



HubSpot figure parmi les leaders du rapport Magic Quadrant™ de Gartner® sur les plateformes de marketing automation B2B, pour la quatrième année consécutive

Ce titre récompense la vision exhaustive et les capacités opérationnelles du Marketing Hub.



Il est devenu plus difficile que jamais d'attirer l'attention de son audience et de générer de la croissance. Le parcours client est dispersé, l'IA reconfigure le rôle des marketeurs et les canaux traditionnels d'inbound marketing ne génèrent plus autant de trafic qu'auparavant. Gartner anticipe d'ailleurs une baisse de 25 % du trafic naturel d'ici à 2026, en raison de l'adoption de l'IA pour la recherche sur internet*.

Aujourd'hui, les entreprises doivent réinventer l'ensemble de leurs stratégies de mise sur le marché, et le seul moyen d'y parvenir est de faire appel à des solutions simples d'utilisation et unifiées, qui génèrent rapidement des résultats. Marketing Hub, le logiciel de HubSpot dédié au marketing, est intégré à une plateforme client centralisée et offre aux marketeurs une suite d'outils front-office simples à utiliser, grâce auxquels ils peuvent éliminer les silos, établir des relations durables avec les clients et convertir davantage de leads. Autant d'atouts qui ont permis à HubSpot de figurer parmi les leaders du rapport Magic Quadrant™ de Gartner® 2024 sur les plateformes de marketing automation B2B, pour la quatrième année consécutive.**

« Les marketeurs axés sur la croissance ont besoin d'outils faciles à prendre en main, offrant une valeur ajoutée immédiate et qui leur permettent de mieux comprendre leurs clients et leurs besoins », explique Nicholas Holland, vice-président produit, Marketing Hub. « Ce titre décerné pour la quatrième fois par Gartner souligne l'engagement de HubSpot à aider les marketeurs à se développer et à rester compétitifs. HubSpot aide les marketeurs à se démarquer et à atteindre leurs clients grâce à de nouvelles solutions marketing destinées à la coordination des initiatives et à la publication native sur les réseaux sociaux, et ce, toujours dans le respect de la confidentialité. »

HubSpot a apporté de nombreuses améliorations à son logiciel au cours de l'année :

- De nouvelles fonctionnalités de publication native, des outils d'IA intégrés à la plateforme client, des rapports d'attribution améliorés, des solutions destinées à la coordination des initiatives marketing et des outils axés sur la confidentialité ont été développés pour optimiser la productivité.
- Plus globalement, HubSpot a aidé les marketeurs à se réinventer grâce à **plus de 100 nouveautés produites lancées lors de l'événement Spotlight en avril**, dont la réutilisation de contenu IA, qui permet de créer des campagnes multicanales à partir de contenu unique et la fonctionnalité de ton de marque, qui maintient la cohérence d'une marque sur tous les canaux. 65 % des marketeurs confirment que ces types d'outils correspondent à leurs besoins.****
- Et ce n'est pas tout : **plus de 200 nouveautés ont été ajoutées à la plateforme client lors de la seconde édition de Spotlight cet automne**, afin d'aider les marketeurs à attirer leur audience cible, générer des leads et les convertir en clients. Parmi les nouvelles fonctionnalités principales figurent une application dédiée au score des leads, Breeze Copilot et ses agents, une solution d'IA dédiée au marketing ainsi que Breeze Intelligence, une solution d'enrichissement des données et d'intention d'achat native.
- Une liste complète des nouvelles fonctionnalités ainsi que la feuille de route du Marketing Hub sont disponibles [ici](#).

Pour élaborer ses rapports Magic Quadrant et garantir une vision d'ensemble du paysage au sein d'un secteur donné, Gartner observe une méthodologie rigoureuse, applique une approche factuelle et concentre son action dans des marchés à forte croissance où les prestataires proposent une offre variée et bien distincte. À l'issue de la phase de recherche, les prestataires évalués sont répartis en quatre catégories (ou « quadrants ») : les leaders, les challengers, les visionnaires et les acteurs de niche. Ce classement offre une analyse du marché claire qui permet aux entreprises d'identifier les prestataires capables de répondre à leurs besoins en termes de vision et de technologie.

Pour en savoir plus sur la nomination de HubSpot, vous pouvez consulter gratuitement ce rapport Magic Quadrant [en cliquant ici](#).

*Gartner, [Predicts 2024: How GenAI Will Reshape Tech Marketing](#), 19 février 2024

**Source : Gartner, « Magic Quadrant for B2B Marketing Automation », Rick LaFond, Jeff Cohen, Alan Antin, Upasna Chandna, Nicholas Mortensen, 23 septembre 2024

***[Rapport HubSpot sur le ROI](#), 2023

****Recherche propriétaire de HubSpot sur les outils de marketing de contenu

Remarque concernant Gartner

Gartner ne soutient expressément aucun prestataire, produit ou service évalué dans le cadre de ses recherches et n'enjoint pas ses lecteurs de sélectionner uniquement un prestataire ayant reçu la meilleure note ou un autre titre honorifique. Les recherches publiées par Gartner reflètent uniquement l'opinion du cabinet Gartner et n'ont donc pas valeur de déclarations factuelles. Gartner exclut toute garantie explicite ou implicite concernant cette recherche, y compris toute garantie de qualité marchande et d'adéquation à un usage particulier.

Gartner et Magic Quadrant sont des marques déposées et de service de Gartner, Inc. et/ou de ses filiales aux États-Unis et à l'international et sont utilisées ici avec leur autorisation. Tous droits réservés.

À propos de HubSpot

HubSpot est la plateforme client qui aide les entreprises à réussir leur croissance. HubSpot permet aux équipes de renforcer leurs connexions avec les clients en proposant une plateforme unifiée optimisée par l'IA qui inclut des logiciels d'engagement client, un CRM intelligent, un écosystème connecté fort de plus de 1 600 intégrations au sein de sa [marketplace d'applications](#), une communauté dynamique, ainsi que des formations et ressources pédagogiques avec [HubSpot Academy](#). Aujourd'hui, plus de 228 000 clients tels que DoorDash, Reddit, Eventbrite et Tumblr, répartis dans plus de 135 pays, utilisent HubSpot pour attirer les clients, interagir avec eux et les fidéliser. Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.hubspot.fr

HubSpot a été récompensé pour sa culture par les sociétés Glassdoor, Great Place to Work, Comparably, Fortune, ou encore Entrepreneur, Inc. HubSpot a été fondé en 2006 et son siège se situe à Cambridge dans le Massachusetts. Les milliers d'employés de HubSpot travaillent dans le monde entier dans les bureaux de l'entreprise et à distance.

Contact presse : Axicom pour HubSpot - hubspotPR.france@axicom.com