



Programme Partenaires solutions 2025 :

# Guide d'informations sur les niveaux, les conditions et les avantages



# Table des matières

---

- 2** Avant-propos
- 3** Informations sur le programme et les niveaux de partenariat
- 5** Mises à jour 2025 du programme
- 8** Conditions requises par niveau
- 11** Résumé des avantages par niveau
- 15** Description détaillée des avantages
- 29** Ressources et liens

# Programme Partenaires solutions de HubSpot

**Vous faites désormais partie d'un écosystème dynamique centré sur l'IA qui s'engage à accompagner les clients vers une croissance réussie avec HubSpot. HubSpot se réjouit de collaborer avec vous sur ce projet passionnant.**

À l'aube de 2025, le rythme de l'innovation, notamment dans le domaine de l'IA, apporte une valeur considérable et transforme les attentes des clients. Selon IDC, cette évolution représente une opportunité de revenus de 30 milliards de dollars pour les partenaires de HubSpot d'ici 2028, et ce n'est que le début.

La mission de HubSpot reste inchangée : développer les ventes et les services par l'intermédiaire de ses partenaires experts. En travaillant ensemble, nous pouvons accélérer la création de valeur pour les clients et saisir les formidables opportunités qui s'offrent à nous.

Ce guide est conçu pour fournir une vue d'ensemble des avantages disponibles à chaque niveau du programme, afin de favoriser votre évolution et d'ouvrir de nouvelles perspectives.

L'objectif de HubSpot est de créer le meilleur environnement pour le développement de votre entreprise. Les outils et les ressources fournies sont destinés à rationaliser votre efficacité, et les incitations sont conçues de manière à récompenser la valeur que vous apportez à nos clients communs.

Toute l'équipe HubSpot vous remercie pour votre partenariat et pour l'impact que vous avez chaque jour.



Cordialement,

**Angie O'Dowd**

Vice-présidente du programme Partenaires solutions



# Informations sur le programme et les niveaux de partenariat

Le programme Partenaires solutions est conçu pour donner aux partenaires de HubSpot les moyens de développer leurs activités, d'atteindre leurs objectifs et d'offrir une valeur exceptionnelle à leurs clients. Que vous commenciez votre parcours ou que vous soyez un expert HubSpot, le programme vous offre un chemin de croissance clair et permet de mesurer vos performances grâce à une structure en niveaux avec des avantages associés à chaque niveau de partenariat.

Le programme Partenaires solutions est conçu pour récompenser les partenaires qui favorisent la réussite des entreprises et des clients, qui développent leur expertise avec HubSpot et qui développent leur propre activité. Il vous permet d'accéder à des avantages exclusifs, des ressources et des opportunités pour approfondir votre relation avec HubSpot et améliorer votre positionnement sur le marché.

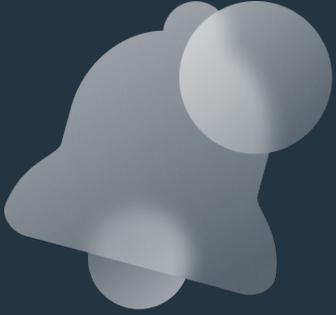
Le programme est structuré en cinq niveaux : partenaires sans niveau, Gold, Platinum, Diamond et Elite, chacun reflétant le niveau de votre partenariat et de votre réussite. Des seuils et des conditions ont été définis pour atteindre les niveaux supérieurs, qui sont spécifiées dans les sections ci-dessous.

Le programme à plusieurs niveaux de HubSpot célèbre non seulement votre croissance et vos réussites, mais offre également des avantages uniques qui permettent à votre entreprise de se démarquer sur un marché concurrentiel. Au fur et à mesure que vous progressez dans les niveaux, vous bénéficiez d'avantages plus importants :

- **Ressources améliorées** : formations, outils et ressources spécifiques à chaque niveau, conçus pour vous aider à développer votre expertise et à générer des résultats pour vos clients.
- **Visibilité sur le marché** : crédibilité accrue grâce à la reconnaissance des niveaux et à l'accès à des opportunités exclusives de co-marketing et de branding.
- **Support prioritaire** : les partenaires des niveaux supérieurs ont accès à des équipes d'experts au sein de HubSpot, telles que les spécialistes commerciaux, les services post-vente ainsi qu'une équipe d'experts techniques.
- **Croissance du chiffre d'affaires** : lorsque vous passez à un niveau supérieur, de nouvelles opportunités s'offrent à vous, telles la participation à des transactions initiées par HubSpot, ou l'accès à des incitations et des fonds.

Le programme Partenaires solutions est plus qu'un simple partenariat, c'est une méthodologie éprouvée pour une réussite mutuelle. En coordonnant vos efforts avec HubSpot, vous accédez à une suite complète d'outils, à des conseils d'experts et à un réseau mondial de professionnels travaillant tous dans le but commun de transformer la façon dont les entreprises se développent.

Si les niveaux reflètent votre succès en matière de vente, de service et de croissance globale, ils ne reflètent pas l'ensemble de vos compétences. Ce guide met également en avant des ressources supplémentaires, telles que les certifications des partenaires et l'annuaire HubSpot des prestataires de services, qui mettent en valeur votre expertise de produits et de domaines spécifiques.



# Mises à jour 2025 du programme : nouveau

## Fonds de développement marketing (MDF)

En 2025, HubSpot offre aux partenaires Platinum, Diamond et Elite la possibilité de demander et, s'ils sont acceptés, de recevoir des fonds de développement marketing afin d'aider les partenaires à augmenter les revenus qu'ils génèrent grâce à la création de pipelines et à des activités d'accélération. [Cliquez ici pour en savoir plus.](#)

En plus du programme Fonds de développement marketing standard, HubSpot propose également le Partner Growth Accelerator (PGA), un programme spécialisé pour les partenaires solutions et partenaires d'applications, qui, une fois terminé, donne accès à des fonds de développement marketing. [En savoir plus.](#)

## Fonds de croissance partenaires (PGF)

HubSpot souhaite récompenser et investir dans les partenaires qui génèrent une croissance significative à travers les transactions qu'ils enregistrent, dont celles à plus forte valeur, dans son écosystème. Pour encourager davantage ce comportement, HubSpot a lancé un Fonds de croissance partenaires de 10 millions de dollars. Les partenaires éligibles peuvent présenter leur demande une fois par an et, s'ils sont acceptés, recevoir un financement annuel pendant une période de trois ans, à condition qu'ils atteignent les seuils de croissance annuelle requis. Veuillez contacter votre Responsable Développement partenaires pour plus de détails.

## Fonds de développement partenaires (PDF)

HubSpot souhaite récompenser et aider financièrement les partenaires à fort potentiel qui génèrent une croissance significative des transactions de type collaboration partenaire, et qui maintiennent une fidélisation élevée des clients dans son écosystème. Le Fonds de développement partenaires témoigne de l'engagement de HubSpot envers les partenaires qui aident à atteindre ces objectifs. Le programme récompense les partenaires Platinum, Diamond et Elite éligibles avec une avance d'un an sur les commissions estimées pour les aider à développer leurs activités, à stimuler l'innovation et à améliorer les services offerts aux clients de HubSpot.

Si vous faites partie du programme Partenaires solutions de HubSpot, vous pouvez obtenir plus de détails sur l'éligibilité dans ce document, ou en contactant votre Responsable Développement partenaires.

## Nouveaux objectifs de niveaux de partenariat

À partir du 15 juillet 2025, HubSpot met à jour ses conditions en matière de niveau de partenariat afin de mieux s'aligner sur les objectifs de l'entreprise et de stimuler la demande générée par les partenaires.

Historiquement, des seuils de MRR-vente et de MRR-gestion étaient définis, ainsi que des seuils de points nécessaires pour atteindre un niveau donné, qui ont été augmentés au fil du temps pour refléter la croissance des activités et maintenir le prestige de chaque niveau de partenariat. Cette année :

- Les seuils de points nécessaires pour atteindre un niveau donné augmenteront en moyenne de 5 % pour refléter la croissance de l'écosystème.
- Le minimum de points associés à la vente requis ne s'appliquera plus qu'aux transactions de type collaboration partenaire.
- Les transactions de type collaboration HubSpot ne seront plus prises en compte dans le calcul du nombre minimum de points associés à la vente, mais compteront toujours pour le calcul du nombre total de points.

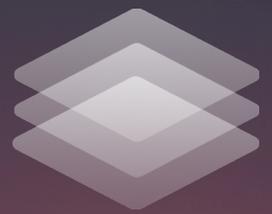
Ces changements garantissent que les niveaux de partenariat récompensent les partenaires qui génèrent de la demande tout en maintenant une certaine flexibilité dans le nombre total de points, afin de récompenser la croissance.

## **Objet Clients partenaires**

En tant que partenaire solutions, votre rôle est essentiel dans la gestion des clients communs, également appelés « vos clients ». Pour une gestion efficace, vous devez pouvoir consulter des informations détaillées sur vos clients. En 2025, l'équipe Partenaires solutions de HubSpot a créé un nouveau type d'objet dans le CRM pour les partenaires, appelé « Clients partenaires ». Ce nouvel objet permettra aux partenaires solutions et aux employés de HubSpot de travailler plus facilement ensemble pour favoriser l'activation et la fidélisation des produits des clients mutuels.

## **Score d'utilisation unifié**

Le score d'utilisation unifié est un nouvel indicateur utilisé par HubSpot pour analyser ce que les clients font ou ne font pas dans le cadre de leur abonnement, et qui est désormais accessible aux partenaires pour l'ensemble de leurs clients gérés. En simplifiant les facteurs clés de la fidélisation, tels que l'activation et l'utilisation des outils, ce score permet d'identifier les clients qui nécessitent une attention particulière et sur lesquels concentrer les efforts.



# Conditions requises par niveau

Remarque : chaque partenaire est tenu de respecter les conditions énoncées pour conserver son niveau actuel ou pour passer à un niveau supérieur. La détermination de la situation d'un partenaire au moment de la réévaluation des niveaux est soumise à la discrétion absolue de HubSpot.

OBJECTIFS DE NIVEAUX DE PARTENARIAT À ATTEINDRE D'ICI LE 15 JUILLET 2025	<sup>2</sup> Points associés à la vente	Points associés à la gestion	Objectif de points total
Elite	1 950	1 700	8 600
Diamond	570	550	2 990
Platinum	270	150	875
Gold	113	38	300

OBJECTIFS DE NIVEAUX DE PARTENARIAT À ATTEINDRE D'ICI LE 15 JANVIER 2026	*Points associés à la vente	Points associés à la gestion	Objectif de points total
Elite	2 100 (42 000 \$ MRR)	1 700 (170 000 \$ MRR)	9 000
Diamond	950 (19 000 \$ MRR)	550 (55 000 \$ MRR)	3 100
Platinum	325 (6 500 \$ MRR)	150 (15 000 \$ MRR)	925
Gold	110 (2 200 \$ MRR)	38 (3 800 \$ MRR)	325

\*À partir du 15 juillet 2025, les partenaires doivent atteindre un nombre minimum de points issus de collaborations partenaires (point associés à la vente) pour chaque niveau de partenariat. Veuillez noter que les partenaires peuvent toujours atteindre leur objectif de point total via des collaborations partenaires, des collaborations HubSpot et/ou par la gestion de clients. Reportez-vous aux règles commerciales du programme Partenaires solutions pour obtenir des descriptions détaillées des deux stratégies de vente distinctes de HubSpot.

CONDITIONS REQUISES	FOURNISSEUR SOLUTIONS	PARTENAIRE SOLUTIONS	PARTENAIRE SOLUTIONS GOLD	PARTENAIRE SOLUTIONS PLATINUM	PARTENAIRE SOLUTIONS DIAMOND	PARTENAIRE SOLUTIONS ELITE <sup>5</sup>
Certification Partenaires		✓	✓	✓	✓	✓
Abonnement souscrit en libre-service	N'importe quel produit Starter	Au moins un abonnement de niveau Pro, à partir de 400 \$ USD/mois. <a href="#">En savoir plus.</a>	Au moins un abonnement de niveau Pro, à partir de 400 \$ USD/mois. <a href="#">En savoir plus.</a>	Au moins un abonnement de niveau Pro, à partir de 400 \$ USD/mois. <a href="#">En savoir plus.</a>	Au moins un abonnement de niveau Pro, à partir de 400 \$ USD/mois. <a href="#">En savoir plus.</a>	Au moins un abonnement de niveau Pro, à partir de 400 \$ USD/mois. <a href="#">En savoir plus.</a>

CONVERSION DES DEVICES EN POINTS**	POINTS ASSOCIÉS À LA VENTE : Collaboration partenaire †marchés en croissance	POINTS ASSOCIÉS À LA VENTE : Collaboration HubSpot †marchés en croissance	POINTS ASSOCIÉS À LA GESTION †marchés en croissance
100 USD\$ Dollar américain	5 POINTS †10 POINTS	3 POINTS †6 POINTS	1 POINT †2 POINTS
105 AU\$ Dollar australien			
300 300 COP Peso colombien			
75 € Euro			
62,5 £ Livre sterling			
140 S\$ Dollar de Singapour			
12 000 ¥ Yen japonais			
1 545 R Rand sud-africain			
130 CA\$ Dollar canadien			

Reportez-vous aux [règles commerciales du programme Partenaires solutions](#) pour obtenir des descriptions détaillées des deux stratégies de vente distinctes de HubSpot, collaboration partenaire et collaboration HubSpot.

<sup>1</sup> Pour respecter les conditions du programme Partenaires solutions de HubSpot, les partenaires doivent au minimum : 1) être en conformité avec l'Accord concernant le programme Partenaires solutions et les Règles du programme Partenaires solutions de HubSpot ; 2) avoir fourni toute la documentation requise pour les commissions ; 3) respecter les normes requises par le code de conduite de HubSpot ; 4) adhérer à toutes les mesures de sécurité requises ; 5) maintenir des relations positives avec HubSpot et les clients (c'est-à-dire qu'aucune remontée d'incident actuelle ou récente n'a été enregistrée) ; 6) avoir suivi toutes les formations et certifications requises.

<sup>2</sup> Le seuil minimum de point associés à la vente correspond à la combinaison des points issus de collaborations partenaires et de collaborations HubSpot. Les partenaires peuvent atteindre leur objectif de point total via des collaborations partenaires, des collaborations HubSpot et/ou par la gestion de clients. Reportez-vous aux règles commerciales du programme Partenaires solutions pour obtenir des descriptions détaillées des deux stratégies de vente distinctes de HubSpot.

<sup>3</sup> Le niveau Elite est accessible sur invitation uniquement et est soumis à des conditions supplémentaires, telles qu'un taux de rétention clients minimum de 85 %, un taux de rétention des revenus clients supérieur à 85 % et un nombre minimum de certifications obtenues par l'équipe de 100. Ces critères peuvent être modifiés à tout moment, et tous les candidats au niveau Elite sont sujets à une procédure manuelle de vérification de compte pour garantir que leur activité est conforme aux attentes du programme. Si vos résultats sont proches des conditions requises, veuillez contacter l'équipe chargée de votre compte pour que votre candidature soit évaluée, et pour recevoir des détails supplémentaires sur la procédure de changement de niveau de partenariat.

<sup>4</sup> Le barème de points tient compte du taux de conversion pour les devises locales. Pour éviter l'impact de la volatilité des devises, le nombre de points attribués peut ne pas correspondre au taux de conversion en vigueur sur les marchés monétaires.

† Les marchés en croissance sont des zones géographiques où HubSpot débute son activité. Bien souvent, l'entreprise n'a pas de présence locale et son taux de pénétration du marché est bas. Les partenaires sont donc un atout majeur pour le développement de la marque, mais ils font face à des défis importants dans ces nouveaux marchés. Pour les aider, HubSpot a créé un niveau propre aux marchés en croissance en 2020, qui a été ajusté en 2021 avec une baisse des objectifs de niveau des MRR-vente et MRR-gestion pour les partenaires basés dans ces zones géographiques. Depuis juillet 2022, la notion de marché en croissance est définie en fonction de la localisation des clients, et non plus de celle des partenaires. Cela signifie que les partenaires, quelle que soit la région dans laquelle ils sont basés, recevront un crédit augmenté (points multipliés par 2) pour toute transaction dans un marché en croissance. En janvier 2024, la liste des marchés en croissance a été mise à jour.

Les pays suivants font partie des marchés en croissance :

**Asie du Nord et du Sud-Est :** Bangladesh, Brunei, Cambodge, Chine/Taïwan, Hong Kong, Inde, Indonésie, Laos, Malaisie, Maldives, Mongolie, Birmanie, Népal, Pakistan, Philippines, Singapour, Corée du Sud, Sri Lanka, Thaïlande, Timor oriental et Vietnam.

**Amérique latine :** tout pays ou territoire des Caraïbes, de l'Amérique du Sud et du Nord (à l'exception du Canada et des États-Unis).

**Europe de l'Est et Europe centrale :** Albanie, Arménie, Azerbaïdjan, Biélorussie, Bosnie-Herzégovine, Bulgarie, Croatie, République tchèque, Estonie, Géorgie, Grèce, Hongrie, Lettonie, Lituanie, Macédoine, Moldavie, Monténégro, Pologne, Roumanie, Russie, Serbie, Slovaquie, Slovénie, Ukraine.

**Moyen-Orient et Afrique :** Algérie, Angola, Ascension et Tristan da Cunha, Bahreïn, Bénin, Botswana, Burkina Faso, Cameroun, Cap-Vert, Congo, Chypre, République démocratique du Congo, Égypte, Guinée équatoriale, Éthiopie, Gabon, Gambie, Ghana, Guinée, Irak, Israël, Côte d'Ivoire, Jordanie, Kenya, Koweït, Liban, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Mali, Mauritanie, Île Maurice, Mayotte, Mozambique, Namibie, Nigeria, Oman, Palestine, Qatar, Île de la Réunion, Rwanda, Sainte-Hélène, Sénégal, Seychelles, Sierra Leone, Somalie, Afrique du Sud, Swaziland, Tanzanie, Togo, Tunisie, Turquie, Ouganda, Émirats arabes unis, Yémen, Zambie et Zimbabwe.



# Résumé des avantages par niveau

COMMISSION	FOURNISSEUR	PARTENAIRE	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Commission par transaction <sup>5</sup>	20 % les 12 premiers mois	20 % jusqu'à 3 ans	20 % jusqu'à 3 ans	20 % jusqu'à 3 ans	20 % jusqu'à 3 ans	20 % jusqu'à 3 ans
Éligibilité pour les commissions du programme de parrainage pour la vente aux grandes entreprises <sup>6</sup>				20 % pendant 1 an Transactions > 3 000 \$ USD	20 % pendant 1 an Transactions > 3 000 \$ USD	20 % pendant 1 an Transactions > 3 000 \$ USD

<sup>5</sup> Commission sur les transactions à partir du 1er avril 2023. Veuillez consulter les [Règles commerciales](#) pour plus de détails sur les critères d'éligibilité pour les partenaires et les transactions.

<sup>6</sup> Les partenaires habilités à l'implémentation de CRM sont éligibles aux opportunités de commission du programme de parrainage pour la vente aux grandes entreprises sur les transactions avec un MRR supérieure ou égal à 3 000 \$ USD. Remarque : HubSpot mène un projet pilote de 6 mois, du 1er janvier 2025 au 1er juillet 2025, sur des marchés en croissance spécifiques où les partenaires éligibles pourront bénéficier d'une commission de 20 % sur les transactions supérieures ou égales à 1 000 \$ USD pendant 1 an à compter de la date de vente. [En savoir plus.](#)

ÉQUIPE DE SUPPORT	FOURNISSEUR	PARTENAIRE	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Responsable Développement partenaires		✓	✓	✓	✓	✓
Spécialiste inbound	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Accès à l'équipe de support expérimentée		✓	✓	✓	✓	✓
Équipe de spécialistes commerciaux		✓	✓	✓	✓	✓
Experts techniques pré-vente		✓	✓	✓	✓	✓
Équipe services de consulting						✓

AVANTAGES MARKETING	FOURNISSEUR	PARTENAIRE	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Annuaire HubSpot des prestataires de services	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Newsletters partenaires trimestrielle et Power-Up mensuelle	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Gestionnaire de ressources numériques pour les partenaires	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Prix Impact Awards		✓	✓	✓	✓	✓
Badge de niveau de partenariat		✓	✓	✓	✓	✓
Éligibilité au programme de création de contenu		✓	✓	✓	✓	✓
Groupes d'utilisateurs partenaires		✓	✓	✓	✓	✓
Référencement dans la bibliothèque des ressources HubSpot				✓	✓	✓
Éligibilité au Fonds de développement marketing (MDF)				✓	✓	✓
Éligibilité au Partner Growth Accelerator (PGA)				✓	✓	✓

AVANTAGES COMMERCIAUX	FOURNISSEUR	PARTENAIRE	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Enregistrement des transactions	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Notifications relatives aux transactions	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Transactions partagées	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Compte de démonstration HubSpot		✓	✓	✓	✓	✓
Suppression de l'onboarding HubSpot pour vos clients		✓	✓	✓	✓	✓
Programme de recommandation client		✓	✓	✓	✓	✓
Formations commerciales et supports d'aide à la vente		✓	✓	✓	✓	✓
Éligibilité au programme de mise en relation des partenaires <sup>7</sup>				✓	✓	✓

AVANTAGES SERVICE CLIENT	FOURNISSEUR	PARTENAIRE	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Tableau de bord des partenaires	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Gestionnaire d'accès clients	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Objet CRM Client partenaire	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Score d'utilisation unifiée <sup>8</sup>		✓	✓	✓	✓	✓
Licences partenaires gratuites	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Outil de migration des données <sup>9</sup>	✓	✓	✓	✓	✓	✓

<sup>7</sup> Les opportunités de mise en relation de partenaires ne sont pas garanties et dépendent des besoins commerciaux de HubSpot. Le niveau de partenariat est un des critères pris en compte dans l'éligibilité, qui se base également sur la rétention client, le MRR dont le partenaire est à l'origine (collaboration partenaire) et les certifications qu'il détient. La priorité est donnée aux partenaires ayant un niveau élevé de MRR issu de collaborations partenaires et détiennent des habilitations, en plus d'autres critères.

<sup>8</sup> Score d'utilisation unifiée : disponible sur la fiche d'informations Clients partenaires pour les partenaires qui gèrent activement un client.

AVANTAGES DÉVELOPPEMENT	FOURNISSEUR	PARTENAIRE	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Formations HubSpot Academy exclusives aux partenaires	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Portail de ressources partenaires HubSpot : Mindmatrix	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Avant-premières exclusives des lancement de produits				✓	✓	✓
Ressources de formation et de développement vente et produit	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Formation privée	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Consulting technique	✓	✓	✓	✓	✓	✓

COMMUNAUTÉ ET ÉVÉNEMENTS	FOURNISSEUR	PARTENAIRE	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Groupe Slack privé pour les partenaires HubSpot	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Événements partenaires		✓	✓	✓	✓	✓
Groupe Facebook privé pour les partenaires HubSpot		✓	✓	✓	✓	✓
Éligibilité pour postuler au comité consultatif des partenaires			✓	✓	✓	✓



# Description détaillée des avantages

## Commission

### Commission par transaction

Recevez une commission de 20 % pendant 3 ans pour toutes les transactions dont vous êtes à l'origine (collaboration partenaire). Avec cette commission, HubSpot récompense tout le travail effectué par les partenaires auprès de nos clients communs. Veillez à consulter les [Règles commerciales du programme Partenaires solutions de HubSpot](#), ainsi que les [Règles du programme](#) avant de commencer à gagner des commissions.

### Commission du Programme de parrainage HubSpot pour la vente aux grandes entreprises

La collaboration inbound est l'un des moyens dont disposent les partenaires pour travailler et vendre main dans la main avec les Spécialistes inbound de HubSpot. Les partenaires éligibles pourront bénéficier d'une commission de 20 % sur les transactions supérieures ou égales à 3 000 \$ USD pendant 1 an à compter de la date de vente. Pour obtenir des informations plus détaillées sur le programme, consultez la page des [Règles commerciales du programme Partenaires solutions](#).

Remarque : HubSpot mène un projet pilote de 6 mois, du 1er janvier 2025 au 1er juillet 2025, sur des marchés en croissance spécifiques où les partenaires éligibles pourront bénéficier d'une commission de 20 % sur les transactions supérieures ou égales à 1 000 \$ USD pendant 1 an à compter de la date de vente. [En savoir plus](#).

## Équipe de support

### Responsable Développement partenaires

Comme mentionné précédemment, tous les partenaires solutions travaillent avec un Responsable Développement partenaires dédié, un point de contact HubSpot unique pour interagir avec les autres équipes. Les tâches du Responsable Développement partenaires couvrent l'ensemble des besoins des partenaires, et incluent la planification stratégique, la réalisation des plans de croissance, le développement de nouveaux objectifs métiers ou encore la croissance de la base installée. Il s'assure également que vous disposez des ressources nécessaires pour réussir avec HubSpot. Vous pouvez consulter votre PDM dans votre compte partenaire via [ce lien](#).

### Spécialistes inbound

Les représentants commerciaux de HubSpot sont également connus sous le nom de spécialistes inbound. En plus du Responsable Développement partenaires, tous les partenaires solutions travaillent également avec des spécialistes inbound de l'équipe de ventes directes de HubSpot, assignés à différents territoires géographiques. Vous avez accès à un spécialiste de la croissance lorsque vous créez une transaction partagée, ce qui déclenche alors l'affectation automatique d'un spécialiste inbound pour vous aider en fonction de la situation géographique et du segment. Les spécialistes inbound sont vos partenaires commerciaux au quotidien, pour établir avec vous une stratégie de communication, des rôles, des responsabilités et un plan de conclusion pour chaque transaction. Ils sont à vos côtés pour les démonstrations, la génération et l'envoi de devis, et l'ajout de la preuve d'implication pour chaque transaction.

### Accès à l'équipe de support expérimentée

Vous pouvez avoir accès à un membre à l'expertise avancée de l'équipe de support pour vos problèmes techniques. Appuyez sur le chiffre 5 lors de votre appel. *Veillez noter qu'à ce jour, les interventions de l'équipe de support expérimentée sont uniquement assurées en anglais.*

### **Équipe de spécialistes commerciaux**

L'équipe de spécialistes commerciaux est constituée de responsables de compte spécialisés dans les produits, disposant d'une expertise spécifique sur le Service Hub Pro et Entreprise, le Operations Hub Pro et Entreprise et Breeze Intelligence (plus de 10 000 Crédits). Elle a pour mission de définir et de systématiser les tactiques de vente les plus efficaces pour la promotion de ces nouveaux produits, en mettant ses compétences et son expérience au service des attentes des clients. Ces spécialistes travaillent main dans la main avec votre équipe et le spécialiste inbound dans une perspective de vente collaborative, en apportant une expertise produit tout au long du processus. Cette équipe d'assistance sera automatiquement affectée à votre transaction partagée en fonction de l'éligibilité du produit dans la fiche d'informations de la transaction.

### **Experts techniques pré-vente**

Tous les partenaires ont accès à l'équipe d'experts techniques pré-vente. Cette équipe représente les professionnels techniques les plus expérimentés de HubSpot, formés pour répondre aux besoins liés aux produits et aux solutions. Ils sont en contact direct avec les clients et travaillent en synergie avec l'équipe commerciale de HubSpot, ce qui garantit une collaboration fluide sur les opportunités. Pour les transactions supérieures à 3 000 \$ USD, un expert technique sera automatiquement affecté à votre transaction. Ses informations figureront sur la fiche d'informations de la transaction partagée. Pour les transactions inférieures à 3 000 \$ USD, les partenaires peuvent demander leur soutien par l'intermédiaire du spécialiste inbound assigné à la transaction, qui peut soumettre une demande.

### **Équipe services de consulting**

Pour les besoins d'intégration client, d'architecture système et de stratégie technique dépassant le cadre de l'assistance HubSpot, les partenaires Elite ont accès aux consultants en services de HubSpot. Si vous ne savez pas si l'exigence technique d'un client peut être réalisée en utilisant la plateforme HubSpot, parlez-en à votre Responsable Développement partenaires qui créera un ticket de support en votre nom pour faire intervenir les spécialistes HubSpot qui aideront votre équipe à valider une éventuelle approche.

## Avantages marketing

### 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.

### Newsletter mensuelle

Permettez à votre équipe de rester informée sur les actualités de HubSpot. Abonnez-vous aux e-mails « Éducation, contenu et ressources » pour recevoir la newsletter trimestrielle du programme. Vous y retrouverez les annonces partenaires importantes, les mises à jour produits ainsi que d'autres actualités et ressources. En vous abonnant à ces e-mails, vous recevrez également la newsletter Power-Up mensuelle, qui vous propose des ressources relatives aux ventes et aux produits pour favoriser votre réussite en tant que partenaire HubSpot.

### Groupes d'utilisateurs partenaires

Les groupes d'utilisateurs partenaires, constitués sur la base des rôles, permettent aux partenaires d'entrer en relation avec leurs pairs de différents niveaux de partenariat aux quatre coins du monde de façon mensuelle afin de partager leur expérience. Ils permettent de collaborer à résoudre des défis communs tout en développant leur réseau au sein de la communauté des partenaires. Le nombre de groupes créés sera limité, et chaque groupe sera composé de 8 à 10 membres. Cliquez **ici** pour en savoir plus sur ce programme d'une durée d'un an, y compris les dates de candidature et des rencontres en personne des super groupes d'utilisateurs partenaires.

### Prix Impact Awards

Le travail remarquable que vous effectuez auprès de vos clients mérite d'être reconnu. Tous les partenaires ont la possibilité de poser leur candidature afin de voir leurs performances exceptionnelles reconnues par HubSpot, et de se démarquer. Vous investissez dans la diversité au sein de votre organisation ? Postulez pour le prix DI&B Champion Award, anciennement connu sous le nom de prix HEART. Ce prix récompense les partenaires qui font activement progresser la diversité, l'inclusion et l'appartenance. Si vous êtes en quête d'inspiration, **découvrez les partenaires récompensés lors des précédentes éditions**, et n'hésitez pas à **déposer votre candidature sur la page dédiée**.

## **Badge de niveau de partenariat**

Valorisez votre expertise auprès de clients potentiels grâce à un badge certifiant vos compétences et votre partenariat avec HubSpot. Affichez votre **badge** sur votre site web, dans votre signature d'e-mail et sur tous vos supports marketing pour mettre en valeur votre partenariat. Veuillez vous assurer de consulter et de respecter les **directives promotionnelles** et les **directives relatives à l'utilisation des marques commerciales de HubSpot**.

## **Programme de création de contenu HubSpot Academy**

Le programme de création de contenu HubSpot Academy offre aux partenaires d'applications, aux partenaires solutions et aux formateurs HubSpot certifiés éligibles l'opportunité de bénéficier d'une visibilité considérable auprès d'une large audience de prospects et de clients par le biais de HubSpot Academy. En tant que créateur de contenu HubSpot Academy, vous pourrez créer des formations et être considéré comme un expert en la matière. Pour être éligible, vous devez être un partenaire solutions Gold, Platinum, Diamond ou Elite (et dans certains cas, vous devez également être un formateurs HubSpot certifiés). Si vous êtes intéressé, vous pouvez visiter **cette page** pour en savoir plus.

## **Gestionnaire de ressources numériques pour les partenaires**

Le nouvel emplacement de ressources **BrandFolder Partenaires solutions** rassemble tout le branding HubSpot dont vous avez besoin. Il contient des consignes d'utilisation mises à jour, des logos de programme, des badges pour chaque niveau de partenariat, plus de 50 icônes et plus 60 captures d'écran du produit. Un vaste choix pour la création de vos contenus marketing. Veuillez vous assurer de consulter et de respecter les **directives promotionnelles** lors de l'utilisation de ces ressources.

Il est toujours préférable d'utiliser les logos et les badges spécifiques aux partenaires. Si, dans des cas de figure précis, l'utilisation du logo HubSpot est plus pertinente, vous devez vous assurer de respecter les **directives relatives à l'utilisation des marques commerciales de HubSpot** et les normes du programme pour l'utilisation du logo, et faire preuve de discernement. Lorsque vous utilisez un logo HubSpot, ne modifiez pas sa couleur ni sa forme, et préservez son apparence d'origine.

## Référencement dans la bibliothèque des ressources HubSpot

Contribuez à la [bibliothèque de ressources de HubSpot](#) avec vos offres et modèles de génération de leads afin d'alimenter votre génération de leads grâce au trafic de HubSpot. Obtenez des leads en mettant votre contenu à disposition dans le centre de ressources de référence des utilisateurs de HubSpot 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. La priorité sera donnée aux sujets qui répondent à un besoin spécifique ou correspondent aux objectifs de l'entreprise. Faites preuve de discernement lors de vos soumissions, car le nombre de sélections par partenaire est limité.*

## Fonds de développement marketing (MDF)

Le fonds de développement marketing est disponible dans le cadre d'un modèle acquis sur une base continue tout au long de l'année 2025. Les partenaires de tout niveau et de tout lieu sont invités à postuler, mais cet avantage est en général réservé aux partenaires Platinum, Diamond et Elite, et les partenaires Gold ou sans niveau seront considérés au cas par cas. [Cliquez ici](#) pour en savoir plus.

## Partner Growth Accelerator (PGA)

En tant que sous-ensemble du fonds de développement marketing, les partenaires solutions ont également la possibilité de postuler au Partner Growth Accelerator avec un partenaire d'applications. Le Partner Growth Accelerator est un programme de formation de groupe où les partenaires solutions et les partenaires d'applications sont associés pour apprendre à élaborer une stratégie de campagne de commercialisation conjointe via des ateliers en direct, des guides conversationnels et des modèles. Les partenaires solutions de tous les niveaux et de toutes les régions sont les bienvenus, mais l'invitation à participer est basée sur plusieurs facteurs, notamment les services (partenaires solutions) et la technologie (partenaires applications) proposés, les secteurs desservis, les compétences techniques, l'expertise nécessaire ou encore la disponibilité de ressources. A l'issue des sessions en direct du Partner Growth Accelerator, les partenaires solutions, accompagnés d'un partenaire d'applications, soumettent leur application pour obtenir des fonds de développement en co-marketing. Pour plus d'informations, consultez [cette page](#).

## Avantages commerciaux

### Enregistrement des transactions

**L'enregistrement des transactions** est un outil conçu pour éliminer les frictions dans le processus de vente. Les outils de HubSpot se démarquent de leurs concurrents car l'enregistrement d'une transaction crée une transaction partagée qui est synchronisée entre le portail du partenaire et celui de HubSpot. Une transaction partagée consiste en une fiche d'informations de transaction qui est créée dans le CRM du partenaire et dans celui de HubSpot lorsque cette transaction est enregistrée. Vous pouvez enregistrer une transaction partagée dans le CRM via l'option « Créer une transaction ».

### Notifications relatives aux transactions

**Inscrivez-vous** pour recevoir les notifications relatives aux transactions quand un prospect d'une entreprise crée un compte pour le CRM de HubSpot. **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 plateforme client Entreprise complète. Vous pourrez ainsi effectuer des démonstrations complètes et vendre tous les logiciels HubSpot. Les données fournies pour les démonstrations font l'objet de constantes améliorations. Il est cependant conseillé de créer vos propres données factices pour aider à démontrer le fonctionnement de HubSpot aux prospects. Vous pouvez également demander une assistance de démonstration auprès du spécialiste inbound indiqué sur vos transactions partagées.

### Suppression de l'onboarding HubSpot pour vos clients

En complétant votre onboarding de partenaire, vous deviendrez un spécialiste en matière de services 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. Pour supprimer l'onboarding client fourni par HubSpot, vous devez fournir des services suffisants pour remplacer ceux de HubSpot. Pour en savoir plus, consultez la section dédiée à l'exemption de l'onboarding dans les **règles commerciales du programme Partenaires solutions**.

## Programme de recommandation client

Le programme d'appels de recommandation client met des prospects de HubSpot en lien avec des clients existants par le biais d'un appel individuel, durant lequel ils peuvent échanger au sujet de leur expérience avec la plateforme, en étayant ainsi votre processus de vente par un témoignage en direct. Au cours de l'appel, les clients partagent librement leur point de vue et répondent aux éventuelles questions du prospect. Les partenaires peuvent au spécialiste inbound affecté à votre transaction de faire une demande de référence client en votre nom.

## Ressources de formation et de développement des ventes

En tant que partenaire solutions, vous aurez accès aux supports de vente et aux ressources de HubSpot pour vous aider à vendre. En outre, vous aurez accès à divers programmes de formation à la vente mis à votre disposition tout au long de l'année, tels que des ateliers de perfectionnement et des formations à la méthodologie de vente.

## Éligibilité au programme de mise en relation des partenaires

Le programme de mise en relation des partenaires vise à identifier le partenaire le plus à même de répondre aux besoins d'un client, en fonction de ses compétences validées et de la qualité de ses services. Pour être éligible au programme, un partenaire doit avoir été à l'origine d'au moins 20 % de son MRR vente total (collaboration partenaire) au cours des 12 derniers mois et :

- Détenir une habilitation valide

OU

- Avoir atteint le niveau de partenariat Platinum ou supérieur
- Enregistrer un taux de rétention des clients d'au moins 85 % sur 12 mois
- Détenir au moins **une certification sur un logiciel**
- Détenir au moins une certification sur l'implémentation

## Avantages service client

### Tableau de bord des partenaires

Le tableau de bord des partenaires est l'un des principaux outils que HubSpot met à la disposition de ses partenaires. Ce tableau de bord vous donne une vue d'ensemble de votre partenariat, notamment : l'avancement du programme, la progression des niveaux, les points associés à la vente et à la gestion, le suivi des commissions, la vente partagée pour suivre le pipeline et une vue d'ensemble des renouvellements clients à venir.

### Gestionnaire d'accès clients

Dans l'ensemble des outils partenaires à votre disposition, le gestionnaire d'accès clients vous permet de visualiser tous vos comptes clients et de gérer l'accès de vos employés à chaque compte afin qu'ils puissent effectuer le travail pour lequel ils ont été engagés. Dans le gestionnaire d'accès clients, vous pourrez également attribuer les autorisations des administrateurs partenaires. 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.

### Clients partenaires

En tant que partenaire solutions, votre rôle est essentiel dans la gestion des clients communs, également appelés « vos clients ». Pour une gestion efficace, vous devez pouvoir consulter des informations détaillées sur vos clients. HubSpot vous facilite la tâche avec l'objet CRM Clients partenaires, que vous retrouvez dans les outils de votre compte partenaire d'achat en libre service. Vous disposez ainsi des informations sur vos clients (vente et gestion), y compris leur score d'utilisation unifié.

### Score d'utilisation unifiée

Le score d'utilisation unifié est un nouvel indicateur utilisé par HubSpot pour analyser ce que les clients font ou ne font pas dans le cadre de leur abonnement. En simplifiant les facteurs clés de la fidélisation, tels que l'activation et l'utilisation des outils, ce score permet d'identifier les clients qui nécessitent une attention particulière et sur lesquels concentrer les efforts. Le score d'utilisation unifiée est disponible dans la fiche d'informations des clients partenaires pour chacun de vos comptes.

## Licences partenaires gratuites

En tant que partenaire, il est essentiel que vous ayez accès aux comptes des clients que vous gérez, afin de pouvoir exécuter en leur nom le travail pour lequel vous avez été engagé. HubSpot ayant un modèle de tarification par licence utilisateur, une licence partenaire gratuite est disponible pour tous les partenaires, afin de pouvoir l'attribuer à leurs employés au sein de leurs comptes clients. Pour plus de détails, [consultez cet article de la base de connaissance](#).

## Éligibilité à l'outil de migration des données

Il est maintenant plus facile de migrer les données des clients des autres plateformes CRM vers HubSpot. Cet outil prend actuellement en charge les plateformes suivantes : ActiveCampaign, Pipedrive, Zoho, Copper, Dynamics 365, Mailchimp et Keap.

Il permet la migration des données contextuelles des clients, comme les activités, les e-mails ou encore les interactions. Les clients peuvent ainsi utiliser HubSpot rapidement avec les mêmes données que celles de leur ancien CRM, pour tirer rapidement parti de leur nouvelle plateforme. Cet outil gratuit ne nécessite aucun code ni aucune API, afin d'accélérer et de faciliter les migrations. Tous les partenaires solutions ont accès à cet outil à partir de 2025. Pour demander un accès, vous devrez soumettre un ticket de support dans votre portail depuis l'application.

## Avantages développement

### Formations HubSpot Academy exclusives aux partenaires

Accédez à un catalogue exclusif de formations pour les partenaires, afin de développer des compétences spécifiques au sein de votre organisation, notamment en matière de vente, de service client et d'implémentation. Validez des qualifications pour valoriser votre expertise sur des aspects stratégiques avancés. Toutes les formations et les qualifications partenaires disponibles sont consultables sous l'onglet **Formations pour les partenaires de HubSpot Academy**. En outre, les partenaires sont encouragés à accéder à la bibliothèque générale de **HubSpot Academy**, qui est également disponible pour les clients et les utilisateurs.

### Portail de ressources partenaires HubSpot : Mindmatrix

Tous les partenaires solutions ont accès au portail HubSpot de ressources pour les partenaires, qui est basé sur Mindmatrix. Au sein de cette plateforme, vous avez accès aux supports de vente approuvés par HubSpot, tels que les argumentaires ou encore les présentations. Votre équipe pourra également s'appuyer sur des guides conversationnels et des kits de campagnes pour trouver de nouveaux clients. Ces ressources sont disponibles en accès illimité pour tous les partenaires solutions et leurs équipes, quel que soit le niveau de partenariat, afin que vous puissiez promouvoir et vendre efficacement avec HubSpot. **En savoir plus.**

### Avant-premières exclusives des lancement de produits

Vous souhaitez découvrir en avant-première les plus grands lancements produits de l'année ? Ces exclusivités offrent aux partenaires Platinum, Diamond ou Elite, un accès à des informations sur les produits les plus récents et à d'autres informations exclusives telles que les nouvelles fonctionnalités, campagnes et lignes de produits. Les employés des partenaires éligibles ayant terminé la formation sur la confidentialité recevront des invitations par e-mail.

### Ressources de formation et de développement vente et produit

Tous les partenaires solutions auront accès à des sessions de formation récurrentes et gratuites animées par l'équipe Partenaires solutions de HubSpot tout au long de l'année. Ces sessions couvriront les produits HubSpot, avec l'intervention d'experts de l'équipe produit, ainsi que des formations de perfectionnement à la vente pour développer et affiner vos compétences commerciales et vous aider à trouver et conclure plus de transactions. Par exemple, des **Sessions interactives sur les produits** sont organisées tous les mois.

### **Formation privée payante**

**Ce service** vous permet d'acheter une formation privée pour vous ou votre équipe afin de développer une expertise autour des produits HubSpot dans un environnement interactif et pratique où vous choisissez le contenu et les dates qui conviennent le mieux à votre organisation. Vous pouvez choisir une formation virtuelle ou une formation sur site.

### **Consulting technique payant**

**Ce service** vous permet de bénéficier de l'accompagnement d'un consultant technique dédié, qui développera une fine connaissance de vos besoins commerciaux et de vos systèmes. Votre consultant vous aidera à optimiser vos processus, à éliminer les frictions et à tirer le meilleur profit de HubSpot. L'aide que vous recevrez sera personnalisée en fonction des spécificités et des préférences de votre équipe.

## Communauté et événements

### Événements exclusifs pour les partenaires

L'équipe Partenaires solutions de HubSpot organise plusieurs événements réservés aux partenaires tout au long de l'année afin de vous tenir informés sur la stratégie, les nouveaux programmes et les changements, et de vous réunir entre pairs pour stimuler des réseaux et des collaborations. Les deux principaux événements annuels sont le Ecosystem Kickoff, qui a lieu en ligne au début de chaque année, ainsi que l'événement Partner Day lors de la conférence INBOUND, qui est une expérience en direct et en personne.

### 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 Responsable Développement partenaires. Cliquez [ici](#) pour demander à rejoindre le groupe si vous êtes partenaire solutions. Vous devez avoir le niveau de partenaire, ou un niveau Gold ou supérieur. 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. En tant que membre de ce groupe, vous acceptez également de vous conformer aux règles de bonne conduite suivantes. Le non-respect de ces règles pourra entraîner votre suppression du groupe, à la seule discrétion de HubSpot :

- **Faites preuve de bon sens** : ce groupe a été créé pour aider les partenaires solutions à développer leur réseau et à accélérer leur croissance. Il revient à tous les membres de faire preuve de bon sens dans leurs publications et lors de leurs interactions. HubSpot souhaite que cette communauté soit un espace de support et d'entraide vers lequel les membres peuvent se tourner en toute confiance.
- **Faites preuve de bienveillance et de respect** : cet espace est destiné au développement des connaissances et des réseaux des partenaires. Tout discours d'incitation à la haine est interdit. Les commentaires dégradants sur des sujets tels que la race, la religion, la culture, l'orientation sexuelle, le sexe, les idées politiques ou l'identité ne seront pas tolérés. Les publications qui enfreignent ces règles seront supprimées.

- **Faites preuve de pertinence** : ce groupe doit être utile à l'ensemble de ses membres. Les publications ne contenant que des liens ou émanant de la page d'une entreprise seront considérées comme indésirables et seront supprimées. Vous pouvez partager des ouvertures de postes et des événements à venir, mais en les accompagnant des informations et du contexte nécessaires.
- **Faites preuve de responsabilité** : vous êtes responsable de vos interactions. Ne partagez pas de données de façon contraire à tout accord contractuel (droit d'auteur, secret commercial, non-divulgateur, par exemple), y compris l'Accord sur le programme Partenaires de solutions et les politiques liées au programme.
- **Ne divulguez aucune information confidentielle** : les partenaires peuvent avoir accès à des informations HubSpot qui ne sont pas publiques ou qui ne sont pas disponibles à l'ensemble des partenaires, telles que les versions bêta. N'oubliez pas qu'en tant que partenaire, vous êtes soumis à des obligations de confidentialité, conformément à l'Accord sur le programme Partenaires de solutions. Si vous êtes en possession d'informations confidentielles, ne les partagez pas.
- **Prenez part aux conversations** : enrichissez la communauté des partenaires de HubSpot en partageant votre expertise. Si vous avez la réponse à une question d'un autre membre de la communauté, n'hésitez pas à l'aider en transmettant vos connaissances.
- **Contribuez à responsabiliser les membres de la communauté** : HubSpot vous encourage à utiliser la fonction de signalement pour identifier les publications ou les commentaires ayant besoin d'être portés à l'attention des modérateurs du groupe. Pour cela, cliquez sur les trois points en regard de la publication ou du commentaire en question et sélectionnez « Report post to group admins » (signaler la publication aux administrateurs du groupe).

### Éligibilité pour postuler au comité consultatif des partenaires

Le comité consultatif des partenaires de HubSpot se compose de plusieurs groupes spécialisés, chacun se concentrant sur des sujets et des domaines d'expertise spécifiques. Ces groupes se réunissent deux fois par an pour discuter de sujets clés tels que les nouveaux outils pour les partenaires et les mises à jour du programme. En outre, des groupes Slack en temps réel permettent aux membres du comité de fournir un retour d'information immédiat et de collaborer sur des sujets urgents tout au long de l'année. 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 chaque année au premier trimestre, et offrent aux partenaires une occasion parmi tant d'autres de partager leurs idées et de donner du feedback sur le programme. Le comité consultatif des partenaires de HubSpot se compose de cinq groupes régionaux qui se réunissent chaque trimestre pour discuter des nouveaux outils pour les partenaires ou des modifications apportées au programme.

**Remarque : HubSpot se réserve le droit de suspendre et/ou de supprimer les avantages en cas de défaillance d'un partenaire. La détermination de la situation d'un partenaire au moment de la réévaluation des niveaux est soumise à la discrétion absolue de HubSpot.**

# Ressources et liens



Implication dans le programme :

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

[Portail de ressources des partenaires solutions](#)

[Espace Slack pour les partenaires](#)

Comprendre les politiques et directives de HubSpot :

[Aperçu des règles commerciales](#)

[Règles du programme Partenaires solutions](#)

[Code de conduite du programme Partenaires solutions](#)

[Présentation des commissions partenaires](#)

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

[Directives relatives aux événements, à la presse et au branding](#)