

# Rapport d'analyse

# atechor



HubSpot Sales Hub

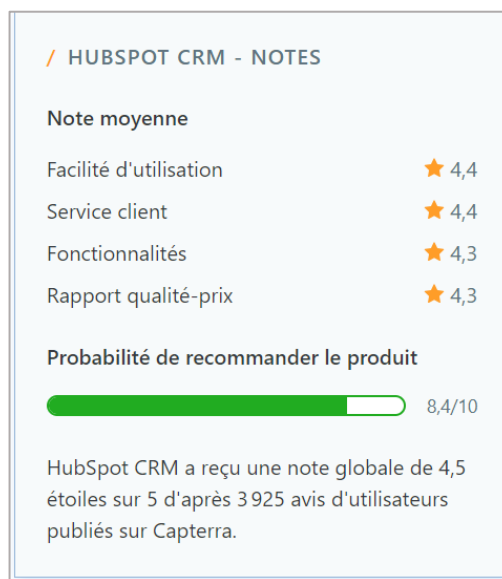
Dernière mise à jour : 21/02/2024

[contact@atechor.com](mailto:contact@atechor.com)

© Atech Consulting, 2024. Tous droits réservés.

## Avis des utilisateurs : 9/10

Source	Nombre d'avis	Score
Peerspot	32	4,1/ 5
G2 ( sales hub,marketing hub,cms hub)	22891	4 ,4/ 5
Capterra	3925	4,5/ 5
Trustradius	492	8,6/ 10
Gartner	328	4,4 / 5
Score moyen	<b>4,41 / 5</b>	



(Capterra)

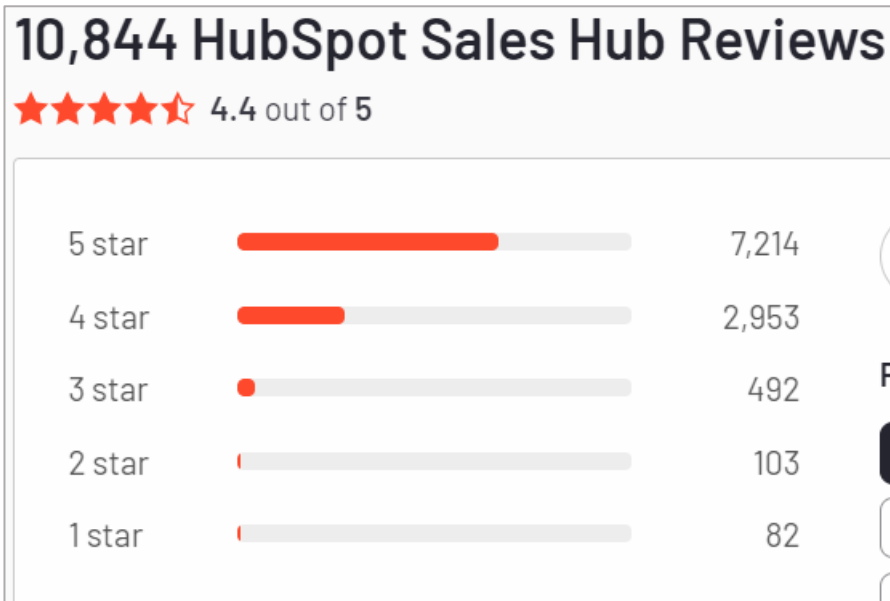


## HubSpot CRM Reviews

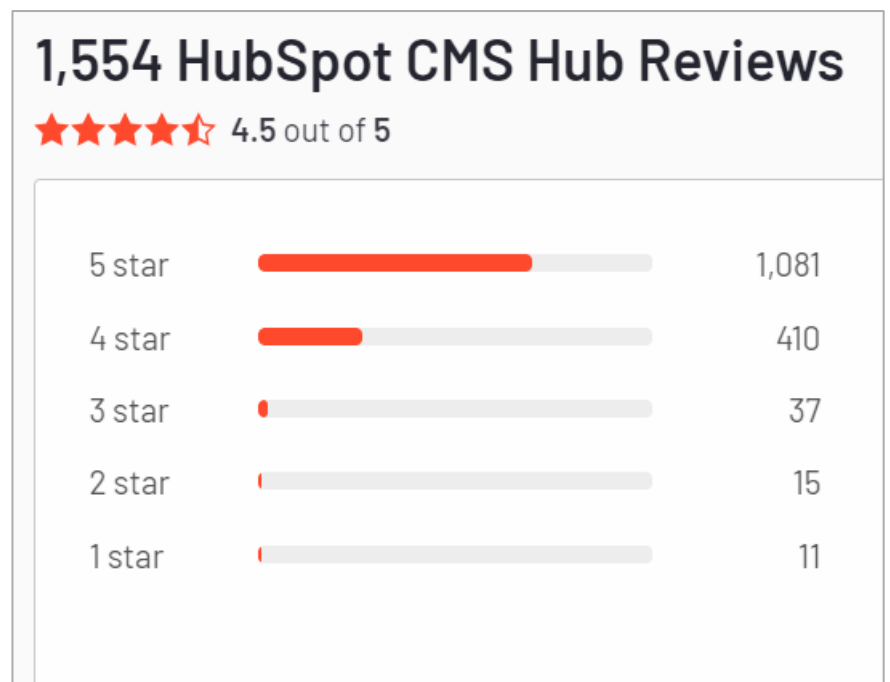
Vendor: [HubSpot](#)

★★★★☆ 4.1 out of 5 | [32 reviews](#)

(Peerspot)




(G2)




(G2)




(G2)




### Centre de vente HubSpot

 Top Rated

★★★★☆  Note 8,6 sur 10

492 avis et notes • Suivi des e-mails de vente

(TrustRaduis)



## Avis sur Sales Hub

par HubSpot dans les plateformes d'automatisation de la force de vente

4.4 ★★★★★ 328 Évaluations

(Gartner)

## Récompenses et distinctions : 9/10



Hubspot Sales Hub a été élu comme l'un des meilleurs 50 produits pour la finance sur [G2](#)





/ LISTE CAPTERRA

## HubSpot Sales Hub figure dans 4 classements Capterra Shortlist™

Aide à la vente / 2023

GRC / 2022

Automatisation de la force de vente / 2022

+ Afficher 1 catégorie supplémentaire

(Hubspt Sales Hub)



Les mieux notés

2023

Top Rated

2023

Soins techniques

2023

Tech Cares

2023

Les plus aimés

2023

Most Loved

2023

Le meilleur de

2023

Best Feature Set

WINTER 2023

Le meilleur de

2023

Best Relationship

WINTER 2023


(TrustRaduis)

# Interface et expérience utilisateur : 9/10

## Retours des utilisateurs sur l'interface :

Avis Sales hub G2 :



 **Verified User in Computer Software** ⓘ  
Enterprise (> 1000 emp.)


Réviseur validé ✓ Utilisateur actuel vérifié ✓ Source de l'avis : G2 invite Examen incitatif

★★★★★ Oct 17, 2023

### "Empowering Sales Teams"

Qu'aimez-vous le plus à propos de {product\_name} ?

HubSpot Sales Hub is a true game-changer in the realm of sales and customer relationship management. From the moment we integrated it into our operations, it became evident that this platform is designed with sales success in mind. Its multifaceted features and **user-friendly interface have significantly elevated our sales processes and outcomes.**

 **Verified User in Biotechnology** ⓘ  
Small-Business (50 or fewer emp.)

Validated Reviewer ✓ Verified Current User ✓ Review source: Seller invite Incentivized Review

★★★★★ Oct 27, 2023

### "Big fan of HubSpots easy to use **interface**, and new AI capabilities"

What do you like best about HubSpot Sales Hub?

**I really enjoy HubSpot's interface, especially compared to other CRM systems I have used in the past. I use HubSpot daily and never find myself struggling to find certain features, and rarely experience any glitches. Customer support has always been very attentive when I have needed them. I also enjoy the new AI blog post writing feature.**

★★★★★ Sep 12, 2023 (Original Aug 30, 2023) ?

### "Comprehensive and User-Friendly CRM Solution"

#### What do you like best about HubSpot Sales Hub?

HubSpot Sales Hub provides a comprehensive range of tools that significantly improve the sales process. The platform's user-friendly design makes it simple to handle leads, measure interactions, and cultivate connections with prospective clients. The seamless integration with the HubSpot CRM is one of the highlight features, allowing you a single view of all customer interactions and data. The email monitoring and templates are quite useful, allowing me to assess recipient interest and successfully personalize my mailings. The automation capabilities are particularly worth mentioning because they save time and ensure regular follow-ups. The reporting and analytics options are comprehensive, providing useful insights into sales success and assisting me in making informed decisions. Furthermore, the HubSpot community is active and helpful, making it simple to find solutions and share best practices. Overall, HubSpot Sales Hub has significantly enhanced my sales process and productivity.

#### What do you dislike about HubSpot Sales Hub?

While HubSpot Sales Hub has many useful features, there are a few that should be enhanced. One obvious disadvantage is the pricing structure, which may be too expensive for smaller firms or startups. While the platform's integration possibilities are admirable, some more specialist or industry-specific integrations may be unavailable, necessitating workarounds or the use of extra tools. Although the user interface is generally simple, there have been reports of minor lag or speed concerns, particularly when dealing with big amounts of data. Furthermore, while the reporting capabilities are useful, report customization possibilities might be increased to meet unique corporate needs. Overall, while HubSpot Sales Hub is an impressive CRM solution, addressing these areas of improvement would make it even more versatile and user-friendly.



**Samantha W.**  
Small-Business (50 or fewer emp.)



Validated Reviewer ✓

Review source: G2 Gives Campaign

Incentivized Review

★★★★★ Sep 07, 2023

Business partner of the seller or seller's competitor, not included in G2 scores.

### "Powerful suite of enablement and reporting tools for sales teams"

#### What do you like best about HubSpot Sales Hub?

Easy to use interface allows reps to understand their contacts, companies, deals, tasks. The new UI customization features allows teams to see only the data they care about and move through typical sales motions with ease. The new prospecting features also allow for easy SDR / BDR team management.



**Imrul K.**  
Small-Business (50 or fewer emp.)



Validated Reviewer ✓

Verified Current User ✓

Review source: G2 invite

Incentivized Review


★★★★★ Nov 08, 2023

### "It's helping to manage my sales team more effectively"

#### What do you like best about HubSpot Sales Hub?

It's user-friendly interface, email integration, contact management, sales automation, analytics, CRM integration, sales sequences, document tracking, customization options



 **Nidhi S.**  
Mid-Market (51-1000 emp.)


Validated Reviewer ✓ Verified Current User ✓ Review source: Seller invite Incentivized Review

★★★★★ May 19, 2023

**"HubSpot CRM truly shines when it comes to its integration capabilities."**

What do you like best about HubSpot Sales Hub?

One of the standout features of HubSpot CRM is its user-friendly interface. Right from the start, it's clear that the developers have prioritized simplicity and ease of use. Navigating through the platform is a breeze, with intuitive menus and well-organized dashboards. HubSpot CRM's clean design and logical layout make it accessible to users of all skill levels, ensuring that you can quickly adapt to the system and start maximizing its capabilities.

 **Katy Jane M.**  
Sales and Marketing Support Manager  
Small-Business (50 or fewer emp.)


Validated Reviewer ✓ Verified Current User ✓ Review source: Seller invite Incentivized Review

★★★★★ May 19, 2023

**"A Super Easy Intuitive Platform"**

What do you like best about HubSpot Sales Hub?

I love the user interface - it's bright and colourful which is always nice to look at. It's also really intuitive and user friendly. You can't really break it, which, as a first time user of a CRM platform, was a real risk for me as a super user.

 **Alfred W.**  
Mid-Market (51-1000 emp.)

Validated Reviewer ✓ Verified Current User ✓ Review source: Seller invite Incentivized Review

★★★★★ May 19, 2023

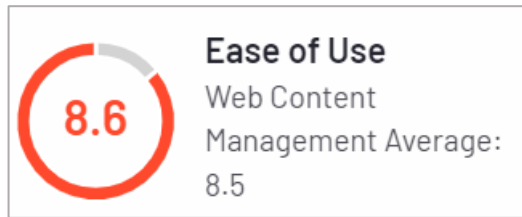
**"Reliable, efficient and user friendly!"**


What do you like best about HubSpot Sales Hub?

As an SDR, I find HubSpot to be an exceptional platform that offers excellent solutions for marketing and sales. Its user-friendly interface and extensive features make it a top choice for businesses like ours. The automation tools provided by HubSpot have been a game-changer, simplifying lead management and supercharging our email campaigns. The analytics it offers provide valuable insights that help me make informed decisions. Plus, the support team is always there, ready to assist and ensure a seamless user experience. HubSpot has truly become a reliable and effective tool that helps our business thrive in the digital landscape.




(G2)

Avis CMS hub G2 :





**Ram M.**  
Manager - Digital Marketing  
Mid-Market (51-1000 emp.)

Validated Reviewer ✓


Review source: Organic

★★★★★ Aug 17, 2023




### "Best CMS For Entire Company Process"

**What do you like best about HubSpot CMS Hub?**

- User-Friendly Interface
- Integrated Marketing Tools
- Personalization and Customization
- Personalization and Customization
- Security and Reliability
- Customer Support
- Content Collaboration
- Mobile Responsiveness
- Analytics and Reporting



**Patrick Steven U.**  
Senior Graphic Designer  
Enterprise (> 1000 emp.)

Validated Reviewer ✓

Verified Current User ✓

Review source: Seller invite


Incentivized Review

★★★★★ May 18, 2023

### "I really love HubSpot CMS Hub!"

**What do you like best about HubSpot CMS Hub?**

HubSpot CMS Hub is a reliable and complete content management system (CMS) with various capabilities for managing website content. It is an ideal alternative for organizations because of its user-friendly interface, smooth connection with the HubSpot ecosystem, personalization features, SEO optimization, and scalability. The platform enables individualized user experiences, prioritizes SEO and performance optimization, and provides flexibility for companies of all sizes. HubSpot CMS Hub is a full-service solution for marketers and content creators looking to improve their online presence.




**Safwaan A.**  
Marketing Manager  
Information Technology and Services  
Small-Business (50 or fewer emp.)

Validated Reviewer ✓ Verified Current User ✓ Review source: Seller invite Incentivized Review

★★★★☆ Mar 16, 2023

### "Hubspot CMS is Great for Digital Content Management"

What do you like best about HubSpot CMS Hub?  
I find that Hubspot CMS Hub offers an intuitive interface that makes it easy for users to create and manage their digital content, without requiring extensive technical knowledge.




**Gabriel R.**  
Marketing Manager  
Mid-Market (51-1000 emp.)

Validated Reviewer ✓ Review source: G2 Gives Campaign Incentivized Review

★★★★☆ Sep 07, 2023

### "Great platform if you have a dev on a retainer"

What do you like best about HubSpot CMS Hub?  
Custom templates, landing pages, AI integrations. The interface is user friendly and it makes creating new webpages and landing pages pretty easy. The SEO recommendations are also useful to make sure all the basic best practices are there before you publish.



**Lorenzo C.**  
Small-Business (50 or fewer emp.)

Validated Reviewer ✓ Review source: G2 Gives Campaign Incentivized Review

★★★★☆ Sep 06, 2023

### "Build enterprise multilang website"

What do you like best about HubSpot CMS Hub?  
personalize content using the crm data and tailor the user experience;  
fast implementation and easy to use graphical interface to build but also support for advanced custom blocks

A

Translation and Localization  
Small-Business (50 or fewer emp.)

Validated Reviewer ✓

Review source: G2 invite

Incentivized Review

★★★★☆ Jun 17, 2023

### "CMS for all!"

**What do you like best about HubSpot CMS Hub?**

Hubspot CMS is a well expanded CMS hub that is used by most marketing teams and because of this, the training for this system was pretty easy. Very user friendly interface.

---

**Dylan R.**  
Digital Marketing Manager  
Small-Business (50 or fewer emp.)

✉ 🔗 ⋮

Validated Reviewer ✓

Review source: G2 Gives Campaign

Incentivized Review

★★★★★ Sep 06, 2023

### "Hubspot Makes Life Easier"

**What do you like best about HubSpot CMS Hub?**

The user friendly interface makes it easy to use and learn. The CMS does everything I need when it comes to management, audience segmentation, data analysis, and marketing communications.

---

**Commentateur vérifié** in

Directeur des opérations marketing  
Technologies et services de l'information, 51 à 200 employés  
Utilisation du logiciel depuis : 2+ ans

**Évaluation générale**

Facilité d'utilisation

Service client

« Meilleur CRM polyvalent »


**Avantages :** -Très facile à installer - Très facile à mettre en œuvre et à former les utilisateurs - interface moderne et intuitive - Très personnalisable pour répondre à vos besoins - Le support est de 10/10

**Inconvénients :** - Jusqu'à présent, rien ne se démarque, j'utilise Sales Hub depuis 5+ ans et c'est toujours mon premier choix pour un CRM.

(G2)

**Avis G2 Marketing Hub:**





**David A.**  
Chief Customer Officer & Co-Founder  
Small-Business (50 or fewer emp.)


Validated Reviewer ✓ Verified Current User ✓ Review source: G2 invite Incentivized Review

★★★★★ Sep 01, 2023

### "How HubSpot Marketing Hub Changed My Game"

What do you like best about HubSpot Marketing Hub?

I absolutely love HubSpot Marketing Hub for its user interface and comprehensive features. It's, like having a tool that covers everything a marketer needs. Whether its managing email campaigns optimizing SEO handling media or even managing customer relationships HubSpot has it all in one place. This not saves me time but also streamlines collaboration with my team and ensures our



**Achindh M.**  
Product Marketing Manager  
Small-Business (50 or fewer emp.)

Validated Reviewer ✓ Verified Current User ✓ Review source: Organic


★★★★★ Nov 08, 2023

### "An end to end solution for our marketing activities"

What do you like best about HubSpot Marketing Hub?

What I like with hubspot marketing hub is

Easy to use user interface and all the tools and features for running a marketing campaign.



**Verified User in Computer Software** ⓘ

Small-Business (50 or fewer emp.)

∞ ...

Validated Reviewer ✓

Verified Current User ✓

Review source: G2 invite


Incentivized Review

★★★★☆ Oct 13, 2023

### "All-in-One Marketing Solution"

**What do you like best about HubSpot Marketing Hub?**

1. This is indeed a dream come true for marketers. It rolls out the red carpet with an entire suite of marketing tools, making this the only sidekick you'll ever need for your marketing escapades. We do our pop-ups, email marketing and nurturing candidates, and analytics for campaigns we run on paid socials all on one single platform now.
2. The platform's user interface is so smooth. Whether you're a rookie or a seasoned pro, they keep things simple yet sophisticated.



**Pedro A.**

Mid-Market (51-1000 emp.)

Validated Reviewer ✓

Verified Current User ✓

Review source: Seller invite

Incentivized Review

★★★★★ Sep 21, 2023


### "Automate everything you need"

**What do you like best about HubSpot Marketing Hub?**

- Automation flows - You can do pretty much everything using custom properties, lists, and even webhooks
- User-Friendly Interface

(G2)

**Raisons de choisir HubSpot Sales Hub :** L'interface était beaucoup plus facile à comprendre que Salesforce, et le processus d'intégration et la facilité d'utilisation pour tous les utilisateurs, ainsi que le support de HubSpot, ont facilité la décision

 <p><b>Paul W.</b> pwooten@planview.com Technologies et services de l'information, 501 à 1 000 employés Utilisation du logiciel pendant : 1 à 2 ans</p> <p><b>Évaluation générale</b></p> <p>Facilité d'utilisation</p> <p>Service client</p>	<p>« HubSpot - Si vous utilisez un autre CRM, jetez un coup d'œil à celui-ci »</p> <p><b>Total:</b> Bien qu'aucun membre de l'équipe qui a évalué HubSpot lorsque nous cherchions à mettre à niveau notre CRM il y a quelques années n'ait d'expérience avec le produit, nous avons été impressionnés par l'interface utilisateur, les caractéristiques et les fonctionnalités proposées. Nous devions nous assurer que nous pouvions facilement intégrer notre équipe de vente et rendre la transition vers ce système aussi facile que possible tout en apportant une valeur commerciale. L'intégration avec notre instance du</p>
--	--


 **Laura M.**  
Analyste Qualité  
Télécommunications, 1 001 à 5 000 employés  
Utilisation du logiciel depuis : 2+ ans

« HubSpot Sales Hub » (Plateforme de vente HubSpot)

**Total:** L'expérience globale a été excellente. Nous pouvons gérer la réservation du calendrier et les ventes, le tout en un seul endroit. Il est très facile pour nous de fournir une formation à nos nouvelles recrues grâce à son interface utilisateur conviviale. Vous n'avez pas nécessairement besoin d'obtenir l'ensemble du package et de pouvoir continuer à travailler avec HubSpot Sales Hub.

**Évaluation générale** ★★★★★ 4.0

Facilité d'utilisation ★★★★★ 5.0

 **Rosalina M.**  
Assistante de direction / Freelance  
Assurances, 1 à 10 employés  
Utilisation du logiciel pendant : 1 à 2 ans

« HubSpot Deals Center Point Survey : Avantages et inconvénients de la programmation CRM bien connue »

**Total:** Dans l'ensemble, HubSpot Deals Center est un solide dispositif de programmation de transactions qui offre un éventail de points forts et d'avantages pour les organisations. Quoi qu'il en soit, son coût, l'attente d'apprendre et de s'adapter, ainsi que les choix de personnalisation et de rapprochement restreints peuvent être des désavantages pour certains clients.

**Avantages:** Interface facile à comprendre : HubSpot Deals Center dispose d'une interface facile à comprendre qui n'est pas difficile à explorer, ce qui le rend ouvert même aux personnes qui débutent dans la programmation des transactions. Points forts exhaustifs : Le produit offre une gamme d'éléments destinés à lisser et à améliorer le cycle des transactions, notamment le suivi des prospects, le suivi des e-mails et le partage des enregistrements.

**Évaluation générale**


Facilité d'utilisation

Service client

Fonctionnalités

Rapport qualité-prix

Probabilité de recommander

 **Cécile H.**  
PDG  
Logiciels informatiques, 11-50 employés  
Utilisation du logiciel depuis : 2+ ans

« Facile à utiliser, déploiement le plus court et résultats puissants »

**Total:** Fortement recommandé pour les organisations de toutes tailles. Chaque entreprise trouvera une excellente combinaison de modules et de versions Hubspot. Le produit est facile à déployer, à comprendre et à utiliser.


**Avantages:** C'est facile à mettre en œuvre et quelques mois suffisent. L'interface utilisateur aide beaucoup dans le processus d'adoption. Les formations sont plus ou moins courtes car les utilisateurs se sentent à l'aise pour effectuer des tâches de base très facilement dès le premier jour. L'assistance est excellente, toujours dans la langue maternelle et très rapide.

**Évaluation générale**

Facilité d'utilisation

Service client

Fonctionnalités

 **Thierno Ousmane D.**  
Gestionnaire de prêts  
Banque, 501 à 1 000 employés  
Utilisation du logiciel depuis : Moins de 6 mois

« HubSpot Sales Hub, un pilier essentiel pour booster nos ventes. »

**Total:** C'est un bon produit. Si vous utilisez déjà Hubspot, vous l'avez peut-être déjà apprécié. Si ce n'est pas le cas, vous pouvez essayer Hubspot Sales Hub et voir comment vos ventes font un véritable bond en avant.

**Avantages:** Tout d'abord, il est important de savoir ce qu'est HubSpot Sales Hub. Il s'agit d'un produit HubSpot qui nous permet de surveiller les phases de notre processus de vente et d'évaluer dans quelle phase de l'entonnoir se trouvent nos prospects (un prospect est un jargon marketing qui signifie ventes dans ce contexte). En d'autres termes, le hub de vente Hubspot est un outil de mesure des ventes permettant de voir où les optimisations des ventes sont les plus nécessaires. Les choses que j'aime particulièrement avec ce produit sont : - L'interface est en fait fluide et intuitive. Une fois que nous cliquons sur l'onglet Ventes situé dans le coin supérieur de l'écran, nous verrons toutes nos transactions, notre pipeline de vente, et nous pouvons réellement déplacer les différentes transactions (c'est-à-dire les ventes) en les choisissant et en les faisant glisser avec la souris. Si nous voulons plus


**Évaluation générale** ★★★★★ 5.0


Facilité d'utilisation ★★★★★ 5.0

Service client ★★★★★ 5.0

Fonctionnalités ★★★★★ 5.0

Rapport qualité-prix ★★★★★ 5.0

Probabilité de recommander  9/10

Source de l'examineur 

Source : Capterra (en anglais seulement)

 **Philippe R.**  
Propriétaire  
Produits chimiques, 1 à 10 employés  
J'ai utilisé le logiciel pour : J'ai utilisé une version d'essai gratuite

« Bonne gestion de la relation client »

**Total:** Pour le coût gratuit, c'est excellent. Lorsque les affaires reprendront, j'achèterai la version payante. Je ne facture personne pour le moment. Cela fait plus de 4 mois sans AUCUN REVENU !!

**Avantages:** Facilité d'utilisation et excellente interface et comment il s'intègre à d'autres logiciels, c'est-à-dire Freshbooks

**Évaluation générale**

Facilité d'utilisation

 **Grace Naneth S.**  
DTS  
Marketing et publicité, 11-50 employés  
Utilisation du logiciel pendant : 1 à 2 ans

« Hubspot - Votre plateforme de solution CRM tout-en-un »

**Total:** Disposer d'une plateforme unique pour effectuer toutes mes tâches, de la prospection au pipeline des ventes, en passant par la gestion des contacts, les rapports quotidiens, les analyses et tout le reste, va au-delà de ce que vous pouvez obtenir de hubspot. Il dispose également de l'académie hubspot dont vous pouvez apprendre beaucoup. Que puis-je demander de plus ?

**Avantages:** Ce que j'aime chez hubspot, c'est qu'il vous donne tout ce dont vous avez besoin au sein de la plateforme. **Son interface utilisateur est très conviviale et si facile à naviguer. Il est facile à intégrer à la VOIP.**

**Évaluation générale** ★★★★★ 5.0

Facilité d'utilisation ★★★★★ 5.0

Service client ★★★★★ 5.0

Fonctionnalités ★★★★★ 5.0

 **Sunaina K. in**  
Facilitateur  
Gestion de l'éducation, 51-200 employés  
Utilisation du logiciel pendant : 1 à 2 ans

« Une excellente plate-forme pour suivre les ventes, bien qu'un peu chère »

**Total:** Pour notre application, nous avons beaucoup aimé Hubspot. Il était financièrement logique pour nous de payer pour le produit. La plupart de nos ventes étaient des ventes institutionnelles de gros prix et nous devons gérer soigneusement les prospects, ce que HUBspot nous a permis d'accomplir.

**Avantages :** - Excellent support client - Excellente formation/support wiki - **interface** conviviale - Menu intuitif et autres flux - j'ai facilement pris le coup de main. - Excellent programme de certification et tests - a obtenu la certification en environ deux mois d'utilisation quotidienne.


**Évaluation générale**

Facilité d'utilisation

Service client

Fonctionnalités

Rapport qualité-prix

 **Michaël B.**  
Directeur  
Services financiers, 1 à 10 employés  
Utilisation du logiciel pendant : 1 à 2 ans

« Avis d'utilisateur Hubspot »

**Total:** Mon expérience a été assez positive, je l'ai utilisé un certain nombre de fois lorsque je travaillais avec d'autres entreprises et je l'ai trouvé assez facile et intuitif à utiliser.

**Avantages:** J'évaluerais Hubspot pour son CRM, **son interface conviviale, ses intégrations, ses fonctionnalités personnalisables, son support et sa communauté solides, sa gestion robuste des contacts et de l'entreprise, son accessibilité gratuite, ses capacités d'automatisation et son suivi et son analyse des performances.**

**Évaluation générale**

Facilité d'utilisation

Service client

Fonctionnalités

(Capterra)



## Facilité d'utilisation

★ 4,4



## Utilisateur vérifié

Utilisateur LinkedIn vérifié

Marketing et publicité, Auto-entrepreneur

Temps d'utilisation du logiciel : plus de deux ans

Source de l'avis ?

## HubSpot CRM : un outil complet qui propose différents Hub (Sales, Marketing, Service et CMS)

★★★★★ 5,0 il y a 3 mois

**Commentaires :** HubSpot CRM est une solution construite pour mettre en avant l'expérience client et ainsi réduire les frictions qui peuvent exister entre les différents services qui exploitent les différents Hubs.

## + Avantages :

La plateforme CRM HubSpot est la meilleure solution de relation client qui va au-delà de la vente. Elle offre aux utilisateurs de nombreux Hub tels que Sales, Marketing, Service et CMS. L'utilisateur peut profiter de tous ces hubs ensemble ou indépendamment en fonction ses besoins spécifiques. Au début, en voyant les différents outils inclus dans HubSpot CRM, je m'inquiétais pour la disposition des données client. Je me disais que j'allais assister à un grand nombre de friction. À ma grande surprise, les données client sont bien centralisées dans une seule et même interface commune, accessible à tous les Hubs. C'est l'un des points forts de CRM HubSpot, car cela a facilité mon travail avec l'équipe interne de mon client. **Que ce soient les équipes dédiées à la vente, au marketing et service, nous étions tous autour d'une seule interface intuitive. La plateforme solution se révèle simple d'utilisation et vous aide à mettre en œuvre des campagnes d'e-mail, des pages de destinations optimisées et un processus de vente en quelques clics.** En plus, l'intégration aux réseaux sociaux se fait comme un jeu d'enfant.

## - Inconvénients :

Même si HubSpot CRM est très complet et facile à utiliser, un temps d'adaptation minimum est requis pour bien maîtriser ce logiciel, mais cela n'est rien comparé aux avantages que vous



## Mohamed

Social media manager (Bénin)

Marketing et publicité, 2-10 employés

Temps d'utilisation du logiciel : 1 à 5 mois

Source de l'avis ?

## Un outil de gestion tout-en-un puissant mais complexe

★★★★★ 5,0 il y a 10 mois

**Commentaires :** En utilisant HubSpot CRM, j'ai été impressionné par la puissance de l'outil tout-en-un, offrant une vue d'ensemble complète de l'activité de l'entreprise. Cependant, j'ai également rencontré des difficultés en apprenant à maîtriser toutes les fonctionnalités, ce qui a pris du temps et de l'effort. Bien que la version gratuite soit satisfaisante pour la plupart des besoins, j'ai été frustré de ne pas pouvoir accéder à toutes les fonctionnalités avancées sans passer à la version payante. Malgré ces inconvénients, HubSpot CRM reste un choix solide pour les petites entreprises qui cherchent à améliorer leur gestion de la relation client.

## + Avantages :

- HubSpot CRM est un outil tout-en-un complet qui permet de gérer efficacement toutes les interactions avec les clients, depuis la prospection jusqu'à la conversion. - Il offre une grande variété de fonctionnalités telles que la gestion de contacts, la gestion des ventes, le marketing automation, la gestion des tâches, etc. - La plateforme est entièrement gratuite, avec la possibilité de passer à une version payante pour accéder à des fonctionnalités avancées. - L'interface est claire et bien définie, avec une vue d'ensemble facile à utiliser pour suivre les performances de l'entreprise.

## - Inconvénients :

- L'utilisation de HubSpot CRM peut être complexe et nécessite une certaine courbe d'apprentissage, en particulier pour les utilisateurs novices. - Certaines fonctionnalités avancées, telles que la segmentation et la personnalisation des e-mails, sont réservées à la version payante. - Le support client peut être prêt à répondre aux demandes d'assistance.

[\(Capterra\)](#)



**Slava Parshin**

Responsable des opérations commerciales et marketing chez un fournisseur de technologie de 51 à 200 employés

✓ UTILISATEUR RÉEL

🏆 LE TOP 5



14 mars 2023

**Une solution qui offre un bon rapport qualité-prix, ainsi qu'une interface utilisateur épurée et un processus de configuration facile**

#### Avantages et inconvénients

- ✓ "Je dirais qu'il y a deux caractéristiques que j'ai trouvées précieuses. Ces deux caractéristiques sont l'interface utilisateur propre de la solution et sa facilité d'installation."



**Amanda Birmanie**

Travailleuse autonome chez un fournisseur de services de communication de 1 à 10 employés

✓ UTILISATEUR RÉEL

🏆 LE TOP 20



1 octobre 2023

**Fournit une vue d'ensemble complète et des informations sur les utilisateurs**

#### Avantages et inconvénients

- ✓ "J'ai trouvé l'interface moderne et intuitive. Il offre une excellente documentation et des conseils pour gérer efficacement les pipelines de vente."

(Peerspot)

## Learn more about HubSpot CRM

With its intuitive interface and easy-to-use tools, HubSpot CRM allows users to streamline their sales processes, track customer interactions, and improve overall productivity. It also integrates seamlessly with other HubSpot products, such as marketing automation and customer service, providing a complete solution for businesses of all sizes.

(peerspot)

4.0 ★★★★★ 9 avr. 2023

Source de l'examen : ⓘ

### Une bonne plateforme de vente

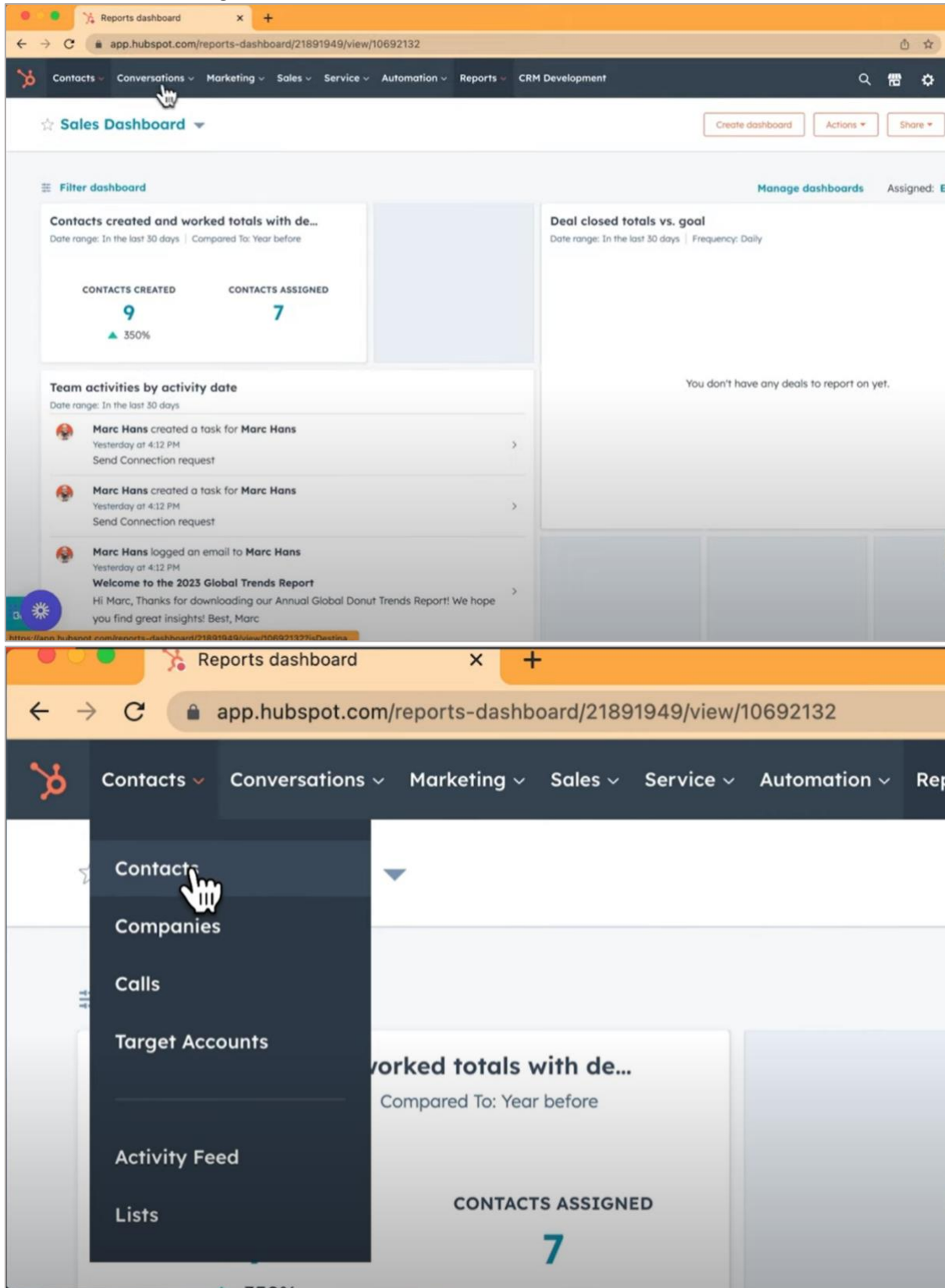
Fonction d'évaluateur : Marketing Taille de l'entreprise : 50M - 250M USD Secteur d'activité : Industrie des transports

Sales Hus est une excellente plate-forme pour le service commercial. Je l'ai utilisé pour la gestion des comptes et des contacts, ainsi que pour le séquençage des e-mails, ce qui est la meilleure fonctionnalité de cette plate-forme. L'interface utilisateur globale de cette plate-forme est simple et évolutive, ce qui semble très facile à utiliser en raison de l'interface conviviale. Je peux facilement gérer tous mes comptes et contacts sur cette plateforme et après cela, je peux choisir mon statut en tant que Sales Hus est une excellente plate-forme pour le service commercial. Je l'ai utilisé pour la gestion des comptes et des contacts, ainsi que pour le séquençage des e-mails, ce qui est la meilleure fonctionnalité de cette plate-forme. L'interface utilisateur globale de cette plate-forme est simple et évolutive, ce qui semble très facile à utiliser en raison de l'interface conviviale. Je peux facilement gérer tous mes comptes et contacts sur cette plateforme et après cela, je peux choisir mon statut en tant que

[Lire l'avis complet](#)

(Gartner)

### Interface en image :



The screenshot shows the HubSpot CRM 'My contacts' view. At the top, there are navigation tabs for 'My contacts', 'Unassigned contacts', and 'All contacts'. Below this is a search bar and a table of contact records. The table has columns for Name, Email, Phone Number, Lead Status, and Create Date (CDT). A mouse cursor is hovering over the 'Preview' button for the first contact, Jenny McCabe.

NAME	EMAIL	PHONE NUMBER	LEAD STATUS	CREATE DATE (CDT)
Jenny McCabe	jen.e.mccabe@gmail.com	--	--	Yesterday at 12:16 PM
Jenny Hans	jenny.e.hans@gmail.com	--	--	Yesterday at 11:54 AM
Devon Washington	marcdhans@gmail.com	--	--	Yesterday at 11:53 AM
Marc Hans	marc@marcdhans.com	--	--	Yesterday at 11:53 AM
Phil Lesh	phil@marcsdonuts.com	--	In progress	Apr 26, 2023
Bob Weir	bob@marcsdonuts.com	--	In progress	Apr 26, 2023
Jerry Garcia	jerry@marcsdonuts.com	--	In progress	Apr 26, 2023

The screenshot shows the contact detail view for Phil Lesh. On the left, there's a profile card with contact information: Name (Phil Lesh), Title (Baker at Marc's Donuts), and Email (phil@marcsdonuts.com). Below this are icons for Note, Email, Call, Task, Meeting, and More. The main area is titled 'Activities' and shows a list of recent activities. The most recent activity is an email from Marc Hans dated May 22, 2023, at 3:22 PM CDT. The email content is visible, starting with 'Hi Phil, It's Marc from Marc's Donuts! Thanks for downloading our recent Global Donut Report! I took a lot of time preparing it (and eating lots of donnuts). Best, Marc'. On the right side, there are sections for 'Companies (1)', 'Deals (0)', 'Tickets (0)', 'Payments (0)', and 'Orders (0)'. A mouse cursor is hovering over the 'Marc Hans' profile picture in the email activity.

Companies | All companies

app.hubspot.com/contacts/21891949/objects/0-2/views/all/list?redirectFrom=crm-records-ui

Contacts Conversations Marketing Sales Service Automation Reports CRM Development

Companies 2 records Data Quality Actions Import

All companies My companies + Add view (2/50) All views

Company owner Create date Last activity da... Lead status Advanced filters (0)

Search name, phone, or

<input type="checkbox"/>	COMPANY NAME	COMPANY OWNER	CREATE DATE (CDT)	PHONE NUMBER	LAST ACTIVITY DATE (CDT)
<input type="checkbox"/>	Marc's Donuts	Marc Hans (mhans@hu...)	Apr 26, 2023	--	Yesterday at 3:22 PM
<input type="checkbox"/>	Marc D. Hans	Marc Hans (mhans@hu...)	May 23, 2022	--	--

< Prev 1 Next > 100 per page

Choose which columns you see

Search columns...

**ASSOCIATIONS**

- Company (Child Company) → Company (Parent Company)
- Company (Parent Company) → Companies (Child Company)
- Company (Primary) → Contacts (Primary Company)
- Company (Primary) → Deals (Primary Company)
- Company (Primary) → Leads
- Company (Primary) → Orders (Primary Company)
- Company (Primary) → Tickets (Primary Company)
- Company → Calls
- Company → Communications
- Company → Contacts

Don't see the property you're looking for? [Create a property](#)

**SELECTED COLUMNS (8)**

- Company name
- Company owner
- Create Date
- Phone Number
- Last Activity Date
- City
- Country/Region
- Industry

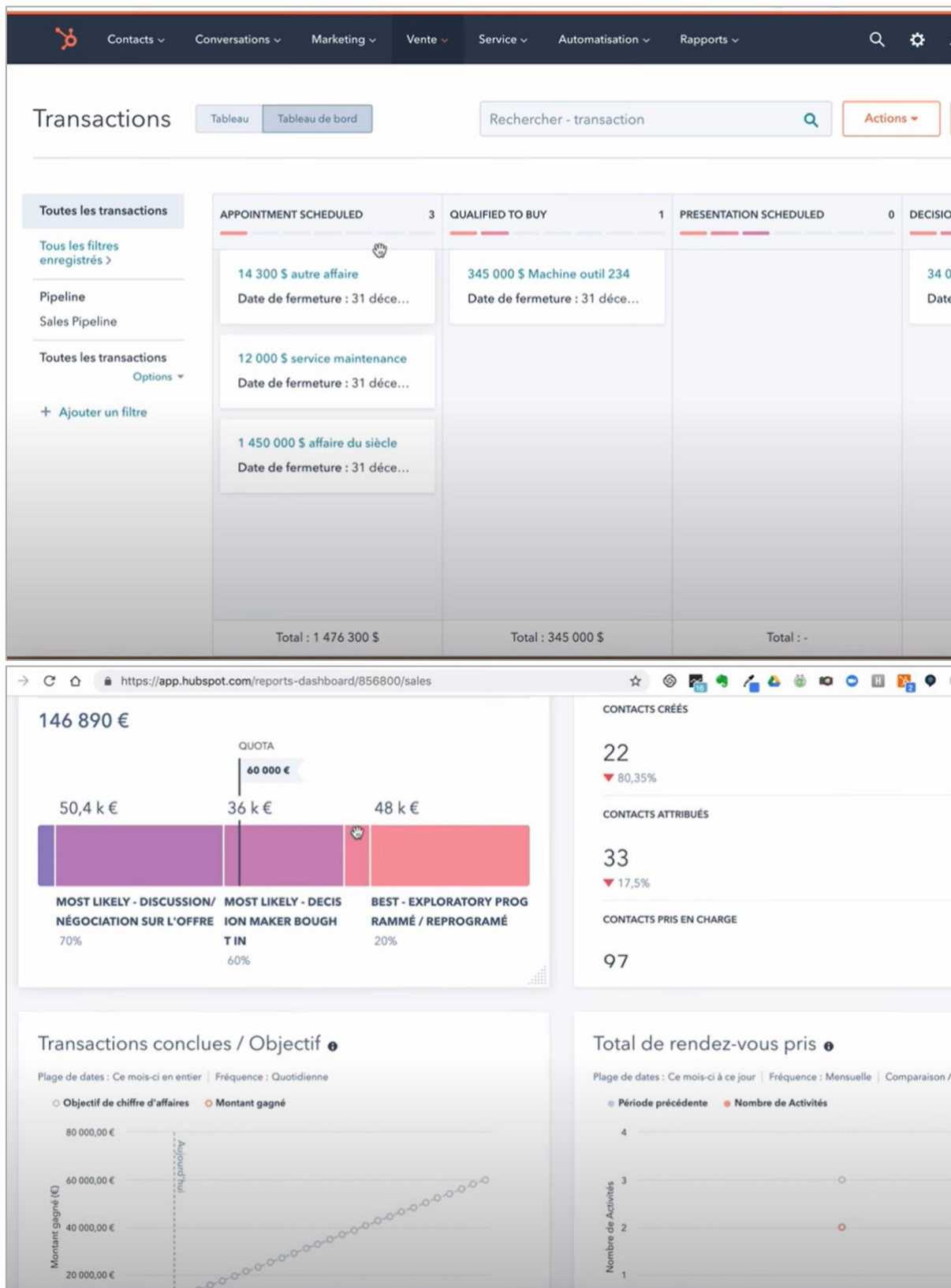
Apply Cancel Remove All Columns Move To Top

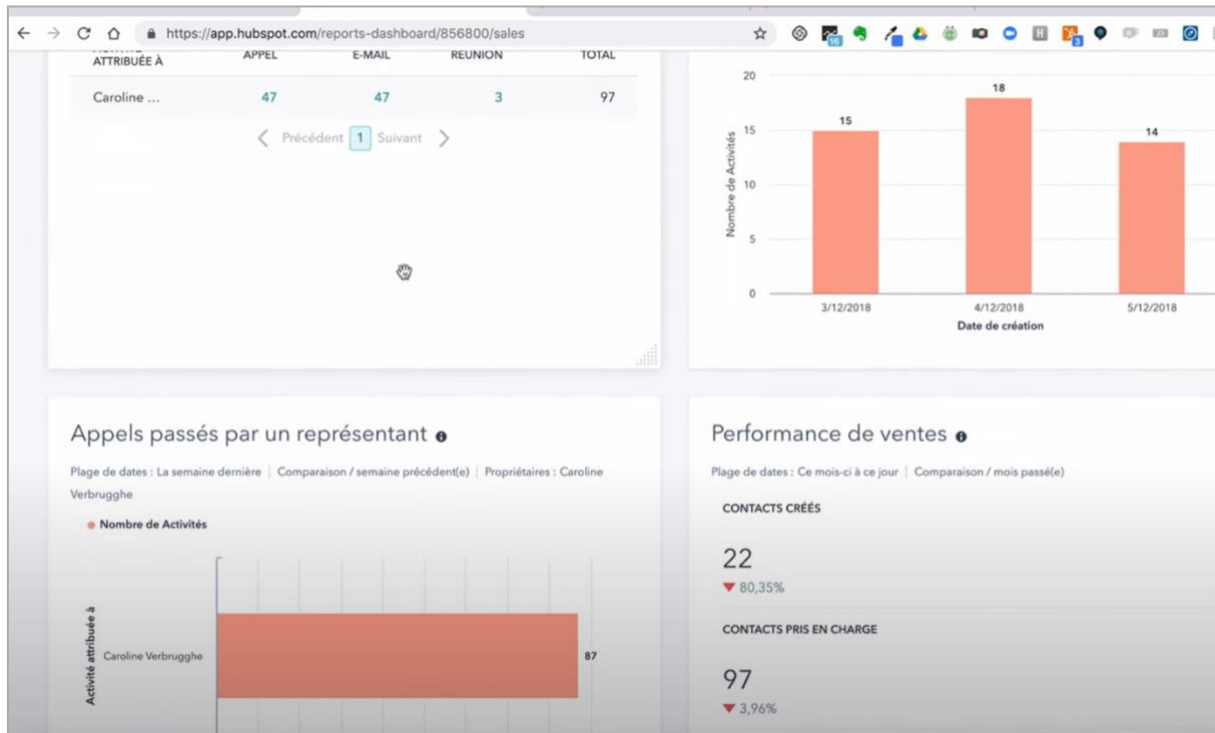
The screenshot shows the HubSpot CRM interface for an import operation. At the top, a navigation bar includes 'Contacts', 'Conversations', 'Marketing', 'Sales', 'Service', 'Automation', 'Reports', and 'CRM Development'. A notification banner states: 'Your import "CRM Download.csv" is ready. Click here to view.' Below this, the import details are shown: 'CRM Download.csv', 'Contacts', 'Tuesday, May 23, 2023 2:08 PM', and 'Marc Hans mhans@hubspot.com'. A 'Summary' section displays the following data:

IMPORT ROWS	NEW RECORDS	UPDATED RECORDS	NEW ASSOCIATIONS
12	12	--	--

A large green checkmark icon is centered at the bottom of the summary section. On the right side, there are links for 'Learn more about imports', 'Import records and Setup your import file', and 'Troubleshoot import errors'.

The screenshot shows a dialog box titled 'Choose which columns you see'. It features a search bar at the top left with the placeholder text 'Search columns...'. Below the search bar, there are two main sections: 'ASSOCIATIONS' and 'SELECTED COLUMNS (9)'. The 'ASSOCIATIONS' section contains a list of checkboxes for various association types, such as 'Contact (Primary) → Leads', 'Contact → Abandoned Carts', 'Contact → Calls', 'Contact → Carts', 'Contact → Communications', 'Contact → Companies', 'Contact → Company (Primary)', 'Contact → Contact create attributions', 'Contact → Conversations', and 'Contact → Deal create attributions'. At the bottom of this list, there is a link: 'Don't see the property you're looking for? Create a property'. The 'SELECTED COLUMNS (9)' section displays a list of columns that have been selected for the import: Name, Email, Industry, Phone Number, Lead Status, Create Date, Last Engagement Date, and Buying Role. At the bottom of the dialog, there are three buttons: 'Apply', 'Cancel', and 'Remove All Columns'.





(Hubspot crm demonstration)

**Analyse :** Hubspot CRM offre une interface utilisateur particulièrement agréable à utiliser. Lors du visionnage de la démonstration, nous l'avons trouvée directement familière, jolie, épurée et moderne. On n'a même pas l'impression de naviguer sur un CRM. En revanche, l'exercice de mêler interface épurée et fonctionnalités pléthoriques peut être difficile et on le voit. C'est pourquoi la courbe d'apprentissage peut être un peu longue. Dans l'ensemble, les utilisateurs apprécient très majoritairement l'interface de la solution qui est un de ses points forts.



## Fonctionnalités : 8/10

Le CRM gratuit de HubSpot comprend toutes les fonctionnalités populaires suivantes (et plus encore !) :

- Gestion des transactions et des tâches de contact
- Suivi des e-mails et notifications d'engagement
- Modèles d'e-mails et planification
- Partage de documents
- Planification des réunions
- Chat en direct
- Devis de vente

### ✓ Quelles sont les fonctionnalités essentielles de HubSpot CRM ?

Le CRM gratuit de HubSpot propose de nombreuses fonctionnalités, dont :

- La gestion des leads et des ventes,
- Une base de données prospects et clients mise à jour automatiquement,
- Les modèles d'e-mails, la planification de leur envoi et le suivi de l'engagement des prospects,
- La prise de rendez-vous en ligne,
- La création d'un live chat et/ou d'un chatbot,
- La création de devis en ligne.

### Fonctionnalités

Un logiciel de vente complet comprenant : des outils d'engagement commercial, des fonctionnalités de gestion des transactions, des fonctionnalités de reporting et d'analyse, des capacités de paiement, de devis et de CPQ, ainsi que des outils de coaching, ainsi que la possibilité de s'intégrer de manière transparente à plus de 1 400 outils dans l'App Marketplace de HubSpot.

### Fonctionnalités

Le Sales Hub est un logiciel de vente complet qui comporte des outils aux fonctions multiples : interactions commerciales, gestion des transactions, reporting, analytics, et création de devis et de propositions commerciales. À cela s'ajoutent également plus de 1 500 intégrations disponibles dans le marketplace des applications HubSpot.

## Fonctionnalités

- Générez du chiffre d'affaires en prenant contact avec vos leads à l'endroit et au moment le plus opportun grâce aux **e-mails marketing**, aux **landing pages**, aux **formulaires** ou encore à la **gestion des réseaux sociaux**.
- Gérez vos contacts et vos campagnes inbound marketing en un seul et même endroit, et utilisez les outils de **marketing automation** pour améliorer votre efficacité.
- Mesurez le succès de vos campagnes à l'aide d'**outils de reporting** puissants.
- Tirez parti des **données stockées dans votre CRM** pour interagir avec vos clients à grande échelle.

### Caractéristiques populaires

#### Gestion des leads et prospection

Gérez vos prospects et vos activités de vente à venir sur un espace de travail de prospection personnalisé et transformez plus de prospects en transactions.

#### Modèles d'e-mails

Transformez vos meilleurs e-mails de vente en modèles que vous pouvez personnaliser, optimiser et partager avec votre équipe.

#### Suivi des e-mails

Sachez dès qu'un prospect ouvre un e-mail afin de pouvoir effectuer un suivi exactement au bon moment et conclure des affaires plus rapidement que jamais.

#### Automatisation des ventes

Mettez en place une série d'e-mails automatisés et personnalisés et de tâches de suivi pour vous assurer de rester présent à l'esprit tout au long du processus de vente.

#### Suivi des appels

Priorisez les appels de vente de votre journée. Passez, enregistrez et enregistrez automatiquement les appels dans votre CRM pour une efficacité maximale.

#### L'IA de HubSpot

Utilisez les outils d'IA de HubSpot pour rédiger des e-mails de prospection attrayants ou créer des CTA convaincants.

(Hubspot Sales Hub)

## Product Capabilities

4.4



(Gartner)

## Fonctionnalités

★ 4,3



**Maroun**  
Digital marketing manager (France)

Mode et vêtements, 51–200 employés  
Temps d'utilisation du logiciel : plus d'un an  
Source de l'avis ?

**Marketing manager**  
★★★★★ 5,0 il y a 10 mois

**Commentaires :** Facile à utiliser, meme si une personne qui a jamais utilisé un logiciel, elle va trouver ça facile à gérer toute seule


**+ Avantages :**  
On peut le connecter à d'autres logiciels, facile à utiliser, service client parfait

**- Inconvénients :**  
Un peut cher, mais plein de fonctionnalités,

**Alternatives envisagées précédemment :** [Pipedrive](#)

**Pourquoi choisir HubSpot CRM :** Pour tester les différents produits dans le marché

**Logiciel antérieur :** [lemlist](#) et [Pipedrive](#)



**Mohamed**  
Social media manager (Bénin)

Marketing et publicité, 2–10 employés  
Temps d'utilisation du logiciel : 1 à 5 mois  
Source de l'avis ?

**Un outil de gestion tout-en-un puissant mais complexe**  
★★★★★ 5,0 il y a 10 mois

**Commentaires :** En utilisant HubSpot CRM, j'ai été impressionné par la puissance de l'outil tout-en-un, offrant une vue d'ensemble complète de l'activité de l'entreprise. Cependant, j'ai également rencontré des difficultés en apprenant à maîtriser toutes les fonctionnalités, ce qui a pris du temps et de l'effort. Bien que la version gratuite soit satisfaisante pour la plupart des besoins, j'ai été frustré de ne pas pouvoir accéder à toutes les fonctionnalités avancées sans passer à la version payante. Malgré ces inconvénients, HubSpot CRM reste un choix solide pour les petites entreprises qui cherchent à améliorer leur gestion de la relation client.

**+ Avantages :**  
- HubSpot CRM est un outil tout-en-un complet qui permet de gérer efficacement toutes les interactions avec les clients, depuis la prospection jusqu'à la conversion.- Il offre une grande variété de fonctionnalités telles que la gestion de contacts, la gestion des ventes, le marketing automation, la gestion des tâches, etc.- La plateforme est entièrement gratuite, avec la possibilité de passer à une version payante pour accéder à des fonctionnalités avancées.- L'interface est claire et bien définie, avec une vue d'ensemble facile à utiliser pour suivre les performances de l'entreprise.



**Elias**  
QA/QC Field Engineer (France)

Recherche, 1001–5 000 employés  
Temps d'utilisation du logiciel : 1 à 5 mois  
Source de l'avis ?

**CRM rationalisé pour les entreprises en croissance**  
★★★★★ 5,0 il y a 8 mois

**Commentaires :** Mon expérience globale avec HubSpot CRM a été assez positive. Cela m'a aidé à rationaliser mes processus de vente et à améliorer la communication au sein de mon équipe.

**+ Avantages :**  
J'ai trouvé HubSpot CRM incroyablement convivial et intuitif. La plateforme m'a aidé à gérer et à centraliser tous mes contacts, ce qui facilite le suivi des interactions et l'organisation.

**- Inconvénients :**  
Bien que j'apprécie la gamme de fonctionnalités offertes par HubSpot CRM, j'ai constaté que la version gratuite peut être limitée en termes de fonctionnalités.

[\(Capterra\)](#)

**Analyse :** HubSpot CRM est conçu pour être intuitif et facile à utiliser, tout en offrant une gamme complète de fonctionnalités pour la gestion de la relation client. Il se distingue par sa capacité à centraliser les interactions client sur une plateforme unique, ce qui facilite le suivi et l'analyse des données client. HubSpot propose également des outils d'automatisation des ventes, du marketing et du service client, ainsi que des fonctionnalités d'analyse et de reporting approfondies. Bien que gratuit à son niveau de base, certaines fonctionnalités avancées nécessitent un abonnement payant. Cela peut représenter un coût supplémentaire pour les entreprises ayant besoin de fonctionnalités plus sophistiquées. Son intégration étroite avec les autres produits HubSpot le rend particulièrement puissant pour les entreprises utilisant déjà d'autres outils HubSpot.

## Sécurité - confidentialité des données : 9/10

### Le choix de marques reconnues

En matière de protection des données, HubSpot est là pour vous aider.

Plus de **121 000** clients font confiance à HubSpot  
dans plus de **120** pays.



### Développez votre activité avec un logiciel fiable



#### La sécurité par défaut

Les principes fondateurs du programme de sécurité de HubSpot sont de protéger les données des clients et de préserver la confiance de ces derniers.

HubSpot adopte une stratégie de défense en profondeur, en mettant en œuvre plusieurs couches de sécurité dans son organisation. Ses équipes s'attachent à définir de nouveaux contrôles de sécurité et à renforcer les contrôles existants en permanence.

Le programme de sécurité est guidé par les exigences en matière de conformité et de réglementation, mais aussi par les meilleures pratiques du secteur, comme celles établies dans le document Top 10 de l'Open Web Application Security Project (OWASP), les contrôles de sécurité critique et les données de veille en matière de cybersécurité du Center for Internet Security (CIS, Centre pour la sécurité sur internet).



### La conformité en toute confiance

La confidentialité des données est plus importante que jamais pour vos équipes, que ce soit au regard du Règlement général sur la protection des données (RGPD) ou de réglementations locales similaires.

Avec des fonctionnalités produits telles que la suppression conforme au RGPD, qui supprime les données des fiches d'informations de façon permanente, le suivi des consentements pour la base juridique de communication, les paramètres d'abonnement et les bannières d'acceptation de suivi des cookies qui sont personnalisables selon les régions, HubSpot facilite la mise en conformité avec le RGPD et les réglementations semblables.

Protégez vos données des acteurs malveillants.

The screenshot shows the HubSpot interface for editing a page titled "Class Listing Page Two". The "Paramètres" (Settings) tab is active, and the "Contrôle de l'accès de l'audience pour la page" (Page audience access control) section is expanded. It shows three options: "Public (par défaut)", "Privé - Mot de passe requis", and "Privé - Inscription requise" (which is selected). Below this, there is a "Sélectionner des listes" (Select lists) dropdown menu showing a list of lists, including "FitHub Members". There are also sections for "Blocs de texte de code supplémentaires" (Additional code text blocks) and "HTML de l'en-tête" (Page header HTML).

### FONCTIONNALITÉS POPULAIRES

#### Certificat SSL standard

Sécurisez votre contenu et les données de vos leads avec le protocole SSL standard sur l'ensemble du contenu hébergé par HubSpot. Vous rassurez ainsi vos visiteurs tout en améliorant votre visibilité dans les résultats de recherche.

#### Authentification unique

Activez l'authentification unique pour vous connecter facilement à HubSpot tout en renforçant la sécurité et en contrôlant l'accès aux utilisateurs.

#### Double authentification

Lorsque la double authentification est activée, toute connexion doit être vérifiée à l'aide d'un deuxième appareil, comme un appareil portable.

### Paramètres de sécurité de domaine personnalisés

Confiez la gestion de la sécurité de votre contenu hébergé sur HubSpot à vos équipes informatiques, qui décideront de la manière dont les visiteurs externes accéderont à votre site web pour une protection maximale.

### Pages protégées par un mot de passe

Protégez par un mot de passe les sites web et les pages de destination, afin de contrôler la liste des personnes pouvant consulter le contenu d'une page particulière.

### Contrôles d'accès

Limitez l'accès à des pages web, pages de destination et contenus de blog spécifiques hébergés sur HubSpot en obligeant les utilisateurs à se connecter avec un nom d'utilisateur et un mot de passe.

### Conformité avec le RGPD

La plateforme CRM de HubSpot a été optimisée pour faciliter la mise en conformité avec le RGPD.

[En savoir plus](#)

### Politique de confidentialité de HubSpot

Le document de référence pour tout ce qui touche à la confidentialité des données à HubSpot.

[En savoir plus](#)

### Section juridique

La page qui centralise tous les documents juridiques disponibles pour HubSpot.

[En savoir plus](#)

### Fiabilité de HubSpot

Découvrez comment HubSpot assure la sécurité des données de ses clients et développe une plateforme haute fiabilité.

[En savoir plus](#)

### Principes fondateurs

Un cadre de travail pour développer des produits sécurisés et fiables au quotidien.

[En savoir plus](#)

### FAQ sur l'infrastructure cloud

Découvrez des réponses et des informations générales sur l'infrastructure cloud de HubSpot hébergée sur AWS.

[En savoir plus](#)

### SSL et sécurité des domaines

Consultez les documents de la base de connaissances pour en savoir plus sur ces fonctionnalités.

[En savoir plus](#)

### Statut en temps réel

Obtenez des informations en temps réel sur le statut et la sécurité du système.

[En savoir plus](#)

### Plateforme et hébergement du CMS Hub

Découvrez comment le CMS Hub fournit aux équipes informatiques tous les outils nécessaires pour assurer un bon suivi de leur site web.

[En savoir plus](#)

## ✓ Sécurité des données

### Mes données sont-elles en sécurité avec HubSpot ?

La plateforme HubSpot utilise une variété de banques de données pour stocker les données et assurer la sécurité des données. Chaque banque de données est conçue à l'aide des meilleures pratiques en matière de sécurité et de récupération des données. Les produits HubSpot sont hébergés chez Amazon Web Services et Google Cloud. Les données stockées dans la plateforme HubSpot sont répliquées dans trois centres de données. En cas de défaillance d'un serveur dans un centre de données, le traitement est basculé vers un serveur de réplication dans un autre centre de données avec un minimum d'interruptions de service. HubSpot gère également des sauvegardes horaires et quotidiennes pour chaque magasin de données, ces sauvegardes sont conservées pendant 30 jours. Les sauvegardes sont conservées sur des supports très durables. Les sauvegardes d'un sous-ensemble critique des données de nos clients sont également conservées dans une région géographique différente afin de se protéger contre un sinistre régional.

### Mes données sont-elles sécurisées avec HubSpot ?

Toutes les communications entre un client web et les serveurs HubSpot sont protégées par le chiffrement du protocole TLS (1.0, 1.1, 1.2) à l'aide de clés de 2048 bits. Nous offrons également aux clients la possibilité d'activer l'authentification en deux phases (2FA) pour empêcher l'utilisation non autorisée de leurs portails. Les communications entre les services HubSpot sont protégées à l'aide de réseaux privés virtuels et de protocoles réseau chiffrés. Les données sont chiffrées au repos pour aider à se protéger contre les accès non autorisés.

## Bonne nouvelle : nous avons amélioré la plateforme HubSpot pour faciliter la conformité au RGPD

Consultez notre page sur l'état de préparation des produits pour obtenir le scoop complet.

[Cliquez ici pour en savoir plus](#)

## Qu'est-ce que le RGPD ?

Le RGPD (Règlement général sur la protection des données) est un règlement de l'UE qui renforce considérablement la protection des données personnelles des citoyens de l'UE et augmente les obligations des organisations qui collectent ou traitent des données personnelles. Le règlement s'appuie sur de nombreuses exigences de la directive de 1995 en matière de confidentialité et de sécurité des données, mais comprend plusieurs nouvelles dispositions visant à renforcer les droits des personnes concernées et à ajouter des sanctions plus sévères en cas de violation. Le règlement est entré en vigueur le 25 mai 2018.

## Quelle était l'histoire avant le RGPD ?

Vous avez probablement beaucoup entendu parler du RGPD en 2018, mais saviez-vous que nous avons une législation sur la protection des données dans l'UE depuis un certain temps déjà ? Bien que la directive européenne de 1995 sur la protection des données ait été remplacée par le RGPD en mai 2018, la directive énonce les huit principes de protection des données qui régissent le traitement des données personnelles par les organisations depuis plus de deux décennies !

## Le RGPD s'applique-t-il à moi ?

Le RGPD s'applique aux entreprises qui a) commercialisent leurs produits auprès de personnes dans l'UE ou qui b) surveillent le comportement des personnes dans l'UE. En d'autres termes, même si vous êtes basé en dehors de l'UE mais que vous contrôlez ou traitez les données de citoyens de l'UE, le RGPD s'appliquera à vous.

(Hubspt Sales Hub)



## Bard :

### « Introduction

HubSpot Sales est une solution CRM qui permet aux équipes de vente de suivre leurs prospects, de gérer leurs relations et de conclure des affaires. La sécurité des données est une préoccupation importante pour les équipes de vente, car elles stockent souvent des informations sensibles, telles que des coordonnées clients, des informations financières et des données de prospection.

### Certifications

HubSpot Sales est certifié SOC 2 Type 2 et ISO 27001. Ces certifications attestent que HubSpot a mis en place des contrôles de sécurité conformes aux normes de l'industrie.

### Principaux contrôles de sécurité

Les principaux contrôles de sécurité de HubSpot Sales comprennent :

- Contrôle d'accès : HubSpot utilise un système de contrôle d'accès basé sur les rôles pour garantir que seuls les utilisateurs autorisés peuvent accéder aux données.
- Sécurité des données : HubSpot utilise des techniques de cryptage pour protéger les données contre l'accès non autorisé.
- Surveillance et audit : HubSpot surveille en permanence son infrastructure pour détecter tout incident de sécurité.

### Evaluation

Dans l'ensemble, HubSpot Sales dispose d'un programme de sécurité solide. Les certifications SOC 2 Type 2 et ISO 27001 attestent que HubSpot a mis en place des contrôles de sécurité conformes aux normes de l'industrie. Les principaux contrôles de sécurité de HubSpot Sales, tels que le contrôle d'accès et la sécurité des données, sont bien conçus et mis en œuvre.

### Recommandations

HubSpot pourrait encore améliorer son programme de sécurité en ajoutant les contrôles suivants :

- Éducation des utilisateurs : HubSpot pourrait fournir une formation aux utilisateurs sur les meilleures pratiques de sécurité.
- Test de pénétration : HubSpot pourrait faire appel à un tiers pour effectuer des tests de pénétration sur son infrastructure pour identifier les vulnérabilités potentielles.

### Conclusion

HubSpot Sales est une solution CRM sécurisée qui peut répondre aux besoins des équipes de vente. Les entreprises qui utilisent HubSpot Sales peuvent être confiantes que leurs données sont protégées contre l'accès non autorisé. »

## Stabilité et évolutivité : 10/10

### What do I think about the stability of the solution?

The solution is stable. I've never faced any hangups or such issues.

### What do I think about the scalability of the solution?

Scalability can be done in certain areas, like fixing data addition.

My organization of 30,000 is able to use it really well.

### What do I think about the stability of the solution?

The stability is great. There are no bugs or glitches. It doesn't crash or freeze. It's reliable.

### What do I think about the scalability of the solution?

The scalability is good. We are running HubSpot to manage the leads and everything and have never run into any restrictions.

Currently, we have 13 users. We do have plans to increase usage, however, at present, we are good with the services we currently have.

### What do I think about the stability of the solution?

HubSpot CRM is a stable solution and it serves me for what I need it for. It serves the requirements of my team and my company.

### What do I think about the scalability of the solution?

HubSpot CRM is a scalable solution.

**For how long have I used the solution?**

I've been using the solution for three years.

**What do I think about the stability of the solution?**

The stability and reliability are great. There are no bugs or glitches, and it doesn't crash or freeze.

**What do I think about the stability of the solution?**

It's stable. I'd rate it a 10 out of 10 in terms of stability.

**What do I think about the scalability of the solution?**

Based on my experience, it's a 10 out of 10 in terms of scalability.

**What do I think about the stability of the solution?**

HubSpot CRM is a stable product.

**What do I think about the scalability of the solution?**

I find HubSpot CRM scalable.

**What do I think about the stability of the solution?**

HubSpot CRM is a highly stable solution. Solutions do not get much more stable than this.

**What do I think about the scalability of the solution?**

HubSpot CRM is an enterprise solution. We're only 12 people in my organization. It's meant for everything and everyone. It allows you to manage everything in one spot, such as marketing, sales, and customer service. It's very robust and thorough.

I rate the scalability of HubSpot CRM a five out of five.

**What do I think about the stability of the solution?**

It's stable.


**What do I think about the scalability of the solution?**

You can scale the product.

(Peerspot)

# Connectivité et intégration : 10/10

## Avis hubspot sales hub :

 **Pierre B.**  
Petites entreprises (50 emp. ou moins)


Réviseur validé ✓ Utilisateur actuel vérifié ✓ Source de l'avis : Invitation du vendeur Examen incitatif

★★★★★ 30 octobre 2023

« **Donnez une friandise à un vieux chien, en lui apprenant un nouveau tour !** »

Qu'aimez-vous le plus à propos de {product\_name} ?

J'ai la soixantaine et je voulais utiliser HubSpot pour ma nouvelle entreprise. Le gros problème, je pensais, serait que je me familiarise avec un nouveau CRM. Ce que j'aime chez Hubspot, c'est que je peux utiliser de nombreux aspects et de nombreuses fonctionnalités. Je n'arrive pas à croire le nombre de fonctionnalités de vente que j'utilise « manuellement » depuis 45 ans ! **J'adore le support client et la nature surprise de ce que j'avais réalisé lors de la mise en œuvre et la facilité d'intégration.** Les séquences sont un cadeau du ciel, surtout si vous avez une connexion honnête avec votre clientèle. Cela augmentera la fréquence d'utilisation, ce qui se traduira par de meilleures relations interentreprises.

 **Nisarg P.**  
Responsable du développement des affaires - Ventes et partenariats  
Milieu de gamme (51-1000 emp.)

Réviseur validé ✓ Utilisateur actuel vérifié ✓ Source de l'avis : Biologique

★★★★☆ 18 octobre 2023

« **Meilleur outil CRM si vous souhaitez combiner les efforts de vente entrants et sortants** »

Qu'aimez-vous le plus à propos de {product\_name} ?

- Des **intégrations** de contacts transparentes à gérer.
- Vous pouvez intégrer les services de vente et de marketing en une seule fois
- Vous pouvez affecter plusieurs contacts à une transaction ou à une entreprise
- La mise en œuvre est facile et l'équipe d'assistance est bonne

**- L'intégration d'Outlook est superbe car vous n'avez pas besoin d'utiliser le CRM fréquemment, mais vous pouvez pousser les données à partir de la boîte aux lettres elle-même.**

★★★★★ août 28, 2023

### « Rationaliser le succès avec HubSpot Sales Hub à l'Université IMI Suisse »

Qu'aimez-vous le plus à propos de {product\_name} ?

J'apprécie vraiment la façon dont HubSpot Sales Hub intègre de manière transparente la gestion de la relation client et l'automatisation des ventes, ce qui nous permet d'entretenir efficacement les prospects et d'établir des relations solides. L'approche décisionnelle basée sur les informations, soutenue par des analyses robustes, nous permet d'affiner nos stratégies pour obtenir des résultats optimaux.

Que n'aimez-vous pas à propos de {product\_name} ?

Bien que HubSpot Sales Hub offre des fonctionnalités exceptionnelles, il existe de la place pour des options de personnalisation encore plus avancées dans certains domaines, ce qui pourrait adapter davantage la plateforme à nos besoins spécifiques. **De plus, un ensemble plus complet d'intégrations avec certains outils spécialisés serait bénéfique.**



**Stéphanie P.**

Spécialiste de la génération de leads  
Petites entreprises (50 emp. ou moins)



Réviseur validé ✓

Utilisateur actuel vérifié ✓

Source de l'avis : Invitation du vendeur

Examen incitatif

★★★★★☆☆ août 24, 2023

### « Excellent CRM pour les ventes avec quelques mises à jour préférentielles souhaitées »

Qu'aimez-vous le plus à propos de {product\_name} ?

HubSpot est un excellent outil pour s'adresser aux entreprises et aux contacts séparément et créer des listes pour filtrer ce que vous souhaitez cibler, et il m'aide à organiser les choses au mieux de mes capacités, selon les besoins. J'apprécie le fait de pouvoir mettre à jour les modèles avant qu'ils ne soient envoyés et la possibilité d'organiser des séquences pour la sensibilisation. **J'aime le fait que l'intégration avec des outils comme ZoomInfo puisse réduire le travail de mise à jour des données de recherche. Certains CRM ne le permettent pas, ou c'est trop difficile.**



**Cameron G.**

Petite entreprise (50 emp. ou moins)



Évaluateur validé ✓

Utilisateur actuel vérifié ✓

Source de l'avis : invitation du vendeur

Examen incitatif

★★★★★☆☆ 18 mai 2023

### "Une suite programmable et intuitive d'outils de vente CRM"

Qu'est-ce que vous préférez dans HubSpot Sales Hub ?

- Objets personnalisés
- Capture et analyse de données en temps réel
- Rapports personnalisés approfondis
- Incroyable marché d'intégrations

**Joshua C.**  
 CDO at PRIDE ODISHA FEMININE PRODUCTS ( LOVISSA )  
 Health, Wellness and Fitness  
 Small-Business (50 or fewer emp.)

Validated Reviewer ✓ Verified Current User ✓ Review source: G2 invite Incentivized Review

★★★★★ Aug 15, 2023

### "Central hub for CRM"

**What do you like best about HubSpot Sales Hub?**

Best features of this platform are:

1. It facilitates ease of closing deals by creating and importing various deals of the enterprise.
2. The app integration is really great as it lets me schedule the dates for my meetings by using calendar of Google, Microsoft Outlook and Exchange.

**André Anthony P.**  
 Responsable du développement commercial  
 Marché intermédiaire (51-1000 emp.)

Évaluateur validé ✓ Source de l'avis : invitation du vendeur Examen incitatif

★★★★★ 21 septembre 2023

### "L'expérience HubSpot"

**Qu'est-ce que vous préférez dans HubSpot Sales Hub ?**

Notre cabinet utilise Hubspot au quotidien pour gérer notre pipeline de ventes. L'équipe de direction examine fréquemment les tableaux de bord/rapports pour voir les performances de l'équipe commerciale. Hubspot propose de nombreuses intégrations d'applications que vous pouvez utiliser pour rendre votre flux de travail plus transparent (de la génération de leads intentionnels et des solutions de base de données à vos applications d'espace de travail quotidiennes). En tant qu'utilisateur, il est facile de comprendre l'utilisation des formulaires de contact, de mettre en œuvre des tâches et de suivre les progrès. Mais si vous êtes un nouvel utilisateur, l'académie HubSpot dispose de toutes les ressources dont vous aurez besoin pour apprendre à entrer dans le vif du sujet. En dehors de l'académie, le support client a également été facile à atteindre et a répondu à nos préoccupations concernant l'automatisation des processus.

**Shuhbam Kumar S.**  
 Consultant en cybersécurité  
 Services d'information  
 Petite entreprise (50 emp. ou moins)

Évaluateur validé ✓    Utilisateur actuel vérifié ✓    Source de l'avis : invitation G2    Examen incitatif

★★★★★☆ 13 octobre 2023

**"Outil tout-en-un pour l'équipe commerciale"**

Qu'est-ce que vous préférez dans HubSpot Sales Hub ?

Toutes les informations concernant un prospect ou un client, y compris les factures pour prendre en charge l'historique des conversations avec les employés, le tout est regroupé dans un seul portail, ce qui permet à l'équipe de vente et d'assistance de gérer facilement les clients.

Qu'est-ce qui vous déplaît dans HubSpot Sales Hub ?

Intégration pour suivre automatiquement les discussions WhatsApp ou peut-être intégration avec l'API commerciale WhatsApp pour discuter directement avec les contacts dans WhatsApp au sein du portail HubSpot

---

**Maged B.**  
 Marché intermédiaire (51-1000 emp.)

Évaluateur validé ✓    Utilisateur actuel vérifié ✓    Source de l'avis : invitation du vendeur    Examen incitatif

★★★★★☆ 24 août 2023

**"Rapide, clair et fiable."**


Qu'est-ce que vous préférez dans HubSpot Sales Hub ?

Les intégrations entre différents logiciels et outils tels que Slack, Amplemarket, Apollo et aircall.  
 Cela me facilite grandement la vie de ne pas tout faire manuellement.

(G2)

**Avis G2 Marketing Hub:**






**Verified User in Computer Software** ⓘ  
Mid-Market (51-1000 emp.)

Validated Reviewer ✓ Verified Current User ✓ Review source: G2 invite Incentivized Review

★★★★★ Oct 08, 2023

### "Hubspot is a must for modern marketers"


**What do you like best about HubSpot Marketing Hub?**

I have been using Hubspot's marketing hub and one thing that sets them apart is how the platform tries to keep all our marketing activities running on a single software instead of relying upon multiple solutions for email marketing, social media marketing or to run paid ads. **The solution has good integration so we can push data from external sources like apollo and run email campaign outreach on hubspot easily.** The solution is compatible with external software and end of the day, we are able get powerful insights from the hubspot dash  d, which gives us a clear picture of our activities.

**What do you dislike about HubSpot Marketing Hub?**

The platform is costly for SMEs but with extensive **integration**s available, it is flexible to choose other platforms and keep the data intact on hubspot.

Show More ▾



**Pedro A.**  
Mid-Market (51-1000 emp.)


Validated Reviewer ✓ Verified Current User ✓ Review source: Seller invite Incentivized Review

★★★★★ Sep 21, 2023

### "Automate everything you need"


**What do you like best about HubSpot Marketing Hub?**

- Automation flows - You can do pretty much everything using custom properties, lists, and even webhooks

 User-Friendly Interface

- Integrations - Hubspot has pretty much all the integrations you need. And if you don't have them, just use webhooks!

**What do you dislike about HubSpot Marketing Hub?**



**Verified User in Computer Software** ⓘ  
Mid-Market (51-1000 emp.)


Validated Reviewer ✓ Verified Current User ✓ Review source: Seller invite Incentivized Review

★★★★★☆ Oct 27, 2023 (Original Oct 15, 2020)

### "Hubspot Marketing is an essential tool in my marketing stack"

**What do you like best about HubSpot Marketing Hub?**  
Very simple but powerful functionality in the automation tools. Especially when using the sales hub, there's lots of customizations and actions you can take based on users.

**What do you dislike about HubSpot Marketing Hub?**  
Some features are glitchy or limiting, such s salesforce integrations and zoom integrations. But usually you can find a workaround, just takes extra work. Sometimes also not clear on limitations for certain plans i.e. 5 free templates until you upgrade to sales hub.




**Mehar V.**  
Business Development Manager  
Information Technology and Services  
Mid-Market (51-1000 emp.)

Validated Reviewer ✓ Review source: G2 invite Incentivized Review

★★★★★☆ Oct 20, 2023

### "Automate Your Marketing Strategies With HubSpot Marketing Hub"

**What do you like best about HubSpot Marketing Hub?**  
I think the new AI tool is fantastic; it really helps when we're feeling pressured or can't think of anything creative to do. Everything is included, including the ability to create contacts, send email campaigns, and track contributions. Additionally, there are numerous options for product integrations in which the products are certified. Setting up forms and CTAs is really simple. It is simple for us to train a new hire through Hubspot Academy.



**Suba S.**  
Mid-Market (51-1000 emp.)


Validated Reviewer ✓ Review source: Seller invite Incentivized Review

★★★★★☆ Sep 25, 2023




### "Global Marketing Automation Tool with Best Features and Seamless User-Experience!"


**What do you like best about HubSpot Marketing Hub?**  
I have been using the Hubspot for 6 months only, but i can learn and adapt to this marketing automation tool easily. Due to its top notch user-experience and user-friendly. This is the first best part in hubspot, as a marketer i feel this is ease of use software for all the campaigns automation.

And also, working for Marketing email, landing pages, forms, ADS, social media campaigns and its integration, workflow setup everything was completely ease to use and smoother experience. I have been working for lists on contacts and companies as well, i feel this software is easier to maintain the database than other marketing automation software. I would suggest any startup to Top MNCs to give atleast a single try to use this software, than they will be addicted for sure.



**Murali B.**  
Senior Automation Engineer  
Mid-Market (51-1000 emp.)

Validated Reviewer 

Review source: Seller invite

Incentivized Review

★★★★★ Sep 26, 2023

### "Trusted and Global Marketing automation tool with best UI!"


**What do you like best about HubSpot Marketing Hub?**

When it comes to best User-friendliness and User-Experience, HubSpot just nailed on this.


Here is the reason, this is the best tool with all the Marketing automation features at a single platform and any fresher or new learner can easily adapt to work on this, thats how this software has been made, just a flawless software.

Through workflow setup's, we can implement new marketing strategies to make our campaign performs at its best, integration of social media platforms or API integration works clean and if we have any doubts also, customer support will give the quickie solution to our issues or concerns. That's the reasons HubSpot has been growing rapidly in Marketing Automation Industry and beating the global automation softwares.

---



**Dharunkumar M.**  
Online Marketer  
Mid-Market (51-1000 emp.)

Validated Reviewer 

Review source: Seller invite

Incentivized Review

★★★★★ Sep 26, 2023

### "Clean and Super-Easy Campaign automation tool for every Marketing Professionals!"

**What do you like best about HubSpot Marketing Hub?**

I have been using the HuSpot for past 8 months, this is my only Marketing Automation tool for all my promotional and transaction campaign needs. All the features in hubspot are super useful for me, the particular best things are Marketing emails from scratch or Drag-Drop sections is easy here, Landing pages, forms, Ads, SMS and so on. Everything comes with the preloaded templates.

Integration of other software, implementing the workflows for email nurturing, Reports and Campaign performance analysis. Everything will comes under a single roof(Hubspot). So, this was my best time saver tool for Marketing Automation.

(G2)

Avis G2 CMS hub:

**Lorenzo C.**

Small-Business (50 or fewer emp.)



Validated Reviewer ✓

Review source: G2 Gives Campaign

Incentivized Review

Sep 06, 2023

## "Build enterprise multilang website"

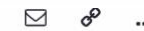
### What do you like best about HubSpot CMS Hub?

personalize content using the crm data and tailor the user expirience;

fast implementation and easy to use graphical interface to build but also support for advanced custom blocks

### What do you dislike about HubSpot CMS Hub?

the fact that sometimes is pretty messy when you try to develop in local environment instead of directly doing that via web UI and the [lack of a real integration with FE frameworks](#)

**Anupama K.**Translation and Localization  
Small-Business (50 or fewer emp.)

Validated Reviewer ✓

Review source: G2 invite

Incentivized Review

Jun 17, 2023


## "CMS for all!"

### What do you like best about HubSpot CMS Hub?




Hubspot CMS is a well expanded CMS hub that is used by most marketing teams and because of this, the training for this system was pretty easy. Very user friendly interface.

### What do you dislike about HubSpot CMS Hub?

There's hardly anything I dont like about hubspot but if I have to choose it might be the app [integration](#) with emails and tools like webengage. The reports attached to these could be better too.



**Emanuel I.**  
Mid-Market (51-1000 emp.)

Validated Reviewer ✓

Verified Current User ✓

Review source: G2 invite


Incentivized Review

★★★★★ Apr 07, 2023


### "Easy way to build and manage websites"

**What do you like best about HubSpot CMS Hub?**

If you need ease of use for your website, and integration with all hubspot features, the hubspot CMS is the best way to go about it. Everything seamlessly works with everything else in the entire hubspot CRM environment.



**Verified User in Health, Wellness and Fitness** ⓘ  
Mid-Market (51-1000 emp.)



Validated Reviewer ✓

Review source: G2 Gives Campaign

Incentivized Review

★★★★★ Sep 07, 2023


### "Intuitive CMS Hub for quick Lead Gen Opprtunities"

**What do you like best about HubSpot CMS Hub?**

Very intuitive to use for all my team, like the possibility of approval process and feedback for less advanced users.

Perfect for our lead generation activities.  
integration in the workflows with the embedded forms is simple and quick

(G2)



**Évaluateur vérifié in**  
Gestionnaire associé  
Dotation et recrutement, 51-200 employés  
J'ai utilisé le logiciel pendant : 2 ans et plus

**""Outil CRM de vente de bout en bout HubSpot, nombreuses intégrations et flux de travail""**

**Avantages :** L'un des CRM les meilleurs et les plus simples disponibles sur le marché. Tableaux de bord, automatisation, module de vente et bien d'autres fonctionnalités qui facilitent le travail.

**Inconvénients :** Il y a quelques failles dans le module d'automatisation CRM. Besoin d'aborder ce qui ajoute définitivement à cet excellent produit.

**Alternatives envisagées :** Freshsales

**Raisons de choisir HubSpot Sales Hub :** intégrations transparentes

<b>Note globale</b>	★★★★★ 5.0
Facilité d'utilisation	★★★★★ 5.0
Service client	★★★★★ 5.0
Caractéristiques	★★★★★ 5.0
Le rapport qualité prix	★★★★★ 5.0



**Trevor H.**  
Représentant des ventes logistique  
Logistique et Supply Chain, 11-50 salariés  
Utilisation du logiciel pendant : 6 à 12 mois

**"Bon CRM, bonne équipe de support"**

**Globalement :** Globalement satisfait de Hubspot. Nous pouvons interagir les uns avec les autres au sein du CRM afin de ne pas nous marcher sur les pieds. Nous venions d'un autre CRM et cela s'est avéré être un excellent choix.

**Avantages :** J'aime la facilité du programme. Cela m'aide à rester sur la bonne voie, j'adore les rappels quotidiens des tâches de vente. L'intégration de la messagerie est intéressante et me permet de suivre les e-mails en dehors du CRM, car 90 % de mon quotidien se fait via ma messagerie professionnelle. Beaucoup de bons attributs pour garder un vendeur concentré sur sa tâche.

Note globale	★★★★☆ 4.0
Facilité d'utilisation	★★★★★ 5.0
Service client	★★★★☆ 4.0
Caractéristiques	★★★★☆ 4.0
Le rapport qualité prix	★★★★☆ 4.0

**Avantages :** Le produit a de nombreuses capacités si vous savez comment les exploiter

**Inconvénients :** Très difficile à mettre en œuvre, très peu de support des applications intégrées

**Alternatives envisagées :** [Zoho CRM](#) , [Airtable](#) , [Pipedrive](#) , [Nutshell](#) et [Salesforce Sales Cloud](#)

**Raisons du choix de HubSpot Sales Hub :** Capacité à gérer les contacts

**Commuté depuis :** [Airtable](#) et [monday.com](#)

**Raisons du passage à HubSpot Sales Hub :** capacités d'**intégration**



**Elisabeth H.**  
Consultant principal en solutions  
Hôpitaux et soins de santé, 201 à 500 employés  
J'ai utilisé le logiciel pendant : 2 ans et plus

**"Mon CRM préféré"**

**Globalement :** J'ai d'abord utilisé la version gratuite de Hubspot jusqu'à ce que mon entreprise décide de passer de Netsuite à Hubspot pour notre CRM. Je n'avais pas réalisé tout ce que Hubspot pouvait faire de plus jusqu'à ce que j'aie la version payante. J'ai utilisé plus de 5 CRM et Hubspot est de loin mon préféré.

**Avantages :** Facile à utiliser. Très intuitif même pour l'utilisateur non averti en technique. Possibilité de créer des liens de planification personnalisés à envoyer aux prospects. Possibilité d'intégration avec de nombreux autres programmes pour vraiment rationaliser votre flux de travail et vous faire gagner du temps ! Possibilité de créer de superbes modèles d'e-mails. Possibilité de créer des liens vers des documents, des vidéos, des images et bien plus encore à intégrer dans les e-mails. Obtenez les taux d'ouverture, les taux de clics, la durée de consultation, etc. Application pour smartphones pour un accès facile en déplacement. L'application vous aide également à enregistrer les appels entrants et sortants lorsqu'ils sont liés à un contact. Suivez facilement le pipeline des ventes sur un tableau de bord interactif. Enregistre automatiquement les événements et les e-mails via des calendriers liés et des boîtes de réception de courrier électronique. Peut lancer des appels depuis le site et l'application, enregistrer le type d'appel et enregistrer l'appel !

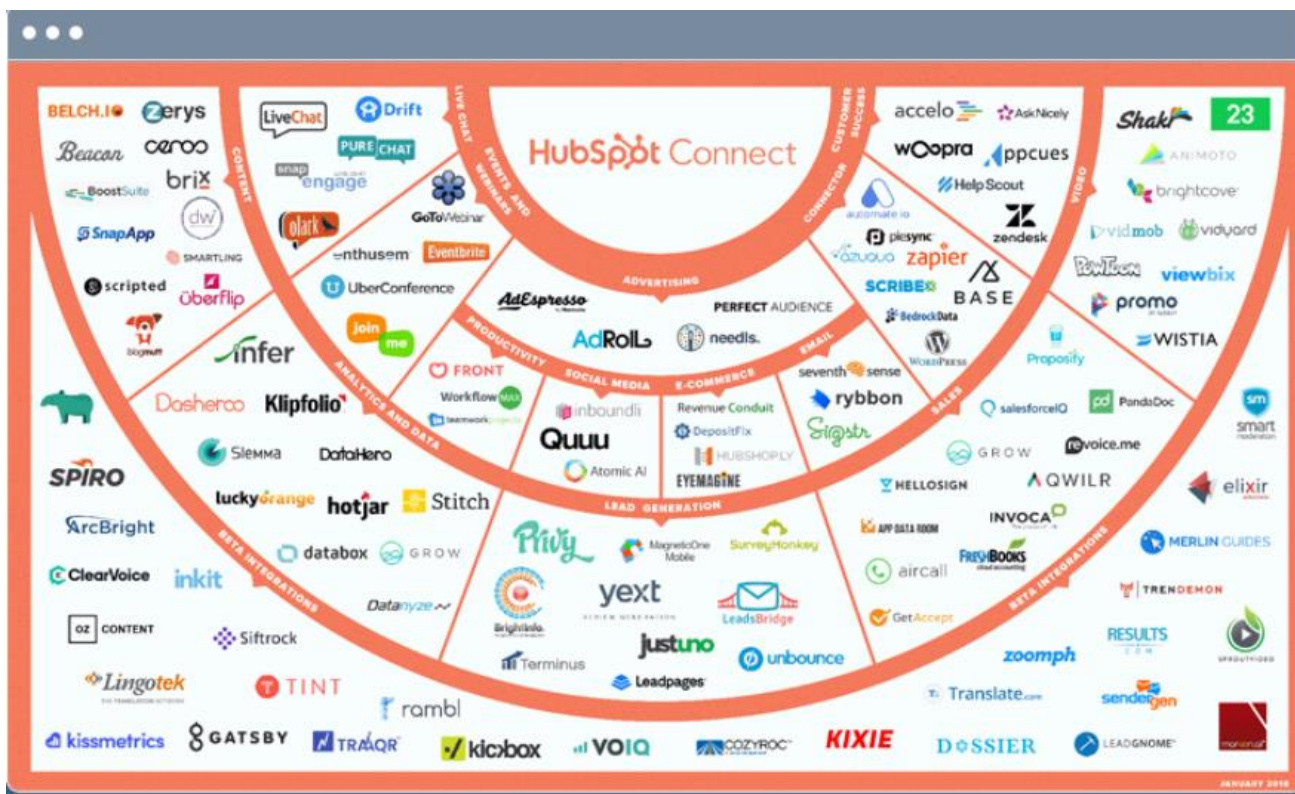
Note globale	★★★★★ 5.0
Facilité d'utilisation	★★★★★ 5.0
Caractéristiques	★★★★★ 5.0
Probabilité de recommander	<div style="width: 100%; height: 10px; background-color: #28a745;"></div> 10/10

Source du réviseur 

Source : Capterra  
1er mars 2022

[PARTAGER L'AVIS](#) 

(Capterra)



## Intégrations

Intégrez plus de 1 400 applications et outils tiers.

## Intégrer vos applications sans accroc

Plus de 1 500 applications et services web à succès disponibles



Google  
Contacts



Mailchimp



Xero



Aircall





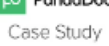






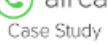





Airtable



Microsoft  
Dynamics 365



 <p><b>WISTIA</b> Case Study</p>	 <p><b>databox</b> Case Study</p>	 <p><b>seventh sense</b> Case Study</p>
<p><b>Etude de cas sur l'intégration Wistia + HubSpot</b></p> <p>Découvrez comment Urbance a utilisé l'intégration Wistia + HubSpot pour attirer plus de prospects dans HubSpot grâce à ses efforts de marketing vidéo et à utiliser les données de visionnage pour mener des campagnes de lead nurturing.</p> <p><a href="#">Lire maintenant »</a></p>	<p><b>Etude de cas sur l'intégration Databox + HubSpot</b></p> <p>Découvrez comment l'agence d'inbound marketing Revenue River a réduit de 50 % le temps consacré au reporting grâce à l'intégration marketing Databox pour HubSpot.</p> <p><a href="#">Lire maintenant »</a></p>	<p><b>Etude de cas sur l'intégration de Seventh Sense + HubSpot</b></p> <p>Découvrez comment l'agence partenaire de HubSpot, Imagine Business Development, a tiré parti de Seventh Sense afin que de ses e-mails marketing et commerciaux alimentés par HubSpot pour doubler ses taux d'ouverture et de clics et augmenter ses conversions par e-mail de 300 %.</p> <p><a href="#">Lire maintenant »</a></p>
 <p><b>Zerys</b> Case Study</p>	 <p><b>PandaDoc</b> Case Study</p>	 <p><b>New Integrations This Month</b></p>
<p><b>Etude de cas sur l'intégration Zerys + HubSpot</b></p> <p>Découvrez comment l'agence partenaire HubSpot, Spot On, a rationalisé son processus de création de contenu grâce à l'intégration Zerys + HubSpot et a contribué à augmenter le trafic organique de ses clients de 60 % en moyenne.</p> <p><a href="#">En savoir plus »</a></p>	<p><b>Etude de cas sur l'intégration de PandaDoc + HubSpot</b></p> <p>Découvrez comment la DPT des clients HubSpot a réduit de 75 % le temps d'intégration des clients grâce à l'intégration de PandaDoc CRM et de PandaDoc.</p> <p><a href="#">Lire maintenant »</a></p>	<p><b>Nouvelles intégrations en février 2018</b></p> <p>Jetes un coup d'œil aux nouvelles intégrations bêta et certifiées que nous avons ajoutées ce mois-ci, à ce qu'elles font et à qui elles peuvent apporter une valeur ajoutée !</p> <p><a href="#">En savoir plus »</a></p>
 <p><b>New Integrations This Month</b></p>	 <p><b>New Integrations This Month</b></p>	 <p><b>New Integrations This Month</b></p>
<p><b>Nouvelles intégrations en janvier 2018</b></p> <p>Jetes un coup d'œil aux nouvelles intégrations bêta et certifiées que nous avons ajoutées ce mois-ci, à ce qu'elles font et à qui elles peuvent apporter une valeur ajoutée !</p> <p><a href="#">En savoir plus »</a></p>	<p><b>Nouvelles intégrations en décembre 2017</b></p> <p>Jetes un coup d'œil aux nouvelles intégrations bêta et certifiées que nous avons ajoutées ce mois-ci, à ce qu'elles font et à qui elles peuvent apporter une valeur ajoutée !</p> <p><a href="#">En savoir plus »</a></p>	<p><b>Nouvelles intégrations en novembre 2017</b></p> <p>Jetes un coup d'œil aux nouvelles intégrations bêta et certifiées que nous avons ajoutées ce mois-ci, à ce qu'elles font et à qui elles peuvent apporter une valeur ajoutée !</p> <p><a href="#">En savoir plus »</a></p>
 <p><b>New Integrations This Month</b></p>	 <p><b>Eventbrite</b> Case Study</p>	 <p><b>aircall</b> Case Study</p>
<p><b>Nouvelles intégrations en octobre 2017</b></p> <p>Jetes un coup d'œil aux nouvelles intégrations bêta et certifiées que nous avons ajoutées ce mois-ci, à ce qu'elles font et à qui elles peuvent apporter une valeur ajoutée !</p> <p><a href="#">En savoir plus »</a></p>	<p><b>Etude de cas sur l'intégration Eventbrite + HubSpot</b></p> <p>Découvrez comment l'entreprise de santé et de performance EXOS éconômisera + de 1 200 heures grâce à l'intégration HubSpot + Eventbrite.</p> <p><a href="#">En savoir plus »</a></p>	<p><b>Etude de cas sur l'intégration Aircall + HubSpot</b></p> <p>Découvrez comment la société de gestion de locations de vacances Vizoco a réduit de 40 % le temps d'onboarding du service client grâce à l'intégration HubSpot + Aircall.</p> <p><a href="#">En savoir plus »</a></p>
 <p><b>HubSpot Webinar</b></p>	 <p><b>HubSpot Webinar</b></p>	 <p><b>HubSpot Webinar</b></p>
<p><b>Webinaire sur le Sales Enablement</b></p> <p>Regardez le webinaire dans lequel nous nous sommes associés à PandaDoc pour découvrir comment vous pouvez utiliser le sales enablement pour générer plus de valeur pour vos clients.</p> <p><a href="#">En savoir plus »</a></p>	<p><b>Webinaire sur le marketing vidéo</b></p> <p>Regardez ce webinaire dans lequel nous nous sommes associés à Wistia pour vous aider à comprendre comment utiliser le marketing vidéo pour générer plus de valeur pour les clients.</p> <p><a href="#">En savoir plus »</a></p>	<p><b>Des webinaires efficaces</b></p> <p>Regardez ce webinaire dans lequel nous nous sommes associés à GoToMeeting pour - vous faire découvrir - Apprenez à tirer parti des webinaires pour alimenter votre moteur de marketing et de vente.</p> <p><a href="#">En savoir plus »</a></p>

(Hubspot Sales Hub)

**Bard :**

## « Introduction

HubSpot Sales CRM est une solution CRM complète qui offre une gamme de fonctionnalités pour les équipes de vente. L'une des forces de HubSpot Sales CRM est sa connectivité et son intégration. HubSpot propose une large gamme d'intégrations avec des applications tierces, ce qui permet aux équipes de vente de connecter leurs données et leurs workflows à d'autres systèmes.

## Connectivité

HubSpot Sales CRM offre une connectivité native à une variété d'applications tierces, notamment :

- Logiciels de marketing : HubSpot Sales CRM s'intègre à HubSpot Marketing, Salesforce Marketing Cloud, Marketo et d'autres logiciels de marketing.
- Logiciels de comptabilité : HubSpot Sales CRM s'intègre à QuickBooks, Xero et d'autres logiciels de comptabilité.
- Logiciels de support client : HubSpot Sales CRM s'intègre à Zendesk, Salesforce Service Cloud et d'autres logiciels de support client.
- Logiciels d'automatisation du marketing : HubSpot Sales CRM s'intègre à Zapier, Integromat et d'autres logiciels d'automatisation du marketing.

HubSpot Sales CRM propose également une API ouverte qui permet aux développeurs de créer leurs propres intégrations personnalisées.

## Intégration

HubSpot Sales CRM propose une gamme d'intégrations prêtes à l'emploi qui permettent aux équipes de vente de connecter leurs données et leurs workflows à d'autres systèmes. Ces intégrations peuvent être utilisées pour automatiser les tâches, partager des données et améliorer la collaboration.

Voici quelques exemples d'intégrations HubSpot Sales CRM :

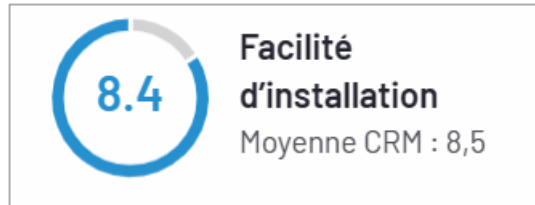
- Intégration HubSpot Sales avec Salesforce : Cette intégration permet aux équipes de vente de synchroniser leurs données de vente entre HubSpot Sales et Salesforce.
- Intégration HubSpot Sales avec LinkedIn Sales Navigator : Cette intégration permet aux équipes de vente de rechercher des prospects sur LinkedIn et de synchroniser les informations de LinkedIn avec HubSpot Sales.
- Intégration HubSpot Sales avec Google Analytics : Cette intégration permet aux équipes de vente de suivre les conversions sur leur site Web.

## Conclusion

HubSpot Sales CRM offre une connectivité et une intégration solides. Les équipes de vente peuvent connecter leurs données et leurs workflows à d'autres systèmes pour améliorer leur efficacité et leur productivité. »

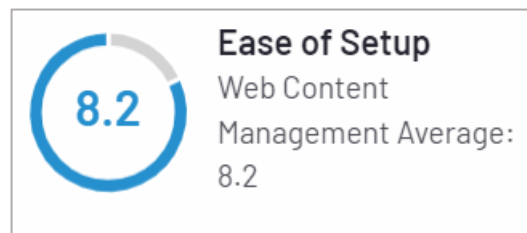
# Implémentation : 9/10

## Avis sales hub :



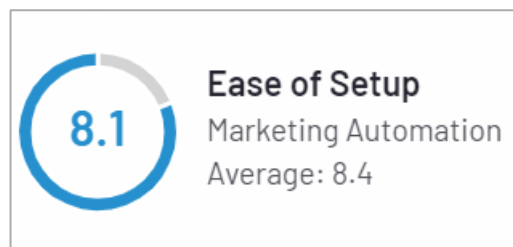
(G2)

## Avis CMS hub :



(G2)

## Avis marketing hub :



(G2)

### How was the initial setup?

The initial setup is so easy. They provide training regarding the setup, so the experience was very good. I would give it a five out of five.

The deployment took about two months, and we are still making a few changes.

### How was the initial setup?

The installation process is very simple and straightforward. It's a user-friendly product that makes the implementation easy.

**How was the initial setup?**

The initial setup for HubSpot CRM is very straightforward, and it's user-friendly. The setup process is straight to the point, and you can easily play around with it and just get what you want out of it.

The deployment for HubSpot CRM didn't take that long. My team and I just played around with it for two days before being able to navigate and use it.

**How was the initial setup?**

The solution is straightforward and very simple to set up.

**How was the initial setup?**

We were transitioning from [Pipedrive](#). It took two months to transition, including all preparations and considerations. Implementing the [CRM](#) in the sales organization, including training and getting people up to speed, took about six weeks. View it as an ongoing process, as you keep iterating as you learn.

I have also used Zoho and some other less popular CRMs, and based on my experience with both, I'd rate HubSpot a nine out of 10 in terms of the setup. There's always room for improvement, but it's good.

**How was the initial setup?**

The initial setup is so easy. They provide training regarding the setup, so the experience was very good. I would give it a five out of five.

The deployment took about two months, and we are still making a few changes.

(Peerspot)

## Business international / national :

International	Oui
National	Oui

## Hébergement :

Cloud	Oui
On-Premise	Non
SaaS	Oui
Hybride	Non

## Développements spécifiques :

Peu	Oui
Beaucoup	Oui

## Implémentation :

< 1 mois	Oui
1 à 6 mois	Oui
6 à 12 mois	Oui
> 12 mois	Oui

## Couverture fonctionnelle :

Gestion des contacts et des clients	Oui
Gestion des ventes	Oui
Automatisation des campagnes marketing	Oui
Service client	Oui
Analyse et rapports	Oui
Intégration avec les canaux de communication	Oui
Automatisation des tâches	Oui
Gestion de projet	Oui
Gestion de la prospection	Oui
Personnalisation et segmentation	Oui
Gestion et confidentialité des données	Oui
Suivi de l'historique	Oui

## Rapport qualité prix : 10/10

### Période d'essai :

Hubspot propose une version gratuite pour les particuliers et les petites équipes

### Transparence :

Hubspot met à disposition une page regroupant l'ensemble des tarifs de ses solutions. On trouve vraiment le détail de tous les prix.

### Prix :

Hubspot propose 2 offres :

#### Pour les particuliers et les petites équipes

### Suite CRM

Tout ce dont vous avez besoin pour développer votre entreprise, proposé sous forme d'offre groupée et avec une réduction. [Voir la tarification de l'offre groupée](#)

Chaque abonnement offre un nombre illimité d'utilisateurs gratuits [Calculer le prix](#) ↓

#### Outils gratuits

Des outils fondamentaux pour commencer

**0 €**  
Aucune carte bancaire n'est demandée

Commencer gratuitement

Comprend :

- Outils marketing gratuits
- Outils de vente gratuits
- Outils de service gratuits
- Outils CMS gratuits
- Outils opérationnels gratuits
- Outils de commerce gratuits

OFFRE POUR LES NOUVEAUX CLIENTS RECOMMANDÉ

#### Starter

Logiciels essentiels de marketing, de vente, de service, de CMS et d'opérations

À partir de  
**20 €/mois**  
facturé à 354-€236 €/an

Paiement mensuel  
Engagement annuel

Paiement immédiat  
Engagement annuel

Acheter

Comprend :

- Marketing Hub Starter**  
1 000 contacts marketing inclus
- Sales Hub Starter**  
2 utilisateurs payants inclus
- Service Hub Starter**  
2 utilisateurs payants inclus
- CMS Hub Starter**
- Operations Hub Starter**
- Commerce Hub**

#### Pro

Logiciels complets de marketing, de vente, de service client, de CMS et d'opérations

À partir de  
**1 580 €/mois**  
facturé à 21-004-€18 952 €/an

Paiement mensuel  
Engagement annuel

Paiement immédiat  
Engagement annuel

Contacter l'équipe commerciale

Suite CRM Starter, plus :

- Marketing Hub Pro**  
2 000 contacts marketing inclus
- Sales Hub Pro**  
5 utilisateurs payants inclus
- Service Hub Pro**  
5 utilisateurs payants inclus
- CMS Hub Pro**
- Operations Hub Pro**
- Commerce Hub**

	Outils gratuits 0 €/mois <a href="#">Commencer grat...</a>	Suite CRM Starter 20 €/mois <a href="#">Acheter</a>	Suite CRM Pro 1 500 €/mois <a href="#">Contacter l'équip...</a>
Tous les outils gratuits	✓	✓	✓
Certificat SSL standard	✓	✓	✓
Objet d'événement marketing	✓	✓	✓
Optimisation mobile	Contenu limité aux e-mails	Contenu limité aux e-mails	✓
Autorisations utilisateur personnalisées	✓	✓	✓
Formulaires	Fonctionnalités limitées	Suppression du branding HubSpot Fonctionnalités supplémentaires	Suppression du branding HubSpot Fonctionnalités supplémentaires
Boîte de réception partagée	Limité à 1 boîte de réception	Limité à 1 boîte de réception	Jusqu'à 100 boîtes de réception
Rapports d'activité de l'e-mail	Fonctionnalités limitées	Fonctionnalités limitées	Fonctionnalités supplémentaires
Bots conversationnels	Fonctionnalités limitées	Fonctionnalités limitées	Fonctionnalités supplémentaires
Suivi des réponses aux e-mails	✓	✓	✓
Bibliothèque de produits	Jusqu'à 100 produits	Jusqu'à 1 million de produits	Jusqu'à 15 millions de produits
Intégration Facebook Messenger	Envoyez et recevez des messages simples et des réponses rapides.	Suppression du branding HubSpot.	Comprend la logique de branchement de bot avancée de Messenger et les rapports avancés.
E-mail marketing	2 000 e-mails envoyés par mois calendrier, avec le branding de HubSpot.	Limite d'envoi d'e-mails correspondant à 5 fois le nombre de contacts autorisés par mois calendrier. Connexion et authentification d'un domaine de messagerie. Suppression du branding HubSpot.	Limite d'envoi d'e-mails correspondant à 10 fois le nombre de contacts autorisés par mois calendrier. Suppression du branding HubSpot Fonctionnalités supplémentaires
Pages de destination	Fonctionnalités limitées	Suppression du branding HubSpot Fonctionnalités limitées	Suppression du branding HubSpot Fonctionnalités supplémentaires
Analytics du trafic du site web	Tableau de bord des analytics web standard	Tableau de bord des analytics web standard	Analytics du trafic de site web personnalisables
Recommandations et optimisation SEO	Recommandations basiques	Recommandations basiques	Recommandations avancées
Application mobile HubSpot	✓	✓	✓
E-mail d'équipe	✓	✓	✓
Automatisation des e-mails	1 action automatisée	Jusqu'à 10 actions automatisées	Actions illimitées et marketing automation omnicanal.
Création de contenu multilingue	Création de versions multilingues des pages de site web et des articles de blog dans 5 langues prises en charge par HubSpot. N'inclut pas les pages de destination.	Création de versions multilingues des pages de site web et des articles de blog dans 5 langues prises en charge par HubSpot. N'inclut pas les pages de destination.	Création de versions multilingues des pages de site web, des pages de site web et des articles de blog dans autant de langues prises en charge par HubSpot que vous le souhaitez.
Segmentation de listes	30 listes intelligentes 1 000 listes statiques Limites supplémentaires	50 listes intelligentes 1 000 listes statiques Limites supplémentaires	1 200 listes intelligentes 1 200 listes statiques Échantillons de listes ciblées
Propriétés personnalisées	10 propriétés personnalisées au total.	1 000 propriétés personnalisées par objet	1 000 propriétés personnalisées par objet
Automatisation de formulaire	1 e-mail automatisé par formulaire	Jusqu'à 10 actions automatisées	Actions illimitées et marketing automation omnicanal
Tableau de bord des rapports	Jusqu'à 5 tableaux de bord, 10 rapports par tableau de bord	10 tableaux de bord, 10 rapports par tableau de bord	25 tableaux de bord, 50 rapports par tableau de bord
Gestion des publicités	Tous les types de publicités disponibles Audiences de site web simples uniquement	Tous les types de publicités disponibles 2 audiences de liste de contacts et d'entreprises	Tous les types de publicités disponibles 3 audiences
Blog	1 blog Inclut le branding HubSpot.	1 blog Inclut le branding HubSpot.	Jusqu'à 100 blogs
Gestion des utilisateurs	✓	✓	✓
Disponibilité des sous-domaines et domaines de premier niveau nationaux	1 sous-domaine et 1 domaine de premier niveau national illimité sur 1 domaine racine	1 sous-domaine et 1 domaine de premier niveau national illimité sur 1 domaine racine	Sous-domaines et domaines de premier niveau nationaux illimités sur un domaine racine
Ensembles d'autorisations	—	Modèles d'autorisations uniquement.	Modèles d'autorisations uniquement.
Support par e-mail et par chat dans l'application	—	✓	✓
Devises multiples	—	Jusqu'à 5 devises	Jusqu'à 50 devises
Call-to-action	—	N'inclut pas le ciblage personnalisé par type d'appareil, pays, URL, de référent, etc.	Inclut le ciblage personnalisé par type d'appareil, pays, URL, de référent et plus encore.



		réfèrent, etc.	réfèrent et plus encore.
Support technique individuel	—	Support par e-mail et par chat dans l'application	Support par e-mail, par chat dans l'application et par téléphone
Champs requis	—	🟢	🟢
Informations sur la réputation des e-mails	—	🟢	🟢
Paiements HubSpot	—	Disponible pour les clients basés aux États-Unis. Sous réserve d'approbation de souscription.	Disponible pour les clients basés aux États-Unis. Sous réserve d'approbation de souscription.
Vue globale des comptes cibles	—	—	🟢
Gestion des campagnes	—	—	🟢
Outils de collaboration	—	—	🟢
Vue d'analytics filtrée	—	—	Jusqu'à 25 vues d'analytics filtrées
Gestion des doublons	—	—	🟢
Intégration WhatsApp	—	—	Jusqu'à 1 000 conversations par mois
Équipes	—	—	Jusqu'à 10 équipes
Rapport de campagne	—	—	1 000 campagnes par portail
Identification des visiteurs connectés	—	—	🟢
Réseaux sociaux	—	—	Jusqu'à 30 comptes connectés, 10 000 messages par mois, Planification des publications jusqu'à 3 ans à l'avance.
Propriétés calculées	—	—	5 propriétés calculées
Outils ABM et automatisation	—	—	🟢
Rapport sur la comparaison des ressources marketing	—	—	🟢
Attribution de création de contacts	—	—	Suivez jusqu'à 10 000 interactions de contacts enregistrées
Contenu multilingue	—	—	🟢
Rapports personnalisés	—	—	Jusqu'à 100 rapports personnalisés
Analytics SEO	—	—	🟢
Score des transactions et des entreprises	—	—	5 propriétés de score de transaction et d'entreprise au total (partagées entre les transactions et les entreprises), non cumulables avec plusieurs objets ou logiciels
Événements de conversion de publicité	—	—	Jusqu'à 50 événements synchronisés aux comptes publicitaires
Configuration de l'interface CRM standard	—	—	Configurez et appliquez la logique conditionnelle à la barre latérale gauche, la barre latérale droite et les cartes du tableau de bord en fonction du pipeline, de l'équipe, etc. Jusqu'à 20 personnalisations par type d'objet.
Prérogatives	—	—	Jusqu'à 5 privilèges.
Personnalisation dynamique	—	—	🟢
Mappage des URL	—	—	🟢
Vues personnalisées dans la boîte de réception partagée	—	—	50 vues personnalisées par compte
Score de contact standard	—	—	5 propriétés de score de contact, non cumulables avec plusieurs objets ou logiciels
Stratégie de contenu	—	—	🟢
Libelles d'associations	—	—	Jusqu'à 10 libelles pour les associations entre chaque paire d'objets (ex. : 10 libelles pour les contacts et transactions, 10 libelles pour les entreprises et les contacts, etc.).
Hébergement et gestion vidéo	—	—	Jusqu'à 50 vidéos
Intégration de Google Search	—	—	🟢

	Outils gratuits 0 €/mois <a href="#">Commencer gratuitement</a>	Suite CRM Starter 20 €/mois <a href="#">Acheter</a>	Suite CRM Pro 1 500 €/mois <a href="#">Contacter l'équipe</a>
Limiter l'accès aux contenus et aux données	—	—	—
Synchronisation d'objets personnalisés Salesforce	—	—	—
Déclencheurs d'événements comportementaux et reporting	—	—	—
<a href="#">Voir moins de fonctionnalités</a>			
<b>★ Sales Hub</b>			
Inégration Slack	✓	✓	✓
Champs de support personnalisés	✓	✓	✓
📅 Planification de rendez-vous	1 lien de prise de rendez-vous personnel maximum Inclut le branding HubSpot.	1 000 liens de réunions personnels et d'équipe Supprimer le branding HubSpot.	1 000 liens de réunions personnels et d'équipe Supprimer le branding HubSpot.
Kit de développement logiciel pour les appels	✓	✓	✓
<a href="#">Voir plus de fonctionnalités</a>			
<b>♥ Service Hub</b>			
Chat en direct	Inclut le branding HubSpot.	Supprimer le branding HubSpot.	Supprimer le branding HubSpot.
Application mobile HubSpot	✓	✓	✓
Inégration Facebook Messenger	Envoyez et recevez des messages simples et des réponses rapides.	Suppression du branding HubSpot.	Comprend la logique de branchement de bal avancée de Messenger et les rapports avancés.
📄 Documents	Jusqu'à 5 documents par compte	Jusqu'à 5 000 documents par compte Supprimer le branding HubSpot.	Jusqu'à 5 000 documents par compte Supprimer le branding HubSpot.
<a href="#">Voir plus de fonctionnalités</a>			
<b>📦 CMS Hub</b>			
Bibliothèque de produits	Jusqu'à 100 produits	Jusqu'à 1 million de produits	Jusqu'à 15 millions de produits
Export de site	✓	✓	✓
Application mobile HubSpot	✓	✓	✓
Disponibilité des sous-domaines et domaines de premier niveau nationaux	1 sous-domaine et 1 domaine de premier niveau national limité sur 1 domaine racine	1 sous-domaine et 1 domaine de premier niveau national illimité sur 1 domaine racine	Sous-domaines et domaines de premier niveau nationaux illimités sur un domaine racine
<a href="#">Voir plus de fonctionnalités</a>			
<b>⚙️ Operations Hub</b>			
Rapports d'activité de l'e-mail	Fonctionnalités limitées	Fonctionnalités limitées	Fonctionnalités supplémentaires
Gestion des contacts	✓	✓	✓
Transactions	✓	✓	✓
Mappages de champs par défaut	✓	✓	✓
Propriétés personnalisées	10 propriétés personnalisées au total.	1 000 propriétés personnalisées par objet.	1 000 propriétés personnalisées par objet.
<a href="#">Voir plus de fonctionnalités</a>			

Pour les entreprises

## Pro

Logiciels complets de marketing, de vente, de service client, de CMS et d'opérations

À partir de

**1 580 €/mois**







facturé à ~~21 084~~ €18 952 €/an

**Paiement mensuel**  
Engagement annuel

**Paiement immédiat**  
Engagement annuel

Contactez l'équipe commerciale

Suite CRM Starter, plus :

-  **Marketing Hub Pro**  
2 000 contacts marketing inclus
-  **Sales Hub Pro**  
5 utilisateurs payants inclus
-  **Service Hub Pro**  
5 utilisateurs payants inclus
-  **CMS Hub Pro**
-  **Operations Hub Pro**
-  **Commerce Hub**

## Entreprise

Nos logiciels de marketing, de vente, de service client, de CMS et d'opérations les plus puissants







À partir de

**4 785 €/mois**

facturé à 57 411 €/an

Contactez l'équipe commerciale

Suite CRM Pro, plus :

-  **Marketing Hub Entreprise**  
10 000 contacts marketing inclus
-  **Sales Hub Entreprise**  
10 utilisateurs payants inclus
-  **Service Hub Entreprise**  
10 utilisateurs payants inclus
-  **CMS Hub Entreprise**
-  **Operations Hub Entreprise**
-  **Commerce Hub**

	Suite CRM Pro 1 580 €/mois <a href="#">Contacter l'équipe...</a>	Suite CRM Entreprise 4 785 €/mois <a href="#">Contacter l'équipe...</a>
Recyclage des publicités	Tous les types de publicités disponibles 5 audiences	Tous les types de publicités disponibles 15 audiences
Chat en direct	Supprimer le branding HubSpot	Supprimer le branding HubSpot
Tous les outils gratuits	✔	✔
Certificat SSL standard	✔	✔
Objet d'événement marketing	✔	✔
Optimisation mobile	✔	✔
Autorisations utilisateur personnalisées	✔	✔
Formulaires	Suppression du branding HubSpot Fonctionnalités supplémentaires	Suppression du branding HubSpot Fonctionnalités supplémentaires
Boîte de réception partagée	Jusqu'à 100 boîtes de réception	Jusqu'à 200 boîtes de réception
Rapports d'activité de l'e-mail	Fonctionnalités supplémentaires	Fonctionnalités supplémentaires
Bots conversationnels	Fonctionnalités supplémentaires	Fonctionnalités supplémentaires
Suivi des réponses aux e-mails	✔	✔
Bibliothèque de produits	Jusqu'à 15 millions de produits	Jusqu'à 15 millions de produits
Intégration Facebook Messenger	Comprend la logique de branchement de bot avancée de Messenger et les rapports avancés.	Comprend la possibilité d'utiliser des blocs de code pour les actions de bot personnalisées dans Messenger.
E-mail marketing	Limite d'envoi d'e-mails correspondant à 30 fois le nombre de contacts autorisés par mois calendrier Suppression du branding HubSpot Fonctionnalités supplémentaires	Limite d'envoi d'e-mails correspondant à 30 fois le nombre de contacts autorisés par mois calendrier Suppression du branding HubSpot Fonctionnalités supplémentaires
Pages de destination	Suppression du branding HubSpot Fonctionnalités supplémentaires	Suppression du branding HubSpot Fonctionnalités supplémentaires
Analytics du trafic du site web	Analytics du trafic de site web personnalisables	Analytics du trafic de site web personnalisables
Recommandations et optimisation SEO	Recommandations avancées	Recommandations avancées
Application mobile HubSpot	✔	✔
E-mail d'équipe	✔	✔
Automatisation des e-mails	Actions illimitées et marketing automation omnicanal.	Actions illimitées et marketing automation omnicanal.
Création de contenu multilingue	Création de versions multilingues des pages de site web, des pages de site web et des articles de blog dans autant de langues prises en charge par HubSpot que vous le souhaitez.	Création de versions multilingues des pages de site web, des pages de site web et des articles de blog dans autant de langues prises en charge par HubSpot que vous le souhaitez.
Segmentation de listes	1 200 listes intelligentes 1 200 listes statiques Échantillons de listes ciblées	2 000 listes intelligentes 2 000 listes statiques Échantillons de listes ciblées et listes de répartition
Propriétés personnalisées	1 000 propriétés personnalisées par objet	1 000 propriétés personnalisées par objet
Automatisation de formulaire	Actions illimitées et marketing automation omnicanal.	Actions illimitées et marketing automation omnicanal.
Tableau de bord des rapports	25 tableaux de bord, 50 rapports par tableau de bord	30 tableaux de bord, 50 rapports par tableau de bord
Gestion des publicités	Tous les types de publicités disponibles 5 audiences	Tous les types de publicités disponibles 15 audiences
Blog	Jusqu'à 100 blogs	Jusqu'à 100 blogs
Gestion des utilisateurs	✔	✔
Disponibilité des sous-domaines et domaines de premier niveau nationaux	Sous-domaines et domaines de premier niveau nationaux illimités sur un domaine racine	Sous-domaines et domaines de premier niveau nationaux illimités sur un domaine racine
Ensembles d'autorisations	Modèles d'autorisations uniquement.	Personnaliser et enregistrer vos propres ensembles d'autorisation
Support par e-mail et par chat dans l'application	✔	✔
Devises multiples	Jusqu'à 50 devises	Jusqu'à 200 devises
Call-to-action	Inclut le ciblage personnalisé par type d'appareil, pays, URL de référent et	Inclut le ciblage personnalisé par type d'appareil, pays, URL de référent et

	Suite CRM Pro 1 580 €/mois <a href="#">Contacter l'équipe...</a>	Suite CRM Entreprise 4 785 €/mois <a href="#">Contacter l'équipe...</a>
Blog	Jusqu'à 100 blogs	Jusqu'à 100 blogs
Gestion des utilisateurs	✓	✓
Disponibilité des sous-domaines et domaines de premier niveau nationaux	Sous-domaines et domaines de premier niveau nationaux illimités sur un domaine racine	Sous-domaines et domaines de premier niveau nationaux illimités sur un domaine racine
Ensembles d'autorisations	Modèles d'autorisations uniquement	Personnaliser et enregistrer vos propres ensembles d'autorisation
Support par e-mail et par chat dans l'application	✓	✓
Devises multiples	Jusqu'à 30 devises	Jusqu'à 200 devises
Call-to-action	Inclut le ciblage personnalisé par type d'appareil, pays, URL, de référent et plus encore.	Inclut le ciblage personnalisé par type d'appareil, pays, URL, de référent et plus encore.
Support technique individuel	Support par e-mail, par chat dans l'application et par téléphone	Support par e-mail, par chat dans l'application et par téléphone
Champs requis	✓	✓
Informations sur la réputation des e-mails	✓	✓
Paiements HubSpot	Disponible pour les clients basés aux États-Unis. Sous réserve d'approbation de souscription.	Disponible pour les clients basés aux États-Unis. Sous réserve d'approbation de souscription.
Vue globale des comptes cibles	✓	✓
Gestion des campagnes	✓	✓
Outils de collaboration	✓	✓
Vue d'analytique filtrée	Jusqu'à 25 vues d'analytique filtrées	Jusqu'à 50 vues d'analytique filtrées
Gestion des doublons	✓	✓
Intégration WhatsApp	Jusqu'à 1 000 conversations par mois	Jusqu'à 1 000 conversations par mois
Équipes	Jusqu'à 10 équipes	Jusqu'à 500 équipes et des solutions pour les organiser
Rapport de campagne	1 000 campagnes par portail	1 000 campagnes par portail
Identification des visiteurs connectés	✓	✓
Réseaux sociaux	Jusqu'à 50 comptes connectés. 10 000 messages par mois. Planification des publications jusqu'à 3 ans à l'avance.	Jusqu'à 500 comptes connectés. 50 000 messages par mois. Planification des publications jusqu'à 3 ans à l'avance.
Propriétés calculées	5 propriétés calculées	200 propriétés calculées
Outils ABM et automatisation	✓	✓
Rapport sur la comparaison des ressources marketing	✓	✓
Attribution de création de contact	Suivre jusqu'à 10 000 interactions de contacts enregistrées	Suivre jusqu'à 10 000 interactions de contacts enregistrées
Contenu multilingue	✓	✓
Rapports personnalisés	Jusqu'à 100 rapports personnalisés	Jusqu'à 500 rapports personnalisés
Analytics SEO	✓	✓
Score des transactions et des entreprises	5 propriétés de score de transaction et d'entreprise au total (partagées entre les transactions et les entreprises), non cumulables avec plusieurs objets ou logiciels	5 propriétés de score de transaction et d'entreprise au total (partagées entre les transactions et les entreprises), non cumulables avec plusieurs objets ou logiciels
Événements de conversion de publicité	Jusqu'à 50 événements synchronisés aux comptes publicitaires	Jusqu'à 100 événements synchronisés aux comptes publicitaires
Configuration de l'interface CRM standard	Configurer et appliquer la logique conditionnelle à la barre latérale gauche, la barre latérale droite et les cartes du tableau de bord en fonction du pipeline, de l'équipe, etc. Jusqu'à 20 personnalisations par type d'objet.	Configurer et appliquer la logique conditionnelle à la barre latérale gauche, la barre latérale droite et les cartes du tableau de bord en fonction du pipeline, de l'équipe, etc. Jusqu'à 20 personnalisations par type d'objet.
Privilèges	Jusqu'à 5 privilèges.	Jusqu'à 100 privilèges.
Personnalisation dynamique	✓	Inclut le contenu d'e-mail marketing optimisé par les tableaux HubSpot
Mappage des URL	✓	✓
Vues personnalisées dans la boîte de réception partagée	30 vues personnalisées par compte	600 vues personnalisées par compte

	Suite CRM Pro 1 580 €/mois <a href="#">Contacter l'équip...</a>	Suite CRM Entreprise 4 785 €/mois <a href="#">Contacter l'équip...</a>
Hébergement et gestion vidéo	Jusqu'à 50 vidéos	Jusqu'à 50 vidéos
Intégration de Google Search Console	✓	✓
Marketing automation omni-canal	Jusqu'à 500 workflows pour 10 équipes.	Jusqu'à 1 000 workflows pour 300 équipes, avec la possibilité d'utiliser les événements comportementaux et le score prévisionnel des leads. Inclut également le monitoring de l'activité de workflow.
A/B testing	✓	✓
Intégration Salesforce	500 messages 10 000 propriétaires de Salesforce 1 compte	500 messages 10 000 propriétaires de Salesforce 1 compte
Score prévisionnel des leads	—	✓
Tests adaptatifs	—	Testes 5 variantes de page à la fois
Événements comportementaux personnalisés	—	✓
Compte sandbox standard	—	Une sandbox standard avec jusqu'à 300 000 contacts par compte. Dans les workflows, inactivez jusqu'à 300 000 fiches d'informations par jour et par sandbox.
HubOS	—	✓
Gestion des notifications administratives	—	✓
Attribution multi-touch des revenus	—	Suivez jusqu'à 30 000 interactions consécutives par contact
Authentification unique	—	✓
Analyse du parcours client	—	Chaque rapport peut inclure jusqu'à 10 phases (avec 1 à 5 événements par phase, jusqu'à un maximum de 10 événements uniques) et est limité à 36 mois de données ou 30 millions d'événements (selon la première éventuelle).
Organiser vos équipes	—	Jusqu'à 500 équipes
Approbation du contenu	—	✓
Intégration des données YouTube	—	✓
Se connecter en tant qu'un autre utilisateur	—	✓
Objets personnalisés	—	Jusqu'à 10 définitions d'objet, 500 000 fiches d'informations
Autorisations de champ	—	✓
Limiter l'accès aux contenus et aux données	—	✓
Synchronisation d'objets personnalisés Salesforce	—	Jusqu'à 10 messages d'objets personnalisés par compte
Déclencheurs d'événements comportementaux et reporting	—	✓
<a href="#">Voir moins de fonctionnalités &gt;</a>		
<b>★ Sales Hub</b>		
Intégration Slack	✓	✓
Champs de support personnalisés	✓	✓
📅 Planification de rendez-vous	1 000 liens de réunions personnels et d'équipe Supprimer le branding HubSpot	1 000 liens de réunions personnels et d'équipe Supprimer le branding HubSpot
Kit de développement logiciel pour les appels	✓	✓
<a href="#">Voir plus de fonctionnalités &gt;</a>		
<b>♥ Service Hub</b>		
Chat en direct	Supprimer le branding HubSpot	Supprimer le branding HubSpot
Application mobile HubSpot	✓	✓
Intégration Facebook Messenger	Comprend la logique de branchement de bot avancée de Messenger et les rapports avancés.	Comprend la possibilité d'utiliser des blocs de code pour les actions de bot personnalisées dans Messenger.



Offre un bon rapport qualité-prix



+ 35 de plus

(TrustRaduis)

## Pricing

The pricing for HubSpot CRM is considered reasonable, although some users feel that it could be improved. The solution offers different tiers, with more advanced versions being too expensive for small teams.

There are different payment models available, such as annual or monthly. The solution also offers a free version, which is popular among small companies.

(Peerspot)



Jacob T.

Consultant en technologies de l'information  
Marché intermédiaire (51-1000 emp.)



Évaluateur validé ✓

Utilisateur actuel vérifié ✓

Source de l'avis : Biologique

★★★★★ 17 octobre 2023

### "HubSpot le rappel"

Qu'est-ce que vous préférez dans HubSpot Sales Hub ?

Il offre le meilleur coût pour le client, l'un des outils B2B les moins chers du marché.

Qu'est-ce qui vous déplaît dans HubSpot Sales Hub ?

Bien que HubSpot Sales Hub présente plusieurs avantages, tout le monde ne les trouvera peut-être pas tous agréables. Certains consommateurs perçoivent les prix comme quelque peu exorbitants, notamment pour les startups ou les petites entreprises. Un autre reproche fréquent est que les utilisateurs novices peuvent trouver le système quelque peu intimidant. Quand on n'a besoin que d'un simple tournevis, c'est comme recevoir un couteau suisse. Il s'agit donc plutôt d'un excès d'une bonne chose que d'une aversion.

★★★★★ 15 août 2023

## "Hub central pour CRM"

### Qu'est-ce que vous préférez dans HubSpot Sales Hub ?

Les meilleures fonctionnalités de cette plateforme sont :

1. Il facilite la conclusion de transactions en créant et en important diverses transactions de l'entreprise.
2. L'intégration de l'application est vraiment géniale car elle me permet de planifier les dates de mes réunions en utilisant le calendrier de Google, Microsoft Outlook et Exchange.
3. Son offre d'un plan gratuit le rend idéal pour l'interpréter une fois et l'utiliser. Il me permet de lister et de créer mes tâches ainsi que de garder une trace de mes tâches.

### Qu'est-ce qui vous déplaît dans HubSpot Sales Hub ?

Certaines limitations de cette plateforme sont :

1. Le premier et principal obstacle pour moi lors de l'utilisation de cette plate-forme a été le prix des plans d'abonnement, qui est très élevé pour moi.



Jordan C.

Petite entreprise (50 emp. ou moins)

Évaluateur validé ✓

Utilisateur actuel vérifié ✓

Source de l'avis : invitation G2

Examen incitatif

★★★★★ 12 septembre 2023

## "Le meilleur CRM que nous ayons utilisé"

### Qu'est-ce que vous préférez dans HubSpot Sales Hub ?

La facilité d'utilisation était un grand sujet de discussion pour mon entreprise et nous avons décidé d'essayer Hubspot car il s'agissait d'un nouveau logiciel que nous n'avions pas encore rencontré, mais nous sommes très heureux de l'avoir fait car nous l'utilisons maintenant tous les jours et gérons l'entreprise. Il. Je recommanderais Hubspot à tout le monde.

### Qu'est-ce qui vous déplaît dans HubSpot Sales Hub ?

Le prix est légèrement élevé, mais au fur et à mesure que nous avons grandi avec Hubspot, nous pouvons constater les avantages de l'utilisation du système et sommes désormais satisfaits du prix.

★★★★★☆☆ 15 septembre 2023

Partenaire commercial du vendeur ou concurrent du vendeur, non inclus dans les scores G2.

## "HubSpot nous permet de réaliser un processus de vente sans faille"

### Qu'est-ce que vous préférez dans HubSpot Sales Hub ?

HubSpot Sales Hub propose une collection complète d'outils et de fonctionnalités pour gérer l'ensemble du processus marketing du début à la fin. Il gère la gestion des relations, surveille les transactions, automatise les e-mails, les avis et bien plus encore, le tout dans une seule application. Cette intégration raccourcit le temps et réduit le besoin de différents outils. Une bonne intégration CRM : si vous faites partie du vaste écosystème de Hubspot, Sales Hub est la solution idéale. Cette intégration garantit que l'équipe marketing a accès à la totalité des informations client, ainsi qu'aux interactions, notes et activités, leur donnant la possibilité de prendre des décisions marketing plus éclairées et personnalisées. Hubspot offre un écran simple à utiliser et à naviguer, même pour les personnes ayant des connaissances élémentaires en technologie.

### Qu'est-ce qui vous déplaît dans HubSpot Sales Hub ?

Bien que Hubspot Sales Hub propose différents types de plans tarifaires, certaines personnes peuvent trouver la différence de prix prohibitive, en particulier pour les petites ou les nouvelles entreprises disposant de fonds limités. Les fonctionnalités et



Le rapport qualité **prix** ★ 4.3



**Évaluateur vérifié in**  
Freelance en croissance et opérations B2B  
Biens de consommation, 1 à 10 salariés  
J'ai utilisé le logiciel pendant : 1 à 2 ans

**Note globale** ★★★★★ 5.0

Facilité d'utilisation ★★★★★ 5.0

Service client ★★★☆☆ 3.0

**"Le CRM incontournable pour les startups"**

**Dans l'ensemble :** Le Sales Hub est fantastique pour les premières équipes et les startups. Il est facile à utiliser, même pour les non-vendeurs, et est hautement personnalisable. Une importation et une exportation faciles, une large gamme d'intégrations possibles et de nombreuses fonctionnalités supplémentaires justifient définitivement son prix. Excellent rapport qualité-prix, surtout si vous bénéficiez d'une remise de démarrage via votre accélérateur ou VC.

**Inconvénients :** Actuellement, le seul point négatif que je trouve à Hubspot en général est le prix. Si vous souhaitez avoir tous les modules Hubspot (ventes, marketing, etc.) cela coûte assez cher. Notre entreprise étant une startup, ne peut pas se permettre d'acheter tous les modules.

(Capterra)

# Ancienneté de l'entreprise, chiffre d'affaires, nombre de clients et d'employés : **10/10**

**Ancienneté de l'entreprise** : 2006

**Nombre de clients / utilisateurs** : 86 000 clients à travers plus de 120 pays

**Nombre d'employés** : 7433

**Chiffre d'affaires** : 1,73 milliards de \$

# Maillage du territoire : 9/10

**Contactez notre service commercial grâce à l'un de nos numéros locaux**

**Europe**

<b>Autriche</b> +43 730 902 456 (allemand) +43 730 902 440 (anglais)	<b>Belgique</b> +32 2 808 4733 (français) +32 2 808 4734 (anglais)	<b>Danemark</b> +45 696 0308 (anglais)	<b>Finlande</b> +358 7 5325 2966 (anglais)
<b>France</b> +33 1 86 36 07 41 (français) +33 1 84 88 62 27 (anglais)	<b>Allemagne</b> +49 32 321094386 (allemand) +49 69 152325205 (anglais)	<b>Irlande</b> +353 1513 4 400 (anglais)	<b>Luxembourg</b> +352 30 68 02 45 (français) +352 30 20 23 26 (allemand) +352 30 68 04 87 (anglais)
<b>Pays-Bas</b> +31 65688 0266 (anglais)	<b>Norvège</b> +47 6529 5045 (anglais)	<b>Portugal</b> +351 2 0680 3663 (anglais)	<b>Espagne</b> +34 911 236 225 (espagnol) +34 911 236 223 (anglais)
<b>Suède</b> +46 7 7431 8808 (anglais)	<b>Suisse</b> +41 22 528 2097 (allemand) +41 22 528 2420 (français) +41 22 528 2440 (anglais)	<b>Royaume-Uni</b> +44 30 2214 0662 (anglais)	

**Amérique**

<b>États-Unis et Canada</b> +1 877 683 0497 (anglais) +1 857 829 5064 (espagnol)	<b>Brazil</b> +55 21 3068 1092 (portugais)	<b>Chili</b> +56 2 2582 2823 (espagnol)
<b>Colombie</b> +57 604 206 9240 (espagnol)	<b>Mexique</b> +52 55 6225 9496 (espagnol)	

**Asie-Pacifique**

<b>Australie</b> +61 2 8046 6514 (anglais)	<b>Hong Kong</b> +852 3000 5669 (anglais)	<b>Inde</b> +91 11 7127 9211 (anglais)	<b>Japon</b> +81 3 6863 5369 (japonais)
<b>Nouvelle-Zélande</b> +64 9608 1072 (anglais)	<b>Singapour</b> +65 830 822 3413 (anglais)	<b>Corée du Sud</b> +82 4732 5012 (anglais)	

(Hubspot)

## Notoriété : 9/10

### Notoriété de l'éditeur :

L'orientation d'HubSpot Sales CRM vers les petites et moyennes entreprises, combinée à sa flexibilité, en fait une option attrayante pour les entreprises cherchant à aligner leurs efforts de marketing et de vente de manière efficace. Hubspot fait partie des 3 CRM les plus populaires et les plus appréciés du marché mondial.

### Notoriété de la solution :

- **Nombre de résultats** : 11 800 000 résultats (sur Google)
- **Popularité dans les sites spécialisés** : Hubspot figure en tête des sites spécialisés et des études de marché référentes.

# Écosystème de partenaires : 8/10

Service client

Recherche

- Gestion de la communauté
- Implémentation de CRM
- Implémentation du support technique
- Intégrations d'API personnalisées
- Marketing client
- Marketing conversationnel

Secteur d'activité

Recherche

- À but non lucratif
- Activité
- Architecture
- Automobile et transport
- Autre
- Commerce

Accréditation HubSpot

- Advanced CMS Implementation
- HubSpot CRM Implementation
- HubSpot Custom Integration
- HubSpot Customer Training
- HubSpot Onboarding
- HubSpot Platform Enablement

Les meilleurs prestataires de services ou agences de Implémentation de CRM pour France

1-6 résultats sur 6

Trier par : Niveau de partenariat

Service : Implémentation de CRM x Accréditation : HubSpot CRM Implementation x Pays : France x Effacer les filtres

**MARKENTIVE** ELITE

**Markentive - Agence HubSpot - FR - EN**

Markentive fournit des services de conseil, d'intégration et d'agence dans la région EMEA et North...

★★★★★ 4,95/5 (421)

**INBOUNDCYCLE** DIAMOND

**InboundCycle**

We offer global coverage with over 10 years of experience specializing in inbound strategies...

★★★★★ 4,92/5 (237)

**elixir** DIAMOND

**Elixir Solutions**

As European (BE, DE, FR) company, Elixir offers CRM (Sales and Service), marketing automation and...

★★★★★ 5/5 (43)

**1min30** DIAMOND

**1min30**

L'agence 1min30 vous propose un accompagnement complet sur HubSpot alliant : conseil, intégration,...

★★★★★ 5/5 (28)

**Exaduo** DIAMOND

**Exaduo - Intégrateur Hubspot France**

Exaduo est aujourd'hui considéré comme l'un des leaders dans le conseil en système d'information...

★★★★★ 5/5 (1)

**NILE** PLATINUM

**NILE , Hubspot pour les industriels**

Spécialistes de la plateforme HubSpot depuis 2015, nos experts vous aident notamment à :...

★★★★★ 4,95/5 (39)

Les meilleurs prestataires de services ou agences de Implémentation de CRM pour France

1-45 résultats sur 207

Trier par : Niveau de partenariat

Service : Implémentation de CRM x Pays : France x Effacer les filtres

**MARKENTIVE** ELITE

**Markentive - Agence HubSpot - FR - EN**

Markentive fournit des services de conseil, d'intégration et d'agence dans la région EMEA et North...

★★★★★ 4,95/5 (427)

**copernic** ELITE

**Copernic - Conseils & intégration HubSpot**

Nous vous accompagnons dans vos projets CRM en prenant en compte votre fonctionnement interne et...

★★★★★ 4,91/5 (277)

**INBOUNDCYCLE** DIAMOND

**InboundCycle**

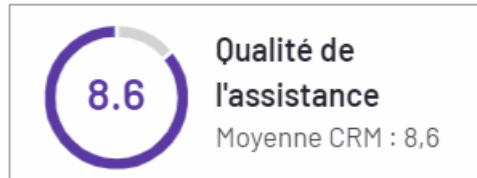
We offer global coverage with over 10 years of experience specializing in inbound strategies...

★★★★★ 4,92/5 (235)

(Hubspot)

# Support : 9/10

Sales hub :



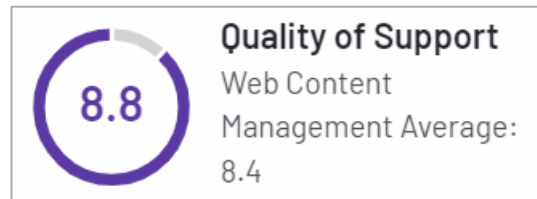
(G2)

Marketing hub :




(G2)

CMS hub :



(G2)

## Sales hub :



**André Anthony P.**  
Responsable du développement commercial  
Marché intermédiaire (51-1000 emp.)


Évaluateur validé ✓ Source de l'avis : invitation du vendeur Examen incitatif

★★★★★ 21 septembre 2023

### "L'expérience HubSpot"

**Qu'est-ce que vous préférez dans HubSpot Sales Hub ?**

Notre cabinet utilise Hubspot au quotidien pour gérer notre pipeline de ventes. L'équipe de direction examine fréquemment les tableaux de bord/rapports pour voir les performances de l'équipe commerciale. Hubspot propose de nombreuses intégrations d'applications que vous pouvez utiliser pour rendre votre flux de travail plus transparent (de la génération de leads intentionnels et des solutions de base de données à vos applications d'espace de travail quotidiennes). En tant qu'utilisateur, il est facile de comprendre l'utilisation des formulaires de contact, de mettre en œuvre des tâches et de suivre les progrès. Mais si vous êtes un nouvel utilisateur, l'académie HubSpot dispose de toutes les ressources dont vous aurez besoin pour apprendre à entrer dans le vif du sujet. En dehors de l'académie, le support client a également été facile à atteindre et a répondu à nos préoccupations concernant l'automatisation des processus.



**Utilisateur vérifié en biotechnologie** ⓘ  
Petite entreprise (50 emp. ou moins)


Évaluateur validé ✓ Utilisateur actuel vérifié ✓ Source de l'avis : invitation du vendeur Examen incitatif

★★★★★ 27 octobre 2023

### "Grand fan de l'interface facile à utiliser de HubSpot et des nouvelles fonctionnalités d'IA"

**Qu'est-ce que vous préférez dans HubSpot Sales Hub ?**

J'apprécie vraiment l'interface de HubSpot, surtout par rapport aux autres systèmes CRM que j'ai utilisés dans le passé. J'utilise HubSpot quotidiennement et je n'ai jamais de difficulté à trouver certaines fonctionnalités et je rencontre rarement des problèmes. Le support client a toujours été très attentif lorsque j'en ai eu besoin. J'apprécie également la nouvelle fonctionnalité de rédaction d'articles de blog sur l'IA.



**Pierre B.**  
Petite entreprise (50 emp. ou moins)

✉ 🔗 ⋮


Évaluateur validé ✓ Utilisateur actuel vérifié ✓ Source de l'avis : invitation du vendeur Examen incitatif

★★★★★ 30 octobre 2023

### "Faites plaisir à un vieux chien en lui apprenant un nouveau tour !"

**Qu'est-ce que vous préférez dans HubSpot Sales Hub ?**

J'ai la soixantaine et je voulais utiliser HubSpot pour ma nouvelle entreprise. Le gros problème, je pensais, serait de me familiariser avec un nouveau CRM. Ce que j'aime chez Hubspot, c'est que je peux utiliser de nombreux aspects et de nombreuses fonctionnalités. Je n'arrive pas à croire combien de fonctionnalités de vente j'utilise « manuellement » depuis 45 ans ! J'adore le support client et la surprise de ce que j'ai réalisé lors de la mise en œuvre et la facilité d'intégration. Les séquences sont un don divin, surtout si vous avez une connexion honnête avec votre clientèle. Cela augmentera la fréquence d'utilisation, ce qui se traduira par de meilleures relations interentreprises.



**Rabin F.**  
Marché intermédiaire (51-1000 emp.)

✉ 🔗 ⋮

Évaluateur validé ✓ Utilisateur actuel vérifié ✓ Source de l'avis : invitation du vendeur Examen incitatif

★★★★★ 22 septembre 2023

### "L'un des CRM les meilleurs et les plus conviviaux qui existent !"

**Qu'est-ce que vous préférez dans HubSpot Sales Hub ?**

Donc pour moi, puisque je suis en SAAS, une grande partie de mon travail implique de la prospection, c'est un excellent outil de prospection et cela vous aide vraiment à garder une routine.


et en contrôle lorsqu'il s'agit d'effectuer un suivi et de s'assurer que vous êtes au top d'un prospect à l'aide de séquences. Et l'automatisation des e-mails est tout simplement logique !

Le support client est super pertinent, j'aime la façon dont je peux entrer en contact avec quelqu'un de l'équipe HS immédiatement sur le chat.

(G2)



Cms hub :



**Ben D.**  
Regent  
Mid-Market (51-1000 emp.)

Validated Reviewer ✓ Review source: G2 Gives Campaign Incentivized Review

★★★★☆ Sep 06, 2023

### "Great experience building new site in HubSpot CMS!"

What do you like best about HubSpot CMS Hub?  
Ease of use and onboarding new team members onto using the platform. Lots of templates and features to make new site implementation go smoothly. **Training and support is also huge.**

Validated Reviewer ✓ Review source: Organic

★★★★☆ Aug 17, 2023

### "Best CMS For Entire Company Process"

What do you like best about HubSpot CMS Hub?

- User-Friendly Interface
- Integrated Marketing Tools
- Personalization and Customization
- Personalization and Customization
- Security and Reliability
- Customer **Support**

★★★★★ Sep 07, 2023

### "Puts your website into your own hands and integrates seamlessly with other Hubs and platforms"

#### What do you like best about HubSpot CMS Hub?

We are a small marketing team with limited budget for engaging an external agency to build, expand, and maintain our website. We migrated away from Wordpress and use Hubspot CMS and we won't look back. It is extremely easy to use if you know limited code, and integrates with our other Hubspot Hubs (Marketing Hub and Sales Hub). All data is in one place and helps us report and track prospect and customer activity across all of our different touchpoints. Hubspot CMS is reasonably priced for what you get, and we haven't had a need to use an agency for web work or hosting. The onboarding team was AMAZING as well and made our website migration super smooth, and ensured we were off to a great start.

#### What do you dislike about HubSpot CMS Hub?

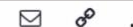
I don't have anything I dislike or feel the need to call attention to. Overall it has been a smooth experience migrating our website to CMS, creating webpages and blog posts, including forms (and associated workflows), and Hubspot support is super helpful and responsive. We purchased a theme through their marketplace and that developer is always improving the theme itself.

Show More



Glenn B.

Director of Sales & Marketing  
Small-Business (50 or fewer emp.)



Validated Reviewer

Verified Current User

Review source: Seller invite

Incentivized Review

★★★★★ May 18, 2023

### "We wouldn't be where we are today without HubSpot CMS Hub"

#### What do you like best about HubSpot CMS Hub?

It is super easy to learn and use, and it just works every time - all the time. CMS Hub delivered more than we expected, super easy to learn and use. It kicks A.. over other options we weighed for sure!

#### What do you dislike about HubSpot CMS Hub?

Some buttons or tools take some getting used to, but we can figure it out wo calling support. Maybe a mode where you could turn on a help or guidance mode.

Show More

★★★★★ Sep 07, 2023

### "Puts your website into your own hands and integrates seamlessly with other Hubs and platforms"

#### What do you like best about HubSpot CMS Hub?

We are a small marketing team with limited budget for engaging an external agency to build, expand, and maintain our website. We migrated away from Wordpress and use Hubspot CMS and we won't look back. It is extremely easy to use if you know limited code, and integrates with our other Hubspot Hubs (Marketing Hub and Sales Hub). All data is in one place and helps us report and track prospect and customer activity across all of our different touchpoints. Hubspot CMS is reasonably priced for what you get, and we haven't had a need to use an agency for web work or hosting. The onboarding team was AMAZING as well and made our website migration super smooth, and ensured we were off to a great start.

#### What do you dislike about HubSpot CMS Hub?

I don't have anything I dislike or feel the need to call attention to. Overall it has been a smooth experience migrating our website to CMS, creating webpages and blog posts, including forms (and associated workflows), and Hubspot support is super helpful and responsive. We purchased a theme through their marketplace and that developer is always improving the theme itself.

Show More

(G2)

Marketing hub :

Validated Reviewer ✓ Review source: Seller invite Incentivized Review

★★★★★ Oct 08, 2023

### "A Flawless Front-End Experience tool for every Marketing Automation requirements!"

**What do you like best about HubSpot Marketing Hub?**

HubSpot was my first Marketing Automation tool in my Career. This has lot of good and descent features for marketing automation. But i was very particular and huge fan of their seamless Front-End experience, they are the best tool when it comes UI/UX experience when you use on it.

Apart from these, Creating Marketing Emails, Forms, Landing page builder, Workflow automation and Reports and Dashboards analysis are the functions i have been using and everything was just cool and whatever the silly doubts or issue it would be, the customer support team are giving there best guidance they can.

★★★★★ Oct 27, 2023


### "Love HubSpot Marketing Hub"

**What do you like best about HubSpot Marketing Hub?**

HubSpot Marketing Hub is very user friendly. I love their email marketing tool, the drag and drop makes it super easy and simple to create beautiful emails. I also enjoy their forms, HubSpot forms are a huge part of our business and their automated workflows make life much more seamless.

**What do you dislike about HubSpot Marketing Hub?**

I am not a huge fan of their landing page feature. Their chat is really great but didn't love our initial customer support training.

 **Ronan O.**  
Mid-Market (51-1000 emp.)

Validated Reviewer ✓ Verified Current User ✓ Review source: Organic Review from User Profile

★★★★★ Sep 06, 2023

### "Great for sales and marketing"

**What do you like best about HubSpot Marketing Hub?**

It's easy to use, great support available from our CSM and very competitively priced when we compared it to other sales and marketing CRMs. Out of the box dashboards and reporting are solid and the business development tools are getting more and more competitive with other paid for services.

Validated Reviewer ✓ Review source: Seller invite Incentivized Review

★★★★★ Sep 26, 2023

### "Trusted and Global Marketing automation tool with best UI!"

**What do you like best about HubSpot Marketing Hub?**

When it comes to best User-friendliness and User-Experience, HubSpot just nailed on this.

Here is the reason, this is the best tool with all the Marketing automation features at a single platform and any fresher or new learner can easily adapt to work on this, thats how this software has been made, just a flawless software.

Through workflow setup's, we can implement new marketing strategies to make our campaign performs at its best, integration of social media platforms or API integration works clean and if we have any doubts **also, customer support will give the quickie solution to our issues or concerns. That's the reasons HubSpot has been growing rapidly in Marketing Automation Industry and beating the global automation software's.**

Validated Reviewer ✓ Verified Current User ✓ Review source: Seller invite Incentivized Review

★★★★★ Oct 27, 2023


### "Great, constantly improving"

**What do you like best about HubSpot Marketing Hub?**

All tool for writing social posts, as well as the csv and xlsx templates for uploading posts, sometimes making website pages can be frustrating but I've encountered way more resistance from Squarespace and wix before compared to hubspot. Bulk scheduling has been a great implementation tool.

**What do you dislike about HubSpot Marketing Hub?**

Making websites and landing pages can just get very frustrating, like moving an icon and it messes up the whole page and something that shouldn't look different on mobile. **But customer support helps me when I encounter an issue.**

 **Joe K.**  
Mid-Market (51-1000 emp.)

Validated Reviewer ✓ Verified Current User ✓ Review source: Seller invite Incentivized Review

★★★★★ Oct 30, 2023

### "Simple Process"

**What do you like best about HubSpot Marketing Hub?**

It is definitely user friendly with showing the resources and tools within view. Frequency of use is important with having an easy system to navigate. The number of features outweigh what I can handle which is good because I get the opportunity to learn how awesome Hubspot continues to be. Integration from another software was easy and simple. **Customer Support for my issues were resolved rather quicker than normal.**

(G2)

Service client

★ 4.4



"Je ne pensais pas que j'aimerais autant les ventes Hubspot et je dois dire que le **support** est le meilleur du secteur. Vous payez un joli centime, mais la plate-forme et le **support** en valent la peine."



**Aaron R.**  
CSMO  
Services financiers, 11-50 employés  
J'ai utilisé le logiciel pendant : 2 ans et plus

"HubSpot est un excellent partenaire"

**Globalement :** je suis très satisfait et je fais constamment la promotion de la plateforme auprès d'autres propriétaires d'entreprise.

- Note globale** ★★★★★ 5.0
- Facilité d'utilisation ★★★★★ 5.0
- Service client ★★★★★ 5.0

**Avantages :** Facilité d'utilisation, tonnes de supports d'assistance, l'équipe HubSpot vous contacte de manière proactive pour voir si vous utilisez le produit au maximum (indice : ce n'est pas le cas. Peu m'importe le temps que vous consacrez à l'optimisation - ceci est un produit très riche en fonctionnalités et il est difficile de tout utiliser).



**Fernando P.**   
Responsable de l'expérience client  
Logiciels informatiques, 11-50 employés  
J'ai utilisé le logiciel pendant : 2 ans et plus

"SalesHub est l'outil incontournable pour les entreprises qui cherchent à centraliser leur parcours client et leur évolution"

**Dans l'ensemble :** nous avons migré de Pipedrive, RD Station, Intercom et Asknicely pour conserver l'intégralité de l'historique/du parcours des prospects/clients dans un seul outil et Hubspot est génial pour apporter beaucoup de valeur ajoutée à l'entreprise.

- Note globale** ★★★★★ 4.0
- Facilité d'utilisation ★★★★★ 5.0
- Service client ★★★★★ 5.0
- Caractéristiques ★★★★★ 4.0
- Le rapport qualité prix ★★★★★ 5.0

**Avantages :** Facile à utiliser.L'UX/UI est génial.Le support client et la communauté aident beaucoup en cas de doutes et de problèmes quotidiens.Tous les historiques/parcours des prospects/clients dans un seul système



**Trevor H.**  
Représentant des ventes logistique  
Logistique et Supply Chain, 11-50 salariés  
Utilisation du logiciel pendant : 6 à 12 mois

"Bon CRM, bonne équipe de **support**"

**Globalement :** Globalement satisfait de Hubspot. Nous pouvons interagir les uns avec les autres au sein du CRM afin de ne pas nous marcher sur les pieds. Nous venons d'un autre CRM et cela s'est avéré être un excellent choix.

- Note globale** ★★★★★ 4.0




**Évaluateur vérifié**   
Directeur des opérations marketing  
Technologies et services de l'information, 51-200 employés  
J'ai utilisé le logiciel pendant : 2 ans et plus

"Le meilleur CRM complet"

**Avantages :** -Très facile à configurer - Très facile à mettre en œuvre et à former les utilisateurs - Interface intuitive moderne - Très personnalisable pour répondre à vos besoins - Le **support** est de 10/10

- Note globale** ★★★★★ 5.0

	<p><b>Cécile H.</b> PDG Logiciels informatiques, 11-50 employés J'ai utilisé le logiciel pendant : 2 ans et plus</p>	<p><b>"Facile à utiliser, déploiement le plus court et résultats puissants"</b></p>
<p><b>Note globale</b></p>	<p>★★★★★ 5.0</p>	<p><b>Globalement :</b> Fortement recommandé pour les organisations de toute taille. Chaque entreprise trouvera une excellente combinaison de modules et de versions Hubspot. Le produit est facile à déployer, à comprendre et à utiliser.</p>
<p>Facilité d'utilisation</p>	<p>★★★★★ 5.0</p>	<p><b>Avantages :</b> C'est facile à mettre en œuvre et quelques mois suffisent. L'interface utilisateur aide beaucoup dans le processus d'adoption. Les formations sont plus ou moins courtes car les utilisateurs se sentent à l'aise pour effectuer des tâches de base très facilement dès le premier jour. <b>Le support est excellent, toujours dans la langue maternelle et très rapide.</b></p>
<p>Service client</p>	<p>★★★★★ 5.0</p>	
<p>Caractéristiques</p>	<p>★★★★★ 5.0</p>	
<p>Le rapport qualité prix</p>	<p>★★★★★ 5.0</p>	
	<p><b>Matt H.</b> Directeur principal, ingénierie des ventes Services juridiques, 501 à 1 000 employés Utilisation du logiciel pendant : 6 à 12 mois</p>	<p>« HubSpot s'adapte à la plupart des organisations »</p>
		<p><b>Dans l'ensemble :</b> du processus de vente à l'intégration, en passant par le <b>support</b> et l'assistance continus, HubSpot a été excellent !</p>

(Capterra)

### Comment se passe le service et l'assistance à la clientèle ?

J'ai contacté l'équipe d'assistance technique de HubSpot Sales Hub, et je dois dire que mon expérience avec eux a été excellente. Par conséquent, j'attribue à leur solution d'assistance technique une note parfaite de dix sur dix.

### Comment se passe le service et l'assistance à la clientèle ?

Nous avons de l'appui, mais notre demande serait surtout de rendre certains champs obligatoires lorsque nous faisons la transition ces jours-ci, ou d'envisager une sorte de rapport, et cetera. Il s'agit d'un rapport personnalisé pour générer des rapports personnalisés, etc.

### Comment se passe le service et l'assistance à la clientèle ?

Le soutien n'est pas très bon. Cela prend trop de temps. Je ne suis pas sûr que notre contrat devrait avoir un meilleur SLA. D'après mon expérience, j'ai dû attendre quelques jours avant d'obtenir une réponse.

### Comment se passe le service et l'assistance à la clientèle ?

Je n'avais aucune exigence ou besoin de contacter le support technique de la solution.

### Comment se passe le service et l'assistance à la clientèle ?

Je n'ai jamais eu à les contacter car j'ai pu trouver toutes les réponses dont j'avais besoin en ligne. Cela en dit long sur la disponibilité et la qualité des ressources d'auto-assistance fournies.

### Comment se passe le service et l'assistance à la clientèle ?

Le service client de la solution est bon et rapide.

#### Comment se passe le service et l'assistance à la clientèle ?

Le support technique est assez bon. Nous entretenons de bonnes relations avec HubSpot et nous utilisons ce support depuis longtemps.

(Peerspot)

Service après-vente et  
assistance

4.5



(Gartner)



### Assistance clientèle 24h/24 et 7j/7

Obtenez de l'aide en appelant, en discutant ou en envoyant un e-mail à notre équipe d'assistance à la clientèle.

## Contacteur l'équipe de support

Les options de support dépendent de votre [abonnement](#) et sont disponibles dans votre compte après [connexion](#).

Si vous rencontrez un problème pour vous connecter, suivez [ces étapes de résolution](#).

- Les utilisateurs disposant du **CRM gratuit** ont accès à la [communauté](#).
- Les clients ayant un abonnement **Starter** ont accès à la communauté et peuvent contacter le support HubSpot par [e-mail et chat](#).
- Les clients ayant un abonnement **Pro** ou **Entreprise** ont accès à la communauté et peuvent contacter le support HubSpot par e-mail, chat et téléphone. [Connectez-vous à votre compte](#) pour demander un rappel.

	CRM gratuit	Abonnement Starter	Abonnement Pro	Abonnement Entreprise
Communauté	✓	✓	✓	✓
E-mail		✓	✓	✓
Chat		✓	✓	✓
Téléphone			✓	✓

Si vous utilisez plusieurs produits HubSpot, vous disposerez des options de support correspondant à votre plus haut niveau d'abonnement. Découvrez comment [obtenir de l'aide sur HubSpot](#).

(Hubspot)



# RSE : 7/10

## Les salariés de HubSpot sont son meilleur atout



HubSpot investit dans le bien-être et le développement professionnel de ses salariés. En effet, proposer des avantages en nature ne suffit pas pour leur offrir la meilleure expérience de travail possible, même s'ils jouent un rôle important. Voici les avantages proposés pour permettre aux salariés de HubSpot de s'épanouir.

### Avantages

#### Santé financière 🌟

En plus de bénéficier de salaires compétitifs et de se voir attribuer gratuitement des actions tout au long d'une période d'acquisition, les salariés de HubSpot peuvent également acheter des actions de l'entreprise à hauteur de 1 % à 15 % de leur salaire de base sur une période donnée tout en bénéficiant d'une réduction de 15 %.

#### Travail à distance 🌟

L'époque où la présence au bureau était synonyme d'efficacité au travail est révolue. Grâce au modèle hybride proposé par HubSpot, les salariés ont la liberté de choisir l'option qui leur convient le mieux parmi les trois proposées : @home, c'est-à-dire en télétravail, @office, dans l'un des bureaux de HubSpot ou bien @flex, soit quelques jours en télétravail et quelques jours au bureau.

#### Congé sabbatique payé 🌟

Après cinq ans de travail continu chez HubSpot, les salariés peuvent bénéficier d'un congé sabbatique payé de quatre semaines et d'un montant équivalent à 4 250 €. Certains en profitent pour partir en vacances avec leur famille, d'autres pour prendre des cours de guitare ou pour partir en lune de miel.

#### Développement professionnel pour les managers 🌟

Comment aider les managers à construire et à développer des équipes efficaces ? L'équipe dédiée à la formation et au développement des managers propose des formations, des discussions et des initiatives pour distinguer leur travail ainsi que diverses ressources pour tous les managers, quelle que soit leur ancienneté.

#### Avantages destinés aux parents 🌟

Un groupe de ressources Familles@HubSpot est mis à la disposition des parents. Par ailleurs, les jeunes parents sont encouragés à consacrer du temps à leur vie de famille en bénéficiant de congés parentaux indemnisés.

#### Healthy@HubSpot 🌟

En plus de mettre à disposition des salariés des encas sains dans ses bureaux, HubSpot propose un remboursement pour les activités sportives, des consultations autour de la nutrition et des workshops consacrés à la méditation ou encore à la gestion du stress.

#### Congés payés illimités et semaine de repos 🌟

En plus d'une semaine de repos offerte à tous les salariés en juillet, HubSpot offre des congés payés illimités. Il revient aux salariés de décider la date et la durée de leurs congés, qu'ils souhaitent partir en vacances sous les tropiques ou poser des journées de façon ponctuelle. Un système d'ajustement des objectifs de vente (Vacation Quota Relief) a été mis en place afin que tous les employés sans distinction puissent profiter des congés payés illimités.

#### Formation continue 🌟

Plusieurs options sont offertes aux salariés de HubSpot pour satisfaire leur curiosité et leur envie d'apprendre, comme le programme de livres gratuits, la plateforme d'apprentissage en ligne Learn@HubSpot, le programme Fellows qui s'inspire des formations MBA, des HubTalks ou encore des workshops.

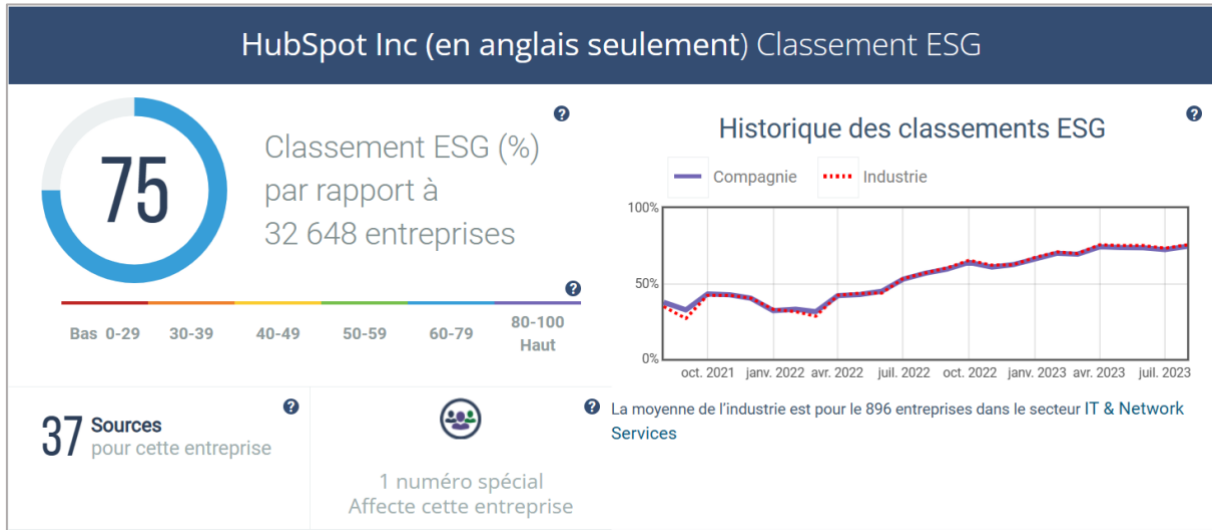
#### Groupe de ressources à destination des salariés 🌟

Le sentiment d'appartenance est un élément essentiel qui contribue à la productivité des salariés. Les groupes de ressources LGBTQ+ Alliance, Familles@HubSpot, People of Color at HubSpot, BLACKhub, et Women@HubSpot sont des espaces de soutien pour tous les salariés à travers le monde.

#### Volontariat 🌟

Aider des millions d'organisations à réussir leur croissance implique également d'avoir plus d'impact sur les communautés locales. Les salariés de HubSpot peuvent consacrer jusqu'à huit heures par an de leur temps de travail au volontariat pour s'engager auprès de leur communauté.

[\(welcometojungle\)](#)

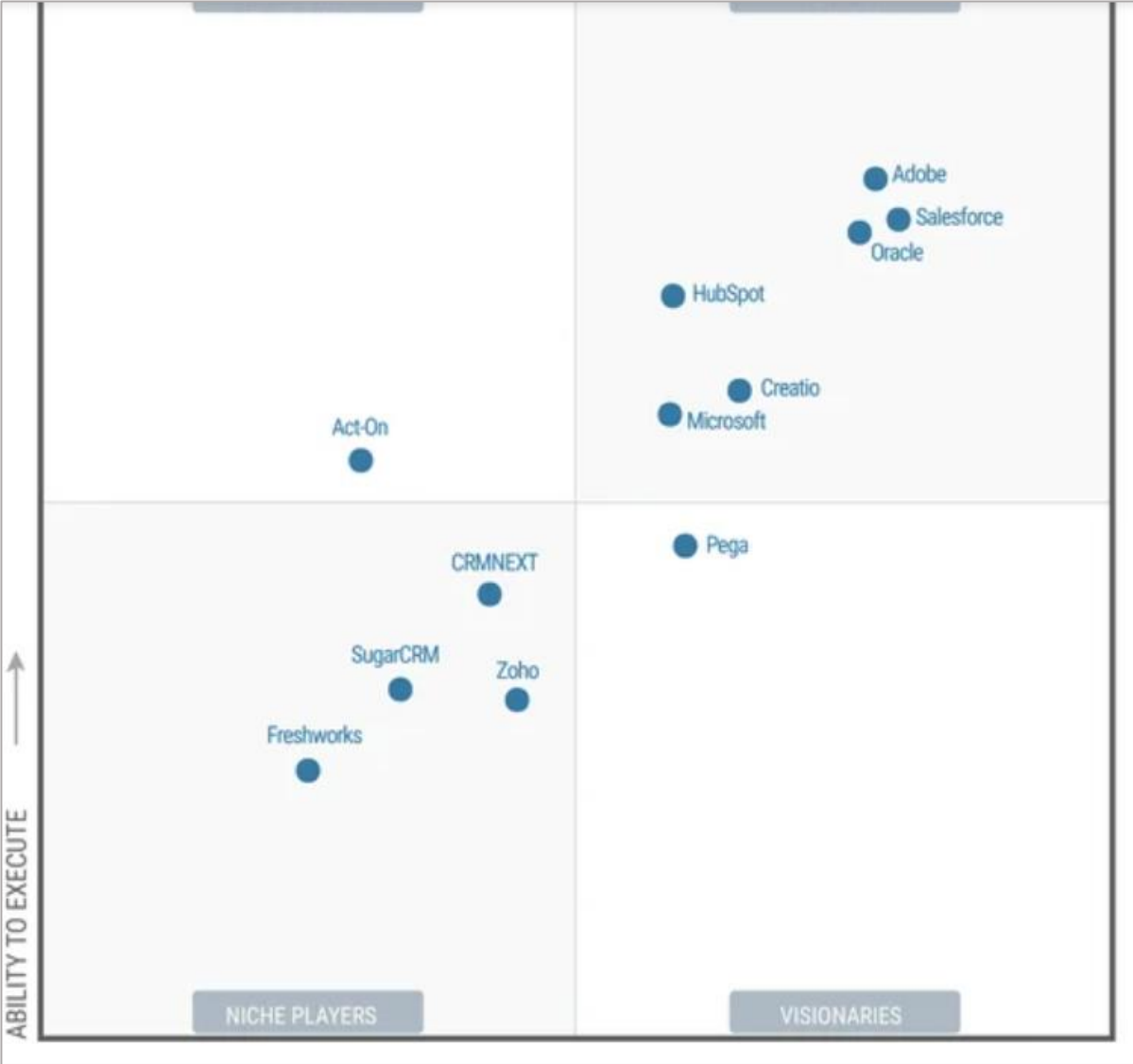


(csrhub)

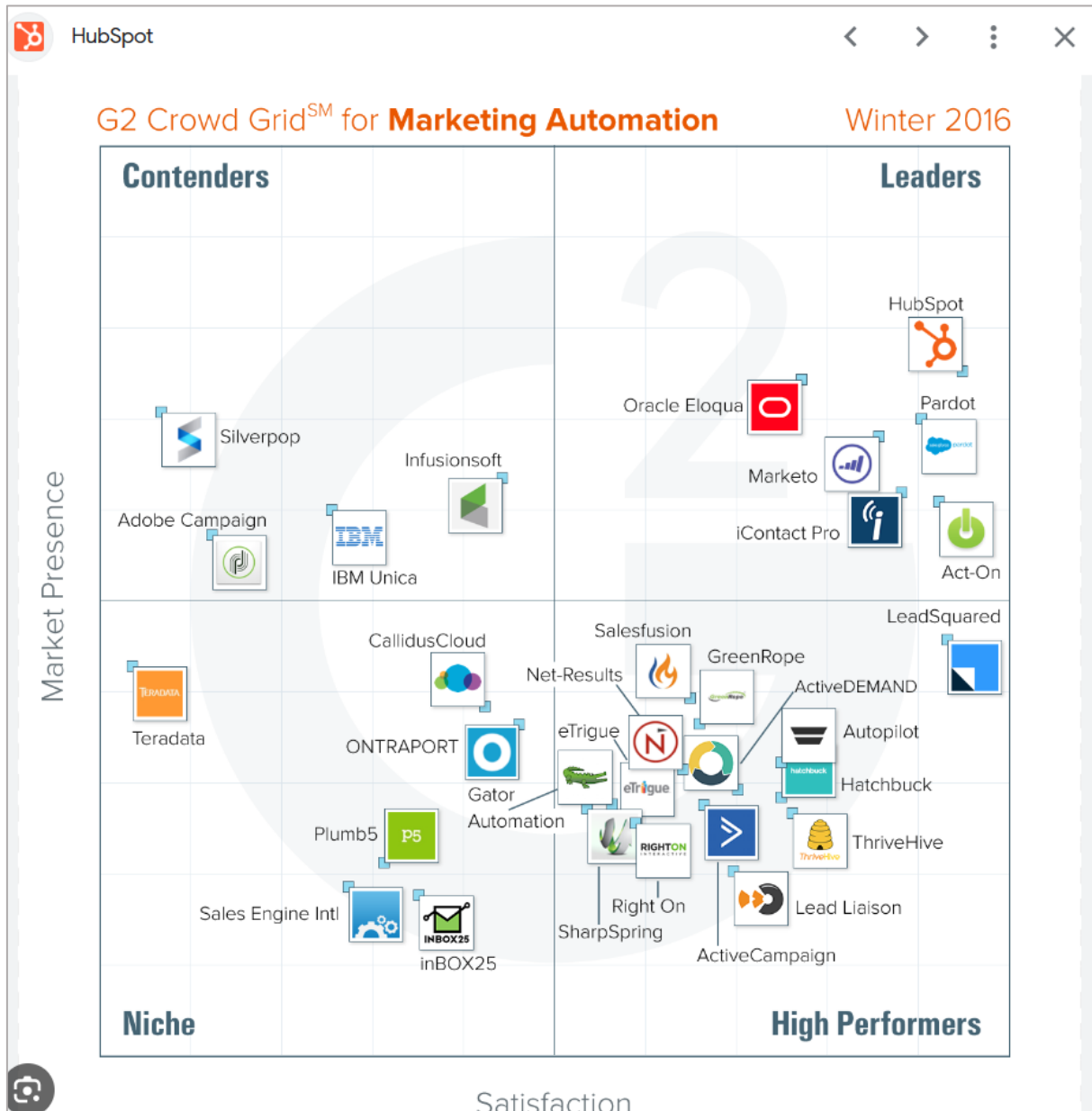
## Ressources mises à disposition : 10/10

Ressources	Oui / Non	Commentaires
Forum / communauté clients	Oui	<a href="#">Source</a>
Livres blancs, infographies, études	Oui	<a href="#">Source</a>
Tutoriels et formations	Oui	Formation disponible quand on contact l'entreprise
Blog	Oui	<a href="#">Source</a>
Webinaires, vidéos	Oui	<a href="#">Source</a>
Témoignages clients	Oui	<a href="#">Source</a>
Études de cas	Oui	<a href="#">Source</a>
Démonstrations	Oui	<a href="#">Source</a>
Si autre, préciser		





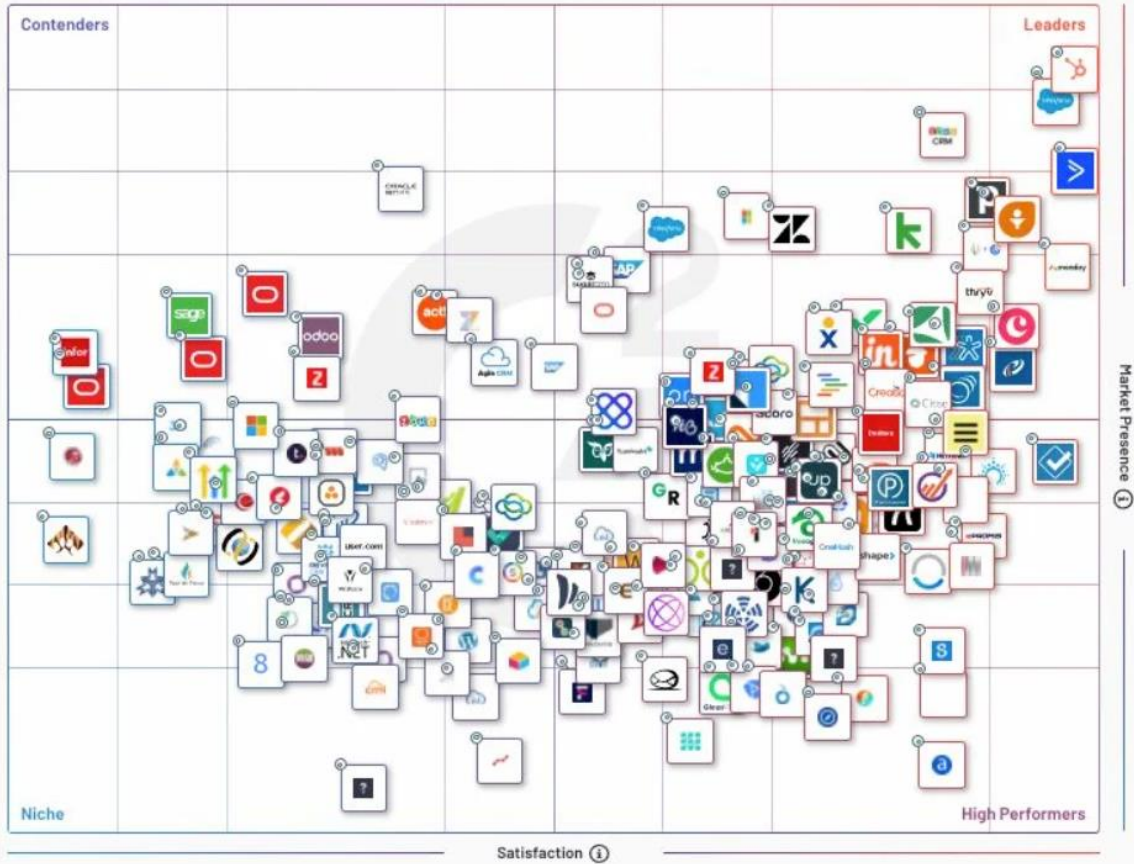
(Gartner)



(G2)

### G2 Grid® for CRM

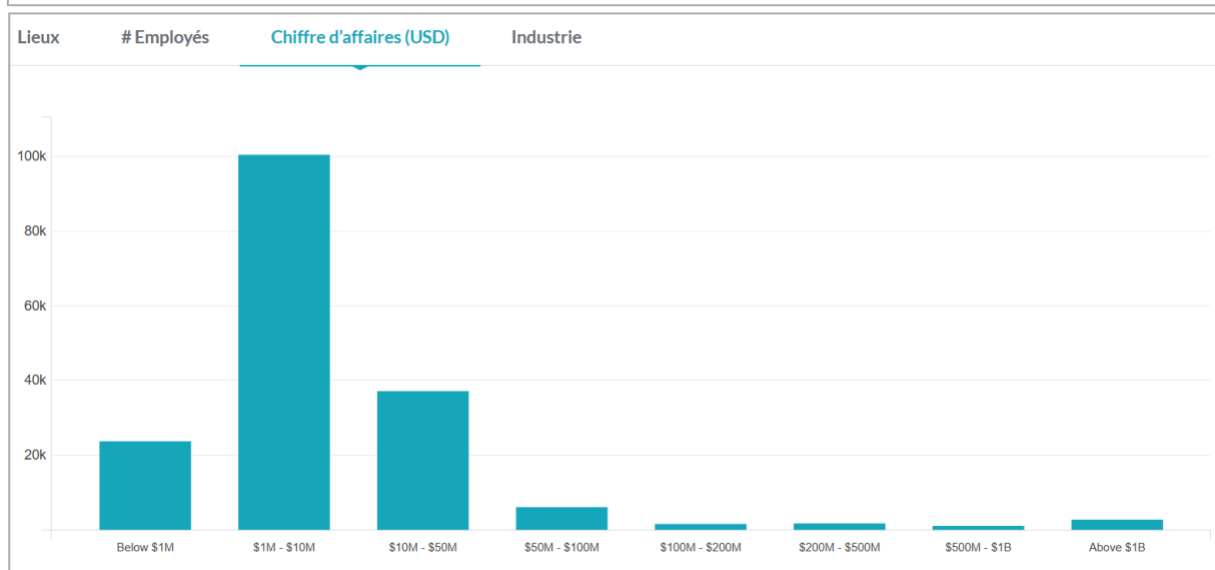
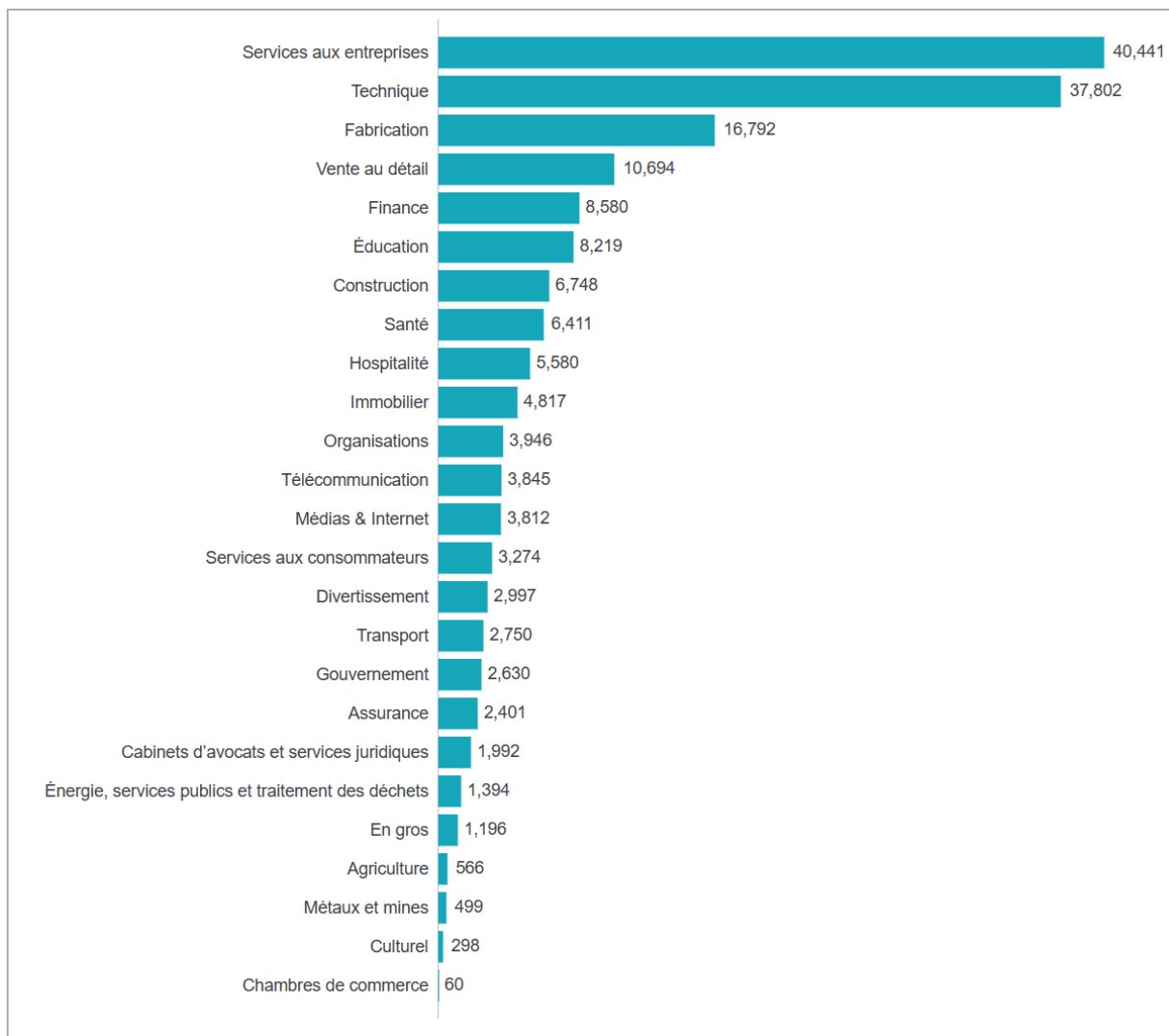
Check out the G2 Grid® for the top CRM Software products. G2 scores products and sellers based on reviews gathered from our user community, as well as data aggregated from online sources and social networks. Together, these scores are mapped on our proprietary G2 Grid®, which you can use to compare products, streamline the buying process, and quickly identify the best products based on the experiences of your peers.



Source de l'image : G2

(G2)

## Compatibilité :



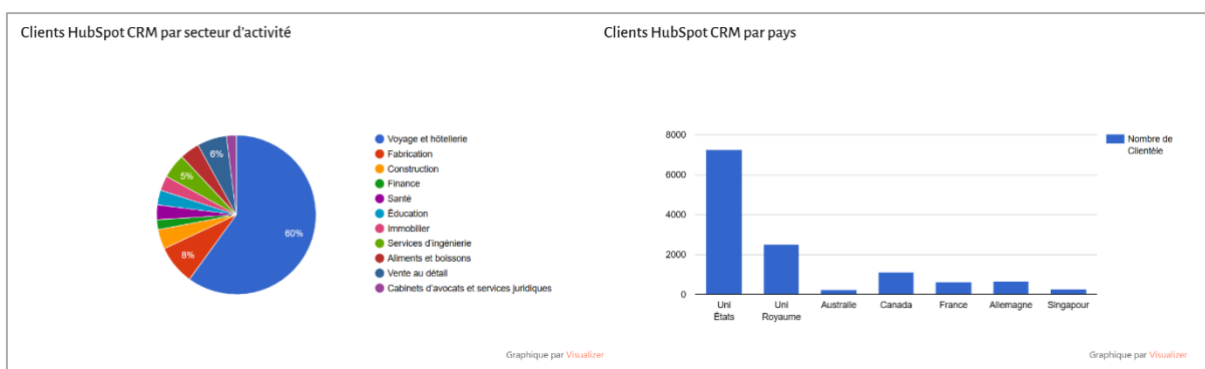


(HG Insights)

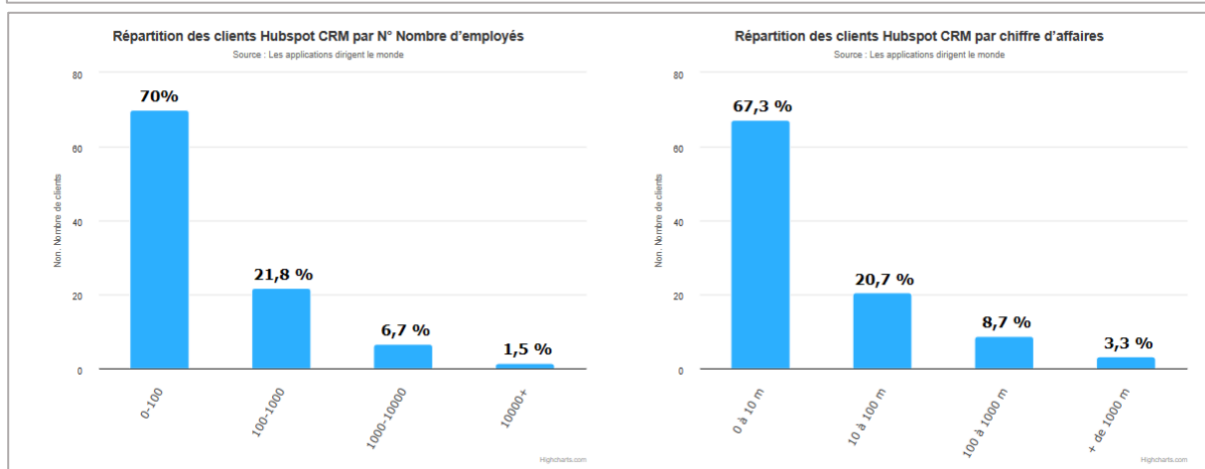
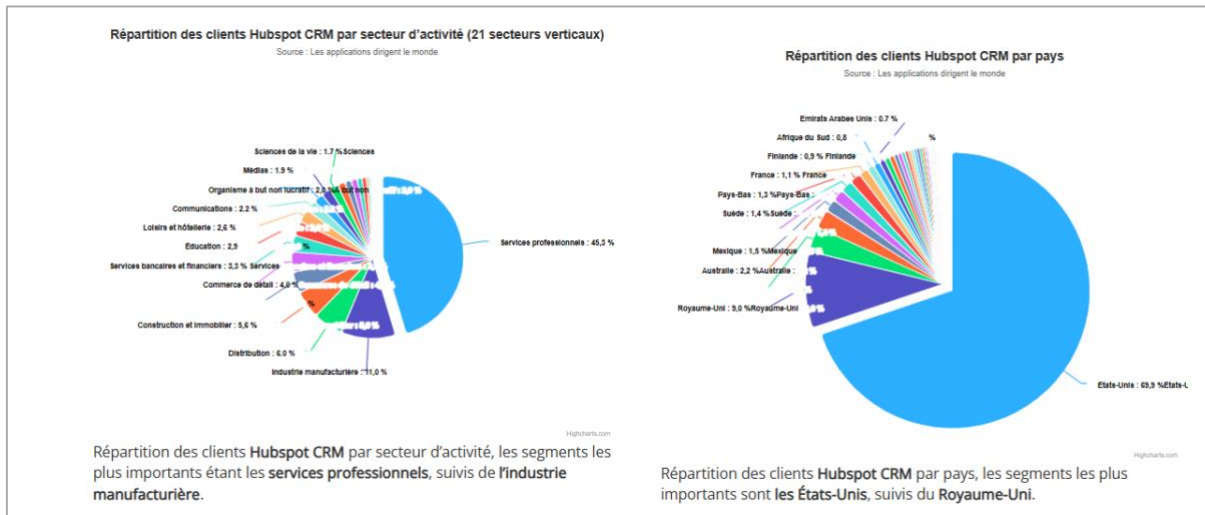
### Points de vue et données démographiques des évaluateurs

Taille de l'entreprise	Industrie	Région de déploiement
<50 millions de dollars	43% Services informatiques	22% Amérique du Nord
50M-1B USD	41% Divers	16% Asie/Pacifique
1 à 10 milliards USD	6% Services (non gouvernementaux)	9% Europe, Moyen-Orient et Afrique
+ de 10 milliards de dollars	3% Finance (non bancaire)	7% Amérique Latine
Gov't/PS/Ed	6% Autre	45%

(Gartner)



(Logichannel)



(Appruntheworld)

Secteurs	Nom	Chiffre d'Affaire en million	Activité	Nombre d'employés	Pays du siège
<b>Services</b>	ccenture	59 000	Conseil en management	710 000	Monde
	Mollie	154	Services de paiement	294	Europe
	TrustPilot	145	Avis en ligne	230	Monde
	Ruangguru	448	Éducation en ligne	3 365	Indonésie
	Yousign	12	Signature électronique	44	France
	Gitbook	<5	Documentation collaborative	<25	Monde
	Strava	5	Applications sportives	26	Monde
	Mews	<5	Gestion de la location immobilière	<25	Monde
	Rock Content	116	Content marketing	500	Monde
	Inside Wing	76	Aide aux startups	26	États Unis
	Crunch Fitness	34	Clubs de fitness	2 096	États Unis
	Ceros	74	Création de sites Web et d'applications	350	États Unis
	Momentive	2 000	Sondages et études de marché	5 000	Monde
	ClassPass	84	Cours de fitness en ligne	400	États Unis
	Zendesk	1 000	Support client	6 300	Monde
	Finn Partners	138	Relations publiques	598	États Unis
	Eventbrite	500	Événements	1 200	Monde
	Yousign	12	Signature électronique	44	France
	Gitbook	<5	Documentation collaborative	<25	Monde
	TrustPilot	145	Avis en ligne	230	Monde
Ruangguru	448	Éducation en ligne	3 365	Indonésie	
<b>Construction</b>					
<b>Gouvernement - ONG</b>	DREHOUSE	1,3	Éducation	2 400	États Unis
	KAPLAN	3,6	Éducation	12 000	États Unis
	PhRMA	103,3	Soins de santé	22000	Monde
<b>Activités financières</b>					
	GoFundMe	1,2	Financement participatif	400	Monde
	Transamerica	404	Assurance	25000	Monde
	Mollie	154	Services de paiement	294	Europe
<b>Distribution</b>	Walmart	611,29	Vente au détail	2100000	Monde
<b>Énergie</b>	Shell	381,31	Pétrole, gaz et chimie	91140	Monde
<b>Aérospatial - défense</b>					
<b>Transport - logistique</b>	DoorDash	4,7	Livraison de repas	100 000	Monde
<b>Production industrielle</b>	Peloton	4 000	Matériel et abonnements de fitness	8 662	Monde
	Airstream	230	Caravanes	766	États Unis
	180 Medical	<5	Produits médicaux	<25	États Unis
	Mitsubishi Heavy Industries	3860,28	Manutention	77991	Monde

Tailles					
<b>0 à 2M</b>					
	OREHOUSE	1,3	Éducation	2 400	États Unis
	GoFundMe	1,2	Financement participatif	400	Monde
<b>2 à 10M</b>					
	DoorDash	4,7	Livraison de repas	100 000	Monde
	180 Medical	<5	Produits médicaux	<25	États Unis
	KAPLAN	3,6	Éducation	12 000	États Unis
	Gitbook	<5	Documentation collaborative	<25	Monde
	Strava	5	Applications sportives	26	Monde
<b>10 à 50M</b>					
	Yosign	12	Signature électronique	44	France
	Crunch Fitness	34	Clubs de fitness	2 096	États Unis
	Super Couleur Numérique	20 millions de dollars	Imprimerie et reprographie	100	France
<b>50 à 200M</b>					
	Rock Content	116	Content marketing	500	Monde
	Inside Wing	76	Aide aux startups	26	États Unis
	Ceros	74	Création de sites Web et d'applications	350	États Unis
	ClassPass	84	Cours de fitness en ligne	400	États Unis
	Mollie	154	Services de paiement	294	Europe
<b>200 à 1mrd</b>					
	Transamerica	404	Assurance	25000	Monde
	Walmart	611,29	Vente au détail	2100000	Monde
	EXOS	500 millions de dollars	Technologie	1 000	États-Unis
	Nexcess (Excédent)	100 millions de dollars	Technologie	200	États-Unis
<b>&gt; 1mrd</b>					
	Astanza Laser	100 millions de dollars	Soins de santé	500	États-Unis
	Charger Logistics Inc.	2 milliards de dollars	Transport et logistique	5 000	États-Unis
	ccenture	59 000	Conseil en management	710 000	Monde
	Vontier	1,5 milliard de dollars	Industrie	2 000	États-Unis

(Rapport de références)

Services	8
Production industrielle	8
Distribution	8
Activités financières	8
Gouvernements et ONG	8
Énergie	8
Transport et logistique	8
Construction	8
Aérospatial et défense	8

0 à 2 millions d'€	10
2 à 10 millions d'€	10
10 à 50 millions d'€	9
50 à 200 millions d'€	0
200 millions à 1 milliard d'€	0
Plus d'1 milliard d'€	0