HubSpot, les seuils des MRR-vente et MRR-gestion ont été ajustés. Les régions et les pays suivants sont éligibles aux niveaux tels qu'établis pour les marchés en croissance : Inde, Amérique latine, Asie du Nord (Chine, Corée du Sud et Mongolie) et Asie du Sud-Est (Bangladesh, Brunei, Cambodge, Hong Kong, Indonésie, Laos, Malaisie, Maldives, Myanmar (Birmanie), Népal, Pakistan, Philippines, Singapour, Sri Lanka, Taiwan, Thaïlande, Timor oriental et Vietnam).

**Le niveau Elite n'est accessible que sur invitation.

Résumé des avantages par niveau

Conseil : cliquez sur le titre de chaque section pour passer du résumé aux descriptions détaillées des avantages.

Découvrez les avantages offerts à chaque niveau du programme.

COMMISSION	FOURNISSEUR	PARTENAIRE	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Commission par transaction	20 % pendant les 12 premiers mois	20 % durant tout l'abonnement d'un client	20 % durant tout l'abonnement d'un client	20 % durant tout l'abonnement d'un client	20 % durant tout l'abonnement d'un client	20 % durant tout l'abonnement d'un client

SUPPORT PERSONNEL	FOURNISSEUR	PARTENAIRE	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Responsable Partenaires		●	●	●	●	●
Consultant Partenaires		●	●	●	●	●
Accès prioritaire au support		●	●	●	●	●
Expert technique						●
Services post-vente pour les partenaires						●
Réunions semestrielles entre la direction du programme et les partenaires						●

OUTILS MARKETING	FOURNISSEUR	PARTENAIRE	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Profil sur l'annuaire HubSpot des prestataires de services	●	●	●	●	●	●
Organisation d'événements avec des groupes d'utilisateurs		●	●	●	●	●
Prix Impact Awards de HubSpot		●	●	●	●	●
Badge mettant en avant le niveau de partenariat		●	●	●	●	●
Référencement dans la bibliothèque des ressources marketing			●	●	●	●
Proposition prioritaire pour le blog de HubSpot					●	●
Pack Elite 2021						●



OUTILS DE VENTE	FOURNISSEUR	PARTENAIRE	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Limite de domaines enregistrés	25	25	65	115	325	900
Notifications relatives aux leads	●	●	●	●	●	●
Compte de démonstration HubSpot		●	●	●	●	●
Suppression de l'onboarding HubSpot pour vos clients		●	●	●	●	●

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		●	●	●	●	●
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 privé pour les partenaires HubSpot	●	●	●	●	●	●
Groupe Facebook privé pour les partenaires HubSpot		●	●	●	●	●
Groupes d'utilisateurs partenaires		●	●	●	●	●
Possibilité de 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 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

Une équipe de spécialistes HubSpot est à vos côtés pour vous aider à développer votre activité.

Responsable Partenaires

Chaque partenaire peut s'adresser à un Responsable Partenaires dédié. Ce responsable est un coach commercial qui vous aide à conclure des transactions. Tel un membre essentiel de votre équipe, il vous fournit tous les outils et les ressources dont vous avez besoin pour vendre HubSpot à de nouveaux clients et établir des relations fructueuses à long terme. [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 élargir votre offre de services, à augmenter votre chiffre d'affaires et à améliorer les performances des campagnes de vos clients. Ce spécialiste de la méthodologie inbound peut répondre à toutes vos questions sur la plateforme HubSpot. [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.

Expert technique

Les partenaires les plus performants peuvent être mis directement en relation avec un expert technique. 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. Les experts techniques de HubSpot sont les personnes les plus expérimentées au sein 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, vous pouvez vous adresser à votre Responsable Partenaires.

Services post-vente pour les partenaires

En 2021, les partenaires Elite auront accès à une nouvelle équipe de services, chargée de les aider à maximiser leur utilisation de la plateforme CRM de HubSpot. À l'instar de votre équipe de service client et de stratégie, 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.

Réunions semestrielles entre la direction du programme et les partenaires

En tant que partenaire Elite, vous pouvez participer à des réunions semestrielles avec les leaders du programme Partenaires solutions. Durant ces sessions de planification, vos managers discutent des opportunités de croissance de votre entreprise avec HubSpot. Veuillez contacter votre Responsable Partenaires pour plus d'informations.

OUTILS MARKETING

Des outils qui vous permettent de vous démarquer et d'identifier de nouveaux leads.

Profil sur l'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, vous pouvez créer un profil dans l'annuaire HubSpot des prestataires de services pour améliorer votre visibilité auprès de clients potentiels. Vous avez ainsi la possibilité de mentionner vos domaines de spécialisation par secteur d'activité ou par zone géographique, et de mettre en avant vos certifications HubSpot 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](#). 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 organisant un tel groupe, vous pouvez promouvoir votre entreprise, mais aussi vous établir comme leader d'opinion spécialiste de HubSpot.

Prix Impact Awards de HubSpot

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. [Découvrez les précédents partenaires récompensés](#) ou [déposez votre candidature](#).

Badge mettant en avant le niveau de partenariat

Affichez votre badge de partenaire sur votre site et dans votre signature d'e-mail afin de vous démarquer de vos concurrents et de montrer votre expertise reconnue avec les produits HubSpot. [Consultez les directives promotionnelles de HubSpot puis téléchargez votre badge](#).

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.

Proposition prioritaire pour le blog de HubSpot

Les partenaires Diamond et Elite peuvent [envoyer directement une proposition d'article de blog](#) mettant en avant leur expertise à l'équipe d'éditeurs du blog de HubSpot. Par le biais des articles publiés, le blog vise à partager des expertises, des données et des statistiques avec des équipes marketing, des spécialistes de la croissance et des propriétaires d'entreprise.

Pack Elite 2021

Les modes de travail ont changé. Réunions d'équipe, appels clients et événements virtuels sont désormais gérés à distance. Le pack Elite 2021 vous apporte tout le matériel nécessaire pour réussir et mettre en avant votre prestigieux niveau Elite. Vous bénéficiez ainsi d'un ensemble de cinq outils qui vous aideront à redéfinir les réunions clients que vous organisez à distance, et d'un sixième outil de votre choix. En accédant au niveau Elite, vous recevrez un e-mail avec plus d'informations.

OUTILS DE VENTE

Tout ce dont vous avez besoin pour conclure davantage de transactions.

Limite de domaines enregistrés

Enregistrez les domaines des leads générés par votre entreprise dans votre compte partenaire HubSpot. Le nombre maximum de leads que vous pouvez enregistrer dépend de votre niveau. Courant 2021, vous accéderez également à un système d'enregistrement des transactions et à une interface de vente partagée, ce qui vous permettra d'enregistrer des transactions collaboratives avec des leads pouvant avoir été déjà enregistrés par HubSpot ou un autre partenaire.

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 de croissance Entreprise et des données CRM factices. Vous pourrez ainsi effectuer des démonstrations complètes et vendre tous les logiciels HubSpot, et pas seulement ceux que vous avez achetés.

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 expert 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.

OUTILS DE SERVICE CLIENT

Des outils pour vous aider à fournir des services de qualité.

Formations HubSpot Academy exclusives

Accédez à une bibliothèque de [certifications et de formations pour les partenaires](#), comme des jeux de rôles, qui vous aideront à développer les compétences de vos équipes, intégrer de nouveaux salariés et soutenir la croissance de votre entreprise. Les formations incluent par exemple des modules expliquant comment présenter vos services inbound ou vendre des produits HubSpot.



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 rejoignez le programme Partenaires solutions, votre Responsable et votre Consultant Partenaires collaborent avec vous afin de s'assurer que vous disposez des connaissances, des compétences et des outils nécessaires pour fournir des services inbound marketing à vos clients. Ils vous aident ainsi à effectuer le processus d'onboarding de vos premiers clients HubSpot. [En savoir plus](#)

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

Des ressources pour vous aider à réussir votre participation au programme Partenaires solutions.

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 tout ce dont vous avez besoin pour réussir votre croissance avec HubSpot.

Plateforme d'autonomisation privée

Les partenaires Platinum, Diamond et Elite ont accès à une plateforme d'autonomisation privée, qui sera lancée au cours du deuxième trimestre 2021. Cette plateforme est identique à celle que HubSpot utilise pour former ses équipes commerciales et de service client, afin que les partenaires bénéficient des mêmes informations. Vous recevrez des formations sur les futurs produits en même temps que les équipes internes de HubSpot et vous aurez notamment accès à des ressources sur les concurrents.

Avant-premières pour les partenaires

Vous pourrez connaître les nouveaux produits ou les évolutions du programme en avant-première, et bénéficier d'événements exclusifs avec les leaders de HubSpot. Les partenaires Platinum, Diamond et Elite sont invités à des événements durant lesquels les directeurs généraux, les responsables de mise sur le marché et les chefs de produits de HubSpot communiquent les sorties 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 dans votre entreprise recevra des invitations à ces événements par e-mail.

COMMUNAUTÉ

Rejoignez une communauté mondiale d'entreprises comme la vôtre, qui souhaitent accélérer leur croissance.

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. Vous pouvez répondre à leurs questions, participer à leurs discussions et mettre votre expertise au service de leur croissance. En 2021, HubSpot ouvrira un espace privé dans la communauté HubSpot, où les partenaires pourront discuter de stratégies avec leurs pairs et bénéficier d'informations sur les mises à jour des produits et des programmes.

Newsletter mensuelle par e-mail

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 trouverez les annonces partenaires importantes et les mises à jour produits, ainsi que du contenu qui vous aidera à soutenir la croissance de votre entreprise.

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 Consultant ou votre Responsable Partenaires. [Cliquez ici pour demander à rejoindre le groupe](#) si vous êtes partenaire solutions. Si vous êtes fournisseur solutions, [veuillez cliquer ici](#).

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.

Groupes d'utilisateurs partenaires

Si vous souhaitez recevoir des conseils ou vous impliquer davantage dans la communauté des partenaires, [demandez à rejoindre](#) un groupe d'utilisateurs régional. Si votre candidature est acceptée, vous intégrerez un petit groupe de pairs et pourrez échanger sur des sujets variés, comme la prospection ou l'implémentation des solutions HubSpot. Chaque groupe se voit attribuer un mentor partenaire et un leader HubSpot.

Possibilité de postuler au comité consultatif des partenaires

Le [comité consultatif des partenaires](#) de HubSpot se compose de six 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 dernier trimestre.



Ressources et liens

Ressources à ajouter aux favoris

Implication dans le programme :

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

[Centre de ressources des partenaires](#)

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

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

Politiques et directives de HubSpot :

[Présentation des règles commerciales](#)

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

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

[Règles relatives aux événements, aux médias et au branding](#)

[Règles du programme Partenaires solutions](#)

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