

WordPress vs HubSpot



WordPress est un logiciel d'édition web qui doit être installé et configuré sur votre serveur à l'aide d'un fournisseur d'hébergement tiers. L'interface inclut des outils de création de contenu, mais il est nécessaire d'ajouter des plug-ins complémentaires pour accéder à des fonctionnalités liées à la création de plan de site, au SEO, ou encore aux analytics.

[Source](#)

CATÉGORIE

WordPress est un système de gestion de contenu open source.

[Source](#)



HubSpot offre une suite complète de produits de gestion de la relation client, qu'il est possible de configurer en tant que plateforme entièrement intégrée, en tant que base de développement d'un environnement technologique personnalisé, ou encore en tant que série d'applications individuelles connectées aux systèmes existants. Les offres d'abonnement HubSpot sont conçues pour accompagner la croissance de toutes les entreprises, quelle que soit leur taille.

[Source](#)

CATÉGORIE

HubSpot est une plateforme CRM basée sur le cloud, dotée de logiciels de marketing, de vente, de gestion de contenu, de service client et de gestion opérationnelle.

[Source](#)

Aide et formation



Modules de formation



Webinars en direct



Communauté d'utilisateurs



Chat en direct

[Source](#)



Modules de formation



Webinars en direct



Communauté d'utilisateurs



Chat en direct



Certifications gratuites



Podcasts

[Source](#)

	Fonctionnalité	WordPress	HubSpot
CONCEPTION	Articles de blog et éditeur	✓	✓
	Création de contenu collaborative	Logiciel supplémentaire requis	✓
	Calendrier éditorial	Logiciel supplémentaire requis	✓
	Newsletters de blog par e-mail	Logiciel supplémentaire requis	2 000 envois d'e-mails par mois inclus gratuitement avec HubSpot CRM
	Import de blog	En fonction du CMS source de la migration	✓
	Éditeur de pages en glisser-déposer	Dépend du modèle utilisé, et nécessite généralement un logiciel supplémentaire	✓
	Création et gestion de contenu multilingue	Logiciel supplémentaire requis	✓
	Pages protégées par un mot de passe et contenu avec contrôle d'accès	Nécessite un abonnement ou un logiciel supplémentaire	✓
	Contenu personnalisé	Nécessite un abonnement ou un logiciel supplémentaire	✓
OPTIMISATION	Optimisation pour les appareils mobiles	Nécessite l'utilisation de thèmes pris en charge	✓
	Prise en charge des pages AMP	Logiciel supplémentaire requis	✓
	Analytics	Nécessite le plug-in WordPress	✓
	Optimisation SEO	Logiciel supplémentaire requis	✓
	A/B testing	Logiciel supplémentaire requis	✓
	Intégration de la Search Console de Google	Logiciel supplémentaire requis	✓
HÉBERGEMENT	Système de détection d'intrusion	Nécessite d'acheter une offre premium d'abonnement et de sécurité	✓
	Pare-feu d'applications web	Nécessite d'acheter une offre premium d'abonnement et de sécurité	✓
	Mitigation des attaques par déni de service distribuée	Nécessite d'acheter une offre premium d'abonnement et de sécurité	✓
	Scans et tests proactifs du réseau	Nécessite d'acheter une offre premium d'abonnement et de sécurité	✓
	Protocole SSL	Nécessite d'acheter une offre premium d'abonnement et de sécurité	✓

En savoir plus sur les différences entre le CMS Hub de HubSpot et WordPress

Tarification et coût global optimisé



HubSpot offre un CRM gratuit, ainsi qu'une suite d'outils de marketing, de vente, de gestion de contenu, de service client et de gestion des opérations, déclinée en niveaux d'abonnement conçus pour accompagner la croissance de votre entreprise. De Starter à Entreprise en passant par Pro, les différentes versions des produits HubSpot ouvrent l'accès à des fonctionnalités de plus en plus avancées, qui deviennent indispensables à mesure que l'activité se développe et se complexifie. [HubSpot pour start-ups](#) est un accélérateur unique en son genre, visant à soutenir l'entrepreneuriat et la créativité au moyen de réductions tarifaires particulièrement avantageuses.

L'utilisation basique de WordPress est gratuite, mais induit de nombreux coûts supplémentaires liés à la sécurité, aux plug-ins, au support, ainsi qu'à l'hébergement et aux serveurs.

WordPress propose quatre formules d'abonnement mensuel ou annuel : Personnel, Premium, Entreprise et eCommerce. Le CMS Hub de HubSpot est quant à lui un CMS SaaS offrant trois formules d'abonnement mensuel, ainsi que des formules annuelles pour les versions Starter, Pro et Entreprise. Le prix de l'abonnement inclut hébergement et sécurité premium, ainsi que de nombreuses fonctionnalités additionnelles intégrées, disponibles uniquement sous forme de plug-ins avec WordPress.

Si à première vue, l'utilisation de WordPress peut sembler moins onéreuse, il est important de prendre en compte les coûts cachés. Au fil de la croissance, les fonctionnalités de base devront être enrichies au moyen d'applications tierces, sources de lourdeur budgétaire et de complexité opérationnelle. HubSpot offre des outils plus sophistiqués d'entrée de jeu. Des fonctionnalités comme la sécurité, le reporting personnalisé, ainsi que les mises à jour et la maintenance automatiques offrent un avantage net aux PME, par comparaison avec WordPress. Avec HubSpot, les entreprises de toute taille disposent d'une plateforme tout-en-un pour optimiser le marketing, la vente, le service client, la gestion de contenu et les opérations.

Poste de dépense	WordPress	CMS Hub
Hébergement	Coût additionnel Coût additionnel d'hébergement d'un site web en fonction du nombre de pages, du trafic et du stockage nécessaires	Inclus dans l'abonnement Forfait mensuel indépendant du nombre de pages, du stockage et du trafic
Plug-ins	Coût additionnel 58 000 plug-ins impliquant chacun des frais mensuels supplémentaires	Inclus dans l'abonnement 650 applications et intégrations, à 80 % incluses avec le CMS Hub
Sécurité	Coût additionnel Frais liés au services de sécurité	Inclus dans l'abonnement
Maintenance, mises à jour et support	Coût additionnel Frais de support et de maintenance du site web	Inclus dans l'abonnement

La puissance du confort d'utilisation



Le principal avantage de HubSpot repose sur son universalité et sur l'étendue de ses fonctionnalités. La plateforme CRM de HubSpot étant conçue en interne, l'ensemble des logiciels s'appuient sur la même base de code, rassemblant les équipes de marketing, de vente, de service client, de gestion de contenu et de gestion opérationnelle, autour d'[un seul système de collecte de données](#). Toute l'activité s'articule ainsi autour d'un centre unique d'informations, pour une expérience client optimale. Chaque interaction est automatiquement synchronisée avec la chronologie des contacts concernés, afin de faciliter le suivi des performances, de maximiser le taux d'adoption, et d'incorporer de nouvelles fonctionnalités au fil de la croissance, tout en personnalisant le contenu destiné aux clients.

WordPress propose plus de 58 000 plug-ins. Bien que ceux-ci offrent une grande flexibilité, ils peuvent également être sources de dysfonctionnement en cas de mauvaise compatibilité. En effet, chaque plug-in est conçu par des développeurs différents au moyen de langages de codes distincts. En moyenne, [un site web d'entreprise conçu avec WordPress compte 20 à 50 plug-ins](#) superposés au CMS. Cette complexité entrave la liberté d'initiative de l'équipe marketing, et oblige les développeurs à des mises à jour continues.

Chaque plug-in représente une potentielle faille de sécurité. Si le fournisseur du plug-in ou les développeurs négligent les mises à jour, l'entreprise s'expose à des risques majeurs en matière de piratage et de vol de données.

Environ [30 000 sites WordPress sont piratés quotidiennement](#), et [98 % des vulnérabilités sont liées aux plug-ins](#). Attention aux [faux plug-ins](#) !

Par ailleurs, l'ajout de plug-ins peut ralentir un site web en raison d'un plus grand nombre de [requêtes HTTP, d'appels de la base de données, et d'événements JavaScript](#).

À l'inverse, les produits HubSpot sont tous structurés autour du CRM de la marque, combinant fonctionnalités indispensables et centre unique d'information. HubSpot offre ainsi aux entreprises des capacités de conception et de développement susceptibles de répondre à l'ensemble des usages professionnels, sans nécessiter d'expertise dédiée ni de plug-ins tiers.

La flexibilité sans la complexité



La plateforme HubSpot peut être personnalisée pour répondre en toute facilité aux besoins de chaque entreprise. Les logiciels peuvent être acquis ensemble ou séparément en tant que composants de la plateforme. Avec des fonctionnalités telles que les sites web multilingues, les tests avancés et les objets personnalisés, ils sont suffisamment flexibles pour reproduire le fonctionnement de l'activité dans HubSpot sans avoir à développer de solutions techniques coûteuses en interne.

Bien qu'il puisse paraître prudent d'opter pour une plateforme CMS à bas prix comme WordPress, celle-ci pose souvent des problèmes en matière de processus de reporting, qui restent difficiles à résoudre en raison d'un support limité. Enfin, tout changement de stratégie implique une reconfiguration technique complète.

Le CMS Hub de HubSpot est particulièrement apprécié des équipes marketing. Il arrive actuellement en tête du classement des [systèmes de gestion de contenu web de G2, avec 96 % de notes supérieures ou égales à quatre étoiles](#). Selon G2, en plus de l'emporter sur WordPress quant à la qualité du support et à la visibilité des mises à jour et des feuilles de route produit, HubSpot enregistre trois fois plus d'avis favorables. Ce constat est facile à expliquer. Les entreprises utilisatrices de WordPress ne bénéficient pas de mécanismes de support suffisants pour évaluer la viabilité à long terme de la solution.

À l'inverse, HubSpot soutient et prépare l'évolution de l'activité, quelque soit la taille de l'équipe. En réduisant ainsi les tâches logicielles, la plateforme permet aux entreprises de se focaliser sur l'expérience client.