



HubSpot

Guide officiel du **programme** **Partenaires solutions**

Rejoignez le programme Partenaires solutions de HubSpot pour faire de votre entreprise le partenaire de croissance indispensable de vos clients.



Table des matières

Qu'est-ce que le programme Partenaires solutions ?	3
À qui s'adresse ce programme ?	5
Pourquoi rejoindre le programme Partenaires solutions de HubSpot ?	7
Les options disponibles	8
Les avantages d'être un partenaire solutions	9
Questions fréquentes.....	12
Pourquoi choisir HubSpot ?	14



Qu'est-ce que le programme Partenaires solutions ?

Le programme Partenaires solutions est un écosystème qui rassemble des agences et des prestataires fournissant des services marketing, commerciaux, informatiques, de service client, de conception web et d'implémentation de CRM. Ces partenaires proposent des solutions sophistiquées via la plateforme tout-en-un de HubSpot qui compte plus de 300 intégrations.

1
plateforme

+ de 300
intégrations logicielles

+ de 65 000
clients HubSpot

En tant que partenaire solutions, vous bénéficiez d'avantages exclusifs pour accélérer la croissance de votre entreprise et vous différencier de vos concurrents. Ces avantages s'organisent autour de trois piliers :

De nouvelles perspectives de croissance

Des ressources pédagogiques pour élargir vos compétences et celles de votre équipe

Une communauté de professionnels impliqués

« Le programme Partenaires solutions de HubSpot est une référence par rapport à tous les autres programmes de partenariat auxquels notre agence a participé. Aucun autre programme n'investit autant de ressources dans la croissance de ses partenaires. »

David Ward, Fondateur et PDG, Meticulosity

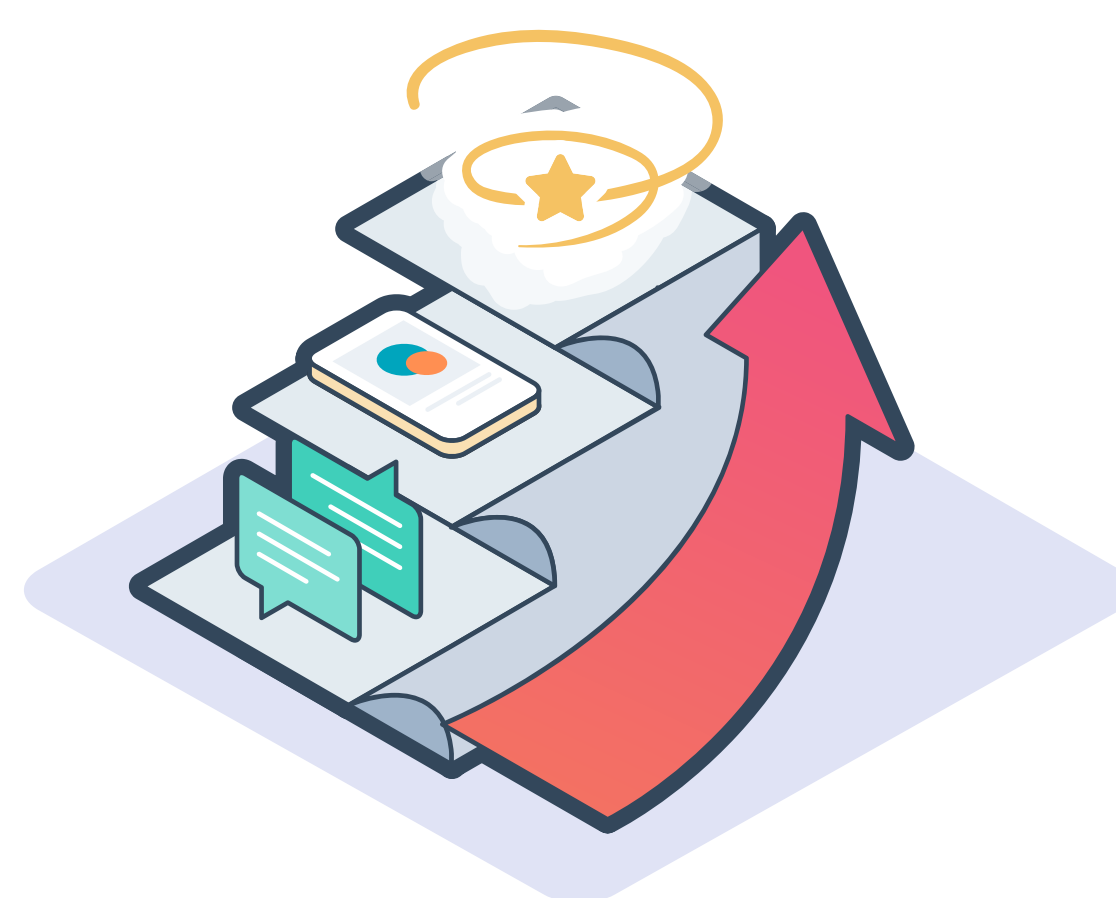
À qui s'adresse ce programme ?

Que votre entreprise soit établie de longue date ou qu'elle fasse ses premiers pas, deux critères vous permettront de déterminer si le programme Partenaires solutions est fait pour vous.

1. Votre entreprise fournit un ou plusieurs des services suivants :



Consulting stratégique en matière de croissance, de technologies, de marketing, de vente ou de service client.



Implémentation technique en matière de CRM et d'intégrations systèmes ou services informatiques.



Prestations directes en matière de marketing, de vente ou de service client

2. Vous souhaitez développer votre activité, acquérir de nouvelles compétences et mettre des technologies de pointe au service des objectifs de vos clients.

Si cette description correspond à votre entreprise, les équipes de HubSpot se feront un plaisir d'échanger avec vous.

Découvrez l'expérience d'autres entreprises qui ont rejoint le programme Partenaires solutions.



Markentive
Découvrez comment
Markentive offre
des services inbound
complets avec HubSpot.

[En savoir plus](#)



Winbound
Découvrez comment
Winbound fournit
une valeur ajoutée à
ses clients en étant
partenaire solutions
de HubSpot.

[En savoir plus](#)



Nile
Découvrez comment
l'agence Nile a
accéléré sa croissance
avec le programme
Partenaires solutions
de HubSpot.

[En savoir plus](#)





Pourquoi rejoindre le programme Partenaires solutions de HubSpot ?

Aujourd'hui, les entreprises ont besoin de stratégies couvrant l'intégralité de l'expérience client, or il est difficile pour une agence ou un prestataire de services d'être présent sur tous les fronts.

Heureusement, il est plus facile de répondre aux besoins de chacun en disposant des ressources adéquates. Le programme Partenaires solutions permet d'accéder aux technologies et aux intégrations de HubSpot, d'obtenir des certifications mondialement reconnues, et de bénéficier des compétences d'un vaste réseau de partenaires. Vous disposez ainsi de toutes les ressources nécessaires pour déployer des stratégies englobant l'ensemble de l'expérience client.



Le programme Partenaires solutions est conçu pour libérer votre potentiel de croissance en profitant des ressources de l'écosystème HubSpot.

Les options disponibles

Fournisseur solutions

Vous souhaitez proposer HubSpot à vos clients ? Devenez fournisseur solutions.

Cette offre vous permet de découvrir les possibilités du programme Partenaires solutions à prix compétitif. De plus, avec la facturation mensuelle, vous êtes libre d'interrompre votre participation à tout moment.

À partir de

46 €/mois*

Facturation mensuelle ou annuelle

** Logiciel HubSpot version Starter, Pro ou Entreprise requis*

Les avantages :

- » 20 % des revenus générés (la première année).
- » Ressources de développement des ventes en libre accès.
- » Profil et badge de fournisseur solutions dans l'annuaire HubSpot des prestataires de services.
- » Accès à des formations et à des certifications.

Partenaire solutions

Vous souhaitez développer votre expertise avec HubSpot ? Devenez partenaire solutions pour profiter des avantages d'un partenariat approfondi avec HubSpot, vos clients et la communauté des partenaires.

À partir de

280 €/mois*

Facturation annuelle

** HubSpot CMS ou logiciel HubSpot version Pro ou Entreprise requis et onboarding des partenaires requis (paiement unique)*

Inclut tous les avantages d'être fournisseur solutions, plus :

- » 20 % des revenus générés (durée illimitée).
- » Dispense des frais d'onboarding pour les clients (jusqu'à 5 500 € d'économies par client).
- » Point de contact dédié pour obtenir un support commercial.
- » Point de contact dédié pour obtenir un support en matière d'intégration et de stratégie de croissance.
- » Accès à des formations et à des certifications dédiées aux partenaires.
- » Profil dans l'annuaire HubSpot des prestataires de services, avec une visibilité améliorée dans les résultats de recherche.
- » Avantages supplémentaires à mesure que votre entreprise se développe au sein du programme Partenaires solutions.

Rejoindre le programme Partenaires solutions de HubSpot

Les avantages d'être un partenaire solutions

À partir de 280 €/mois*

En remerciement de l'investissement fourni par les partenaires solutions de HubSpot, ceux-ci ont accès à des avantages exclusifs. En plus de percevoir 20 % des revenus générés pour une durée illimitée, les partenaires solutions ont accès aux avantages premium ci-dessous.

De nouvelles perspectives de croissance

- » Développez de nouveaux services grâce aux logiciels de marketing, de vente, de service client, de CRM et de CMS de HubSpot, et à plus de 300 intégrations. Vous avez ainsi accès à tous les outils nécessaires pour accélérer la croissance de vos clients via une plateforme tout-en-un performante, que les équipes HubSpot utilisent elles-mêmes pour attirer, convertir et fidéliser leurs propres clients.
- » Profitez de l'accompagnement de deux experts HubSpot dédiés pour l'onboarding, la vente et le déploiement de la plateforme, ainsi que pour développer une stratégie de croissance et optimiser la tarification et la structuration de votre offre de services actuelle et future.
- » Dispensez vos clients des frais d'onboarding de HubSpot, afin d'offrir des services à prix concurrentiels et d'optimiser votre marge.
- » Bénéficiez d'un support dédié de la part des équipes internes de HubSpot.
- » Attirez plus de leads et concluez plus de transactions. Les partenaires solutions bénéficient d'une visibilité améliorée dans l'**annuaire HubSpot des prestataires de services**, consulté par plus de 65 000 clients dans le monde.

* Facturation annuelle. HubSpot CMS ou logiciel HubSpot version Pro ou Entreprise requis.

« Le programme Partenaires solutions de HubSpot a été une révélation pour notre entreprise. Nous avons étendu notre offre de services et sommes désormais en mesure de véritablement accélérer la croissance de nos clients. »

Karim Bouras, Fondateur et PDG, Agence Nile

Des ressources pédagogiques pour élargir vos compétences et celles de votre équipe


- » Bénéficiez de conseils d'experts sur vos techniques et vos processus de vente, ainsi que sur le développement de votre pipeline.
- » Profitez des formations et des certifications partenaires exclusives de HubSpot Academy pour développer les compétences de votre équipe et vous démarquer de la concurrence en tant que partenaire certifié.
- » Participez à des formations intensives réservées aux partenaires sur des sujets comme la vente et la gestion de comptes.

« Dès le départ, nous avons bénéficié des ressources pédagogiques et des conseils réguliers de HubSpot, qui a encouragé notre agence à faire preuve d'ambition et lui a ouvert des perspectives de croissance que nous n'osions pas imaginer. »

Andrew McAvinchey, Fondateur et Directeur général, Mount Arbor

Une communauté de professionnels impliqués

- » Affinez vos idées en échangeant avec la communauté de partenaires de HubSpot, un vaste réseau de professionnels expérimentés régulièrement cité comme étant l'un des principaux avantages du programme Partenaires solutions.
- » Trouvez des entreprises aux compétences complémentaires pour relever ensemble les défis de vos clients et leur offrir des solutions complètes, vectrices d'une valeur ajoutée maximale.
- » Découvrez les meilleures pratiques adoptées par d'autres partenaires sur la plateforme HubSpot et mettez-les au profit de votre croissance et de celle de vos clients.
- » Accédez à des événements exclusifs aux partenaires solutions à mesure que vous évoluez d'un niveau à l'autre.



« HubSpot parvient à cultiver un esprit de coopération dans le secteur hautement concurrentiel du marketing et de la vente. Les relations établies au sein de la communauté sont au cœur de la valeur ajoutée que HubSpot offre à ses partenaires. »

Shana Steigerwalt, Fondatrice et Présidente, Modern Driven Media

En savoir plus sur
les partenaires solutions

Vous avez besoin de réfléchir avant de vous engager en tant que partenaire solutions ?

Lancez-vous dans l'expérience du partenariat à votre rythme. Vous pouvez commencer par devenir fournisseur solutions ou par figurer dans l'annuaire HubSpot des prestataires de services, afin d'augmenter votre visibilité auprès de plus de 65 000 clients HubSpot à l'échelle mondiale.

En savoir plus sur le programme
Partenaires solutions

S'inscrire sur l'annuaire
des prestataires de services



Questions fréquentes

Tout engagement exige réflexion. Voici quelques-unes des questions fréquemment posées par les entreprises qui rejoignent le programme Partenaires solutions de HubSpot.

Que signifie la mention « À partir de 46 €/280 € » ?

Un fournisseur solutions doit disposer d'un logiciel HubSpot version Starter, Pro ou Entreprise. La version Starter du Hub Marketing, du Hub Sales ou du Hub Services coûte actuellement 46 € par mois, c'est pourquoi il s'agit du tarif minimum pour devenir fournisseur solutions.

Un partenaire solutions doit disposer de HubSpot CMS ou de la version Pro ou Entreprise du Hub Marketing, du Hub Sales ou du Hub Services. HubSpot CMS étant actuellement disponible à 280 €/mois, il s'agit du tarif minimum pour devenir partenaire solutions. L'onboarding des partenaires (paiement unique de 2 760 € minimum) est obligatoire pour tous les partenaires solutions.

Pour obtenir la liste complète des produits et des tarifs de HubSpot, veuillez consulter la page des [informations tarifaires](#).

Sous quelles conditions un client peut-il être dispensé des frais d'onboarding ?

Tous les clients qui acquièrent HubSpot CMS ou la version Pro ou Entreprise d'un logiciel HubSpot doivent acheter l'onboarding requis. Les clients qui achètent un logiciel HubSpot auprès de vous en tant que partenaire solutions sont dispensés des frais d'onboarding.

Quel est le délai nécessaire pour prendre en main HubSpot et pouvoir offrir des services aux clients ?

Ce délai dépend de votre entreprise et de votre activité. En règle générale, le processus d'onboarding de HubSpot permet de monter en compétence afin de faire vos premiers pas rapidement. En moyenne, les partenaires de HubSpot prennent en main la plateforme et commencent à fournir des services sous deux à trois mois.

Existe-t-il différents niveaux pour les partenaires solutions ?

Oui, votre entreprise peut passer d'un niveau à l'autre à mesure qu'elle gagne en expérience. Ces niveaux reflètent vos performances actuelles et vous permettent de vous différencier au sein du programme. Les niveaux sont calculés en fonction de différents indicateurs, notamment les revenus récurrents mensuels (MRR-vente et MRR-gestion).

En savoir plus sur les niveaux des partenaires solutions HubSpot

Le programme Partenaires solutions de HubSpot est-il international ?

Oui, HubSpot compte des partenaires dans plus de 110 pays à travers le monde. Pour découvrir leur expérience, consultez **la page des études de cas**. Vous pouvez également parcourir l'**annuaire HubSpot des prestataires de services** pour rechercher des partenaires par zone géographique.

Si vous avez d'autres questions relatives au programme Partenaires solutions, vous pouvez contacter un Spécialiste Partenaires **depuis cette page**.





Pourquoi choisir HubSpot ?

HubSpot offre une plateforme logicielle complète incluant des outils de marketing, de vente et de service client articulés autour d'un CRM gratuit, ainsi qu'un CMS et plus de 300 intégrations. La plateforme HubSpot permet de développer des solutions sophistiquées et des stratégies de croissance à fort impact au service des objectifs de vos clients.

Plus qu'un simple logiciel

HubSpot est un écosystème dynamique et en constante évolution, porté par une vaste communauté de partenaires. En rejoignant le programme Partenaires solutions, vous aurez toutes les clés en main pour répondre aux besoins de vos clients. HubSpot s'engage à vos côtés pour aider des millions d'entreprises, y compris la vôtre, à réussir leur croissance.

Rejoignez le programme Partenaires solutions de HubSpot

Vous souhaitez accélérer la croissance de votre entreprise et celle de vos clients ? HubSpot est là pour vous aider.

[Rejoindre le programme
Partenaires solutions](#)