**Annexe à l'Accord de services entre Clients et Partenaires de HubSpot**

HubSpot compte des milliers de partenaires dans le monde entier qui travaillent avec ses clients pour mettre en œuvre des stratégies inbound performantes. Vous recevez ce document parce que vous achetez un produit HubSpot avec l'aide d'un partenaire HubSpot et/ou parce qu'un partenaire HubSpot vous fournit des services d'onboarding liés à HubSpot.

Veuillez cocher la case qui correspond à votre situation et consulter la section pertinente. Si les deux cas de figure s'appliquent à votre situation, veuillez cocher les deux cases et remplir les deux sections.

|  |  |
| --- | --- |
|  | **J'achète un produit HubSpot avec l'aide d'un partenaire HubSpot.**  ***Consultez la Section A.*** |
|  | **J'achète un produit HubSpot avec l'aide d'un partenaire HubSpot et, dans le cadre de notre accord, ce partenaire va me fournir des services d'onboarding liés à HubSpot.**  ***Consultez la Section B.*** |

**SECTION A**

En signant ce document, je \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (*nom du client, le « Client »*) certifie acheter le(s) produit(s) suivant(s) avec \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ *(Nom de l'agence partenaire de HubSpot, le « Partenaire ») :*

*Veuillez cocher la case appropriée (si vous achetez plusieurs produits, cochez toutes les cases qui s'appliquent).*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Hub Marketing** |  | **CMS** |
|  | **Hub Sales** |  | **Rapports** |
|  | **Hub Services** |  | **API** |

**SECTION B**

En signant ce document, je \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (*nom du client, le « Client »*) certifie avoir conclu un accord (« Accord de services ») avec \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ *(Nom de l'agence partenaire de HubSpot, le « Partenaire »)* pour que ledit Partenaire fournisse des services d'onboarding liés à HubSpot qui soient équivalents aux services HubSpot décrits ci-dessous\*. En travaillant avec ce Partenaire, j'atteste pouvoir renoncer, le cas échéant, au service d'onboarding direct de HubSpot.

*Veuillez cocher la case appropriée (si vous achetez plusieurs produits, cochez toutes les cases qui s'appliquent).*

**Hub Marketing**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Hub Marketing Pro** |  | **Hub Marketing Entreprise** |  |

L'Accord de services est conclu pour une durée minimale de 3 mois et comprend, sans limitation, les services suivants :

* Onboarding pour la configuration technique ;
* *Hub Marketing Pro et Entreprise uniquement :* aide au lancement de la première campagne inbound marketing dans HubSpot (onboarding ou formation complète du Client pour lancer avec succès une campagne, par exemple, page de destination, page de remerciement, CTA, création d'un blog, automatisation, etc.) ; et
* *Hub Marketing Entreprise uniquement :* aide à la configuration de rapports avancés, de contenus multilingues, d'événements personnalisés, d'une authentification unique, d'équipes et d'un système de score prévisionnel des leads ; et
* Point de contact désigné par le Partenaire pour le Client pendant toute la durée de l'Accord de services, qui gérera la relation partenaire-client, par exemple un responsable de projet, un consultant inbound ou un gestionnaire de compte.

**Hub Sales**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Hub Sales Pro** |  | **Hub Sales Entreprise\*** |

L'Accord de services est conclu pour une durée minimale de 1 mois (3 mois pour le Hub Sales Entreprise) et comprend, sans limitation, les services suivants :

* Onboarding pour la configuration technique ;
* Onboarding ou formation du client sur toutes les fonctionnalités utilisateurs (suivi des e-mails, blocs de texte prédéfinis, modèles, séquences, etc.) ;
* *Hub Sales Pro uniquement :* onboarding ou formation sur les fonctionnalités disponibles au niveau du compte (par exemple, devis, pipelines, automatisation, produits, devises, etc.) ;
* *Hub Sales Entreprise uniquement :* aide à la configuration du compte HubSpot, y compris des fonctionnalités du Hub Sales Entreprise : gestion du pipeline, gestion des transactions, gestion des approbations et signature électronique ;
* *Hub Sales Entreprise uniquement :* aide à la configuration des fonctionnalités du Hub Sales Entreprise, y compris : authentification unique, équipes et système de score prévisionnel des leads ; et
* *Hub Sales Entreprise uniquement :* conseils stratégiques sur l'organisation des contacts et des entreprises, la structure du reporting et la gestion des transactions ; et
* Point de contact désigné par le Partenaire pour le Client pendant toute la durée de l'Accord de services, qui gérera la relation partenaire-client, par exemple un responsable de projet, un consultant inbound ou un gestionnaire de compte.

*\* Seuls les partenaires HubSpot ayant obtenu la certification pour le logiciel Hub Sales Entreprise peuvent proposer des services liés au Hub Sales Entreprise sans que le service d'onboarding direct de HubSpot soit requis.*

**Hub Services**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Hub Services Pro** |  | **Hub Services Entreprise** |

L'Accord de services est conclu pour une durée minimale de 1 mois (3 mois pour le Hub Services Entreprise) et comprend, sans limitation, les services suivants :

* Onboarding pour la configuration technique ;
* *Hub Services Pro et Entreprise uniquement :* onboarding ou formation du client sur la mise en place d'une base de connaissances (qui sera indexée par Google) et de tickets (formulaire, attribution, étapes) ; et
* *Hub Services Entreprise uniquement :* aide à la mise en place d'une authentification unique, d'équipes et d'un système de score prévisionnel des leads ; et
* Point de contact désigné par le Partenaire pour le Client pendant toute la durée du contrat, qui gérera la relation partenaire-client, par exemple un responsable de projet, un consultant inbound ou un gestionnaire de compte.

**CMS**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **CMS** |  |  |

L'Accord de services est conclu pour une durée minimale de 2 mois et comprend, sans limitation, les services suivants :

* Onboarding pour la configuration technique ;
* Onboarding ou formation du client sur la mise en place d'un chemin de conversion (par ex., CTA, page de destination, page de remerciement), sur les blogs et sur les pratiques liées au SEO ; et
* Point de contact désigné par le Partenaire pour le Client pendant toute la durée du contrat, qui gérera la relation partenaire-client, par exemple un responsable de projet, un consultant inbound ou un gestionnaire de compte.

Je reconnais et accepte que le présent document constitue une simple confirmation de l'Accord de services conclu entre le Client et le Partenaire pour les services liés à HubSpot qui sont fournis uniquement par le Partenaire et non par la société HubSpot elle-même. Il ne constitue pas une modification du Bon de commande, des Conditions d'utilisation ni d'aucun autre accord conclu entre le Client et HubSpot. HubSpot n'est en aucun cas responsable des services fournis par le Partenaire.

Signature du client :\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Date : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_