

Synchronisez les données sur vos clients dans toutes les applications de votre entreprise, de manière bidirectionnelle et en temps réel, afin de pouvoir vous concentrer sur votre stratégie et non sur des tâches fastidieuses.

## L'opportunité

Lorsqu'une entreprise se développe, ses systèmes se multiplient. La disparité des outils rend les équipes inefficaces et complique l'expérience client. Afin de supprimer les frictions pour les équipes comme pour les clients, les entreprises ont besoin d'un environnement technologique connecté de manière native. Plusieurs possibilités sont disponibles pour connecter les outils :

### Intégrations traditionnelles prêtes à l'emploi



Faciles d'utilisation,  
mais rigides

### Solutions sur mesure



Puissantes, mais coûteuses  
et techniquement difficiles  
à mettre en place

### Synchronisation des données de HubSpot



Toute la puissance d'un  
connecteur conçu sur mesure



Pack sans code, facile à utiliser

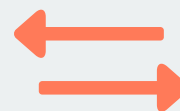
Avec la synchronisation des données de HubSpot, votre équipe opérationnelle n'a plus à gérer les problèmes liés aux intégrations, vos équipes de mise sur le marché sont alignées et autonomes, et votre expérience client ne subit aucune friction.

## En quoi consiste la synchronisation des données ?

La synchronisation des données de HubSpot permet d'automatiser le partage de données entre HubSpot et d'autres applications, sans tâches de saisie manuelle ou d'import-export chronophages.



HubSpot communique directement avec les autres applications, ce qui élimine le besoin de recourir à des feuilles de calcul.



Les données étant partagées en continu, les informations sont cohérentes et actualisées en permanence dans les systèmes.



Combinez la synchronisation des données avec les workflows d'automatisation de la qualité des données dans le Hub Operations pour actualiser les données, mais aussi les organiser et préserver leur utilité.

## Quand l'utiliser

Pour enregistrer des données dans HubSpot, deux méthodes sont possibles : l'import et la synchronisation. Le tableau ci-dessous présente ces deux options avec des informations supplémentaires sur les deux types de synchronisation possibles.

Import	Synchronisation	
Feuilles de calcul et fichiers .csv	Intégrations basées sur des déclencheurs (par ex., Zapier)	Synchronisation des données de HubSpot
<i>Fonction :</i> Importe manuellement des données dans HubSpot	<i>Fonction :</i> Donne une liste d'étapes à suivre à l'intégration	<i>Fonction :</i> Indique l'objectif voulu à l'intégration
<i>Fonctionnement :</i> Charge un fichier et fait correspondre les colonnes de données aux propriétés.	<i>Fonctionnement :</i> Lorsqu'une action se déroule dans une application, envoie des informations dans l'autre application et les instructions à suivre.	<i>Fonctionnement :</i> Ce n'est pas une action qui déclenche quelque chose dans l'autre application, mais vous qui définissez simplement les champs de données à synchroniser.
<i>Considérations :</i> Peut être chronophage, source d'erreurs de formatage et fastidieux pour les mises à jour fréquentes.	<i>Considérations :</i> Utile pour automatiser les tâches répétitives et les processus commerciaux.	<i>Considérations :</i> Utile pour fournir une vue actualisée des fiches d'informations synchronisées, quelle que soit l'application consultée.



Les intégrations basées sur les déclencheurs et la synchronisation des données répondent à des objectifs différents, mais peuvent se compléter au lieu de se remplacer.

## Consulting sur la synchronisation des données

Voici quelques directives plus spécifiques pour recommander la synchronisation des données de HubSpot.

### Prospect qualifié

- ✓ Qualification initiale : un client dispose de données externes à HubSpot qui amélioreraient ses possibilités de personnalisation ou de segmentation, par exemple.
- ✓ Un connecteur est déjà disponible pour l'application que le client souhaite intégrer. Vous pouvez envisager la synchronisation des données avant d'étudier des solutions personnalisées.
- ✓ Le client désire une synchronisation entièrement bidirectionnelle et quasiment en temps réel.

### Prospect non qualifié

- ✗ Les objets que le client souhaite synchroniser ne sont pas disponibles via le connecteur (comme les transactions ou les interactions). Consultez la liste de l'application concernée pour plus de détails.
- ✗ Les déclencheurs d'une action ne peuvent pas être résolus avec un simple filtre. Par exemple, synchroniser les contacts quand « Le statut du lead = X » n'est pas assez précis pour déclencher la synchronisation.

## Cas d'utilisation

Les cas d'utilisation sont uniques à chaque entreprise, mais voici quelques exemples d'utilisation de la synchronisation des données :

### Synchronisation d'un CRM avec un ERP



Assurez-vous que vos données sont toujours actualisées entre les équipes en contact direct avec les clients, comme le marketing, les ventes et le service client, et les équipes administratives, notamment chargées de la comptabilité et de la facturation.

### Intégration d'un CRM et d'applications marketing



Synchronisez les champs du CRM avec les données marketing pour personnaliser les campagnes et analyser l'impact sur le chiffre d'affaires. Synchronisez les données marketing avec le CRM pour attribuer un score aux leads, définir les critères de rotation et permettre à votre équipe commerciale de tenir compte du contexte de chaque lead, que le client utilise le CRM de HubSpot ou non.

### Définir HubSpot comme centre unique d'informations



Utilisez les outils de synchronisation de HubSpot pour déplacer toutes les données liées à vos contacts et à vos entreprises dans HubSpot, y compris les données historiques.

### Synchroniser les téléphones des représentants avec le CRM



Assurez-vous que vos représentants commerciaux ont accès à des informations actualisées même lors de leurs déplacements.

## Configuration et synchronisation continue

### Connexion des outils de synchronisation des données

Pour configurer la synchronisation, suivez les étapes décrites dans [cet article de la base de connaissances](#).



Les mappages de champs par défaut de la synchronisation des données sont gratuits pour tous les utilisateurs de HubSpot. Les mappages de champs personnalisés, quant à eux, sont disponibles dans le Hub Operations Starter et le Hub Operations Pro.

### Effectuer la synchronisation initiale

Une fois HubSpot connecté à votre autre application, la synchronisation des données va scanner les fiches d'informations dans les deux applications pour identifier les fiches d'informations à créer ou à mettre à jour.



La synchronisation initiale est similaire à l'import d'un fichier .csv, mais elle peut importer et enregistrer les informations de manière bidirectionnelle afin que les applications s'enrichissent mutuellement. Si vous le préférez, il est possible de configurer la synchronisation de manière unidirectionnelle.

### Exécuter la synchronisation continue

Après la synchronisation initiale, la synchronisation des données conserve les bases de données à jour en fonction des règles que vous définissez : mise à jour de l'application tierce avec les informations de HubSpot, mise à jour de HubSpot avec les informations de l'application tierce, ou les deux.



Les modifications apportées aux fiches d'informations de HubSpot sont transmises à l'autre application quasiment en temps réel. De manière générale, la synchronisation des données scanne votre autre application toutes les cinq minutes et effectue les mises à jour nécessaires, à toute heure du jour et de la nuit.

### Obtenir de l'aide

Pour des instructions d'authentification plus détaillées et des conseils utiles liés aux problèmes fréquemment rencontrés, vous pouvez consulter ce [guide d'aide à la configuration](#).



Dans le futur, la synchronisation de données sera utilisée pour toutes les intégrations natives. Pour obtenir la liste actualisée des applications disponibles, ainsi que les objets qui peuvent être synchronisés, vous pouvez consulter le [marketplace des applications de HubSpot](#).