



Programme Partenaires solutions

Guide d'informations 2020 sur
les niveaux et les avantages

Table des matières

01 / Mot de bienvenue	3
02 / Informations sur les niveaux	4
03 / Conditions requises pour chaque niveau	5
04 / Résumé des avantages par niveau	6-7
05 / Description détaillée des avantages	8-13



Mot de bienvenue

Bienvenue dans 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. À l'époque, il était encore possible de trouver de nouveaux clients en proposant seulement des produits de qualité. Maintenant, il faut également offrir une expérience client complète.

C'est pour cette raison qu'en 2020, HubSpot étend son programme au-delà des activités marketing, afin de construire un écosystème de partenaires aux compétences variées, capables de se charger d'un vaste éventail de tâches. Je travaille sur ce programme de partenariat depuis ses débuts et j'ai pu constater son évolution au fil du temps.

Les ressources de ce guide vous aideront à concevoir des expériences inbound pour vos propres clients, et à vous démarquer en tant que partenaire fiable et indispensable à la mise en place de leurs stratégies. Vous trouverez également des informations sur les avantages dont vous bénéficierez à chaque niveau du programme.

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

02 /

Informations sur les niveaux

Les niveaux du programme Partenaires solutions reflètent votre croissance auprès de HubSpot et vous permettent de vous différencier.

Les niveaux attribués dépendent de différents indicateurs, notamment des revenus récurrents mensuels (MRR-vente et MRR-gestion), du taux de rétention, du degré d'utilisation de la plateforme et de l'efficacité réelle des stratégies inbound déployées.

[En savoir plus](#)

Un comparatif des avantages associés à chaque niveau est présenté dans les tableaux des pages 6 et 7. Pour savoir quel est votre niveau actuel, veuillez vous [connecter à votre portail partenaire](#). Par ailleurs, ce guide fait référence aux partenaires et aux fournisseurs solutions. Le statut de fournisseur solutions permet de faire ses premiers pas au sein du programme. Il s'agit d'un engagement limité pour commencer à vendre des produits HubSpot et à assurer des prestations de services. Pour devenir partenaire solutions, vous devrez remplir des critères différents. Dès que vous serez partenaire, vous pourrez faire évoluer votre niveau (Gold, Platinum, Diamond et Elite) en fonction de vos résultats.

Si les niveaux sont conçus pour témoigner de votre croissance en tant que partenaire solutions HubSpot, ils ne sont pas toujours explicites. Ils illustrent vos qualités de vendeur et de prestataire de services, mais ne mettent pas en évidence votre expertise dans un produit ou un domaine spécifique. C'est ici que les [certifications partenaires](#) que vous avez obtenues et que votre profil dans [l'annuaire HubSpot des prestataires de services](#) entrent en jeu. Veuillez consulter la page 9 pour en savoir plus à ce sujet.

03 /

Conditions requises pour chaque niveau

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	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
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 \$
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 développement puissent devenir partenaires de HubSpot, les seuils des MRR-vente et MRR-gestion ont été établis à 1 500 \$. Vous pouvez devenir partenaire Gold si votre entreprise répond à ce critère et se situe dans l'une des régions ou l'un des pays suivants : Asie du Sud-Est, Inde, Amérique latine et Brésil. L'Asie du Sud-Est comprend le Bangladesh, Brunei, le Cambodge, Hong Kong, l'Indonésie, le Laos, la Malaisie, les Maldives, Myanmar, le Népal, le Pakistan, les Philippines, le Sri Lanka, Singapour, Taiwan, la Thaïlande, le Timor oriental et le Vietnam.

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

04 /

Résumé des avantages par niveau

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 de produits HubSpot, mais aussi profiter d'avantages exclusifs à chaque niveau.

Cliquez sur chaque avantage indiqué dans le tableau pour accéder à sa description complète. Il vous suffit ensuite de cliquer sur le titre de la description pour revenir au tableau.

SUPPORT HUBSPOT	FOURNISSEUR	PARTENAIRE	PARTENAIRE GOLD	PARTENAIRE PLATINUM	PARTENAIRE DIAMOND	PARTENAIRE ELITE
Responsable Partenaires		●	●	●	●	●
Consultant Partenaires		●	●	●	●	●
Support prioritaire		●	●	●	●	●
Expert technique						●
Réunion annuelle avec HubSpot						●

OUTILS MARKETING	FOURNISSEUR	PARTENAIRE	PARTENAIRE GOLD	PARTENAIRE PLATINUM	PARTENAIRE DIAMOND	PARTENAIRE ELITE
Profil sur l'annuaire HubSpot des prestataires de services	●	●	●	●	●	●
Certifications HubSpot Academy		●	●	●	●	●
Organisation d'événements locaux avec des groupes d'utilisateurs		●	●	●	●	●
Éligibilité aux récompenses Impact Awards		●	●	●	●	●
Badge mettant en avant le niveau de partenariat			●	●	●	●
Référencement dans la bibliothèque des ressources marketing			●	●	●	●
Rédaction d'articles pour le blog dédié aux utilisateurs de HubSpot			●	●	●	●
Rédaction d'articles pour le blog marketing de HubSpot					●	●

OUTILS DE VENTE	FOURNISSEUR	PARTENAIRE	PARTENAIRE GOLD	PARTENAIRE PLATINUM	PARTENAIRE DIAMOND	PARTENAIRE ELITE
Nombre de domaines enregistrés	50	50	250	400	800	1 500
Notifications relatives aux leads	●	●	●	●	●	●
Stages commerciaux intensifs		●	●	●	●	●
Portail de démonstration de HubSpot		●	●	●	●	●
Suppression du processus d'onboarding de HubSpot pour les clients		●	●	●	●	●

OUTILS D'ACCOMPAGNEMENT	FOURNISSEUR	PARTENAIRE	PARTENAIRE GOLD	PARTENAIRE PLATINUM	PARTENAIRE DIAMOND	PARTENAIRE ELITE
Formations partenaires en libre accès	●	●	●	●	●	●
Tableau de bord de gestion des clients	●	●	●	●	●	●
Accompagnement pour l'onboarding des clients		●	●	●	●	●
Centre de ressources des partenaires		●	●	●	●	●

REVENUS PERÇUS	FOURNISSEUR	PARTENAIRE	PARTENAIRE GOLD	PARTENAIRE PLATINUM	PARTENAIRE DIAMOND	PARTENAIRE ELITE
% de 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

COMMUNAUTÉ	FOURNISSEUR	PARTENAIRE	PARTENAIRE GOLD	PARTENAIRE PLATINUM	PARTENAIRE DIAMOND	PARTENAIRE ELITE
Newsletter mensuelle par e-mail	●	●	●	●	●	●
Groupe Slack privé pour les partenaires HubSpot	●	●	●	●	●	●
Groupe Facebook privé pour les partenaires HubSpot		●	●	●	●	●
Invitation automatique au comité consultatif des partenaires		Possibilité de postuler	Possibilité de postuler	Possibilité de postuler	Possibilité de postuler	●
Tickets « All-Access » gratuits pour l'événement INBOUND		Tarif réduit	Tarif réduit	4 tickets	8 tickets	12 tickets
Invitation à l'événement Partner Day local				2 tickets	2 tickets	4 tickets
Invitation aux événements Partner Day régionaux						4 tickets
Invitation à l'événement exclusif Founders' Day lors de la conférence INBOUND						●
Invitation automatique au comité consultatif lié au développement produit						●

05 /

Description détaillée des avantages

SUPPORT HUBSPOT

Une équipe d'experts HubSpot est à vos côtés pour vous aider à vendre des produits, effectuer des prestations de services et 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. Il vous fournit tous les outils et les ressources dont vous avez besoin pour vendre HubSpot à de nouveaux clients et établir des relations productives à long terme. Il représente un membre d'équipe à part entière. [Découvrez qui est votre Responsable Partenaires](#) dans votre portail partenaire.

Consultant Partenaires

Chaque partenaire peut s'adresser à un Consultant Partenaires dédié. Ce consultant vous aide à élargir votre offre de services, à augmenter votre chiffre d'affaires et à améliorer les performances des campagnes de vos clients. Cet expert de la méthodologie inbound peut répondre à toutes vos questions sur la plateforme HubSpot. [Découvrez qui est votre Consultant Partenaires](#) dans votre portail partenaire.

Support prioritaire

Vous avez accès en priorité à une équipe de support expérimentée et dédiée aux partenaires, joignable via votre portail ou par téléphone. Veuillez noter qu'à ce jour, le support prioritaire est uniquement assuré en anglais pour tous les partenaires.

Expert technique

Entrez directement en contact avec un expert technique HubSpot, qui vous offrira son expertise en matière de transactions, de stratégie et de formation. 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. 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. Pour savoir qui est votre expert technique, vous pouvez vous adresser à votre Responsable Partenaires.

Réunion annuelle avec HubSpot

Votre équipe de direction est invitée dans les bureaux de HubSpot afin d'assister à des réunions stratégiques avec les dirigeants et les responsables produits de l'entreprise. Vous pouvez ainsi expliquer aux cadres du département commercial de HubSpot en quoi vous vous démarquez et mieux vous aligner avec vos points de contact locaux. Pour vous remercier de votre implication, HubSpot prend en charge vos frais de déplacement. Vous pouvez vous adresser à votre Responsable Partenaires afin de programmer votre visite.

OUTILS DE CROISSANCE ET DÉVELOPPEMENT DES VENTES

HubSpot vous donne accès aux outils et aux stratégies nécessaires pour la croissance de votre entreprise.

OUTILS MARKETING

Des outils pertinents 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 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.](#)

Certifications HubSpot Academy

Suivez et obtenez des certifications créées en exclusivité pour les partenaires solutions, disponibles à la demande dans HubSpot Academy, afin que vous puissiez vous démarquer et réussir votre croissance. Développez de nouvelles compétences, proposez de nouveaux services, concevez des processus évolutifs et promouvez votre activité en diffusant le bon message auprès de la bonne audience. [Commencez dès aujourd'hui.](#)

Organisation d'événements locaux avec des groupes d'utilisateurs

Tous les partenaires solutions peuvent diriger un groupe d'utilisateurs HubSpot. Ces événements aident les clients locaux de HubSpot à optimiser leur utilisation des logiciels en assistant à des formations en personne et en échangeant avec d'autres utilisateurs. En organisant un tel événement dans votre ville, vous pouvez vous établir comme leader d'opinion, tout en animant une communauté locale d'utilisateurs. [Les candidatures sont ouvertes deux fois par an.](#) Vous pouvez vous inscrire sur la liste d'attente de HubSpot afin de recevoir une notification lorsque les prochaines candidatures seront ouvertes.

Éligibilité aux récompenses Impact Awards

Le travail remarquable que vous effectuez auprès de vos clients mérite d'être reconnu. Tous les partenaires de HubSpot ont la possibilité de recevoir une récompense Impact Award et de voir leurs performances exceptionnelles reconnues par HubSpot. Les candidatures sont ouvertes quatre fois par an. [Découvrez les précédents partenaires récompensés](#) ou [déposez votre candidature](#).

Badge mettant en avant le niveau de partenariat

Affichez votre badge Partenaires 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. [Cliquez ici pour en savoir plus sur les règles promotionnelles de HubSpot et télécharger 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. [Envoyez votre contenu à HubSpot dès maintenant](#) (en anglais).

Rédaction d'articles pour le blog dédié aux utilisateurs de HubSpot

Les clients de HubSpot peuvent consulter ce blog afin d'optimiser leur utilisation de la plateforme. Si vous souhaitez augmenter votre visibilité en tant qu'expert des produits HubSpot, profitez de cet avantage et envoyez vos idées d'articles en remplissant [ce formulaire](#) (en anglais).

Rédaction d'articles pour le blog marketing de HubSpot

Partagez votre maîtrise des techniques inbound marketing sur le blog marketing de HubSpot. Vous pourrez ainsi augmenter la visibilité et la portée de votre marque. Vous travaillerez avec l'équipe responsable du blog pour développer votre sujet, rédiger votre article et le publier. Profitez de cet avantage et envoyez vos idées d'articles en remplissant [le formulaire sur cette page](#).

OUTILS DE VENTE

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

Nombre de domaines enregistrés

Enregistrez les domaines des leads identifiés par votre entreprise dans votre portail partenaire HubSpot. Vous inscrivez ainsi vos prospects dans un processus de vente cohérent que vous mènerez vous-même. Vos points de contact à HubSpot vous apporteront leur support et HubSpot vous versera une commission pour toutes les transactions que vous aurez conclues. Le nombre maximum de leads que vous pouvez enregistrer dépend de votre niveau (voir tableau page 7).

Notifications relatives aux leads

Inscrivez-vous au système de notifications pour recevoir des alertes dès que vos leads enregistrés effectuent des actions à fort enjeu sur le site www.hubspot.fr, comme demander une démonstration ou commencer un essai gratuit. [Cliquez ici pour en savoir plus](#) ou activez cette option dans les paramètres de votre portail partenaire.

Stages commerciaux intensifs

Générez plus de transactions pour votre cycle inbound et concluez des ventes avec les bons prospects. Ces stages, dédiés notamment à la génération de pipeline et au développement de compétences commerciales, sont proposés en trois versions différentes, et ce en fonction de vos besoins. Vous pouvez vous inscrire [ici](#) ou contacter votre Responsable Partenaires pour en savoir plus.

Portail de démonstration de HubSpot

Le portail de démonstration de HubSpot vous donne accès à tous les outils de la suite de croissance Entreprise, afin que vous puissiez présenter et vendre efficacement les produits HubSpot. [Accédez au portail de démonstration ici](#).

Suppression du processus d'onboarding de HubSpot pour les clients

Lorsque vous rejoignez le programme Partenaires solutions, vous devez obtenir la certification Partenaire solutions de HubSpot puis suivre le processus d'onboarding avec votre Consultant Partenaires. Durant ce processus, vous découvrirez comment promouvoir et vendre les logiciels HubSpot et fournir des services inbound de manière stratégique pour soutenir votre croissance. Cela vous donnera également la possibilité de supprimer le processus d'onboarding standard de HubSpot pour vos clients si ceux-ci choisissent vos propres services à cet effet.

OUTILS D'ACCOMPAGNEMENT

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

Formations partenaires en libre accès

Accédez à une bibliothèque 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. [Cliquez ici pour découvrir les formations](#).

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 portail partenaire HubSpot.

Accompagnement pour l'onboarding des clients

Lorsque vous rejoignez le programme Partenaires solutions, votre Responsable et votre Consultant Partenaires collaboreront 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 aideront ainsi à effectuer le processus d'onboarding de vos premiers clients HubSpot. [En savoir plus](#) (en anglais)

Centre de ressources des partenaires

Le [centre de ressources des partenaires](#) est un support indispensable pour prendre connaissance des actualités liés 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.

REVENUS PERÇUS

% de 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. [En savoir plus sur les règles commerciales du programme](#)

COMMUNAUTÉ

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

Newsletter mensuelle par e-mail

Permettez à votre équipe de rester informée sur les actualités de HubSpot avec la newsletter mensuelle de l'entreprise (en anglais). 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. [Cliquez ici pour vous inscrire](#).

Groupe Slack privé pour les partenaires HubSpot

Joignez-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.

Invitation automatique 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. En tant que partenaire solutions Elite, vous recevrez une invitation automatique sans avoir à suivre un processus de candidature.

Tickets « All-Access » gratuits pour l'événement INBOUND

Recevez des tickets gratuits pour l'événement INBOUND annuel qui se tient à Boston, aux États-Unis. Cet événement est l'opportunité idéale de rencontrer votre prochaine recrue ou un client potentiel. Si votre niveau de partenariat ne vous permet pas d'obtenir des tickets gratuits, vous pourrez bénéficier d'une remise. Si votre niveau vous rend éligible à l'obtention d'entrées gratuites mais que vous souhaitez bénéficier de tickets supplémentaires, vous pourrez les acheter à un tarif réduit. Veuillez noter que l'attribution de tickets pour la conférence INBOUND peut être modifiée à tout moment sans préavis.

Invitation à l'événement Partner Day local

Partner Day est un événement annuel qui permet à nos meilleurs partenaires solutions et partenaires d'applications de se réunir pour entrer en contact, collaborer et soutenir leur croissance avec HubSpot. Vous pouvez assister à l'événement Partner Day organisé dans la région où se trouve le siège de votre entreprise.

Invitation aux événements Partner Day régionaux

Accédez à tous les événements Partner Day, et ce quelle que soit la région où se trouve le siège de votre entreprise. Partner Day est notamment organisé au siège de HubSpot à Cambridge, aux États-Unis, et à Dublin, en Irlande.

Invitation à l'événement exclusif Founders' Day lors de la conférence INBOUND

Cet événement uniquement accessible sur invitation est organisé par les fondateurs de HubSpot durant la conférence INBOUND. Conçu comme une journée d'apprentissage pour les fondateurs d'entreprises par les fondateurs de HubSpot, il se compose de tables rondes, de prises de contact et de partages entre pairs.

Invitation automatique au comité consultatif lié au développement produit

En faisant partie du comité consultatif lié au développement produit, vous pouvez rencontrer directement les responsables produits pour leur partager vos retours. En tant que partenaire solutions Elite, vous recevrez une invitation automatique sans avoir à suivre un processus de candidature.

Quelles sont les étapes suivantes ?

- Enregistrez le [centre de ressources des partenaires](#) (en anglais) dans vos favoris afin de prendre connaissance des actualités et des avantages réservés aux partenaires.
- Consultez votre [tableau de bord de gestion des clients](#) pour analyser leurs résultats et identifier des opportunités commerciales.
- Découvrez à tout moment quel est votre niveau de partenariat et qui sont vos Consultant et Responsable Partenaires dans votre [portail dédié](#).

HubSpot