



Présentation des produits Spotlight : faites équipe avec l'IA dans le Marketing Hub, le Sales Hub et le Commerce Hub

L'IA intégrée à la plateforme client de HubSpot élimine les tâches fastidieuses pour permettre aux humains de se concentrer sur la stratégie, la créativité et la vision

INBOUND 2025, 4 septembre 2025 - Dans une équipe hybride humains-IA, les humains dirigent et l'IA accélère. Pour y parvenir, vos coéquipiers humains ont besoin d'outils qui amplifient leurs forces uniques : réflexion stratégique, résolution créative des problèmes et établissement de relations. Pourtant, la plupart des outils de marketing, de vente et de service client nécessitent encore un travail manuel qui détourne les équipes des activités à fort impact.

À l'occasion de l'événement Spotlight de l'automne 2025, HubSpot intègre de nouvelles fonctionnalités basées sur l'IA dans le Marketing Hub, le Sales Hub et le Commerce Hub afin de mettre fin aux tâches manuelles fastidieuses et de permettre aux équipes humaines de se concentrer sur ce qu'elles font le mieux.

Marketing Hub : une IA qui connaît vos clients et crée des campagnes qui les convertissent.

Le marketing a fondamentalement changé. Lors de la conférence INBOUND 2025, HubSpot a présenté le concept de Loop Marketing, une nouvelle stratégie de croissance qui aide les marketeurs à allier le meilleur de l'humain et le meilleur de l'IA pour accélérer leur croissance. La méthodologie Loop Marketing se présente en quatre étapes :

1. Les humains **expriment** leur identité en définissant leurs préférences, leur créativité et leur point de vue.
2. L'IA **adapte** vos messages pour qu'ils soient personnels, contextuels et pertinents à grande échelle.
3. Les humains **amplifient** le contenu sur tous les canaux pour aller à la rencontre des acheteurs là où ils se trouvent.
4. L'IA **fait évoluer** votre contenu et votre stratégie en itérant rapidement et efficacement.

Les dernières fonctionnalités IA de HubSpot pour le Marketing Hub, disponibles en version bêta, offrent aux équipes marketing hybrides les outils dont elles ont besoin pour mettre en œuvre la stratégie Loop Marketing, notamment :

- **Marketing Studio** pour vous aider à **exprimer** votre message et à l'adapter

- o Planifiez, créez et exécutez des campagnes de façon collaborative sur un espace visuel optimisé par l'IA. L'IA propose des suggestions stratégiques basées sur les performances passées, aide à la création de contenu utilisant le bon ton de marque et optimise les calendriers pour un impact maximal.
- **Les segments et la personnalisation** pour vous aider à **adapter** votre message
 - o Utilisez l'IA pour analyser les données de vos clients et recommander des audiences à fort potentiel à partir des données de votre CRM et sur les visiteurs de votre site web. Créez des pages web et des CTA réellement personnalisés qui s'adressent directement à chaque segment, passant de la découverte de l'audience à la diffusion de contenu personnalisé en quelques minutes.
- **Des e-mails optimisés par l'IA** pour vous aider à **adapter** votre message
 - o Vous pouvez désormais créer, personnaliser et optimiser vos campagnes à l'aide de données CRM unifiées. Breeze génère du contenu unique pour chaque destinataire et prédit qui va interagir et quand. Il suffit de lancer une requête Breeze pour générer des brouillons d'e-mails personnalisés en quelques minutes.
- **Une stratégie d'optimisation des moteurs IA** pour **amplifier** votre message
 - o Assurez-vous d'apparaître là où les acheteurs effectuent leurs recherches grâce à un nouvel ensemble d'outils optimisés pour les réponses LLM. Analysez la façon dont votre marque apparaît dans les résultats LLM par rapport à vos concurrents et obtenez des recommandations personnalisées sur la façon d'optimiser vos résultats.

Sales Hub : des outils qui préparent vos représentants commerciaux et les aident à accélérer les ventes

Pour réussir, les représentants commerciaux ont besoin de plus de contexte que jamais. 71 % des acheteurs préfèrent réaliser des recherches par eux-mêmes plutôt que de parler à un représentant commercial.* S'ils parlent à un représentant, ils se présentent avec des questions qui vont bien au-delà de « Parlez-moi de votre produit ». Ils veulent savoir exactement comment vous allez résoudre les problèmes spécifiques à leur entreprise.

Dans l'équipe commerciale hybride humains-IA, les représentants ne peuvent pas se laisser ralentir par des tâches fastidieuses. Elles ont besoin de plus de temps pour se concentrer sur les compétences uniques qui font leur succès, à savoir entrer en contact avec les clients et établir des relations avec eux.

Les nouvelles mises à jour du Sales Hub, disponibles en version bêta, aident les représentants à s'attaquer aux tâches fastidieuses comme la préparation et le suivi des réunions, et à passer au peigne fin les conversations pour repérer les risques de pertes de clients.

Les dernières mises à jour du Sales Hub comprennent :

- **Réunions dans l'espace de travail des ventes**

- o Gérez la préparation des réunions avec l'IA qui extrait le contexte des interactions précédentes, des recherches de l'entreprise et de l'historique des transactions. Bénéficiez également d'informations clés et de suggestions d'actions à accomplir pendant les réunions, puis accélérez le suivi grâce à des résumés personnalisés et de mentions d'étapes suivantes.
- **Risques liés aux transactions basées sur les conversations**
 - o Identifiez les risques liés aux transactions à un stade précoce grâce à l'IA qui analyse les transcriptions pour identifier les signes avant-coureurs avant qu'ils n'affectent votre pipeline.

Commerce Hub : un logiciel CPQ optimisé par l'IA qui rationalise le passage du devis à la vente

Toutes les équipes commerciales connaissent ce défi : vous élaborez la transaction parfaite, le prospect dit oui, mais tout s'effondre dans la dernière ligne droite. Avec 86 % des transactions B2B qui stagnent**, les acheteurs B2B abandonnent les transactions comme les acheteurs en ligne abandonnent leur panier à cause d'un processus de paiement fastidieux.

Pendant ce temps, les représentants commerciaux se noient sous des calculs manuels de prix, des feuilles de calcul encombrantes et des chaînes interminables d'e-mails d'approbation au lieu de conclure réellement des transactions.

Au sein de l'équipe commerciale hybride, le logiciel CPQ basé sur l'IA du Commerce Hub de HubSpot, disponible en version bêta, gère la complexité des devis afin que les représentants puissent créer de meilleures expériences clients et accélérer la conclusion des transactions.

Le tout **nouveau logiciel** CPQ pour le Commerce Hub comprend :

- **Création de devis avec l'IA**
 - o Créez automatiquement des devis professionnels à l'image de votre marque grâce à l'IA en utilisant les conversations et le contexte des transactions. Les représentants peuvent personnaliser et envoyer leurs e-mails en quelques minutes grâce à un éditeur en glisser-déposer. Les acheteurs peuvent consulter, accepter et payer depuis une seule page pratique.
 - o Avec les **interactions sur les devis**, les représentants commerciaux sont notifiés lorsqu'un prospect consulte ou partage un devis.
- **Agent de conclusion de ventes**
 - o Répondez aux questions des acheteurs sur les devis, les produits, les tarifs et les remises.
- **Outil de création de lignes de produits et approbations flexibles**
 - o Créez tout ce que vous voulez, des simples articles à prix fixe aux structures de produits sophistiquées à plusieurs niveaux. Les workflows d'approbation personnalisés transfèrent automatiquement les devis aux

bonnes parties prenantes en fonction de vos critères, garantissant ainsi la cohérence et la conformité.

Vous souhaitez en savoir plus sur les produits présentés lors de Spotlight cet automne ? Découvrez-en davantage sur la façon de connecter vos données et de créer votre équipe IA.

[*Rapport de HubSpot sur l'évolution des ventes en 2025](#)

[**Comportement d'achat B2B en 2025 : 40 statistiques et cinq vérités incontournables pour les commerciaux](#)

A propos de HubSpot

HubSpot (NYSE : HUBS) est la plateforme client qui aide les entreprises à se connecter et à croître plus efficacement. HubSpot offre une expérience fluide aux équipes en contact avec les clients grâce à une plateforme unifiée qui inclut des hubs d'engagement alimentés par l'IA, un Smart CRM, ainsi qu'un écosystème connecté regroupant plus de 1 900 intégrations via l'App Marketplace, un réseau communautaire et des contenus éducatifs. Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.hubspot.com.

Contact presse

Axicom

hubspotPR.france@axicom.com

+33 6 75 18 31 39