



HubSpot

# Le guide officiel du programme Partenaires de HubSpot

Boostez la croissance de votre agence avec HubSpot.



# Introduction

## Pourquoi devenir partenaire de HubSpot ?



« En tant que partenaire de HubSpot, nous avons multiplié notre revenu mensuel récurrent par 16. Le logiciel HubSpot est absolument essentiel au succès de nos clients. »

Anders Björklund, PDG et fondateur, Zooma

Le [programme Partenaires](#) de HubSpot est destiné aux agences marketing qui souhaitent se développer en intégrant des services récurrents de marketing et de vente inbound à leurs gammes de services.

HubSpot collabore avec les agences et leur propose une formation avancée sur l'utilisation de la plateforme, un accompagnement individuel, et les ressources et outils dont elles ont besoin pour fournir des services inbound de qualité à leurs clients.

Les partenaires rejoignent le programme HubSpot pour relever trois défis majeurs liés à la croissance de leur agence :

## **Augmenter le revenu par client**

Proposer des services inbound permet à votre agence de fournir un flux continu de services reproductibles qui apportent des résultats concrets aux clients. En démontrant la valeur de vos services, il vous est plus facile de réaliser des ventes additionnelles, grâce à quoi vous améliorez votre revenu par client.

## **Démontrer le retour sur investissement (ROI)**

En créant des rapports et en analysant chaque phase de l'entonnoir de vos clients, vous identifiez les stratégies les plus rentables, qu'il s'agisse de l'e-mail marketing, des réseaux sociaux, des publicités payantes ou encore d'un blog. Vous pouvez ainsi optimiser l'attribution de vos ressources, mieux gérer l'investissement de vos clients et établir un plan de croissance plus performant.

## **Augmenter le taux de fidélisation des clients**

Découvrez comment élaborer des services inbound marketing récurrents qui vous aideront à nouer des relations à long terme avec vos clients, de façon à encourager leur fidélisation. Les revenus réguliers qui en découleront pourront être consacrés au recrutement, à la structuration des équipes ou à tout autre besoin de votre agence.

En devenant partenaire, vous pourrez également recevoir des commissions sur les licences HubSpot que vous revendez, vous bénéficierez d'une plus grande visibilité dans l'[annuaire des agences](#) de HubSpot et vous rejoindrez une communauté de responsables d'agence aux intérêts communs.

**Poursuivez votre lecture pour savoir si le programme Partenaires pourrait répondre aux besoins de votre agence.**

# Développez l'activité de vos clients avec la plateforme HubSpot

La plateforme HubSpot vous permet de créer une stratégie inbound marketing ayant pour objectif de générer davantage de leads, de conclure plus de transactions et de développer votre agence. Néanmoins, le [principal atout proposé par HubSpot](#) reste l'accompagnement et le soutien fournis par un gestionnaire de compte dédié, qui travaille en collaboration étroite avec les agences. Son but est de vous aider à utiliser la plateforme pour stimuler la croissance de votre entreprise et celle de vos clients à l'aide de la méthodologie inbound.

HubSpot propose une suite complète de logiciels pour le marketing, la vente et le service client, à laquelle vient s'ajouter un système de gestion de la relation client (CRM) gratuit. Grâce à ces outils, vous pouvez facilement et efficacement prouver le ROI de vos clients et élaborer pour eux des stratégies de croissance plus sophistiquées et à plus fort impact.



Découvrez ci-dessous un aperçu des produits HubSpot et des possibilités offertes par chacun d'entre eux en matière de création de services pertinents.

### **HubSpot CRM**

Le CRM gratuit permet aux entreprises et aux agences d'organiser, de suivre et d'entretenir des relations de meilleure qualité avec les prospects et les clients. Votre consultant HubSpot vous montrera comment faire valoir les avantages d'un CRM auprès de vos clients pour leur proposer de nouvelles opportunités de croissance. Vous recevrez des conseils sur la manière de créer des services professionnels tels que la configuration du CRM, sa maintenance et les formations connexes. De plus, le CRM étant gratuit, votre agence pourra dégager des marges plus importantes.

### **Hub Marketing**

Le Hub Marketing offre aux entreprises et aux agences les moyens d'augmenter leur trafic web, de convertir des leads et de chiffrer leur ROI. Votre consultant HubSpot vous donnera toutes les clés nécessaires pour créer des services marketing porteurs, qui développeront l'activité de vos clients en générant plus de leads qualifiés et d'opportunités de vente.

### **Hub Sales**

Avec le Hub Sales, vous vous démarquerez des autres agences en intégrant des services commerciaux complémentaires à votre stratégie marketing. Grâce au soutien de votre consultant HubSpot, vous apprendrez à utiliser le logiciel pour concevoir des services axés sur l'automatisation, le développement des ventes et la productivité des équipes commerciales. Le Hub Sales complète parfaitement le Hub Marketing et HubSpot CRM.

### **Hub Services**

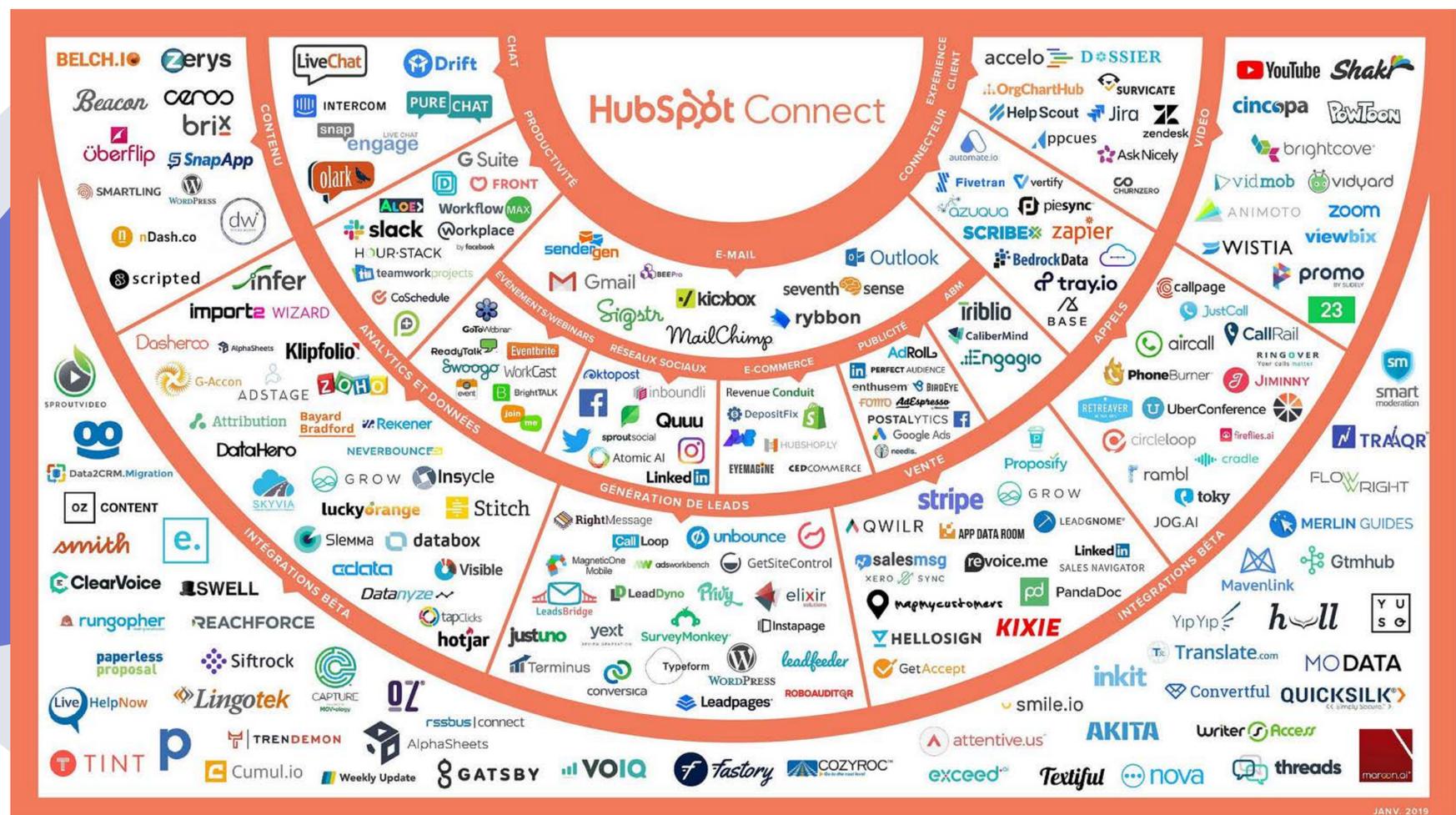
En mettant à votre disposition des services offrant une expérience client remarquable, le Hub Services vous permettra de mieux développer l'activité de vos clients. HubSpot orientera votre équipe afin de développer des services aux fins multiples : conception de bases de connaissances, configuration de systèmes de tickets et formation à leur utilisation, ou encore initiation au chat en direct, afin de garantir la satisfaction et la fidélisation de vos clients.



# Optimisez les services de votre agence à l'aide d'intégrations logicielles HubSpot performantes

Les comptes HubSpot peuvent être connectés à des outils tiers tels que Slack, Gmail, Databox, Zapier et bien d'autres encore. L'intégration de ces derniers est très simple, mais l'équipe HubSpot reste à votre disposition en cas de besoin.

La [plateforme HubSpot](#) centralise tous vos outils de marketing, de vente et de service client pour faciliter leur utilisation et la collaboration de vos équipes.



# Maximisez vos revenus et améliorez les interactions avec vos clients

L'augmentation constante des revenus et l'amélioration des interactions avec les clients figurent souvent parmi les priorités des agences. HubSpot en a donc fait un enjeu majeur de son approche et vous aidera, vous et votre clientèle, à atteindre des objectifs commerciaux ambitieux.

## Augmenter votre chiffre d'affaires

L'époque où les agences pouvaient prospérer en travaillant sur des missions ponctuelles est révolue. Or, l'inbound marketing n'est jamais un projet à court terme. Pour réaliser leurs ambitions, vos clients doivent mettre en place une stratégie à long terme et s'appuyer sur des services continus. HubSpot vous aidera à fournir des offres et des prestations inbound reproductibles, qui généreront une croissance durable pour vos clients et des revenus réguliers pour votre agence.

« Après avoir mis en place des services de marketing digital pour nos clients, nous avons constaté une augmentation de 50 % de notre chiffre d'affaires au cours de notre première année de partenariat avec HubSpot, et une augmentation de 151 % la deuxième année. Le montant de nos contrats de prestation de services est passé de 1 500 \$ par mois en 2014 à 7 500 \$ par mois en 2016, et les recettes liées à ces contrats, qui représentaient 25 % de notre chiffre d'affaires en 2014, sont passées à 65 % en 2016. »

Michael Skeehan, gérant associé, Salted Stone



## Démontrer le ROI de vos clients

Les clients font appel aux agences pour augmenter leurs recettes, mais il n'est pas toujours facile de leur montrer le retour sur investissement. Grâce au tableau de bord des partenaires, vous disposerez des données et du reporting nécessaires pour rapidement quantifier le ROI des clients et justifier vos résultats de manière efficace.

## Fidéliser plus de clients

Booster le chiffre d'affaires et le ROI de vos clients vous aidera à garantir leur satisfaction et leur fidélisation sur le long terme. Par ailleurs, en étant à même de calculer la valeur ajoutée concrète de vos services, vous les rendrez indispensables à votre clientèle. Cela vous permettra de vous assurer que vos clients sont totalement investis dans vos contrats de prestation de services et dans les relations entretenues avec votre agence.



« À la fin du dernier exercice comptable, les recettes issues des contrats de prestation de services représentaient 80 % de notre chiffre d'affaires. Cette année, ce pourcentage va s'élever à 90 %. C'est un résultat formidable. Nous pouvons nous consacrer au développement des relations et investir dans la formation de nos équipes afin de mieux identifier les facteurs de performance spécifiques à chaque client. »



Matthew Stibbe  
Fondateur, Articulate Marketing

# Bénéficiez d'un accompagnement et d'une formation personnalisés à chaque étape de votre projet

---

HubSpot propose à ses partenaires un accompagnement complet : support personnalisé, formation et ressources pédagogiques qui vous permettront de maîtriser l'inbound marketing et de le vendre sous forme de service récurrent à vos clients.

## Découvrez comment vendre vos services avec votre Responsable Partenaires

Le responsable HubSpot en charge de votre compte agira en qualité de coach d'accompagnement commercial. Il vous aidera à déployer une stratégie de croissance durable, axée sur la vente de contrats de prestation de services inbound marketing.

Son rôle consistera également à vous aider à identifier des prospects qualifiés de façon à optimiser le développement de votre agence. De plus, en cas de questions concernant un appel commercial avec un client potentiel, votre Responsable Partenaires pourra intervenir et guider la conversation à l'aide d'une évaluation inbound marketing professionnelle, d'une démonstration de la plateforme HubSpot ou d'un appel de clôture pour négocier les termes et conditions de vos services.





« Si les succès d'une agence impactent notre réussite, il en va de même de leurs échecs. C'est pourquoi le développement des agences représente la mission de notre programme de partenariat. Au cours des cinq dernières années, j'ai pu observer nos partenaires croître de manière spectaculaire. J'ai vu des personnes lancer leur activité seules puis recruter jusqu'à 40 salariés en l'espace de quatre ans, ou encore des agences qui ont triplé leur chiffre d'affaires et multiplié par cinq le nombre de leads grâce à leur stratégie inbound. Ce que je préfère dans mon travail, c'est constater l'impact de notre programme sur l'équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle de nos partenaires. »

Brian Sexton, Responsable Partenaires

## Maîtrisez la méthodologie inbound avec l'aide d'un Consultant Partenaires attitré

En plus de conseils commerciaux, vous bénéficierez du soutien d'un Consultant Partenaires dédié, qui vous aidera à développer et à déployer la stratégie inbound marketing de votre agence, en vous fournissant l'ensemble des ressources nécessaires. Il accompagnera l'exécution des campagnes inbound de vos clients et contribuera à enrichir l'offre de services de votre agence. Il sera également votre point de contact pour toute question concernant la plateforme HubSpot.

Votre Consultant Partenaires vous guidera pour vous permettre de relever tous les défis rencontrés par votre agence et de développer votre activité. Par exemple, lorsque vous atteignez des objectifs de croissance clés, il peut émettre des recommandations en matière de recrutement, de structure d'équipe, de tarification, ou de présentation des services.

« L'aspect le plus gratifiant de mon métier est de voir naître des entreprises prospères autour de la méthodologie inbound et de HubSpot. Les agences avec lesquelles je travaille ont eu recours à cette stratégie pour développer leur activité de diverses façons. Certaines ont choisi de proposer une gamme de services inbound complète, centrée sur les logiciels HubSpot, tandis que d'autres ont préféré s'appuyer sur leur expertise pour se spécialiser, que ce soit dans le domaine des intégrations, de l'e-commerce ou de la vente inbound. »

Shauna Carroll, Consultante Partenaires



# Tirez parti de la plateforme HubSpot et d'une implémentation personnalisée pour obtenir des résultats tangibles

Votre Responsable et votre Consultant Partenaires faciliteront le processus d'implémentation pour votre agence. Ils formeront votre équipe à l'utilisation des logiciels HubSpot que vous avez achetés, ils vous épauleront pour la configuration technique de votre compte HubSpot et ils vous aideront à structurer votre agence de manière à fournir des services inbound performants. L'équipe HubSpot s'engage à œuvrer pour la réussite de votre entreprise à court terme et à long terme.

## Bénéficiez d'ateliers exclusifs portant sur des thèmes tels que les ventes ou la gestion de comptes

Toute agence en croissance sait que les contrats à fort potentiel, alliant volumes importants et marge élevée, sont plus difficiles à négocier. Conclure ce type de transaction peut nécessiter des ressources supplémentaires. C'est pourquoi HubSpot organise des sessions de formation en personne et en ligne, doublées d'un accompagnement commercial approfondi. Ces [ateliers](#) sont proposés en exclusivité aux agences partenaires de HubSpot et conduits par des experts.



« HubSpot a énormément investi pour analyser les défis auxquels font face les agences, et a mis en œuvre des programmes de qualité pour les relever. Nous expliquons aux entrepreneurs motivés comment interagir avec les prospects et les clients. L'idée est qu'ils proposent une valeur ajoutée dès le premier contact, qu'ils aident au lieu de vendre, qu'ils conseillent plutôt que de pousser à l'achat et qu'ils accélèrent la croissance de leur agence en tirant parti d'un modèle commercial axé sur les contrats de prestation de services. Voir l'activité de nos partenaires se développer nous apporte toujours une grande satisfaction. »

Dan Tyre, Directeur commercial

## Améliorez les performances de votre agence grâce aux formations de HubSpot Academy

[HubSpot Academy](#), la plateforme pédagogique gratuite et en ligne de HubSpot, permet de suivre des formations et d'obtenir des certifications. Vous y trouverez les meilleures pratiques relatives aux outils et aux fonctionnalités HubSpot. Vous aurez également accès à des cours destinés aux agences, proposant des conseils stratégiques pour développer une activité et se démarquer sur un marché concurrentiel.



# Mon agence correspond-elle au profil ciblé par le programme ?

Si vous souhaitez augmenter vos revenus, démontrer la valeur de vos services à vos clients et nouer des relations durables avec ces derniers, votre agence devrait rejoindre ce programme.

Il n'est pas impératif de connaître la méthodologie inbound, ni d'avoir une stratégie d'implémentation claire. Le programme Partenaires vous fournit les ressources, les outils et le soutien dont vous avez besoin pour maîtriser l'inbound marketing.



« En plus de la formation sur la méthodologie inbound, HubSpot nous a aidés à positionner notre agence et à élaborer des stratégies de croissance. L'équipe a répondu à toutes nos questions, et ce support a joué un rôle clé dans les premiers temps. Ce programme de partenariat se caractérise par sa transparence. Il donne le sentiment d'une véritable collaboration, toutes les informations sont à portée de main. »

Craig Wiltshire, Directeur général, Struto

Vous rejoindrez une communauté d'agences qui ont stimulé leur croissance grâce au programme, notamment :

**SmartBug.**



Votre réussite ne repose pas uniquement sur une méthodologie, nos experts possèdent plus de 10 ans d'expérience pour vous accompagner.

**mkt4edu**



Les spécialistes du recrutement des étudiants. Mkt4edu est une entreprise centrée sur le marché de l'éducation.

**iMPACT**



Nommée partenaire HubSpot de l'année en 2017 et 2018 pour l'Amérique du Nord, notre agence a contribué au succès de centaines d'entreprises.

# Des avantages supplémentaires pour booster la croissance de votre agence

---

Le programme Partenaires de HubSpot vous offre d'autres avantages.

## Rejoignez une communauté de professionnels aux intérêts similaires

Le programme Partenaires de HubSpot est bien plus qu'un simple programme. En devenant partenaire, vous rejoignez une communauté de professionnels réunis autour d'intérêts similaires. Vous pouvez échanger avec d'autres responsables d'agence pour vous tenir au fait des tendances du marché, des nouvelles stratégies commerciales et des opportunités d'amélioration de votre offre de services. De plus, vous avez accès à des groupes sur les réseaux sociaux ainsi qu'à des canaux spécifiques à votre région.



# Bénéficiez d'une plus grande visibilité dans l'annuaire HubSpot

En tant que partenaire, vous bénéficiez d'une visibilité accrue dans l'[annuaire des agences de HubSpot](#). Ce dernier est consulté par des milliers d'entreprises désireuses d'implémenter les solutions HubSpot et cherchant l'agence la plus qualifiée pour répondre à leurs besoins. L'annuaire HubSpot est ouvert aux agences marketing et aux consultants commerciaux à travers le monde, et pas uniquement aux partenaires. Son exhaustivité attire les entreprises en quête de prestataires de services.

Les partenaires répertoriés dans l'annuaire sont mis en avant par rapport aux autres agences marketing. De plus, comme vous offrirez déjà vos services inbound aux entreprises, vous pourrez recueillir plus de notes et d'avis qui amélioreront davantage votre référencement.



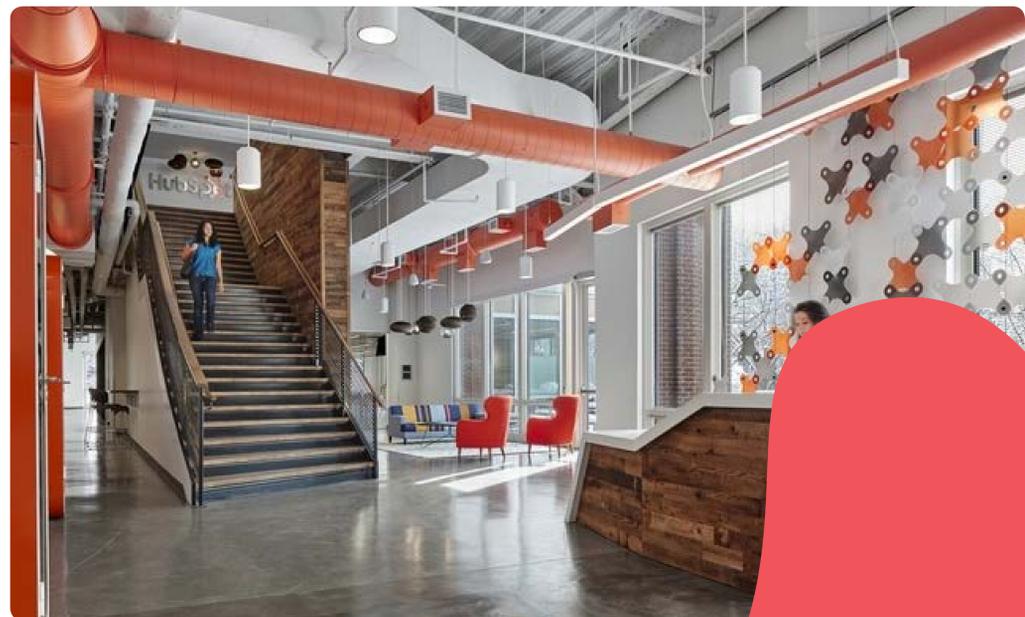
« L'annuaire est consulté par des visiteurs et des clients HubSpot en quête de prestataires de confiance. Il peut donc devenir une source de leads clé pour nos partenaires. Nous savons que ces derniers produisent des résultats exceptionnels et qu'ils aident leurs clients à réussir leur croissance. C'est pourquoi nous recommandons leurs services en les plaçant en tête de liste dans l'annuaire. »

Abby Krupnick, Responsable marketing

## Assistez à des événements réservés aux partenaires et organisez votre propre rassemblement

Vous aurez l'opportunité de vous rendre au siège de HubSpot pour assister à des événements exclusifs dédiés aux partenaires, notamment durant la [conférence INBOUND](#) qui a lieu en automne. Ce sera pour vous l'occasion de développer votre réseau et de découvrir les meilleures pratiques d'autres agences membres de la communauté. Vous pourrez également écouter les témoignages de leaders du secteur, y compris des responsables d'agence, qui évoqueront l'évolution de l'inbound marketing et les mesures déployées par leurs agences pour rester compétitifs.

Par ailleurs, les partenaires HubSpot peuvent demander à organiser des événements appelés groupes d'utilisateurs HubSpot dans leur région. Lors de ces réunions, vous pourrez initier les participants à la stratégie et aux logiciels de la plateforme HubSpot. Chaque rassemblement trimestriel porte sur les thèmes du marketing, de la vente ou du service client. Il s'agit d'une occasion unique d'aller au contact des utilisateurs HubSpot susceptibles de faire appel aux services de votre agence pour optimiser leur stratégie inbound et de trouver de nouveaux clients qui généreront plus de revenus pour votre agence.



## **Percevez des commissions en revendant le logiciel HubSpot**

La majorité des revenus perçus en tant que partenaire HubSpot provient des frais d'agence facturés pour la gestion des portails HubSpot de vos clients. Toutefois, vous avez également la possibilité de revendre la licence HubSpot et de recevoir des commissions.

## **Générez des leads pour votre agence avec les projets et les kits de campagne**

Travailler avec un grand nombre de clients vous laisse peu de temps pour promouvoir votre entreprise. Or, en tant que partenaire, vous avez accès à l'outil Projets de HubSpot, qui regroupe des kits de campagne et des ressources. Il contient également tous les supports promotionnels dont vous avez besoin afin de générer des leads pour votre agence de manière inbound.

# Tirez parti d'un programme en constante évolution

Les besoins de votre agence sont amenés à changer. C'est pourquoi HubSpot s'assure que son programme de partenariat évolue au fil du temps. Ainsi, les partenaires les plus performants peuvent donner leur avis et orienter le développement du programme. Les agences partenaires peuvent postuler pour faire partie de ce comité et rejoindre une communauté réunissant les pionniers du secteur.

« Le comité consultatif de HubSpot se compose de nos partenaires stratégiques les plus engagés, qui servent de base de réflexion pour l'amélioration du programme. Au travers de réunions organisées tous les deux mois, ils donnent leur avis sur divers sujets de programmation et explorent des stratégies avec HubSpot pour mieux répondre aux besoins des agences à travers le monde et développer la communauté de partenaires de manière durable. »

Iliyana Stareva, Responsable du programme Partenaires



## Plus qu'un simple logiciel

Les équipes de HubSpot accompagnent la croissance de votre entreprise en s'assurant que vous maîtrisez la méthodologie inbound et tirez pleinement profit de vos outils. Des équipes de support et de service client primées, ainsi qu'une multitude de ressources en ligne, vous permettent d'obtenir les réponses à vos questions.



Documentation et formations en ligne



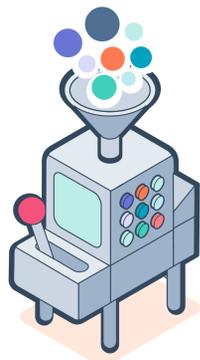
Support par e-mail et par téléphone



Support de la communauté

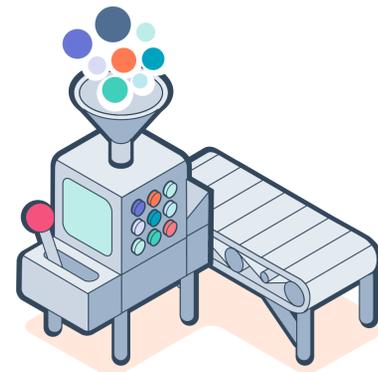
# Choisissez l'offre la plus adaptée à votre agence

Chaque agence est unique. C'est pourquoi le programme de partenariat de HubSpot propose deux formules pour répondre à vos besoins.



## **Pro**

La version Pro des logiciels est le choix idéal pour une agence en pleine expansion et aux besoins changeants.



## **Entreprise**

La version Entreprise des logiciels convient aux grandes agences qui ont besoin d'un ensemble d'outils complet.

[Vous trouverez plus d'informations sur ces deux formules ici](#), ainsi que les fonctionnalités et les tarifs proposés.

# Questions fréquentes

Vous trouverez ci-dessous les réponses aux questions fréquemment posées par les agences qui envisagent de devenir partenaires.

## **Quel est le coût du programme de partenariat ?**

Pour rejoindre le programme de partenariat, il vous suffit de disposer d'un compte Hub Marketing Pro, qui vous permet d'assurer un service de qualité pour vos clients. Vous devez également effectuer un paiement unique correspondant aux frais d'implémentation. L'implémentation sera personnalisée selon les besoins de votre agence. La participation au programme n'engendre aucun autre coût.

## **Comment devenir partenaire ?**

Vous pouvez demander à devenir partenaire [ici](#). Une fois votre candidature envoyée, vous pourrez vous entretenir avec un consultant HubSpot afin d'évaluer les bénéfices du programme pour votre agence.

## **Le programme Partenaires de HubSpot est-il international ?**

Oui, les partenaires HubSpot sont basés dans 85 pays à travers le monde. Vous pouvez parcourir [l'annuaire des agences](#) afin de trouver des partenaires dans des régions précises.

Si vous avez des questions, veuillez contacter HubSpot depuis la [page d'accueil du programme de partenariat](#).

# Vous souhaitez rejoindre le programme Partenaires de HubSpot ?

Si vous faites partie des agences passionnées qui souhaitent développer leur activité, deux options s'offrent à vous :



**Planifiez une consultation**  
pour en savoir plus sur  
le programme.



**Envoyez votre candidature**  
afin de discuter des avantages  
du programme avec un  
Consultant HubSpot.

**Travaillez avec HubSpot pour obtenir des résultats significatifs.**

**3 fois**

plus de chiffre  
d'affaires en 2 ans

**6 fois**

plus de revenus issus de  
contrats de prestation  
de services en 2 ans

**5,3 fois**

plus de leads mensuels  
d'une année sur l'autre

(Résultats obtenus par [Impulse Creative](#) grâce au programme Partenaires de HubSpot)