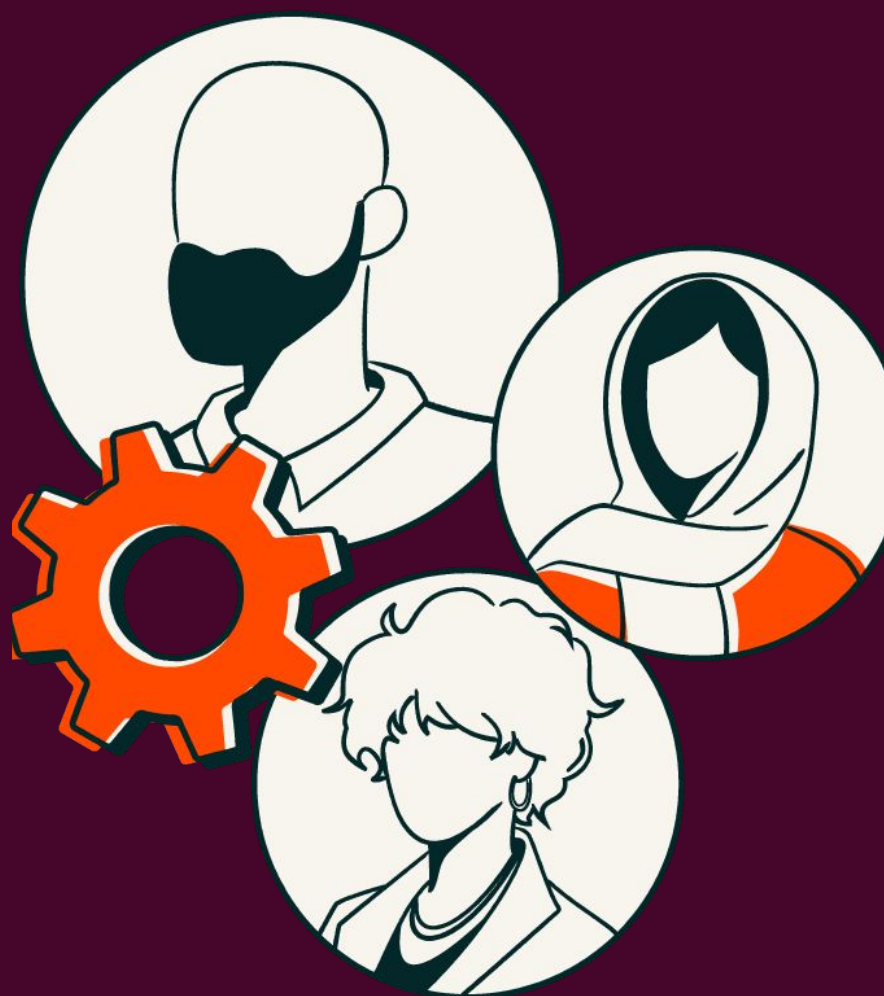


Guide d'informations sur les niveaux, les conditions et les avantages.



HubSpot
Technology Partner
Program

Table des matières.

- 01 Un mot de notre vice-présidente de l'écosystème de partenaires
- 02 Le programme et les niveaux de partenariat
- 03 Créer et se développer avec la plateforme pour les développeurs
- 04 Vue d'ensemble des conditions par niveau
- 05 Explication des conditions par niveau
- 06 Vue d'ensemble des avantages du programme
- 07 Explication des avantages du programme
- 08 Ressources du programme
- 09 Questions fréquentes



Un mot de notre vice-présidente de l'écosystème de partenaires.

HubSpot place l'accélération de la valeur client au cœur de son écosystème.

En tant que partenaire technologique de HubSpot, vous rejoignez un écosystème en pleine expansion, catalyseur d'une valeur client exceptionnelle. Avec plus de 2 000 applications sur la marketplace et 3 millions d'installations actives dans tous les secteurs et segments, nos partenaires technologiques sont les piliers de la réussite et de la croissance de nos clients.

Notre engagement est simple : faire de HubSpot le meilleur écosystème au monde pour créer et développer une entreprise de logiciels. Cela nécessite une exigence absolue et constante envers la qualité de nos produits, et un investissement massif dans les programmes, les outils et l'accompagnement nécessaires à qui soutiennent votre croissance.

Ce guide a été conçu pour donner corps à cet engagement et le rendre tangible.

Vous y découvrirez le fonctionnement du Technology Partner Program, les avantages offerts par chaque niveau et les mesures concrètes pour renforcer votre impact avec HubSpot. J'espère que cela donnera à votre équipe une vision claire des opportunités offertes par notre investissement commun dans cet écosystème.

Merci de faire confiance à HubSpot, de créer des expériences remarquables pour nos clients communs et de bâtir l'avenir, ensemble.



Cordialement,

Angie O'Dowd

Vice-présidente de l'écosystème de partenaires



Le programme et les niveaux de partenariat.

Bienvenue dans le Technology Partner Program de HubSpot

Le Technology Partner Program de HubSpot donne aux éditeurs de logiciels les moyens de propulser leur croissance en s'appuyant sur la puissance de notre plateforme. Ensemble, nous aidons des millions d'entreprises à mieux se développer en connectant leurs outils quotidiens à une plateforme client unique, puissante et unifiée.

Ce programme est conçu pour les partenaires souhaitant offrir plus de valeur aux clients communs, acquérir des clients via l'écosystème de HubSpot et se démarquer sur la marketplace HubSpot. Que vous commenciez tout juste à créer votre intégration ou que vous soyez déjà leader de votre catégorie, vous trouverez les avantages, les ressources et l'assistance correspondant à votre stade de croissance.

Pourquoi ce programme a été créé

La mission de HubSpot a toujours été d'aider les organisations à mieux se développer. Aujourd'hui, les intégrations sont au cœur de la gestion des entreprises, et les partenaires technologiques sont essentiels pour offrir cette expérience connectée.

Le Technology Partner Program a été conçu pour reconnaître et soutenir l'impact stratégique que vous générez grâce à :

- Un cadre de niveaux clair et basé sur les données, créant des parcours transparents pour accroître la visibilité, l'assistance et l'investissement.
- Des ressources et des informations pratiques pour vous aider à créer des intégrations de haute qualité et à vous développer efficacement au sein de l'écosystème HubSpot.
- Des opportunités de collaboration vous connectant aux équipes, aux clients et au réseau mondial de HubSpot ; des actions de co-marketing et de vente conjointe aux événements pour les partenaires, en passant par les programmes de montée en compétences.



Le programme et les niveaux de partenariat.

La structure de niveaux

Le programme comporte quatre niveaux, chacun conçu pour soutenir votre croissance et reconnaître votre impact. À mesure que vous développez votre base de clients et renforcez l'alignement de vos produits et de votre stratégie de mise sur le marché avec HubSpot, vous débloquez de nouveaux avantages et opportunités de visibilité.

1.



PARTENAIRE

Vous avez créé une application qui se connecte à HubSpot et vous êtes prêt à commencer votre croissance au sein de l'écosystème.

2.



RISING

Votre croissance s'accélère : vous développez l'adoption de votre solution et optimisez activement l'expérience d'intégration.

3.



LEADING

Votre présence est solidement établie dans votre catégorie, vous générez une valeur mesurable pour les clients communs et collaborez étroitement avec HubSpot.

4.



PREMIER

Vous êtes un partenaire générant un impact significatif sur les clients et l'écosystème, avec un alignement technique et stratégique approfondi.

Chaque niveau s'appuie sur le précédent, offrant un accès, une assistance et une visibilité accrus à mesure que votre impact au sein de l'écosystème HubSpot grandit.



Le programme et les niveaux de partenariat.

Progresser dans le programme

Votre niveau est déterminé par des indicateurs objectifs reflétant l'impact client et l'alignement des revenus. Pour passer au niveau supérieur, l'évaluation se base sur trois critères :



VALEUR CLIENT

La capacité de votre intégration à favoriser une adoption produit concrète et à générer des résultats commerciaux tangibles pour les clients communs. Mesurée par le MRR lié.



CHIFFRE D'AFFAIRES INFLUENCÉ

La contribution de votre équipe à l'acquisition, à la fidélisation ou au développement des comptes clients de HubSpot. Mesurée par le MRR des transactions influencées et le MRR des applications installées sous 90 jours.



QUALITÉ, PRÉPARATION ET EXPÉRIENCE CLIENT

Les partenaires accédant aux niveaux supérieurs doivent répondre à des conditions fondamentales supplémentaires garantissant une expérience client supérieure et favorisant une collaboration plus étroite avec HubSpot.



Le programme et les niveaux de partenariat.

Réévaluation et changement de niveau

Si vous référencez votre première application sur la marketplace HubSpot, vous signerez l'accord relatif au Technology Partner Program de HubSpot et rejoindrez le programme en tant que partenaire.

Afin que le programme reste équitable, prévisible et transparent, tous les changements de niveau s'effectuent selon une cadence définie.



NIVEAU SUPÉRIEUR

Les partenaires peuvent se qualifier pour le niveau supérieur une fois par trimestre, selon leurs performances des 12 derniers mois. Par ordre ascendant, chaque niveau de partenariat donne droit à plus d'avantages. **Ces changements de niveau ont lieu le 15 du premier mois de chaque trimestre.**



NIVEAU INFÉRIEUR

Les réductions de niveaux ont lieu deux fois par an, lors des cycles de réévaluation en milieu et fin d'année de HubSpot. **Ces changements de niveaux ont lieu aux 1er et 3e trimestres, le 15 du mois.**

Pour le lancement du programme en 2026, une exception sera faite : il n'y aura pas de rétrogradation. La première période de réévaluation des niveaux est prévue pour le premier trimestre 2027.

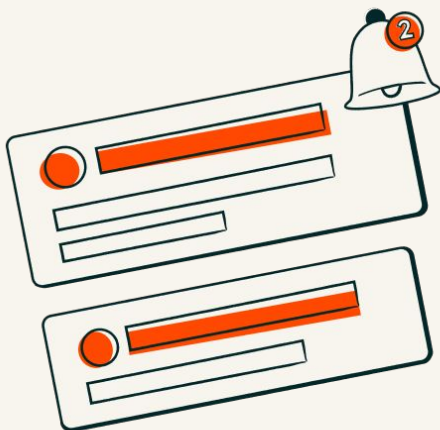
Notification et activation :

Si vous remplissez les critères pour accéder à un nouveau niveau :

- Vous recevez une notification par e-mail indiquant votre nouveau statut de niveau.
- Les partenaires Leading et Premier doivent remplir le formulaire de point de contact partenaire sous deux semaines pour rejoindre le nouveau niveau et activer les avantages.
- Votre niveau mis à jour s'affiche sur votre plateforme de développement.

Si vous ne répondez pas aux conditions à temps :

- Vous pourrez à nouveau vous qualifier lors de la prochaine réévaluation.
- Votre niveau actuel reste inchangé jusqu'à ce que toutes les conditions soient remplies.



Créer et se développer avec la plateforme pour les développeurs.

Votre niveau, vos avantages et vos données de performance liés au niveau de partenariat technologique sont accessibles depuis votre compte HubSpot standard sur la nouvelle [plateforme HubSpot pour les développeurs](#). C'est ici que vous créez, suivez et développerez votre intégration.

CRÉER PLUS RAPIDEMENT SUR HUBSPOT

- Extensions d'interface utilisateur natives (par exemple, cartes d'application, pages de paramètres personnalisés)
- Outils de développement modernes (interface de ligne de commande, sandboxes, documents améliorés)
- Capacités optimisées pour l'IA (outils Breeze Agent)

GÉNÉRER DE LA DEMANDE SUR la marketplace

- Créez et gérez votre listing de marketplace
- Activez la planification d'une démo depuis votre page de listing
- Consultez les données sur l'activité et l'intention des leads pour identifier les prospects
- Suivez les entreprises qui évaluent votre application

SUIVRE LES RÉSULTATS DE VOTRE PROGRAMME

- Consultez votre niveau actuel et votre progression vers le niveau supérieur
- Suivez les performances des applications et de l'engagement sur la marketplace
- Soumettez le chiffre d'affaires influencé et les recommandations pour accélérer la croissance des niveaux
- Accédez à des ressources spécifiques à chaque niveau, à des formations et aux meilleures pratiques à la demande



👉 Adopter la plateforme HubSpot pour les développeurs

Vous utilisez déjà la plateforme pour les développeurs ? Connectez-vous à votre compte HubSpot standard et accédez à la section Développeur pour obtenir des informations sur votre niveau et votre programme.

Votre application a-t-elle été créée dans un ancien portail de développeur ? [Vous devrez convertir votre compte](#) pour accéder à la nouvelle plateforme de développement. Le processus est rapide. Vos applications et listings existants restent inchangés. Aucune reconstruction n'est requise. Cela ne prend que quelques minutes

Besoin d'aide ? Si vous rencontrez des difficultés pour accéder à la plateforme destinée aux développeurs ou pour identifier le propriétaire de votre compte, contactez technology-partners@hubspot.com.



Vue d'ensemble des conditions par niveau.

Ces différents niveaux représentent un degré spécifique d'impact client, d'excellence technique et de collaboration en matière de commercialisation. Pour être éligibles à un niveau donné, les partenaires doivent satisfaire aux seuils du niveau, aux conditions du programme et aux critères de réussite énumérés ci-dessous.

Remarque : chaque partenaire est tenu de respecter les conditions énoncées pour conserver son niveau actuel ou pour passer à un niveau supérieur. Les règles établies garantissent l'équité et la cohérence entre les différents partenaires et préservent l'expérience client.

	PARTENAIRE	RISING	LEADING	PREMIER*
Objectifs de niveaux de partenariat				
MRR lié (Moyenne sur 12 mois)	-	400 000 \$	1 million \$	7 millions \$
MRR influencé (12 mois) <ul style="list-style-type: none"> MRR des transactions influencées OU MRR des applications installées sous 90 jours 	-	≥ 1 000 \$ transactions influencées OU ≥ 5 000 \$ sous 90 jours	≥ 5 000 \$ transactions influencées OU ≥ 30 000 \$ sous 90 jours	≥ 30 000 \$ transactions influencées OU ≥ 100 000 \$ sous 90 jours
Avis sur la marketplace (12 mo)**	-	≥ 5	≥ 5	≥ 10
Évaluation sur la marketplace (Moyenne sur 12 mois)**	-	3,5 étoiles+	4,0 étoiles+	4,0 étoiles+
Conditions de base du programme				
Listing de la marketplace en ligne	Obligatoire	Obligatoire	Obligatoire	Obligatoire
Certification d'application**	-	-	Préféré	Obligatoire
Critères de réussite des partenaires				
Référent technique et produit désigné	Préféré	Préféré	Obligatoire	Obligatoire
Responsable des partenariats désigné	-	-	Obligatoire	Obligatoire
Sponsor exécutif désigné	-	-	Préféré	Obligatoire
Partage de données pour le mappage des comptes	-	-	Préféré	Obligatoire

* Exception du niveau Premier : voir [page suivante](#).

** Déploiement progressif d'ici fin 2026.



Éligibilité et exceptions de niveau

* EXCEPTION DU NIVEAU PREMIER

Les partenaires qui démontrent un impact fort et constant en matière de ventes collaboratives peuvent accéder au niveau Premier par une autre voie.

Les partenaires dont le MRR des transactions influencées est de 100 000 \$ ou plus peuvent accéder au niveau Premier, quel que soit le MRR lié ou l'application installée au cours des 90 premiers jours de MRR, à condition qu'ils remplissent toutes les autres conditions obligatoires du programme.

** 2026 PÉRIODE DE TRANSITION

Certaines conditions sont mises en place progressivement jusqu'en 2026.

- Évaluations et seuils d'avis requis (Rising, Leading, Premier)
- Conditions relatives à la certification (Premier uniquement)

Les partenaires disposent de toute l'année pour répondre à ces nouvelles normes. Toutes les autres conditions du programme entrent en vigueur immédiatement. À partir du 1er janvier 2027, tous les partenaires seront évalués au regard de l'ensemble des critères du programme.

CONDITION RELATIVE À LA CONFORMITÉ

¹ Pour respecter les règles du Technology Partner Program de HubSpot, les partenaires doivent au minimum : 1) respecter l'accord concernant le Technology Partner Program et les Politiques du programme ; 2) respecter et maintenir toutes les conditions du programme détaillées dans le présent guide ; 3) respecter toutes les mesures de sécurité requises ; et 4) entretenir des relations positives avec HubSpot et ses clients (c'est-à-dire qu'aucune remontée d'incidents « responsables » actuelle ou récente n'a été enregistrée). La détermination de la situation d'un partenaire est soumise à la discrétion absolue de HubSpot.



Explication des seuils de niveau

- 01 MRR LIÉ**

Le revenu récurrent mensuel moyen (MRR) des clients utilisant activement votre ou vos applications au cours des 12 derniers mois.
- 02 MRR DES TRANSACTIONS INFLUENCÉES**

Total du revenu récurrent mensuel (MRR) provenant des transactions que vous avez soutenues ou dont vous avez été directement à l'origine via des programmes de vente conjointe, ou de votre participation aux cycles de vente de HubSpot au cours des 12 derniers mois.
- 03 MRR DES APPLICATIONS INSTALLÉES SOUS 90 JOURS**

Revenu récurrent mensuel total (MRR) des clients ayant installé votre application dans les 90 jours suivant l'achat de HubSpot, sur une période de 12 mois.
- 04 ÉVALUATIONS ET AVIS SUR la marketplace**

HubSpot exige de ses partenaires qu'ils conservent un profil d'évaluation solide en obtenant des avis récents et de haute qualité de la part de clients HubSpot utilisant votre application. Les partenaires des niveaux supérieurs sont tenus de générer une valeur constante, qui se reflète à la fois dans la quantité et la qualité des évaluations récentes. Cela permet de s'assurer que les applications promues continuent d'offrir une expérience client solide et aident les clients à faire des choix éclairés et en toute confiance.



Explication des conditions par niveau.

Explication des conditions de base du programme



LISTING de la marketplace EN LIGNE

Pour devenir un partenaire technologique HubSpot, votre application doit être répertoriée dans la marketplace HubSpot et répondre aux conditions en matière de listing. Les applications doivent continuer à répondre à ces normes pour rester actives sur la marketplace.



CERTIFICATION D'APPLICATION

Le programme de certification d'applications est ouvert à tous les partenaires et constitue le meilleur moyen de démontrer que votre intégration répond aux normes les plus élevées de sécurité, de performances et de fiabilité de HubSpot. La certification devient obligatoire pour les niveaux supérieurs, car ces partenaires représentent l'écosystème HubSpot au plus haut niveau et bénéficient du plus grand nombre d'avantages de mise sur le marché avec HubSpot.

Les applications certifiées font l'objet d'un examen officiel tous les 2 ans. Les partenaires Premier et Leading participent également à des contrôles qualité annuels afin de s'assurer qu'ils respectent en continu les normes de HubSpot.



Explication des conditions par niveau.

Explication des critères de réussite des partenaires

Requis pour activer votre niveau : pour accéder aux niveaux Leading ou Premier, il vous sera demandé de remplir un **formulaire de point de contact partenaire** et de fournir les informations répertoriées dans les pages suivantes pour accéder à votre niveau. HubSpot dispose ainsi des points de contact, des connexions de données et des outils adaptés pour faciliter et optimiser la collaboration. Ces attentes augmentent avec chaque niveau, ce qui reflète la visibilité, les ventes collaboratives et les partenariats supplémentaires dont vous bénéficiez au fur et à mesure de votre progression.



Si vous ne remplissez pas le formulaire de **point de contact partenaire** dans le délai requis, votre changement de niveau ne sera pas traité ce trimestre, mais vous resterez éligible pour vous qualifier à nouveau lors du prochain cycle.



Explication des conditions par niveau.



RÉFÉRENT TECHNIQUE ET PRODUIT DÉSIGNÉ

Chaque partenaire doit désigner un point de contact technique qui pourra recevoir les communications sur le produit ou l'API et gérer les remontées d'incidents techniques. Grâce à ce contact, HubSpot peut contacter rapidement la bonne personne lors de la coordination des mises à jour de fonctionnalités, des notifications de changement ou de la résolution des problèmes des clients.

Pour les partenaires de niveaux supérieurs, cette condition garantit également que les équipes techniques et produit de HubSpot (par exemple, les architectes de produits ou les responsables produit) disposent d'un interlocuteur clair avec qui elles peuvent collaborer sur des intégrations plus approfondies, la résolution des problèmes immédiats et les discussions relatives à la feuille de route.



RESPONSABLE DES PARTENARIATS DÉSIGNÉ

Votre responsable des partenariats désigné est le principal interlocuteur pour votre partenariat HubSpot. Il assure l'alignement entre les équipes de mise sur le marché, produit et technique et a pour mission de :

- Servir de point de contact principal pour les activités de partenariat
- Participer à la planification annuelle conjointe des activités
- Participer à des discussions sur la feuille de route des produits concernant vos projets de développement futur avec HubSpot
- Maintenir l'alignement de vos équipes internes sur les programmes, les mises à jour et les bonnes pratiques de HubSpot
- Vérifier le soutien apporté aux motions de vente conjointe et de service conjoint, même si vous n'êtes pas le propriétaire au quotidien*

*Transfert des ventes conjointes : vous désignerez également un point de contact pour les ventes et l'accompagnement client (qui peut être la même personne ou un autre contact) qui sera le propriétaire direct des opportunités de vente conjointe. Les représentants HubSpot transféreront les communications relatives à la transaction à ce contact pour une réponse plus rapide.

Si ces contacts changent, les partenaires doivent en avvertir HubSpot rapidement en soumettant à nouveau le formulaire du [point de contact partenaire](#).



Explication des conditions par niveau.



SPONSOR EXÉCUTIF DÉSIGNÉ

Les partenaires Premier doivent désigner un cadre supérieur (généralement un responsable produit, commercialisation ou partenariat) de niveau VP ou supérieur, qui sera leur sponsor stratégique pour le partenariat avec HubSpot. Ce responsable assure l'alignement de la direction, soutient la collaboration au sein de la feuille de route et sert de point d'escalade lorsque des décisions stratégiques sont nécessaires. Le sponsor exécutif doit :

- Échanger directement avec HubSpot au moins deux fois par an pour faire le point sur le statut du partenariat et discuter de la stratégie du partenariat
- Assurer l'alignement de la direction en participant aux discussions sur la planification stratégique
- Agir comme un point de recours hiérarchique lorsque des décisions stratégiques sont nécessaires
- Promouvoir le partenariat en interne au sein de l'organisation et contribuer à maintenir un engagement à long terme



PARTAGE DE DONNÉES POUR LE MAPPAGE DES COMPTES

Les partenaires Premier et Leading doivent partager en toute sécurité les données sur les clients et les prospects (idéalement via Crossbeam) pour débloquer des opportunités de vente conjointe.


Si Crossbeam n'est pas disponible, un autre partage de données peut être utilisé pour l'analyse manuelle des chevauchements après accord de HubSpot.

Cette transparence aide les deux parties à prioriser leurs clients communs et à accroître l'impact financier de leurs revenus.



Vue d'ensemble des avantages du programme.

Au fil de votre progression dans le Technology Partner Program, vous bénéficiez d'avantages qui augmentent votre visibilité, élargissent votre portée et approfondissent la collaboration avec les équipes produit et de commercialisation de HubSpot. Les avantages évoluent avec l'impact : assurez-vous que votre investissement dans HubSpot est compensé par l'investissement de HubSpot dans votre entreprise.


 RÉUSSITE PARTENAIRE	PARTENAIRE	RISING	LEADING	PREMIER
Éligibilité au comité consultatif des partenaires	Considéré	Considéré	Considéré	Priorisé
Responsable partenaires dédié	-	-	✓	✓
Planification commerciale conjointe	-	-	Priorisé Semestriel	✓ Trimestrielle
Champion HubSpot dédié	-	-	-	✓


 AVANTAGES COMMERCIAUX	PARTENAIRE	RISING	LEADING	PREMIER
Aide de représentants HubSpot	Points de référence	Base de référence + Avancé Considéré	Base de référence + Avancé Priorisé	Standard + Avancé ✓
Mappage de compte	-	-	Priorisé	✓
Éligibilité à la vente et au service conjoints	-	-	Considéré	✓
Visites sur site avec les représentants HubSpot	-	-	Considéré	✓
Compte de démonstration pour pré-vente HubSpot	-	-	Considéré	Priorisé

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.



Vue d'ensemble des avantages du programme.

 AVANTAGES MARKETING	PARTENAIRE	RISING	LEADING	PREMIER
Listings sur marketplace avec données sur les leads et l'intention	✓	✓	✓	✓
Éligibilité au Partner Growth Accelerator	Considéré	Considéré	Priorisé	✓
Remises sur le sponsoring d'événements	-	✓	✓	✓
Visibilité accrue sur la marketplace	-	Considéré	Priorisé	✓
Marketing conjoint	-	Considéré	Priorisé	✓
Éligibilité aux applications tendance	Considéré	Considéré	-	-

 AVANTAGES TECHNIQUES	PARTENAIRE	RISING	LEADING	PREMIER
Plateforme pour les développeurs avec analytics	✓	✓	✓	✓
Éligibilité à la certification d'application	✓	✓	✓	✓
Accès prioritaire aux fonctionnalités bêta	Considéré	Considéré	Priorisé	Priorisé
Conseil technique et produit	-	-	✓ Trimestrielle	✓ Illimité

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.



Explication des avantages du programme.



Avantages liés à la réussite partenaires

Ces avantages aident les partenaires à établir une relation solide, stratégique et productive avec HubSpot. Ils se concentrent sur l'alignement, la planification et le développement de relations.

★ **Éligibilité au comité consultatif des partenaires**

Le comité consultatif des partenaires réunit un petit groupe d'environ 15 partenaires technologiques qui collaborent avec HubSpot sur les priorités de la feuille de route, l'expérience partenaire et la stratégie de commercialisation.

Les membres du comité participent à des réunions virtuelles et en personne tout au long de l'année pour discuter de sujets clés tels que les nouveaux outils pour les partenaires, les mises à jour du programme et les priorités de l'écosystème. Un groupe Slack dédié permet également aux membres de partager du feedback en temps réel et d'interagir directement avec les équipes HubSpot sur les opportunités ou les défis émergents. L'adhésion **se fait uniquement sur invitation**. Les partenaires intéressés peuvent en faire part à leur responsable partenaire. Les candidatures sont examinées par un comité de sélection qui évalue les partenaires en fonction de leur niveau, de leur alignement stratégique et de leur capacité à représenter les cas d'utilisation clés.

En tant que membre du comité, les partenaires disposeront d'un canal direct pour influencer la manière dont HubSpot développe ses solutions pour les clients et les partenaires.

★ **Responsable partenaires dédié**

En tant que partenaire Leading ou Premier, un responsable partenaires est attribué comme point de contact principal chez HubSpot.

Le responsable partenaires soutient la stratégie de croissance globale et aide les partenaires à tirer le meilleur parti de leur partenariat. Il participera à la planification stratégique, coordonnera les avantages du programme, mettra les partenaires en relation avec des experts internes et s'assurera que les objectifs sont alignés sur la stratégie de HubSpot.

Vous pouvez consulter le nom de votre responsable partenaires en vous connectant à votre compte HubSpot standard et en accédant à l'onglet Développeur sur la [plateforme pour les développeurs de HubSpot](#).



Explication des avantages du programme.



★ Planification commerciale conjointe

Les partenaires Leading et Premier participent à des sessions de planification conjointe structurées avec leur responsable partenaires afin d'analyser les performances, de s'aligner sur les objectifs et d'identifier de nouvelles opportunités de collaboration. Ces sessions permettent de :

- Passer en revue les indicateurs clés de croissance et de performance
- Évaluer la santé et l'impact du partenariat
- S'aligner sur les priorités de la feuille de route et les activités de commercialisation
- Élaborer et maintenir un plan d'action mutuel pour guider l'exécution

Fréquence :

- Partenaires Premier : trimestrielle
- Partenaires Leading : semestrielle

La planification conjointe garantit que les deux équipes restent alignées et concentrées sur les actions générant le plus d'impact.

★ Champion HubSpot dédié

En tant que partenaire Premier, un Champion HubSpot est attribué : il s'agit d'un responsable produit, de mise sur le marché ou commercial au sein de HubSpot qui agira comme l'allié interne et le facilitateur opérationnel des partenaires.

Cet allié travaille avec le responsable partenaires pour faire avancer les priorités, lever les obstacles et mettre les partenaires en relation avec les bonnes équipes HubSpot.

Il agit comme un conseiller stratégique au sein de HubSpot pour aider les partenaires à optimiser l'exécution, la visibilité et la traction dans l'écosystème.



Explication des avantages du programme.



Avantages commerciaux

Ces avantages favorisent l'impact sur le chiffre d'affaires en aidant les équipes de commercialisation de HubSpot à comprendre l'offre des partenaires, à identifier les bons cas d'utilisation client et à collaborer sur des transactions stratégiques.

Aide de représentants HubSpot

En tant que partenaire HubSpot, vous pouvez bénéficier de deux niveaux d'aide à la vente pour les représentants HubSpot :

1. Aide à la vente de base (disponible pour tous les partenaires) :

- Remplissez votre guide d'application et d'intégration, une fiche récapitulative qui aide les représentants de HubSpot à comprendre la valeur de votre intégration, sa catégorie, son tarif et les problèmes clients qu'elle résout.
- Remplissez le formulaire d'annuaire des points de contact pour partager vos interlocuteurs commerciaux et d'accompagnement client afin que les représentants HubSpot puissent vous contacter pour une collaboration ou des recommandations.

2. Aide à la vente avancée (pour les partenaires Premier et Leading) :

Les partenaires Premier et Leading bénéficient d'une visibilité accrue et d'opportunités d'interagir directement avec les équipes HubSpot via :

- Des formations virtuelles en direct et des webinars pour informer les équipes commerciales et d'accompagnement client
- Du contenu d'aide à la vente à la demande (courtes vidéos ou démonstrations)
- Une inclusion dans les supports de commercialisation internes, les newsletters ou les sessions d'aide à la vente

Mappage de compte

Grâce à Crossbeam, l'outil de mappage de compte de HubSpot, les partenaires connectent leur CRM pour identifier clients, opportunités et prospects communs. Ces données permettent de cibler les comptes à haut potentiel, de collaborer pour gagner des marchés et de rationaliser les ventes conjointes.

Le mappage via Crossbeam est ouvert aux partenaires Premier et priorisé pour les partenaires Leading selon l'adéquation stratégique. Les partenaires gèrent leur propre compte Crossbeam. Les membres du Technology Partner Program peuvent contacter leur responsable dédié pour plus de détails ou pour activer le mappage.



Explication des avantages du programme.



§ Éligibilité à la vente et au service conjoints

Le programme de vente et de services conjoints de HubSpot permet une collaboration bidirectionnelle entre les équipes commerciales et d'accompagnement client des partenaires et celles de HubSpot afin de gagner, fidéliser et développer ensemble les comptes clients communs. HubSpot utilisera les données de chevauchement de comptes et une aide à la vente ciblée pour collaborer sur les transactions en cours, générer des recommandations et promouvoir la valeur ajoutée commune auprès des prospects et clients.

La participation au programme de vente et de services conjoints principal est limitée aux partenaires qui :

- Disposent d'un responsable de vente conjointe dédié capable de collaborer sur les transactions et de répondre rapidement aux sollicitations de HubSpot sur le terrain.
- Maintiennent le mappage de compte avec HubSpot (via Crossbeam).
- Offrent une expérience client fiable, en veillant à ce que tous les comptes recommandés reçoivent une assistance rapide et professionnelle.

Les partenaires Premier qui ne participent pas officiellement au programme peuvent soumettre jusqu'à 15 nominations de comptes communs par an pour bénéficier d'une aide à la vente conjointe ponctuelle de la part de HubSpot. Les partenaires Leading qui ne font pas officiellement partie du programme peuvent être considérés pour une aide à la vente conjointe ponctuelle de la part de HubSpot dans le cadre de collaborations stratégiques isolées.

Pour les membres du Technology Partner Program de HubSpot souhaitant y participer, il est conseillé de contacter le responsable partenaires pour en savoir plus sur le processus d'éligibilité et les critères de préparation à la vente conjointe.



Explication des avantages du programme.



Visites sur site avec les représentants HubSpot

Certains partenaires sont invités à organiser un événement sur site avec les équipes de commercialisation de HubSpot dans les bureaux de Cambridge. Ces visites sont l'occasion d'échanger avec les équipes commerciales et d'accompagnement client de HubSpot dans un cadre informel, de faire connaître la valeur ajoutée commune de votre solution avec HubSpot et de nouer des liens avec les membres de l'équipe de commercialisation.

Les partenaires Premier sont priorisés pour au moins une visite sur site par an, sous réserve de disponibilités communes. Les partenaires Leading sont considérés en fonction de leur pertinence stratégique et de leur leadership dans leur catégorie.

Compte de démonstration pour pré-vente HubSpot

Les équipes de pré-vente de HubSpot présentent régulièrement des intégrations lors de démonstrations de produits en direct et de présentations de solutions pour les prospects. En fournissant un compte de démonstration ou un environnement de test à l'usage interne de HubSpot, vous aidez ces équipes à présenter votre intégration à des clients potentiels, ce qui renforce votre visibilité et positionne votre application comme un élément clé de l'écosystème technologique de HubSpot. Les partenaires éligibles seront invités à soumettre leurs identifiants de démonstration via un formulaire partagé par l'équipe du programme.



Explication des avantages du programme.



Avantages marketing

Ces avantages augmentent la portée, la visibilité et la présence de marque de votre intégration sur la marketplace de HubSpot, ses canaux marketing et ses supports destinés aux clients.



Listing sur marketplace avec données sur les leads et l'intention

Chaque partenaire du programme bénéficie d'une page de référencement gratuite et dédiée sur la [marketplace HubSpot](#), qui reçoit plus d'un million de visites par mois de la part de prospects et clients recherchant activement des solutions compatibles avec leur environnement technologique HubSpot. Le référencement sur la marketplace aide les partenaires à communiquer clairement sur la valeur, les cas d'utilisation et la différenciation de leur intégration, et à capter la demande directement auprès des clients évaluant des solutions.

Les partenaires peuvent ajouter des [call-to-action](#) sur leur page de référencement de la marketplace HubSpot afin de [générer des leads](#) auprès des visiteurs intéressés. Les soumissions de formulaires par les leads sont accessibles via la plateforme pour les développeurs HubSpot et peuvent être exportés pour assurer un suivi à l'aide de vos systèmes de commercialisation actuels, traitées directement depuis l'instance HubSpot.

Outre la génération de leads, les partenaires disposent de données d'intention illustrant l'engagement généré par leur listing sur la marketplace. Ces informations aident les équipes à prioriser les prises de contact, à comprendre l'intérêt des acheteurs et à mieux attribuer le pipeline influencé par l'écosystème HubSpot.



Éligibilité au Partner Growth Accelerator

Le Partner Growth Accelerator (PGA) est un programme par cohortes, accessible sur candidature, destiné aux partenaires technologiques et aux partenaires solutions. Le PGA associe des partenaires technologiques et des partenaires solutions pour créer des campagnes de co-marketing éligibles aux fonds de développement marketing (MDF) de HubSpot. Les binômes élaborent leurs campagnes au sein d'une petite cohorte lors de sessions en direct sous forme d'ateliers incluant des intervenants experts, du réseautage, des guides conversationnels et des modèles.

La participation est ouverte à tous les partenaires, mais les invitations sont priorisées pour les partenaires Leading et garanties pour les partenaires Premier selon plusieurs facteurs, dont la technologie proposée, les secteurs d'activité, les compétences techniques, l'expertise pertinente et les ressources disponibles. Pour plus d'informations, consultez [cette page](#).



Explication des avantages du programme.



Remises sur le sponsoring d'événements

Tous les partenaires technologiques de HubSpot peuvent explorer des opportunités de sponsoring payant lors de l'événement annuel phare de HubSpot, la conférence UNBOUND, et d'autres événements régionaux majeurs comme GROW. Ces événements offrent des plateformes précieuses pour présenter votre marque à des milliers d'acheteurs potentiels, de partenaires et d'employés de HubSpot.

Les partenaires Rising, Leading et Premier bénéficient également de forfaits de sponsoring à prix réduit. Les remises augmentent selon le niveau, sont limitées et accordées selon le principe du premier arrivé, premier servi.

PARTENAIRE	RISING	LEADING	PREMIER
<ul style="list-style-type: none">• Accès aux forfaits de sponsoring pour les événements UNBOUND, Partner Day et GROW	<ul style="list-style-type: none">• Accès aux forfaits de sponsoring pour les événements UNBOUND, Partner Day et GROW• Remise de 3 % sur les forfaits de sponsoring d'une valeur de 50 000 \$ ou plus	<ul style="list-style-type: none">• Accès aux forfaits de sponsoring pour les événements UNBOUND, Partner Day et GROW• Remise de 3 % sur les forfaits de sponsoring jusqu'à 50 000 \$• Remise de 5 % sur les forfaits de sponsoring d'une valeur de 100 000 \$ ou plus	<ul style="list-style-type: none">• Accès anticipé aux forfaits de sponsoring pour les événements UNBOUND, Partner Day et GROW• Remise de 3 % sur les forfaits de sponsoring jusqu'à 50 000 \$• Remise de 5 % sur les forfaits de sponsoring d'une valeur de 100 000 \$ ou plus• Remise de 10 % sur les forfaits de sponsoring d'une valeur de 100 000 \$ ou plus

Pour en savoir plus sur les opportunités de sponsoring à venir et les tarifs, abonnez-vous à la newsletter du programme et contactez votre responsable partenaires.

Visibilité accrue sur la marketplace

La marketplace de HubSpot évolue continuellement pour aider les clients à trouver les intégrations adaptées à leurs besoins. Dans le cadre du Technology Partner Program, la visibilité de votre application sur la [marketplace](#) dépend de votre niveau de partenariat. Les partenaires des niveaux supérieurs bénéficient d'une visibilité accrue via :

- Des badges de niveau affichés sur les listings de la marketplace pour aider les clients à identifier les partenaires Rising, Leading et Premier
- Des filtres par niveau permettant aux clients de parcourir et comparer les intégrations selon le niveau du partenaire

Les sections de recommandations personnalisées telles que « Selon votre activité récente » et « Améliorez votre environnement technologique » s'appuient sur des facteurs tels que les avis clients, les taux d'installation et la pertinence vis-à-vis de la configuration HubSpot de l'utilisateur. Les partenaires des niveaux supérieurs peuvent apparaître plus fréquemment dans ces sections car ils affichent généralement de meilleures performances dans ces domaines.



Explication des avantages du programme.



Marketing conjoint

HubSpot collabore avec certains partenaires technologiques sur des initiatives marketing conjointes afin de mettre en avant la valeur ajoutée commune pour les clients et d'étendre la portée au sein de l'écosystème. Ces opportunités aident à positionner votre intégration auprès de l'audience mondiale de HubSpot.

Le marketing conjoint peut inclure des activités comme du contenu co-brandé, des événements conjoints sur le terrain, des offres personnalisées via le [programme d'affiliation](#) ou des articles rédactionnels alignés sur les priorités stratégiques de HubSpot. La disponibilité est limitée. Les partenaires Premier sont assurés de bénéficier d'au moins une opportunité par an, tandis que les partenaires Leading sont priorisés en fonction de la pertinence et de l'adéquation.

Remarque : HubSpot détermine le type d'activité marketing le mieux adapté à sa stratégie de contenu et d'événements pour chaque partenaire.

Si vous faites partie du Technology Partner Program de HubSpot et que vous souhaitez en savoir plus, contactez votre responsable partenaires.



Éligibilité aux applications tendance

HubSpot met à l'honneur la nouvelle génération d'applications innovantes via l'initiative des applications tendance. Ce programme met en lumière les partenaires qui apportent une valeur client exceptionnelle grâce à une adoption rapide de leur application. Les applications sélectionnées peuvent être mises en avant sur les canaux de HubSpot, par exemple :

- Sur HubSpot.fr, via des pages dédiées ou des articles de blog
- Les canaux destinés aux développeurs, notamment les newsletters, le contenu et les publications sur les réseaux sociaux de la promotion des développeurs
- Les canaux d'aide à la vente internes destinés aux représentants, pour aider les équipes de HubSpot à mieux comprendre et recommander les intégrations tendance



Explication des avantages du programme.



Avantages techniques

Plateforme pour les développeurs avec analytics

La plateforme pour les développeurs de HubSpot est votre centre de commande pour tout ce qui concerne la création et la gestion de votre application, ainsi que le développement de votre activité avec HubSpot.

1. Créer et gérer : créez de nouvelles intégrations, gérez vos fiches sur la marketplace et mettez à jour les informations clés pour aider les clients à découvrir et évaluer votre solution.

2. Suivre les performances avec les analytics et les données d'intention intégrées

- Les tendances d'installations, d'installations actives et de désinstallations
- L'interaction client et l'utilisation des API
- Les évaluations, les avis et le statut de certification
- Les données d'intention et de leads (vues du listing, demandes de démonstration et formulaires de contact)

Ces informations aident à comprendre les tendances d'adoption, à identifier les opportunités de croissance et à prendre des décisions éclairées pour améliorer l'expérience produit.

3. Participer au Technology Partner Program

Accéder aux informations du programme

- Consulter le statut de votre niveau et votre progression
- Accéder à la documentation produit et aux ressources d'assistance
- Consulter les politiques et conditions du programme

Soumettre le chiffre d'affaires influencé et les renvois : enregistrez les transactions HubSpot que vous influencez ou parrainez afin de bénéficier de crédits pour votre progression au sein des niveaux de partenariat. Le chiffre d'affaires influencé constitue une composante essentielle du score par niveau pour les partenaires des niveaux Rising, Leading et Premier.

Maintenez vos contacts de partenariat à jour : mettez à jour vos points de contact pour le programme afin que HubSpot puisse joindre les bonnes personnes de votre équipe pour :

- Les mises à jour du programme et les notifications de niveau
- Les annonces techniques et produit
- Les opportunités spécifiques aux partenaires

Important : le remplissage de votre formulaire de point de contact partenaire est requis pour débloquer les avantages des niveaux Premier et Leading.



Explication des avantages du programme.



Éligibilité à la certification d'application

Tous les partenaires technologiques sont éligibles pour demander la certification d'application de HubSpot, la reconnaissance de qualité officielle de HubSpot pour les intégrations répondant à ses normes de sécurité, de performance et de fiabilité. La certification aide à :

- Renforcer la confiance des clients grâce à un gage de qualité vérifié
- Se démarquer sur la marketplace avec un badge « Certifié » et une visibilité accrue
- Renforcer sa crédibilité auprès des équipes internes et de l'écosystème de HubSpot

Bien que la certification ne débloque pas de nouvelles stratégies de mise sur le marché à elle seule, elle constitue une étape clé du parcours partenaire et une condition d'éligibilité aux niveaux supérieurs. [Cliquez ici pour en savoir plus et postuler.](#)

Accès prioritaire aux fonctionnalités bêta

En tant que partenaire technologique, il est possible d'être éligible pour bénéficier d'un accès anticipé aux nouveaux produits de développement, API et fonctionnalités d'extensibilité de HubSpot via son programme bêta privé. Pour les partenaires Premier, le responsable partenaires offrira une visibilité anticipée sur les fonctionnalités correspondant à l'intégration et recommandera des opportunités de participation.

HubSpot donne la priorité aux partenaires qui font preuve d'une grande qualité de produit, de réactivité et d'une volonté de co-innover. La participation aide à façonner l'avenir de la plateforme et peut influencer le statut dans le Technology Partner Program. En cas d'éligibilité, il est possible de suivre [cet article](#) pour s'inscrire et profiter des dernières API et mises à jour produit de HubSpot.



Explication des avantages du programme.



Conseil technique et produit

Tous les partenaires ont accès à la documentation, au contenu de HubSpot Academy et à des exemples basés sur le code pour s'appuyer sur les meilleures pratiques.

Les partenaires Premier et Leading peuvent également accéder à des sessions de conseil avec l'équipe d'architectes de solutions de HubSpot, composée de ses experts techniques les plus expérimentés, spécialisés dans le domaine de l'ingénierie produit. Ces sessions individuelles offrent un soutien pratique pour :

- L'onboarding ou les lancements majeurs
- Des conseils stratégiques sur l'architecture et l'extensibilité de l'intégration

Les partenaires Premier bénéficient d'un accès illimité aux sessions de conseil tout au long de l'année. Les partenaires Leading bénéficient d'un accès trimestriel, avec un nombre d'heures limité par cycle d'interaction. Pour accéder aux ressources appropriées en fonction du niveau et des besoins techniques, veuillez contacter votre responsable partenaires.



Ressources du programme.

Rejoindre le programme.

Pour commencer, vous devrez :

- Créer votre intégration à l'aide de la plateforme pour les développeurs de HubSpot.
- Créer votre listing d'application sur la marketplace de HubSpot, en veillant à respecter ses conditions de référencement.
- Soumettre votre application pour examen. L'équipe de HubSpot examinera votre listing et, une fois celui-ci approuvé, votre application sera mise en ligne sur la marketplace. À ce stade, votre entreprise fait officiellement partie du Technology Partner Program de HubSpot au niveau Partenaire.

Vous pouvez en savoir plus et commencer le processus ici.

Afficher votre niveau.

Démarquez-vous avec un badge officiel qui prouve votre expertise auprès de clients potentiels. Affichez votre badge Partenaire, Rising, Leading ou Premier sur votre site web, votre signature d'e-mail et vos supports marketing pour montrer que vous êtes un partenaire technologique de confiance de HubSpot.

Important : vous devez respecter les directives d'utilisation de la marque lorsque vous utilisez votre badge. Il n'est pas autorisé de modifier le badge ou d'en extraire des éléments de design.

Télécharger votre badge
Consulter les directives relatives au branding des partenaires



S'informer et suivre les actualités du partenariat.

MISES À JOUR PAR E-MAIL

Vous recevrez :

- Des notifications de niveau
- Des mises à jour et rappels du programme
- Des annonces relatives aux produits ou aux API
- Les étapes d'onboarding requises pour les partenaires Leading et Premier

Assurez-vous que vos points de contact sur la plateforme pour les développeurs sont toujours à jour afin que votre équipe reçoive ces communications.

NEWSLETTER MENSUELLE DE L'ÉCOSYSTÈME

Un récapitulatif mensuel des mises à jour de l'écosystème, des points clés des intégrations, des ressources d'aide à la vente et des opportunités partenaires à venir.

Si vous êtes déjà partenaire technologique mais que vous ne recevez pas la newsletter :

- Tout d'abord, assurez-vous que vos contacts sont à jour sur votre page de référencement , car seuls ces contacts recevront les communications du programme.
- Si la mise à jour de vos contacts est confirmée mais que les e-mails ne vous parviennent toujours pas, il est possible qu'un désabonnement aux communications HubSpot ait été effectué par le passé. Veuillez soumettre le formulaire d'inscription à la newsletter depuis le centre de ressources pour les partenaires afin de ne manquer aucune mise à jour importante. Vous trouverez votre centre de ressources pour les partenaires directement dans l'onglet Développeur de votre compte HubSpot standard.



Les ressources d'aide à la vente.

HubSpot propose une bibliothèque de contenus en constante expansion pour vous aider à créer, commercialiser et vous développer dans le cadre du programme.

SI VOUS ÊTES DÉJÀ PARTENAIRE TECHNOLOGIQUE

Il est possible d'accéder à la page de ressources pour les partenaires directement depuis l'onglet Développeur de votre compte HubSpot standard ou via le lien fourni dans votre e-mail de notation mensuel.

SI VOUS N'ÊTES PAS ENCORE PARTENAIRE

Consultez la [page des ressources de l'écosystème](#) de HubSpot pour savoir comment démarrer et commencer votre parcours partenaire.

Comment obtenir de l'assistance.

PARTENAIRES PREMIER ET LEADING

Le responsable partenaires est le point de contact principal pour toutes les questions relatives au programme, l'activation des avantages et l'alignement stratégique.

POUR TOUS LES PARTENAIRES

Pour toute question relative au programme (conditions, politiques, fiches ou éligibilité aux avantages), contactez technology-partners@hubspot.com.

Pour les questions techniques relatives à votre intégration, à la documentation pour les développeurs ou au comportement des API, veuillez vous référer aux outils d'assistance et à la documentation disponibles sur la plateforme pour les développeurs.



Ressources du programme.

Liens rapides.

Rejoindre le programme

[Page d'accueil du Technology Partner Program](#)

[Comment devenir partenaire](#)

[Conditions de référencement des applications](#)

[Ressources de l'écosystème](#)

[Marketplace de HubSpot](#)

[Adopter la plateforme pour les développeurs de HubSpot](#)

Rester impliqué dans le programme

[Comment obtenir la certification](#)

[Obtenir des avis sur la marketplace](#)

Comprendre les politiques et directives de HubSpot

<https://legal.hubspot.com/technology-program-agreement>

[Directives de branding du programme technologique](#)

[Conditions d'utilisation de la marketplace](#)

[Politique relative aux avis de la marketplace](#)

[Conditions pour les développeurs](#)

[Catalyst Partner Program](#)

[Page d'accueil du Solutions Partner Program](#)



Les bases du programme.

> Qu'est-ce que le Technology Partner Program de HubSpot ?

Le Technology Partner Program est le cadre de HubSpot pour reconnaître et soutenir les éditeurs de logiciels qui créent des intégrations sur la plateforme. Le programme comprend quatre niveaux (Partner, Rising, Leading et Premier) basés sur la valeur client, l'influence sur le chiffre d'affaires et les normes de qualité. Chaque niveau débloque différents degrés de soutien, de visibilité et d'avantages de mise sur le marché.

> En quoi ce programme est-il différent du programme Partenaires d'applications ?

Le Technology Partner Program est l'évolution du programme Partenaires d'applications. Le nouveau nom reflète la diversité des partenaires de l'écosystème : ISV, éditeurs de produits, partenaires de plateforme et leaders de catégorie qui développent sur HubSpot.

> Je souhaite m'inscrire. Quelles sont les prochaines étapes ?

1. **Développer l'intégration** à l'aide de la plateforme pour les développeurs de HubSpot
2. **Créer un listing sur la marketplace** en respectant les conditions de publication de HubSpot
3. **Soumettre pour analyse.** Une fois l'application approuvée et publiée sur la marketplace, l'adhésion au programme au niveau Partenaire est officielle.

[Commencer à créer](#) →

> Je suis déjà partenaire. Comment passer au niveau supérieur ?

Concentrez-vous sur ces domaines clés :

- **Favorisez le taux d'adoption** : augmentez votre MRR lié en apportant de la valeur aux clients communs
- **Soumettez le chiffre d'affaires influencés** : enregistrez les transactions que vous influencez ou parrainez de nouveaux comptes sur HubSpot dans la plateforme pour les développeurs
- **Améliorez la qualité** : recueillez les avis de la marketplace et envisagez de demander la certification
- **Respectez les conditions de partenariat** : remplissez les formulaires de point de contact des partenaires lors de la qualification pour les niveaux Leading ou Premier

Suivre la progression dans l'onglet Développeur du compte HubSpot standard et surveiller les e-mails de notification de passage au niveau supérieur chaque trimestre.



> Quel est le lien entre le Catalyst Partner Program et le Technology Partner Program ?

Le Catalyst Partner Program de HubSpot est un accélérateur de 6 mois destiné à un groupe sélectionné de partenaires stratégiques à fort potentiel. L'adhésion au programme Catalyst se fait uniquement sur invitation. Les partenaires sont nommés en interne selon des critères stratégiques, sans processus de candidature.

Le cas échéant, votre participation à Catalyst fera l'objet d'une communication directe précisant votre statut et les attentes associées. [En savoir plus sur le programme Catalyst →](#)

> Comment soumettre le chiffre d'affaires influencé ?

Connectez-vous à la plateforme pour les développeurs de HubSpot et accédez au [formulaire de soumission du chiffre d'affaires influencé](#). Vous pourrez y soumettre des informations sur une transaction que vous avez aidé HubSpot à conclure ou recommander à HubSpot un nouveau compte. Le suivi des soumissions et leur contribution au score de niveau s'effectuent directement dans la plateforme.

Éligibilité et conditions des niveaux.

> À quelle fréquence les niveaux sont-ils réévalués ?

Pour que le programme reste prévisible et équitable, les changements de niveau suivent une [cadence de recalibrage définie](#) :

Passage au niveau supérieur : les partenaires peuvent se qualifier pour le niveau supérieur une fois par trimestre, selon leurs performances des 12 derniers mois. Ces changements de niveau ont lieu le 15 du premier mois de chaque trimestre (15 janvier, 15 avril, 15 juillet, 15 octobre).

Passage au niveau inférieur : les passages au niveau inférieur ont lieu deux fois par an lors des cycles de réévaluation de milieu et de fin d'année, le 15 du premier et du troisième trimestre.

Une notification sera envoyée par e-mail lors de chaque changement de niveau, et le niveau mis à jour s'affichera dans l'onglet Développeur du compte HubSpot standard.

Année de lancement 2026 : pour le lancement initial du nouveau programme, il n'y aura pas de passage au niveau inférieur en 2026. La première période de réévaluation des niveaux est prévue pour le premier trimestre 2027.



➤ **Que signifient réellement les termes « MRR lié », « MRR des transactions influencées » et « MRR des applications installées sous 90 jours » ?**

- **MRR lié** : revenu récurrent mensuel (MRR) moyen des clients HubSpot utilisant activement votre application.
- **MRR des transactions influencées** : MRR total des transactions HubSpot que vous avez soutenues ou sourcées par le biais de programmes de vente conjointes ou de participation au cycle de vente.
- **MRR des applications installées sous 90 jours** : MRR total des clients ayant installé votre application dans les 90 jours suivant l'achat de HubSpot.

Tous les indicateurs sont mesurés sur une période glissante de 12 mois.

Il n'est pas nécessaire de calculer ces indicateurs soi-même. HubSpot les suit à l'aide de données internes et affiche vos performances sur la plateforme pour les développeurs. Des rapports de performance mensuels seront également envoyés par e-mail.

Remarque : si l'application a été créée dans un ancien portail développeur, [il faudra convertir votre compte](#) pour accéder à la plateforme pour les développeurs et consulter les indicateurs.

➤ **Quelles sont les conditions en matière d'évaluations et d'avis sur la marketplace ?**

Pour la période des 12 derniers mois, votre application doit répondre aux critères suivants :

- **Rising** : au moins 5 avis avec une moyenne de 3,5 étoiles
- **Leading** : au moins 5 avis avec une moyenne de 4,0 étoiles
- **Premier** : au moins 10 avis avec une moyenne de 4,0 étoiles

Transition 2026 : ces conditions sont introduites progressivement jusqu'au 31 décembre 2026, laissant aux partenaires le reste de l'année 2025 pour satisfaire à ces normes.

➤ **Ces indicateurs de niveau sont-ils des conditions cumulatives (ET) ou alternatives (OU) ?**

Chaque niveau exige de remplir **toutes** les conditions et **tous** les seuils obligatoires pour se qualifier.

Exception : pour le chiffre d'affaires influencé, il est possible d'atteindre le seuil soit via le MRR des transactions influencées, soit via le MRR des applications installées au cours des 90 premiers jours.

Voici comment interpréter la grille pour le niveau Leading :

« Pour se qualifier pour le niveau Leading, il faut :

- Atteindre le seuil de valeur client (MRR lié de 1 million \$)
- Atteindre l'un des deux seuils de chiffre d'affaires influencé (MRR des transactions influencées ou MRR des applications installées au cours des 90 premiers jours)
- Obtenir au moins 5 avis sur la marketplace avec une moyenne de 4,0 étoiles sur les 12 derniers mois
- Désigner un référent technique et produit
- Désigner un responsable des partenariats »



> **Qu'est-ce que l'exception du niveau Premier ?**

Les partenaires dont le **MRR influencé des transactions est supérieur ou égal à 100 000 \$** peuvent se qualifier pour le niveau Premier, même s'ils n'atteignent pas le seuil de MRR lié.

Cette exception reconnaît que les partenaires ayant un impact de vente conjointe fort et constant démontrent qu'ils génèrent un succès client et un impact sur le chiffre d'affaires significatifs pour HubSpot.

Important : toutes les autres conditions obligatoires du programme s'appliquent toujours (évaluations, avis, certification ou encore contacts de partenariat).

> **J'ai plusieurs applications. Comment mon niveau est-il calculé ?**

Si vous avez plus d'une application dans la marketplace, HubSpot examine les **performances combinées de toutes les applications répertoriées** lors de l'évaluation de l'éligibilité aux niveaux de partenariat. Cela comprend :

- MRR lié
- MRR des transactions influencées et MRR des applications installées au cours des 90 premiers jours
- Nombre total d'avis et évaluation moyenne pour toutes les applications

Votre **entreprise** dispose d'un seul niveau de partenariat technologique et non d'un niveau par application. Cependant, la qualité de chaque application (listing, certification, évaluations et avis) reste importante car elle affecte l'expérience client globale et l'éligibilité à des avantages tels que le co-marketing et l'aide à la vente.

> **Qu'est-ce que la « conformité » et pourquoi est-ce important ?**

Être en conformité signifie respecter l'accord relatif au Technology Partner Program, remplir toutes les conditions du programme, adhérer aux mesures de sécurité et entretenir des relations positives avec HubSpot et les clients. HubSpot se réserve le droit d'ajuster ou de supprimer les avantages du programme et, dans certains cas, les niveaux, si un partenaire n'est plus en conformité. Ces décisions sont prises à la discrétion de HubSpot, dans l'intérêt de l'activité des clients et de l'écosystème.

> **Quelles sont les conséquences en cas de formulaire de contact partenaire non rempli ?**

Pour les niveaux Leading et Premier, le formulaire de point de contact partenaire doit être rempli sous deux semaines. Si le formulaire n'est pas rempli dans les délais impartis, le changement de niveau ne sera pas activé pour ce trimestre. L'éligibilité pour se qualifier lors du cycle de recalibrage suivant est maintenue, mais les avantages associés ne seront débloqués qu'une fois le formulaire rempli.



➤ Où consulter le niveau, les indicateurs et les informations du programme ?

Les informations du Technology Partner Program se trouvent sur le compte de la plateforme pour les développeurs de HubSpot :

1. Connectez-vous à votre compte HubSpot standard sur app.hubspot.com
2. Accédez à l'onglet Développeur dans la barre de navigation principale
3. Accédez au tableau de bord du programme pour consulter :
 - Votre niveau actuel et la progression vers le niveau supérieur
 - Les indicateurs de performance qui influencent le niveau
 - Les guides du programme, les politiques et la documentation des avantages
 - Les formulaires pour soumettre le chiffre d'affaires influencé et les renvois
 - Les outils pour gérer la fiche sur la marketplace et consulter les données de leads/d'intention

Des rapports de performance de niveau mensuels seront également envoyés par e-mail aux contacts de partenariat listés sur la plateforme pour les développeurs.

Remarque : si l'application a été créée dans un ancien portail développeur, il faudra d'abord [convertir votre compte](#) pour accéder à la plateforme pour les développeurs.

Plateforme pour les développeurs

➤ Qu'est-ce que la plateforme pour les développeurs de HubSpot ?

La [plateforme pour les développeurs](#) est l'endroit où créer et gérer des applications, suivre les performances et participer au Technology Partner Program. C'est l'outil principal pour accéder aux informations de niveau, soumettre le chiffre d'affaires influencé, surveiller les analytics et gérer votre listing sur la marketplace.

➤ Faut-il migrer les applications créées sur l'ancien portail développeur ?

Oui. Pour accéder aux nouvelles fonctionnalités de la plateforme pour les développeurs, consulter les informations de niveau et participer pleinement au Technology Partner Program, il faudra convertir votre compte. Le processus est rapide, les applications existantes restent intactes et aucune refonte n'est requise. [Convertir votre compte](#) →

➤ Que faire si l'accès au compte développeur est impossible ?

En cas de difficulté pour accéder à la plateforme pour les développeurs ou pour identifier le propriétaire du compte HubSpot, contactez technology-partners@hubspot.com pour obtenir de l'aide.



Avantages du programme.

➤ Quels sont les avantages dont je bénéficie à chaque niveau ?

Les avantages évoluent selon le niveau, allant du référencement sur la marketplace et des analytics pour tous les partenaires aux responsables partenaires dédiés, au conseil technique et aux opportunités de mise sur le marché garanties pour les partenaires Premier. [Consulter l'intégralité des avantages par niveau →](#)

➤ Quelle est la différence entre être « éligible », « considéré » ou « priorisé » pour un avantage ?

Les avantages sont désignés comme suit :

- **Considéré** : HubSpot peut accorder l'avantage selon l'adéquation, la capacité ou la priorité stratégique
- **Priorisé** : les niveaux supérieurs sont plus susceptibles de bénéficier de l'avantage et le niveau sera un facteur dans le processus de sélection
- **Garanti (✓)** : vous recevrez au moins une occurrence de l'avantage dans un laps de temps défini

Remarque : certains avantages garantis nécessitent de remplir des critères d'inscription spécifiques. Par exemple, le Partner Growth Accelerator a ses propres conditions d'éligibilité. Cependant, en étant partenaire Premier et en remplissant ces conditions, la participation est garantie.

Le [tableau des avantages par niveau](#) indique si un avantage est considéré, priorisé ou garanti pour le niveau de l'entreprise.

➤ Le niveau sera-t-il visible pour les clients sur la marketplace de HubSpot ?

Oui. Des badges de niveau sont affichés sur les fiches de la marketplace pour les partenaires Rising, Leading et Premier. Les clients peuvent également filtrer les résultats de la marketplace par niveau de partenariat pour trouver des intégrations de confiance à fort impact. Le niveau Partenaire (le niveau de base) ne reçoit pas de badge sur la marketplace.

➤ Comment utiliser le badge partenaire ?

Vous pouvez afficher votre badge sur votre site web, votre signature d'e-mail et vos documents marketing pour mettre en valeur votre partenariat avec HubSpot.

Important : suivez les [directives de marque pour les partenaires](#) lors de l'utilisation du badge. Il n'est pas autorisé de modifier le badge ou d'en extraire des éléments de design.



Assistance et ressources.

> Où trouver les mises à jour et les ressources du programme ?

- **Compte sur la plateforme pour les développeurs** : accéder aux informations de niveau et aux analytics, soumettre le formulaire de POC partenaire et déclarer le chiffre d'affaires influencé.
- **Newsletter mensuelle de l'écosystème** : récapitulatif des mises à jour, des points forts et des opportunités (s'assurer que les contacts sont à jour pour la recevoir).
- **Centre de ressources pour les partenaires** : accessible directement depuis la plateforme pour les développeurs pour consulter le contenu d'aide à la vente, les modèles et les guides.
- **Notifications par e-mail** : notifications de niveau, mises à jour du programme et annonces produit.

> Qui contacter pour toute question ou demande d'assistance ?

Questions relatives au programme et au partenariat (niveaux, conditions, avantages, éligibilité) : contacter technology-partners@hubspot.com ou le responsable partenaires le cas échéant.

Questions techniques (API, comportement d'intégration, outils de développement) :

- Commencer par consulter le compte sur la plateforme pour les développeurs, la documentation et les outils assistés par l'IA (ex : assistants de développement, serveur MCP, Breeze).
- En cas de partenariat Premier ou Leading, le responsable partenaires peut aider à coordonner l'accès aux sessions de conseil technique, le cas échéant.

> Où donner son avis sur le programme ?

Votre feedback est important. Contactez HubSpot via ce formulaire [HubSpot Partner Feedback | Always-On](#).





Restons en contact.

technology-partners@hubspot.com

HubSpot
Technology Partner
Program