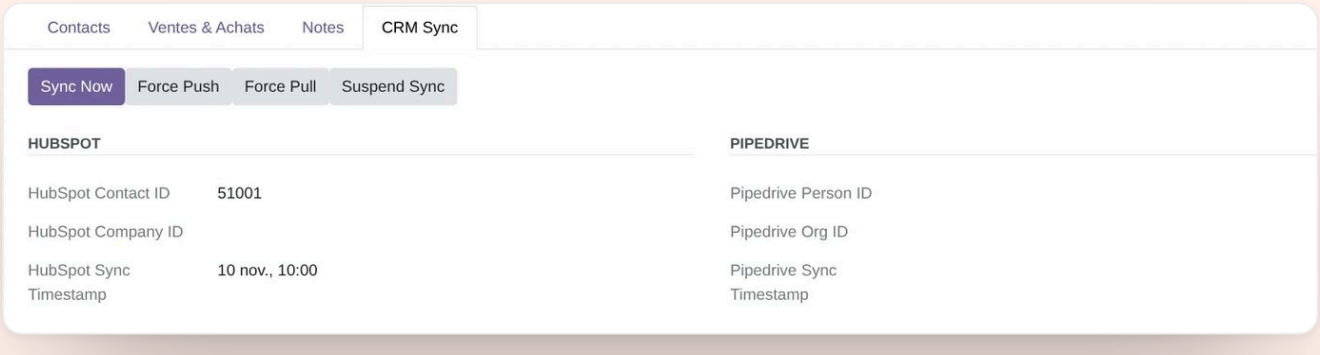
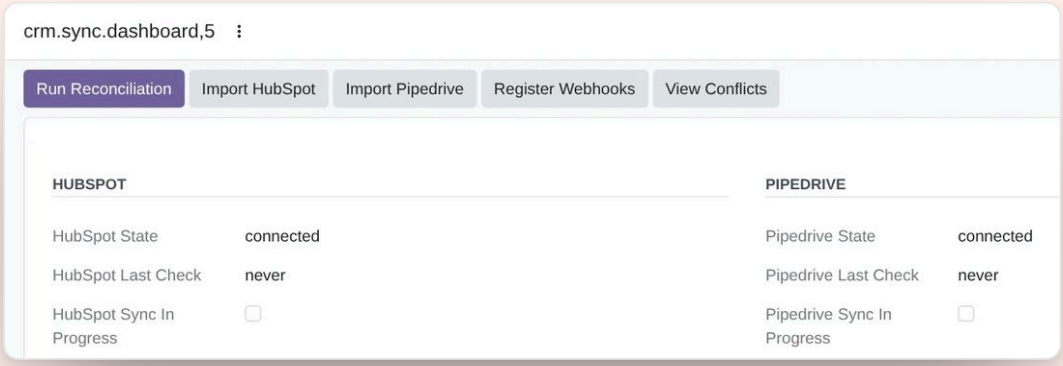
GUIDE DU CONNECTEUR · CRM ET VENTES

HubSpot et Pipedrive pour Odoo

Vos contacts et entreprises HubSpot ou Pipedrive entrent dans Odoo, et ce que vous modifiez sur un contact lié revient dans votre CRM.

Odoo 17 · 18 · 19 · 20 | 14 jours d'essai, sans carte | Édition du 18-11-2026





Capture réelle d'Odoo 20. L'onglet CRM Sync d'un contact lié à HubSpot et, devant, le panneau avec les deux CRM connectés.

Sommaire

À droite, la page où commence chaque chapitre. Les menus et les boutons portent les noms d'Odoo en français. Les menus et boutons propres au connecteur sont en anglais : le module n'est pas encore traduit en français.

1	**À qui s'adresse le connecteur et ce qu'il résout**	3
2	**Le connecteur en chiffres**	4
3	**Où le voir dans votre Odoo**	5
4	**Ce dont vous avez besoin avant de commencer**	6
5	**Comment circulent vos données : FlexigoTech Cloud**	7
6	**Connecter HubSpot ou Pipedrive**	7
7	**Le sens de chaque CRM et les alertes**	9
8	**Les tâches planifiées**	9
9	**La première importation**	10
10	**L'onglet CRM Sync de chaque contact**	12
11	**Ce qui circule dans chaque sens**	13
12	**Comment chaque champ est tranché**	15
13	**La file et le journal**	16
14	**Conflits**	17
15	**Webhooks**	18
16	**Une journée avec le connecteur**	19
17	**Droits et sécurité**	20
18	**Données personnelles et RGPD**	20
19	**HubSpot et Pipedrive en même temps**	21
20	**Ce qu'il ne fait pas aujourd'hui, et que faire en cas de problème**	22
21	**Autres façons de procéder**	23
22	**Formules, prix et essai**	24
23	**Questions fréquentes**	25
24	**Glossaire**	27
25	**Liste de vérification et contact**	28

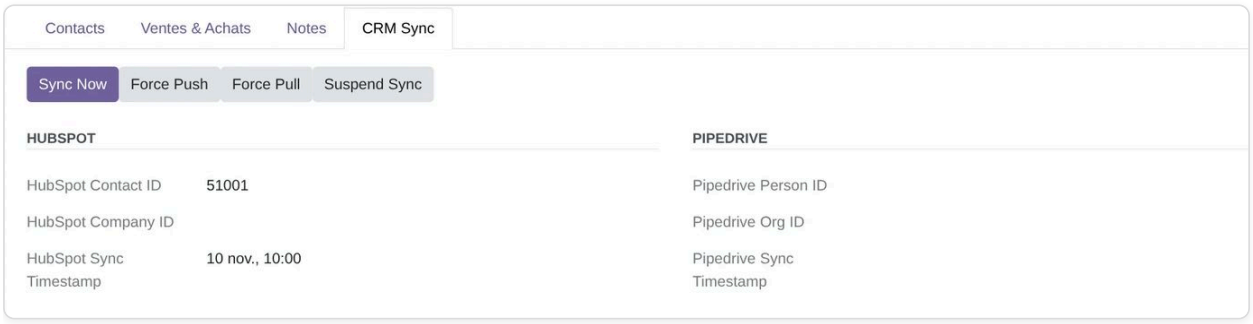
Ce guide décrit la version 20.0.1.2.2 du module (branche 20.0 d'Odoo, commit ad585998f). Tout ce qu'il dit vient de son code publié, de la documentation officielle de la plateforme ou de captures réelles.

Les captures viennent d'une base Odoo 20 de test, avec une société et des données inventées et sans connexion réelle à HubSpot & Pipedrive. Le module existe aussi pour Odoo 17, 18 et 19.

1 À qui s'adresse le connecteur et ce qu'il résout

Le connecteur s'adresse à l'entreprise qui vend avec HubSpot ou Pipedrive et gère le reste de son activité dans Odoo : devis, factures, entrepôt ou projets. L'équipe commerciale vit dans son CRM et le reste de l'entreprise dans Odoo. Sans rien entre les deux, le même client est saisi deux fois, chaque côté corrige sa copie et, au bout de quelques semaines, personne ne sait quel est le bon numéro de téléphone.

Avec le connecteur, les contacts et les entreprises du CRM entrent dans Odoo comme des contacts, chacun avec son identifiant CRM. Ce que vous modifiez dans Odoo sur un contact lié remonte vers le CRM, et ce qui change dans le CRM redescend vers Odoo. Chaque champ est décidé séparément : c'est la modification la plus récente qui l'emporte, et une valeur vide n'efface jamais une valeur remplie.



- **Capture réelle d'Odoo 20.** Un contact Odoo lié à HubSpot : ses boutons et son identifiant CRM.

Ce qui change au quotidien

- L'équipe commerciale reste sur HubSpot ou Pipedrive, comme avant.
- La facturation et l'entrepôt retrouvent dans Odoo le contact créé par le commercial, sans le ressaisir.
- Une correction faite dans Odoo (un courriel, un téléphone, une adresse) arrive dans le CRM sans être recopiée à la main.
- Quand les deux côtés ne concordent pas, le cas est placé dans une liste pour qu'une personne décide, au lieu de se perdre.
- Chaque synchronisation est journalisée : on peut savoir ce qui a changé, quand et depuis où.

Ce que ce n'est pas

Ce n'est pas un CRM et cela ne remplace pas le vôtre. Il n'apporte ni opportunités, ni notes, ni activités : seulement des contacts et des entreprises, avec une correspondance fixe de champs standard. Et il a aujourd'hui des limites, que ce guide détaille dans son chapitre « Ce qu'il ne fait pas encore », pour que vous décidiez en connaissance de cause.

Trois cas où il convient

Une agence avec HubSpot	L'équipe comptes travaille dans HubSpot et l'administration facture dans Odoo. Avec le connecteur, la fiche client créée lors de l'ouverture d'un compte arrive dans Odoo, et une adresse corrigée à la facturation remonte vers HubSpot.
Un distributeur avec Pipedrive	Les commerciaux gèrent leurs personnes et leurs organisations dans Pipedrive ; les commandes, l'entrepôt et les encaissements se font dans Odoo. Le connecteur amène dans Odoo les personnes avec qui l'on vend et maintient leurs téléphones et courriels à jour des deux côtés.

Une entreprise qui change de CRM	Pendant que l'équipe passe d'un CRM à un autre, ou d'un CRM à Odoo, le connecteur maintient les contacts des deux côtés sans avoir à exporter et réimporter chaque semaine.

Ce qui ne change pas

- Votre CRM reste tel quel : le connecteur ne crée ni champs ni flux dans HubSpot ni dans Pipedrive.
- Vos contacts Odoo restent les mêmes : ils gagnent seulement un onglet.
- Personne n'a à apprendre un nouvel outil : le panneau s'adresse à la personne qui gère la synchronisation.

GUIDE DU CONNECTEUR · HUBSPOT & PIPEDRIVE

2 Le connecteur en chiffres

4
versions d'Odoo : 17, 18, 19 et 20

2
CRM : HubSpot et Pipedrive, ensemble ou séparément

8
tâches planifiées, désactivées par défaut

5 607
lignes de code (Odoo Apps, 13-11-2026)

90
jours de conservation du journal d'audit

14
jours d'essai de FlexigoTech Cloud, sans carte bancaire

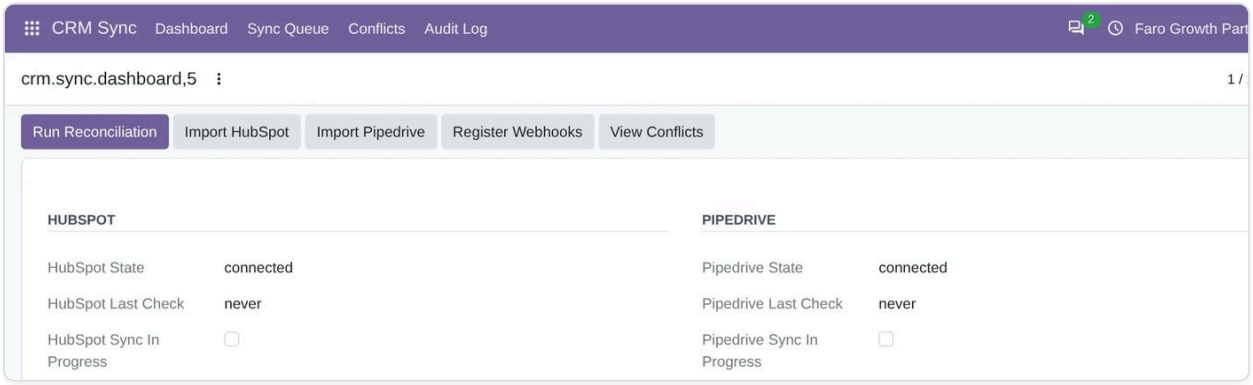
Fonctionne sur Odoo Community comme sur Enterprise : il n'utilise que Contacts et Conversations. Il a été testé sur Odoo 20 avec des réponses de HubSpot et de Pipedrive simulées d'après leur documentation ; le test avec de vrais comptes des deux CRM reste à faire.

Le rythme est imposé par chaque CRM : le connecteur ne dépasse pas 100 appels toutes les 10 secondes vers HubSpot ni 10 par seconde vers Pipedrive, et ce qui ne passe pas attend son tour dans la file.

En coulisses, le connecteur conserve quatre éléments dans Odoo : la file d'attente, les conflits, le journal d'audit et le panneau avec son état. Tout le reste ce sont des champs dans les contacts que vous avez déjà.

3 Où le voir dans votre Odoo

Le connecteur est visible à trois endroits : une application dédiée au suivi de la synchronisation, un onglet sur chaque contact et une section dans Réglages pour le connecter. Il ne change rien à votre façon de travailler dans Contacts : les contacts restent les mêmes, avec un peu plus d'informations.



- **Capture réelle d'Odoo 20.** L'application CRM Sync : ses quatre menus, les boutons du panneau et l'état des deux CRM.

Dashboard	Le panneau : l'état de HubSpot et de Pipedrive, les boutons d'importation et la réconciliation.
Sync Queue	La file d'attente : ce qui attend de partir vers le CRM ou d'entrer dans Odoo.
Conflicts	Les champs que le connecteur n'a pas voulu trancher seul.
Audit Log	Le journal de chaque synchronisation : quand, dans quel sens, avec quel CRM et avec quel résultat.

En dehors de l'application, le connecteur travaille dans **Contacts** : chaque contact a un onglet **CRM Sync** avec ses identifiants HubSpot et Pipedrive et ses boutons. Et dans **Paramètres › CRM Sync** se trouvent le consentement, les jetons et le sens de chaque CRM.

> Le module ne fournit pas de traductions : ses menus, boutons et champs apparaissent en anglais, même avec Odoo en français. C'est pourquoi ce manuel les cite en anglais, tels que vous les verrez.

Ce qu'affiche le panneau

DONNÉE DU PANNEAU	CE QU'IL INDIQUE
HubSpot State et **Pipedrive State**	Si chaque CRM est **connected**, **disconnected** ou en attente de nouvelle autorisation.
HubSpot Last Check et **Pipedrive Last Check**	Le dernier test de la connexion ; **never** si sa tâche est désactivée.
Synced Partners	Le nombre de contacts Odoo liés à un CRM.
Unresolved Conflicts	Les conflits qui attendent qu'une personne décide.
Queue Depth	Ce qui attend dans la file.
Audit Buffer Depth	Les lignes du journal encore en mémoire.

DONNÉE DU PANNEAU	CE QU'IL INDIQUE
Base URL Changed	Signalé si l'adresse de votre Odoo a changé depuis la création des webhooks.

Sync Errors (90d) compte les lignes du journal en erreur, mais aujourd'hui le connecteur n'en écrit aucune : les échecs apparaissent dans la file, sous **Error**, et dans les notifications de **Notification User**.

4 Ce dont vous avez besoin avant de commencer

- Pour HubSpot : une application privée dans votre compte HubSpot, avec l'autorisation de lire et d'écrire les contacts et de lire les entreprises, ainsi que son jeton d'accès.
- Pour Pipedrive : le jeton d'API de votre utilisateur Pipedrive.
- Odoo 17, 18, 19 ou 20, sur Odoo.sh ou sur votre serveur, pas sur Odoo Online. Compatible Community comme Enterprise.
- Un administrateur Odoo : il accepte la liste des données transmises à FlexigoTech Cloud et le consentement du connecteur.
- Si vous voulez qu'il fonctionne tout seul, le mode développeur pour activer ses tâches planifiées (chapitre « Activer les tâches planifiées »).

Vous pouvez connecter HubSpot, Pipedrive ou les deux : chaque CRM a son jeton, son sens et son état propres.

> Le connecteur ne crée ni votre application privée HubSpot ni votre jeton Pipedrive : cela se fait dans le CRM.

Il s'installe comme n'importe quel module tiers d'Odoo, sur Odoo.sh ou sur votre serveur. Odoo installe en même temps `flexigotech_cloud`, la connexion à FlexigoTech Cloud, ainsi que les applications dont il dépend : Contacts et Conversations.

Comment obtenir le jeton HubSpot

1. **Créez une application privée**
   Dans HubSpot, dans les paramètres de votre compte, la rubrique des intégrations contient les applications privées. Créez-en une avec un nom que vous reconnaissez, par exemple « Odoo ».

2. **Attribuez-lui ses autorisations**
   Lecture et écriture des contacts, et lecture des entreprises. Rien de plus : le connecteur n'utilise pas d'autres objets HubSpot.

3. **Copiez le jeton**
   HubSpot l'affiche à la création de l'application. Vous le collerez dans Odoo une seule fois.

Comment obtenir le jeton Pipedrive

Dans Pipedrive, dans vos préférences personnelles, la rubrique API affiche votre jeton personnel. Copiez-le : vous le collerez dans Odoo une seule fois. Le connecteur verra ce que voit cet utilisateur dans Pipedrive.

5 Comment circulent vos données : FlexigoTech Cloud

Une nouvelle connexion ne conserve pas le jeton du CRM dans Odoo. Le jeton est transmis une fois, chiffré, à FlexigoTech Cloud, le service de FlexigoTech hébergé sur nos serveurs en Allemagne. Depuis, chaque appel d'Odoo vers HubSpot ou Pipedrive passe par le cloud, qui y ajoute le jeton, transmet la requête au CRM et renvoie la réponse.

Ce qui est envoyé et ce qui est conservé

Le jeton	Une fois, lors de l'enregistrement. Il est conservé chiffré dans le cloud jusqu'à votre déconnexion, ou jusqu'à 30 jours après la fin de l'abonnement.
Les contacts et entreprises	À chaque synchronisation, avec les champs de la correspondance : nom, courriel, téléphones, poste, site web, adresse et, pour les entreprises, secteur et nombre de salariés.
Les requêtes et réponses	Elles ne sont pas conservées. Le cloud inscrit une ligne par requête : la base, le CRM, la méthode, le code de réponse et la durée.

Rien ne sort vers le cloud tant qu'un administrateur n'a pas coché **Before you connect** dans **Paramètres › CRM Sync** et que la base n'est pas connectée à FlexigoTech Cloud dans les Réglages. Sans cette case, ou sans essai ni abonnement, le connecteur se met en pause : il n'appelle pas le CRM, ne marque rien comme échoué et ne supprime rien.

> Les webhooks Pipedrive, si vous les créez, arrivent directement dans votre Odoo, sans passer par le cloud. Leur nom d'utilisateur et leur mot de passe sont conservés chiffrés dans Odoo.

Ce qui se passe pendant une pause

Si l'essai se termine sans abonnement, ou si un administrateur décoche **Before you connect**, le connecteur s'arrête net : les tâches n'appellent plus le CRM, ce qui est en attente reste dans la file et rien n'est marqué comme échoué. Quand le service reprend, il repart là où il s'était arrêté. Un bouton pressé pendant la pause indique pourquoi il ne peut pas continuer.

6 Connecter HubSpot ou Pipedrive

Connecter consiste à coller un jeton puis à enregistrer. Il n'y a pas d'application OAuth à créer ni d'adresse de retour à indiquer : le jeton d'une application privée HubSpot ou celui de votre utilisateur Pipedrive suffisent, et ils ne sont transmis qu'une seule fois, chiffrés, à FlexigoTech Cloud.

1. **Lisez et cochez Before you connect**
   Le texte indique ce qui est envoyé (le jeton, une fois, et à chaque synchronisation les contacts et entreprises avec les champs de la correspondance), où (FlexigoTech Cloud, sur nos serveurs en Allemagne), dans quel but et pendant combien de temps il est conservé. Sans cette case, rien ne part vers le cloud.

2 **Collez le jeton**

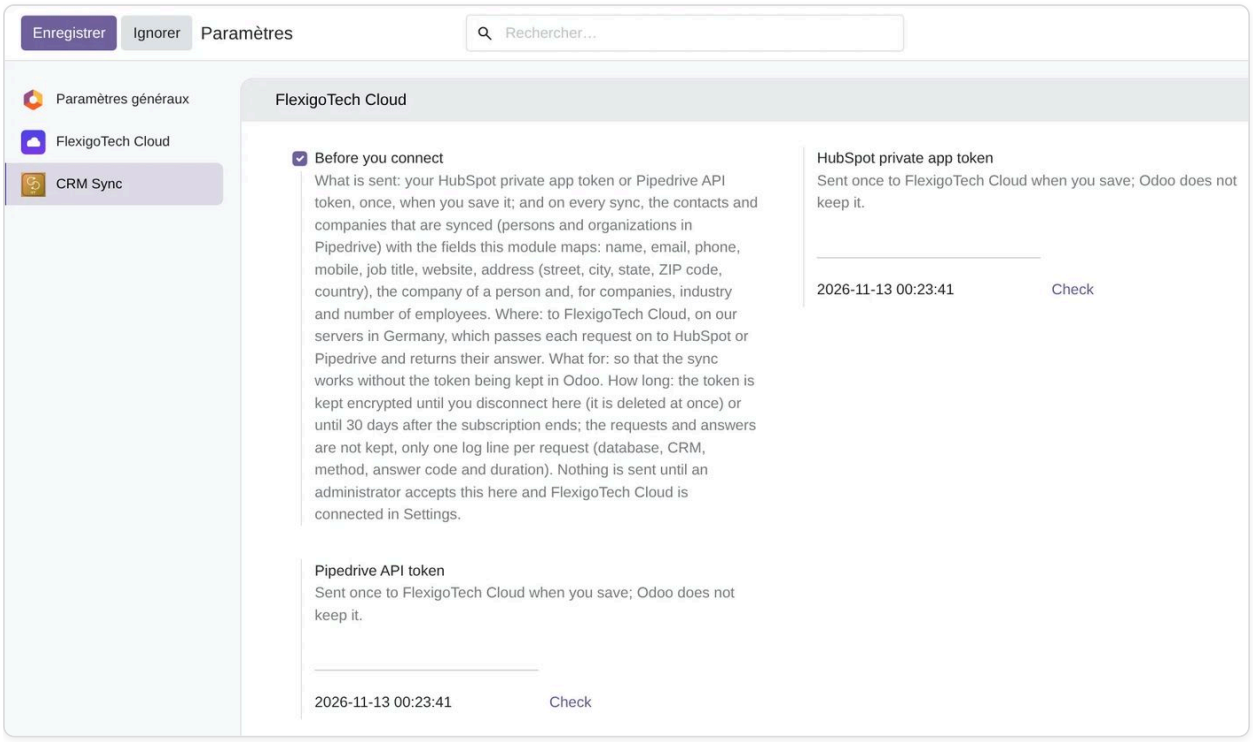
Celui de votre application privée dans **HubSpot private app token** ou celui de votre utilisateur dans **Pipedrive API token**. Vous pouvez renseigner les deux.

3 **Cliquez sur Enregistrer**

Le jeton est envoyé à FlexigoTech Cloud et Odoo ne le conserve pas : le champ ressort vide et, en dessous, apparaît la date à laquelle il a été enregistré.

4 **Cliquez sur Check**

Il vous indique si le jeton est enregistré dans le cloud, quand il a été enregistré et quand il a été modifié pour la dernière fois.

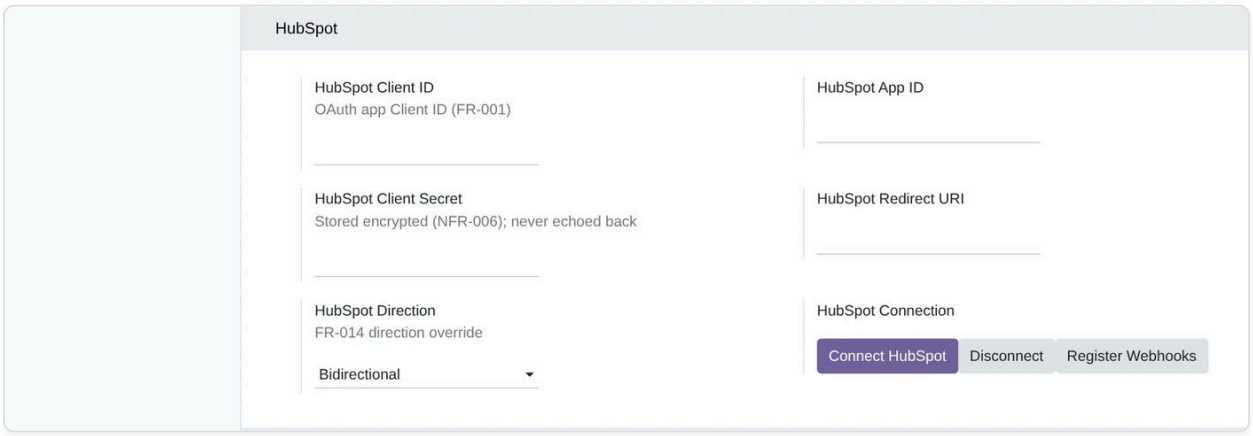


- **Capture réelle d'Odoo 20.** Les deux jetons enregistrés dans FlexigoTech Cloud, chacun avec sa date et son **Check**.

En dessous, les blocs **HubSpot** et **Pipedrive** comportent des champs OAuth (**HubSpot Client ID**, **HubSpot Client Secret**, **HubSpot Redirect URI**…) ainsi que le bouton **Connect HubSpot**. Ils ne sont pas nécessaires : la connexion s'effectue avec le jeton du bloc ci-dessus, et **Connect HubSpot** vous le rappelle simplement.

> Pour changer de jeton, saisissez le nouveau et enregistrez : il remplace l'ancien dans le cloud.

7 Le sens de chaque CRM et les alertes



- **Capture réelle d'Odoo 20.** Le bloc HubSpot des paramètres : **HubSpot Direction** et, à droite, les boutons de la connexion.

Bidirectional	C'est le réglage par défaut. Ce qui arrive du CRM entre dans Odoo, et ce que vous modifiez dans Odoo sort vers le CRM.
Inbound only (External → Odoo)	Entrée uniquement : Odoo n'envoie rien à ce CRM.
Outbound only (Odoo → External)	Sortie uniquement : l'importation, la réconciliation et les webhooks de ce CRM ne ramènent rien.

Notification User, dans le bloc **General**, désigne la personne qui reçoit les alertes du connecteur sous forme d'activités : un jeton à réautoriser, une connexion qui échoue trois fois de suite ou un contact qui n'est plus envoyé après cinq échecs. Si le champ est vide, c'est l'administrateur qui les reçoit. Pour chaque type d'alerte, il n'en sort pas plus d'une toutes les 24 heures, afin de ne pas saturer la boîte de réception.

Quand utiliser chaque sens

- **Bidirectional** lorsque les deux équipes corrigent les données : c'est le cas le plus courant.
- **Inbound only (External → Odoo)** lorsque le CRM fait référence et qu'Odoo se contente de consulter, par exemple pendant que vous testez le connecteur sans toucher à votre CRM.
- **Outbound only (Odoo → External)** lorsque Odoo est la source fiable et que le CRM doit simplement disposer de données à jour.

Vous pouvez le modifier à tout moment. Ce qui est déjà dans la file suit son cours ; ce qui arrive ensuite respecte le nouveau sens.

8 Les tâches planifiées

Les tâches planifiées sont ce qui permet au connecteur de travailler sans que personne ne clique sur un bouton. Le module les livre désactivées : cette étape fait donc partie de la mise en service. Sans elle, le connecteur ne bouge que lorsqu'on le lui demande.

1. **Activez le mode développeur**
   Dans **Paramètres**, tout en bas, se trouve le lien pour l'activer.

2 **Ouvrez Paramètres › Technique › Actions planifiées**

Recherchez « CRM Sync ». Comme elles sont désactivées, elles figurent parmi les archivées : ajoutez ce filtre dans la recherche.

3 **Activez celles qui vous intéressent**

Ouvrez chacune, cochez **Actif** et enregistrez. Le minimum pour un fonctionnement automatique : **CRM Sync: Process Queue** et **CRM Sync: Reconciliation Sweep**.

TÂCHE	FRÉQUENCE	CE QU'ELLE FAIT
CRM Sync: Process Queue	Chaque minute	Envoie au CRM les modifications faites dans Odoo et applique celles reçues par webhook.
CRM Sync: Reconciliation Sweep	Chaque heure	Relit depuis le CRM jusqu'à 500 contacts liés.
CRM Sync: Connection Health Check	Toutes les 30 minutes	Teste la connexion et alerte au troisième échec consécutif.
CRM Sync: Flush Audit Buffer	Chaque minute	Écrit dans le journal ce qui attend en mémoire.
CRM Sync: Purge Old Audit Logs	Chaque jour	Supprime les lignes du journal de plus de 90 jours.
CRM Sync: Purge Resolved Conflicts	Chaque jour	Supprime les conflits résolus depuis plus de 90 jours.
CRM Sync: Purge Done Queue Items	Chaque jour	Supprime de la file les éléments terminés depuis plus de 7 jours.
CRM Sync: Bulk Import	Chaque jour	Importe tout depuis les deux CRM. Mieux vaut la laisser désactivée et utiliser les boutons.

> Les tâches que vous activez manuellement restent activées lors de la mise à jour du module : le fichier qui les crée n'est pas rechargé.

Si **CRM Sync: Process Queue** est désactivée, la file ne cesse de grossir à chaque contact lié modifié. Au-delà de 10 000 opérations en attente par CRM, les nouvelles sont écartées et il n'en reste qu'une trace dans le journal du serveur : c'est pourquoi il est conseillé de l'activer dès le premier jour.

GUIDE DU CONNECTEUR · HUBSPOT & PIPEDRIVE

9 La première importation

La première importation est le moment où Odoo prend connaissance des contacts du CRM. Il vaut mieux la faire calmement : vérifier d'abord ce qui existe des deux côtés, puis les noms, les conflits et les doublons.

1 **Ouvrez CRM Sync › Dashboard**

Le tableau de bord affiche **HubSpot State** et **Pipedrive State** : il doit indiquer **connected** pour le CRM que vous allez importer.

2 **Cliquez sur Import HubSpot ou Import Pipedrive**

Depuis HubSpot, il ramène les contacts et les entreprises ; depuis Pipedrive, les personnes et les organisations. Chacun devient un contact Odoo avec son identifiant CRM dans l'onglet **CRM Sync**.

3. **Répétez l'opération autant que vous le souhaitez**
   L'importation suivante retrouve le contact grâce à son identifiant CRM et le met à jour, champ par champ.

Ce qui se passe aujourd'hui lors de la première importation

- Un contact HubSpot arrive avec son adresse e-mail comme nom. Le prénom et le nom issus de HubSpot se trouvent dans **CRM First Name** et **CRM Last Name**, dans l'onglet **CRM Sync**, et il faut les recopier manuellement dans le nom.
- La première importation ouvre un conflit **Empty Field Guard** pour chaque champ vide des deux côtés (site web, rue, province, commercial…). Aucune donnée n'est modifiée : vous pouvez tous les résoudre d'un coup avec **Keep Odoo Value** (chapitre « Conflits »).
- Dans Pipedrive, l'e-mail et le téléphone d'une personne arrivent au format de son API et sont enregistrés tels quels, sous forme de texte du type « [{'value': …, 'primary': True}] ». Il faut les remettre en forme dans le contact.
- L'importation ne reconnaît un contact que par son identifiant CRM. Si ce contact existait déjà dans Odoo sans identifiant, l'importation en crée un autre : il faudra fusionner les doublons ensuite.
- Les entreprises de HubSpot et les organisations de Pipedrive arrivent comme des contacts individuels, sans la case « entreprise ».

> Tout cela est prévu pour être corrigé dans le module. En attendant, si votre CRM compte beaucoup de contacts, écrivez-nous avant la première importation et nous vous aiderons à la préparer.

Comment la préparer

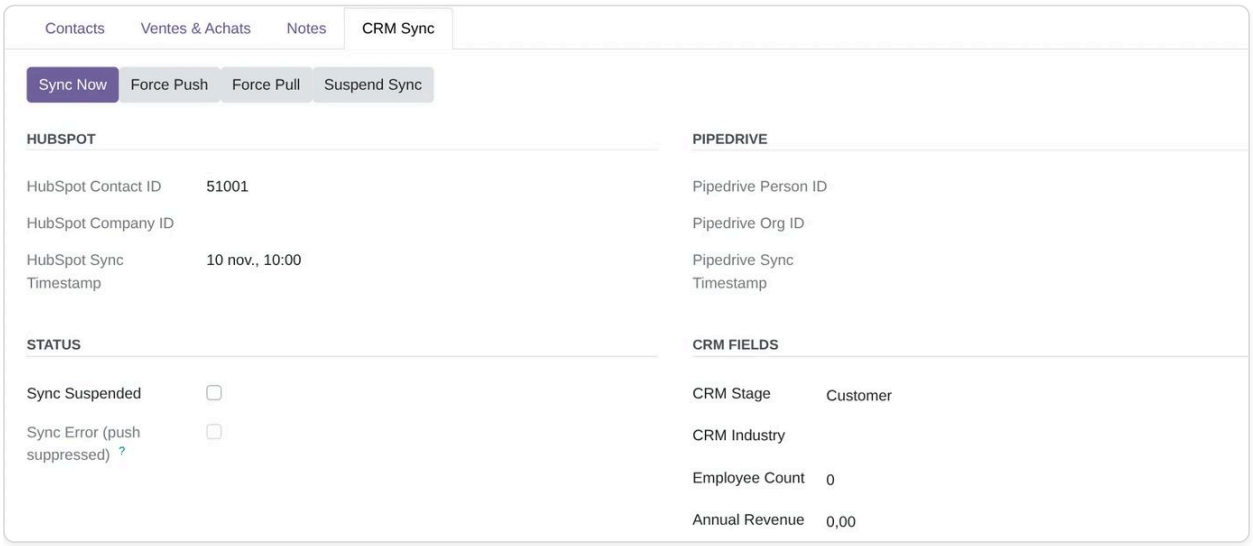
- Si Odoo contient déjà des clients qui figurent aussi dans le CRM, décidez à l'avance lequel garder : l'importation les dupliquera.
- Testez d'abord sur une copie de votre base, pas sur celle de travail : vous verrez combien de contacts et de conflits apparaissent.
- Après l'importation, filtrez les contacts dont le nom contient une arobase et recopiez le prénom et le nom depuis l'onglet **CRM Sync**.
- Résolvez d'un coup les conflits **Empty Field Guard** de la première importation avec **Keep Odoo Value** : ils ne modifient rien.

Ce que vous voyez à la fin

Le tableau de bord fait monter **Synced Partners** avec les contacts liés et **Unresolved Conflicts** avec les conflits de l'importation. Le journal contient une ligne **Inbound** pour chaque contact ou entreprise arrivé, et chaque contact porte dans son onglet l'identifiant CRM et la date de l'importation.

10 L'onglet CRM Sync de chaque contact

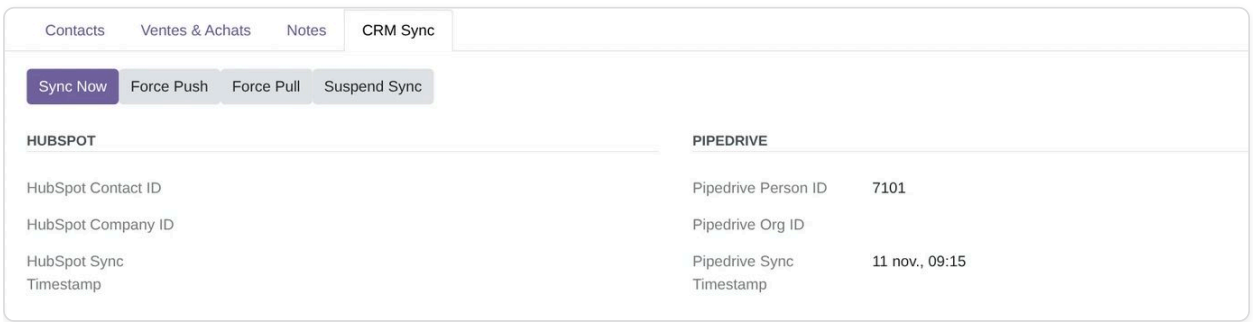
L'onglet est la fiche technique du lien : à quel enregistrement du CRM le contact est relié, quand il a été synchronisé pour la dernière fois et s'il y a quelque chose qui le bloque. Il permet aussi de synchroniser ce contact immédiatement, sans attendre.



- **Capture réelle d'Odoo 20.** Un contact lié à HubSpot : ses boutons, son **HubSpot Contact ID** et la dernière synchronisation.

Sync Now	Récupère depuis le CRM les données de ce contact et décide champ par champ laquelle garder.
Force Push	Envoie au CRM tous les champs du mapping pour ce contact, sans comparer les dates. Réservé à **CRM Sync / Admin**.
Force Pull	Récupère depuis le CRM les données de ce contact et écrase celles d'Odoo, sans comparer les dates. Réservé à **CRM Sync / Admin**.
Suspend Sync	Interrompt l'envoi au CRM des modifications de ce contact jusqu'à **Resume Sync**.

En dessous, les identifiants de chaque CRM (**HubSpot Contact ID**, **HubSpot Company ID**, **Pipedrive Person ID**, **Pipedrive Org ID**) avec la date de leur dernière synchronisation, l'état (**Sync Suspended** et **Sync Error (push suppressed)**) et les champs issus du CRM : **CRM Stage** (l'étape du cycle de vie dans HubSpot), **CRM Industry**, **Employee Count** et **Annual Revenue**.



- **Capture réelle d'Odoo 20.** Un contact lié à Pipedrive, avec son **Pipedrive Person ID**.

Pour suspendre ou reprendre la synchronisation de plusieurs contacts à la fois : dans la liste des **Contacts**, sélectionnez-les puis, dans **Actions**, choisissez **CRM Sync: Suspend** ou **CRM Sync: Resume**.

Sync Error (push suppressed) est coché automatiquement lorsqu'un contact échoue cinq fois de suite à l'envoi vers le CRM : depuis, il n'est plus envoyé. Corrigez la donnée et décochez-le.

CHAMP	CE QU'IL INDIQUE
HubSpot Contact ID et **HubSpot Company ID**	L'enregistrement HubSpot auquel il est lié.
Pipedrive Person ID et **Pipedrive Org ID**	L'enregistrement Pipedrive auquel il est lié.
HubSpot Sync Timestamp et **Pipedrive Sync Timestamp**	La dernière synchronisation avec chaque CRM : c'est la date comparée pour décider de chaque champ.
Sync Suspended	Coché, ses modifications ne sont plus envoyées au CRM.
Sync Error (push suppressed)	Coché uniquement après cinq envois échoués consécutifs.
CRM Stage, **CRM Industry**, **Employee Count**, **Annual Revenue**	Ce qui vient du CRM et n'a pas de place dans la fiche Odoo.

GUIDE DU CONNECTEUR · HUBSPOT & PIPEDRIVE

11 Ce qui circule dans chaque sens

Le connecteur ne copie pas des enregistrements entiers : il copie des champs, un par un, selon une correspondance définie dans le code. Ces tableaux présentent cette correspondance : quel champ du CRM correspond à quel champ d'Odoo, et dans quel sens il circule.

Contacts HubSpot

CHAMP HUBSPOT	CHAMP ODOO	SENS
firstname, lastname	**CRM First Name**, **CRM Last Name**	Les deux
email, phone	Courriel, téléphone	Les deux
mobilephone	Mobile (uniquement sur Odoo 17 et 18 : Odoo 19 et 20 ne disposent pas de ce champ)	Les deux
jobtitle, website	Poste, site web	Les deux
address, city, zip	Rue, ville, code postal	Les deux
state, country	Région, pays (par leur nom)	Les deux
lifecyclestage	**CRM Stage**	Entrant uniquement
hubspot_owner_id	Commercial	Entrant uniquement

Entreprises HubSpot

CHAMP HUBSPOT	CHAMP ODOO	SENS
name, domain, phone	Nom, site web, téléphone	Entrant uniquement
address, city, state, zip, country	L'adresse	Entrant uniquement
industry, numberofemployees	**CRM Industry**, **Employee Count**	Entrant uniquement
annualrevenue	**Annual Revenue**	Entrant uniquement

Personnes et organisations Pipedrive

CHAMP PIPEDRIVE	CHAMP ODOO	SENS
first_name, last_name	**CRM First Name**, **CRM Last Name**	Les deux
email, phone, mobile	Courriel, téléphone, mobile	Les deux
org_id, owner_id	Entreprise, commercial	Entrant uniquement
Organisation : name, address, phone	Nom, adresse, téléphone	Entrant uniquement
Organisation : owner_id	Commercial	Entrant uniquement

Ce qui sort d'Odoo, ce sont les contacts et les personnes : les entreprises et les organisations ne font qu'entrer. Les opportunités, les notes, les activités et les champs personnalisés ne sont pas synchronisés.

> Le pays, la région, l'entreprise et le commercial sont recherchés par leur nom dans Odoo. Si le nom n'est pas trouvé (un pays écrit différemment, par exemple), ce champ est ignoré et le reste continue normalement.

L'étape du cycle de vie HubSpot

L'étape HubSpot (lifecyclestage) entre dans **CRM Stage** avec ces valeurs : **Subscriber**, **Lead**, **Marketing Qualified Lead**, **Sales Qualified Lead**, **Opportunity**, **Customer**, **Evangelist** et **Other**. Une étape personnalisée absente de cette liste entre comme **Other**. Un contact créé dans Odoo commence comme **Lead**.

Champs recherchés par leur nom

Le pays et la région arrivent du CRM sous forme de texte, et le connecteur recherche dans Odoo un enregistrement portant ce nom. Si votre CRM écrit « Espagne » et que votre Odoo est en anglais, il peut ne pas le trouver : ce champ est alors ignoré et le reste du contact entre malgré tout. Il en va de même pour l'entreprise d'une personne Pipedrive et pour le commercial.

12 Comment chaque champ est tranché

C'est la partie la plus importante : lorsqu'une même donnée change à deux endroits, quelqu'un doit trancher. Le connecteur le fait champ par champ, selon une règle fixe, et signale ce qu'il ne peut pas trancher seul.

- Il compare la date de la dernière modification dans le CRM avec celle de la dernière synchronisation de ce contact dans Odoo.
- Le plus récent l'emporte. Si les deux datent de moins de 2 secondes, elles sont considérées comme identiques et rien n'est modifié.
- Une valeur vide n'efface jamais une valeur remplie : au lieu d'écraser la donnée, il ouvre un conflit **Empty Field Guard** dans **Conflicts**.
- Chaque décision est consignée dans le journal : quel champ, qui l'a emporté et ce qui a changé.

Ainsi, si votre équipe commerciale modifie un numéro de téléphone dans HubSpot et que quelqu'un corrige l'adresse dans Odoo, les deux modifications sont conservées. Et si quelqu'un vide par erreur un champ dans le CRM, la donnée d'Odoo n'est pas perdue.

Trois cas

Le commercial modifie le téléphone dans HubSpot	Lors de la lecture suivante (réconciliation, **Sync Now** ou import), la modification HubSpot est plus récente que la dernière synchronisation : le nouveau téléphone entre dans Odoo.
Le service facturation corrige le courriel dans Odoo	Le contact entre dans la file comme **Outbound Push**, et **CRM Sync: Process Queue** envoie le nouveau courriel au CRM.
Quelqu'un vide le site web dans Pipedrive	La valeur vide n'écrase pas le site web d'Odoo : un conflit **Empty Field Guard** est ouvert et c'est vous qui décidez.

La date d'Odoo est celle de la dernière synchronisation de ce contact avec ce CRM (**HubSpot Sync Timestamp** ou **Pipedrive Sync Timestamp** dans l'onglet). La date du CRM est celle de sa dernière modification : lastmodifieddate dans HubSpot et update_time dans Pipedrive.

SITUATION	CE QUI SE PASSE	CE QUI EST CONSIGNÉ
Les deux ont changé à moins de 2 secondes d'intervalle	Rien n'est modifié	Dans la ligne de l'enregistrement
Le CRM a changé après	La valeur du CRM est écrite dans Odoo	Champ et décision dans l'enregistrement
Odoo a changé après	La valeur d'Odoo est conservée	Dans la ligne de l'enregistrement
La valeur gagnante est vide	La donnée de l'autre côté n'est pas effacée	Un conflit dans **Conflicts**

Pourquoi le plus récent l'emporte

Toujours donner raison à un seul côté (par exemple à Odoo) est plus simple, mais cela fait perdre les corrections de l'autre. Grâce à la date de chaque modification, la bonne correction est conservée, quelle que soit son origine, et le cas douteux, celui d'une donnée qui disparaît, est mis de côté pour qu'une personne le examine.

13 La file et le journal

La file et le journal sont les deux listes qui indiquent ce que fait le connecteur : la première, ce qui reste à faire ; la seconde, ce qui a déjà été fait et comment cela s'est terminé.

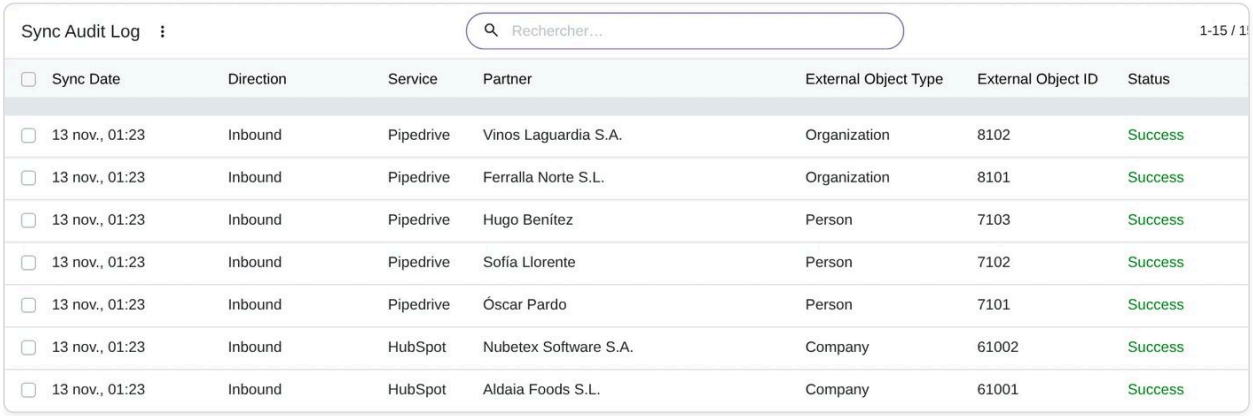
Inbound Webhook	Priorité 1 : ce qui arrive par webhook depuis Pipedrive. Passe en premier.
Outbound Push	Priorité 10 : la modification d'un contact lié que vous avez faite dans Odoo.
Reconciliation	Priorité 20 : ce que la réconciliation doit vérifier.

Lorsque vous enregistrez un contact lié, sa modification entre dans la file sous la forme **Outbound Push**, avec les champs de la correspondance à ce moment-là. La tâche **CRM Sync: Process Queue** la vide chaque minute, dans le rythme permis par chaque CRM : HubSpot, 100 appels toutes les 10 secondes ; Pipedrive, 10 par seconde.

Si un envoi échoue, il est relancé après 2, 4 et 8 secondes. Au quatrième échec, il passe en **Error**, avec le message du CRM dans **Error Message**. Les éléments terminés et les échecs sont supprimés au bout de 7 jours.

> Lorsque **CRM Sync: Process Queue** est désactivée, la file grossit et rien ne sort : les modifications attendent en **Pending** jusqu'à ce que vous l'activiez ou que vous cliquiez sur **Force Push** sur le contact.

Le journal d'audit



- **Capture réelle d'Odoo 20.** Le journal après l'import des deux CRM : personnes et organisations de Pipedrive, et entreprises de HubSpot.

Inbound et Outbound	Ce qui est entré dans Odoo et ce qui est sorti vers le CRM.
Orphan	Un contact lié dont l'enregistrement n'existe plus dans le CRM. Il reste dans Odoo.
GDPR Erasure	Un contact lié que vous avez supprimé dans Odoo. Il conserve ses ID CRM, afin que vous puissiez le supprimer là-bas si vous le souhaitez : le connecteur ne supprime rien dans le CRM.
Transfer Disclosure	L'acceptation de l'avis de transfert de données vers les États-Unis.

En ouvrant une ligne, on voit la décision prise pour chaque champ et les champs modifiés. Les lignes sont supprimées au bout de 90 jours.

> La plupart des événements sont d'abord inscrits en mémoire, puis écrits par la tâche **CRM Sync: Flush Audit Buffer** chaque minute (ou dès que l'on atteint 500 lignes). Sans cette tâche activée, le journal accuse du retard.

Les états de la file

ÉTAT	SIGNIFICATION
Pending	En attente de son tour ou de sa prochaine tentative.
Processing	La tâche est en train de l'envoyer ou de l'appliquer.
Done	Terminé. Supprimé au bout de 7 jours.
Error	Échec après quatre tentatives. Le message du CRM figure sur la ligne.
Skipped	Ignoré, par exemple parce que le contact n'existe plus.

Un même avis Pipedrive reçu deux fois en moins de 60 secondes n'entre dans la file qu'une seule fois.

Ce que contient une ligne du journal

Outre la date, le sens, le CRM, le contact et le résultat, chaque ligne indique quel utilisateur l'a provoquée s'il s'agit d'une action manuelle, la décision prise pour chaque champ (qui a gagné et pourquoi), la liste des champs modifiés et, en cas d'échec, le message. C'est la première chose à consulter lorsqu'une donnée n'est pas celle attendue.

GUIDE DU CONNECTEUR · HUBSPOT & PIPEDRIVE

14 Conflits

Un conflit n'est pas une erreur : c'est une donnée que le connecteur n'ose pas écraser. Vérifier régulièrement la liste permet de garder les contacts propres des deux côtés.

Chaque conflit indique le contact, le CRM, le champ, le type, la valeur d'Odoo et celle du CRM. Pour l'instant, le connecteur n'ouvre que les conflits de type **Empty Field Guard** : un côté a la donnée et l'autre est vide.

1. **Sélectionnez les conflits**
   Un ou plusieurs, dans la liste.

2. **Dans Actions, cliquez sur Resolve Conflicts**
   Une fenêtre s'ouvre avec les conflits sélectionnés.

3. **Choisissez la valeur à conserver**
   Keep Odoo Value (proposé par défaut), **Keep External Value** ou **Manual Value**, que vous saisissez vous-même. À l'application, la valeur est écrite sur le contact et le conflit est résolu avec votre utilisateur et l'heure.

Un contact compte au maximum 10 conflits non résolus : les suivants ne sont enregistrés qu'après la résolution d'au moins l'un d'eux. Les conflits résolus sont supprimés au bout de 90 jours.

Un exemple

Dans Odoo, un contact a le site web de son entreprise. Dans Pipedrive, quelqu'un le supprime. Lors de la lecture suivante, la valeur de Pipedrive est plus récente mais vide : le connecteur ne supprime pas le site web dans Odoo et ouvre un conflit portant sur le champ, avec la valeur d'Odoo et le vide du CRM. Avec **Keep Odoo Value**, le site web est conservé ; avec **Keep External Value**, il est supprimé dans Odoo ; avec **Manual Value**, vous saisissez la bonne valeur.

Ce qui n'est pas un conflit

Un champ modifié d'un seul côté ne crée pas de conflit : la modification l'emporte et figure dans le journal. Il n'y a pas non plus de conflit lorsque deux modifications surviennent à moins de 2 secondes d'intervalle : le connecteur ne touche à rien et le consigne.

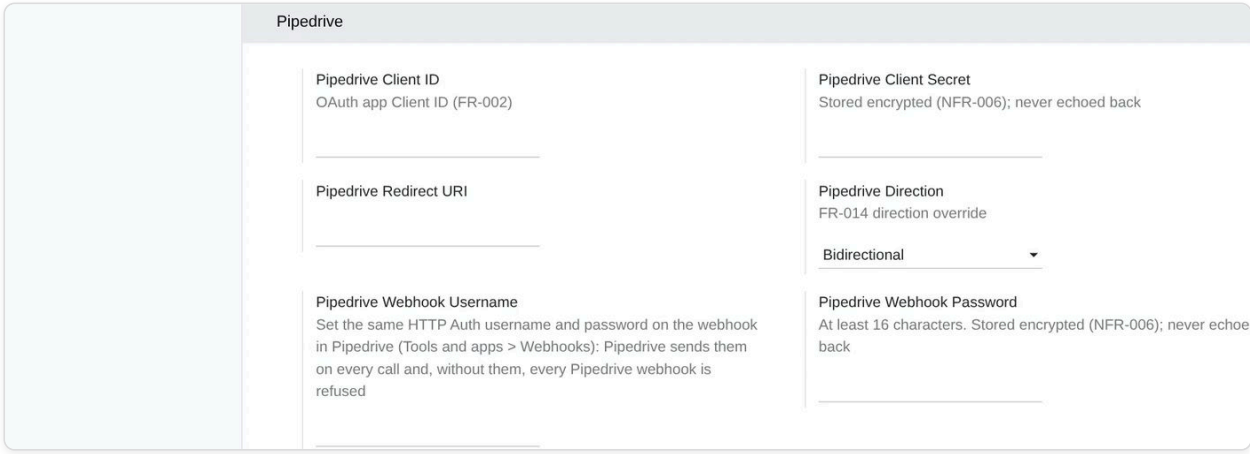
15 Webhooks

Sans webhooks, une modification dans le CRM n'arrive qu'à la prochaine réconciliation, au plus tard une heure plus tard. Avec les webhooks, le CRM prévient Odoo dès qu'un changement survient, et la modification entre immédiatement dans la file.

Pipedrive

1. **Renseignez l'identifiant et le mot de passe dans Odoo**

   Dans **Paramètres › CRM Sync**, bloc **Pipedrive** : **Pipedrive Webhook Username** et **Pipedrive Webhook Password**, de 16 caractères ou plus. Enregistrez.



- **Capture réelle d'Odoo 20.** Le bloc Pipedrive : le sens et l'identifiant et le mot de passe de ses webhooks.

2. **Créez le webhook dans Pipedrive**

   Dans Pipedrive, dans ses webhooks, un pour les personnes et un pour les organisations, vers **https://tu-odoo/crm_sync/pipedrive/webhook**, avec le même identifiant et le même mot de passe.

3. **Activez CRM Sync: Process Queue**

   Ce qui arrive attend dans la file sous la forme **Inbound Webhook** jusqu'à ce que cette tâche l'applique.

Une personne supprimée dans Pipedrive n'est pas supprimée dans Odoo : une ligne est ajoutée au journal. Lorsque le connecteur est en pause, les avis sont ignorés et récupérés par la réconciliation suivante.

HubSpot

Odoo dispose de l'adresse pour les webhooks de HubSpot, mais il ne vérifie pas pour l'instant leur signature telle que l'envoie HubSpot (version 3) et les rejetterait. Avec HubSpot, on compte sur la réconciliation horaire et sur **Sync Now**.

Pour Pipedrive, les avis utiles sont ceux concernant les personnes et les organisations : création, modification et suppression. Une création ou une modification entre dans la file avec les données envoyées par Pipedrive ; une suppression ne laisse qu'une ligne dans le journal.

16 Une journée avec le connecteur

Voici à quoi ressemble une journée avec HubSpot connecté et les tâches activées.

9:00	Un commercial crée dans HubSpot une nouvelle cliente. Elle n'est pas encore dans Odoo.
9:05	Quelqu'un clique sur **Import HubSpot** dans le tableau de bord (ou la tâche quotidienne d'import, si vous l'avez activée). La cliente entre dans Odoo avec son **HubSpot Contact ID**.
10:30	La facturation corrige son adresse e-mail dans Odoo. À l'enregistrement, la modification entre dans la file sous la forme **Outbound Push**.
10:31	**CRM Sync: Process Queue** l'envoie à HubSpot. Le **Audit Log** enregistre une ligne **Outbound** avec **Success**.
12:00	Le commercial modifie le téléphone dans HubSpot. La réconciliation de 12 h le lit : la modification est plus récente et entre dans Odoo.
16:00	Dans HubSpot, quelqu'un supprime le site web par erreur. La réconciliation ne le supprime pas dans Odoo : elle ouvre un conflit, et la personne qui gère les conflits choisit **Keep Odoo Value**.

Si les tâches ne sont pas activées, la même journée se gère à la main : **Import HubSpot** et **Run Reconciliation** dans le tableau de bord, et **Sync Now** ou **Force Push** sur le contact que vous voulez mettre à jour.

Et avec Pipedrive et ses webhooks

11:00	Un commercial modifie dans Pipedrive le numéro de portable d'une personne. Pipedrive prévient immédiatement votre Odoo.
11:00	L'avis entre dans la file sous la forme **Inbound Webhook**, avec la priorité 1 : il passe devant tout le reste.
11:01	**CRM Sync: Process Queue** l'applique au contact, champ par champ, et inscrit la ligne dans le journal.
15:00	Quelqu'un supprime cette personne dans Pipedrive. Dans Odoo, elle n'est pas supprimée : une ligne est ajoutée au journal et le contact reste.

17 Droits et sécurité

Le connecteur sépare ceux qui consultent de ceux qui décident : voir l'état et synchroniser un contact est une chose, écraser des données ou modifier la connexion en est une autre.

CRM Sync / User	Voit le tableau de bord, la file et les conflits, ainsi que l'onglet **CRM Sync** des contacts avec **Sync Now** et **Suspend Sync**.
CRM Sync / Admin	Ce qui précède, le journal d'audit et les boutons **Force Push** et **Force Pull**, qui écrasent les données sans comparer les dates. L'utilisateur administrateur le possède dès l'installation.
Administrateur Odoo	Accepte le consentement, enregistre les jetons et déconnecte. Personne d'autre ne peut supprimer une connexion.

Les autres utilisateurs reçoivent l'autorisation dans leur fiche utilisateur, en mode développeur : les deux groupes se trouvent dans la partie technique.

- Le jeton d'une nouvelle connexion n'est pas stocké dans Odoo : personne ne le voit dans la base, pas même un administrateur.
- Les composants internes du connecteur (la connexion, la file, le journal) ne peuvent pas être appelés depuis l'extérieur par JSON-RPC.
- Les webhooks de Pipedrive exigent l'identifiant et le mot de passe que vous renseignez dans Odoo, de 16 caractères ou plus ; sans eux, l'appel est rejeté.

> Accordez **CRM Sync / Admin** uniquement à la personne qui gère les données de référence : un **Force Pull** récupère l'enregistrement du CRM et écrase ce qui se trouve dans Odoo.

18 Données personnelles et RGPD

Les contacts sont des données personnelles, et le connecteur les fait circuler entre trois endroits : votre Odoo, votre CRM et FlexigoTech Cloud, qui sert de passerelle. Voici ce qu'il faut savoir pour votre registre des traitements.

Qui traite quoi	Vous êtes le responsable du traitement des données. FlexigoTech, en tant que sous-traitant, ne fait que les transférer entre Odoo et votre CRM ; l'acceptation de FlexigoTech Cloud inclut le contrat de sous-traitance du traitement des données.
Où	Sur nos serveurs en Allemagne. HubSpot et Pipedrive conservent leurs données là où l'indique votre contrat avec eux.
Combien de temps	Le cloud ne conserve pas les contacts : il les transmet. Le journal d'audit d'Odoo est supprimé au bout de 90 jours ; les conflits résolus, également au bout de 90 jours ; la file, au bout de 7 jours.
Supprimer quelqu'un	Si vous supprimez un contact lié dans Odoo, le connecteur ne le supprime pas dans le CRM : il conserve dans le journal ses ID CRM (**GDPR Erasure**) pour que vous puissiez le supprimer là-bas.

Ce qui est envoyé	Uniquement les champs de la correspondance. Chaque champ est signalé dans le code comme donnée personnelle ou non.

> Le connecteur ne décide pas à votre place si vous pouvez transmettre une donnée à votre CRM : cela dépend de votre base juridique et de votre contrat avec HubSpot ou Pipedrive.

Quels champs sont des données personnelles

CRM	DONNÉES PERSONNELLES	AUTRES DONNÉES
Contact HubSpot	Prénom, noms, e-mail, téléphones, poste, site web et adresse	Province, pays, étape, commercial
Entreprise HubSpot	Nom, téléphone et rue	Site web, ville, province, code postal, pays, secteur, effectif, chiffre d'affaires
Personne Pipedrive	Prénom, noms, e-mail et téléphones	Entreprise et commercial
Organisation Pipedrive	Nom, adresse et téléphone	Ville, province, code postal, pays et commercial

Le code lui-même l'indique champ par champ, et Odoo l'affiche ainsi à l'installation du module, afin que vous puissiez le consulter.

GUIDE DU CONNECTEUR · HUBSPOT & PIPEDRIVE

19 HubSpot et Pipedrive en même temps

Un même Odoo peut être connecté aux deux CRM. Chacun a son propre jeton, son propre sens, son propre état et sa propre date de synchronisation, et chaque contact peut être lié à l'un, à l'autre ou aux deux.

- Un contact lié aux deux envoie ses modifications aux deux.
- Chaque CRM décide de ses champs selon sa propre date : ce qui l'emporte dans HubSpot n'a pas forcément le dessus dans Pipedrive.
- Vous pouvez laisser l'un en **Inbound only (External → Odoo)** et l'autre en **Bidirectional**.
- Le panneau affiche l'état des deux et comporte un bouton d'importation pour chacun.

C'est utile lorsqu'une partie de l'équipe travaille avec un CRM et une autre avec l'autre, ou pendant que vous passez de l'un à l'autre.

Par exemple : l'équipe marketing travaille dans HubSpot et l'équipe commerciale dans Pipedrive. Les deux CRM arrivent dans Odoo et, lorsqu'une même personne figure dans les deux, son contact Odoo peut porter les deux identifiants. Une modification dans Odoo part vers les deux, et ce qui arrive de chacun est décidé selon sa propre date.

20 Ce qu'il ne fait pas aujourd'hui, et que faire en cas de problème

Voici ce que le code publié aujourd'hui ne fait pas, ou fait mal. Cela est signalé pour être corrigé dans le module ; en attendant, mieux vaut le savoir avant d'acheter.

- Les 8 tâches planifiées sont livrées désactivées et rien ne les active : il faut les activer manuellement.
- **Register Webhooks** n'enregistre aucun webhook. Ceux de Pipedrive s'enregistrent à la main ; ceux de HubSpot, aujourd'hui, ne seraient pas acceptés.
- Les entreprises et les organisations n'entrent dans Odoo que comme contacts individuels.
- Les contacts HubSpot entrent avec l'e-mail comme nom ; le prénom et les noms restent dans **CRM First Name** et **CRM Last Name**.
- La première importation ouvre un conflit pour chaque champ vide des deux côtés.
- Dans Pipedrive, l'e-mail et le téléphone sont enregistrés au format de son API.
- L'importation ne reconnaît pas par l'e-mail un contact déjà présent dans Odoo : elle en crée un autre.
- Aucune propriété précise n'est demandée à HubSpot, donc certains champs de la correspondance peuvent ne pas arriver.
- Il ne synchronise ni opportunités, ni notes, ni activités, ni champs personnalisés, et la correspondance des champs ne peut pas être modifiée.

En cas de problème

Le panneau affiche disconnected	Le jeton ou le consentement est manquant : **Paramètres › CRM Sync**, **Check**.
La file ne se vide pas	**CRM Sync: Process Queue** est désactivée (c'est l'état de livraison). Activez-la.
HubSpot Last Check indique never	**CRM Sync: Connection Health Check** est désactivée.
Un contact ne part pas vers le CRM	Vérifiez **Sync Suspended**, **Sync Error (push suppressed)** et le sens du CRM.
Un envoi en Error	Ouvrez-le dans **Sync Queue** : **Error Message** indique la réponse du CRM.
Beaucoup de conflits après une importation	Ce sont les champs vides des deux côtés : **Resolve Conflicts** avec **Keep Odoo Value**.

Une pause de FlexigoTech Cloud ne supprime rien et ne déconnecte pas le CRM : quand le service revient, tout reprend là où il s'était arrêté.

En attendant la correction

Tâches désactivées	Activez-les dès le premier jour (chapitre « Les tâches planifiées »).
Noms avec l'e-mail	Après l'importation, copiez le prénom et les noms depuis l'onglet **CRM Sync**.
Conflits de la première importation	Résolvez-les d'un coup avec **Keep Odoo Value**.

E-mail et téléphone de Pipedrive	Corrigez-les sur le contact : la prochaine modification dans Odoo les enverra correctement.
Doublons	Fusionnez dans Contacts ceux que vous aviez déjà avec ceux qui arrivent du CRM.
Modifications HubSpot immédiates	Utilisez **Sync Now** sur le contact ou **Run Reconciliation** dans le panneau.

21 Autres façons de procéder

Odoo ne propose pas de synchronisation avec HubSpot ni avec Pipedrive : il n'existe aucun module pour ces deux CRM dans le code d'Odoo 20, ni en Community ni en Enterprise. Voici les autres moyens d'avoir les mêmes contacts des deux côtés.

MÉTHODE	FONCTIONNEMENT	COÛT
Exporter et importer manuellement	Vous exportez un CSV du CRM et l'importez dans Contacts d'Odoo.	Du temps à chaque fois, et rien ne revient vers le CRM.
Une plateforme d'automatisation	Zapier, Make ou similaires : vous montez vous-même chaque flux et sa correspondance.	La plateforme à part ; les conflits, c'est vous qui les gérez.
Développement sur mesure	Un développeur connecte les deux API pour votre cas.	Le projet et sa maintenance.
Passer le CRM dans Odoo	Vous quittez HubSpot ou Pipedrive et utilisez le CRM d'Odoo.	Changer la façon de travailler de l'équipe commerciale.
Ce connecteur	Contacts dans les deux sens, champ par champ, avec file, conflits et journal.	9 € le module et l'abonnement FlexigoTech Cloud.

Si votre équipe commerciale est satisfaite de son CRM, il est raisonnable de ne rien changer et de simplement unifier les contacts. Si vous comptiez déjà tout passer dans Odoo, le connecteur sert aussi pour la transition : il amène les contacts pendant que l'équipe change.

Comment choisir

- Si vous voulez seulement les contacts une fois, pour démarrer dans Odoo, exportez et importez manuellement : rien d'autre n'est nécessaire.
- Si les contacts changent chaque jour des deux côtés, une copie ponctuelle devient périmée en une semaine.
- Si vous payez déjà une plateforme d'automatisation et que quelqu'un peut monter les flux, c'est une option ; les conflits et le journal, il faudra les mettre en place vous-même.
- Si vous voulez que le CRM et Odoo partagent les contacts sans rien monter, avec une décision champ par champ et une liste de conflits dans Odoo, ce connecteur est fait pour cela.

22 Formules, prix et essai

Le connecteur se paie en deux parties : la licence du module, par version d'Odoo, et l'abonnement FlexigoTech Cloud, qui conserve le jeton et transmet les appels à votre CRM. L'essai de 14 jours ne demande pas de carte bancaire.

9 €

Licence par version d'Odoo.

+ FlexigoTech Cloud

STANDARD

49 €/mois

ou 490 € par an

- Première réponse sous 1 jour ouvré
- Jusqu'à 3 comptes

PRO

98 €/mois

ou 980 € par an

- Première réponse sous 4 heures ouvrées
- Jusqu'à 10 comptes
- Visioconférence si besoin

14 jours d'essai, sans carte · **Prix hors TVA**

Sans essai ni abonnement	La synchronisation se met en pause : aucun appel ne part et rien n'est marqué comme en échec. Elle reprend seule au renouvellement. Le jeton est conservé jusqu'à 30 jours après la fin de l'abonnement.
Déconnecter	**Disconnect** supprime immédiatement le jeton de FlexigoTech Cloud, avec ou sans abonnement.
Désinstaller	À la désinstallation du module, Odoo demande au service cloud de supprimer les jetons. Les contacts restent dans Odoo ; les champs du module (les identifiants CRM et l'onglet CRM Sync) partent avec lui.

Si vous réinstallez le module après l'avoir désinstallé, vous repartez de zéro : il faut de nouveau cocher le consentement et coller le jeton. Les contacts restent dans Odoo, mais sans leurs identifiants CRM, qui étaient des champs du module : la prochaine importation les recréerait.

23 Questions fréquentes

Ai-je besoin d'Odoo Enterprise ?

Non. Il utilise Contacts et Conversations d'Odoo Community, donc il fonctionne aussi bien en Community qu'en Enterprise.

Fonctionne-t-il avec Odoo Online ?

Non : Odoo Online n'autorise pas l'installation de modules tiers. Il est destiné à Odoo.sh ou à votre propre serveur, avec Odoo 17, 18, 19 ou 20.

De quoi ai-je besoin dans HubSpot ?

D'une application privée dans votre compte, avec l'autorisation de lire et d'écrire des contacts et de lire les entreprises, ainsi que du jeton que HubSpot vous donne à la création.

Et dans Pipedrive ?

Le jeton d'API de votre utilisateur. Vous le trouverez dans les préférences personnelles de Pipedrive.

Puis-je connecter les deux CRM ?

Oui. Chaque CRM a son propre jeton, son propre sens et son propre état, et un contact peut être lié aux deux.

Le jeton est-il stocké dans Odoo ?

Non, sur une nouvelle connexion. Il est transmis une seule fois, chiffré, à FlexigoTech Cloud, et le champ d'Odoo ressort vide après l'enregistrement.

Fonctionne-t-il tout seul ?

Une fois que vous activez ses tâches planifiées, qui sont désactivées par défaut. Jusque-là, il fonctionne avec les boutons du tableau de bord et de chaque contact.

À quelle fréquence la synchronisation a-t-elle lieu ?

Avec les tâches activées, la file part toutes les minutes et la réconciliation relit les contacts liés toutes les heures.

Est-ce en temps réel ?

Avec les webhooks de Pipedrive configurés manuellement, une modification entre immédiatement dans la file. Avec HubSpot, elle est prise en compte lors de la prochaine réconciliation ou en cliquant sur **Sync Now**.

Que se passe-t-il si un champ change des deux côtés ?

La modification la plus récente l'emporte, champ par champ. Si la valeur gagnante est vide, elle n'écrase pas la donnée : un conflit est ouvert pour que vous décidiez.

Les entreprises sont-elles synchronisées ?

Elles entrent dans Odoo, aujourd'hui comme contacts individuels. Ce qui part d'Odoo vers le CRM, ce sont les contacts et les personnes.

Et les opportunités ?

Non. Ni les notes, ni les activités, ni les champs personnalisés : uniquement les contacts et les entreprises.

Puis-je modifier la correspondance des champs ?

Non : la correspondance est fixe et définie dans le code. Si vous avez besoin d'un autre champ, écrivez-nous et nous évaluerons la demande.

Quel nom portent les contacts HubSpot ?

Aujourd'hui, leur adresse e-mail. Le prénom et le nom se trouvent dans **CRM First Name** et **CRM Last Name**, dans l'onglet **CRM Sync**.

Supprime-t-il quelque chose dans le CRM ?

Non. Si vous supprimez dans Odoo un contact lié, ses identifiants CRM restent dans l'enregistrement, afin que vous le supprimiez là-bas si vous le souhaitez.

Et un contact supprimé dans le CRM ?

Il reste dans Odoo. La réconciliation le signale dans l'enregistrement comme **Orphan**.

Puis-je suspendre un contact ?

Oui : **Suspend Sync** dans son onglet, ou **CRM Sync: Suspend** dans la liste des contacts pour plusieurs à la fois.

Qui peut forcer une synchronisation ?

Les utilisateurs de **CRM Sync / Admin**. Forcer écrase les données sans comparer les dates, il vaut donc mieux qu'ils soient peu nombreux.

Que se passe-t-il si le contact existait déjà dans Odoo ?

L'importation en crée un autre, car elle ne reconnaît que l'identifiant CRM. Il faut ensuite fusionner les doublons dans Contacts.

Combien de temps le journal est-il conservé ?

90 jours. Les conflits résolus sont également supprimés au bout de 90 jours, et les éléments terminés de la file au bout de 7 jours.

Et si j'arrête mon abonnement ?

La synchronisation s'arrête et rien n'est supprimé dans Odoo. Lorsque vous vous réabonnez, elle reprend là où elle s'était arrêtée.

Puis-je me déconnecter ?

Oui : **Disconnect** supprime immédiatement le jeton du cloud, avec ou sans abonnement.

Fonctionne-t-il sans FlexigoTech Cloud ?

Non. Les données déjà importées depuis votre CRM restent dans Odoo.

Dans quelle langue s'affichent ses écrans ?

En anglais, car le module ne contient pas de traductions. Le reste d'Odoo s'affiche dans votre langue.

Pouvez-vous m'aider pour la première importation ?

Oui. Écrivez-nous d'abord en indiquant le nombre de contacts dont vous disposez de chaque côté, et nous la préparerons avec vous.

24 Glossaire

CRM	L'outil dans lequel l'équipe commerciale gère clients et ventes : ici, HubSpot ou Pipedrive.
Application privée HubSpot	Une application de votre propre compte HubSpot qui génère un jeton avec les autorisations que vous choisissez.
Jeton d'API Pipedrive	La clé de votre utilisateur Pipedrive permettant à un autre programme d'utiliser son API.
FlexigoTech Cloud	Le service de FlexigoTech qui conserve le jeton chiffré et transmet chaque appel au CRM.
Contact lié	Un contact Odoo avec l'identifiant d'un enregistrement du CRM dans son onglet **CRM Sync**.
Identifiant CRM	Le numéro sous lequel le CRM identifie un contact, une personne, une entreprise ou une organisation.
Importation	La lecture de tous les contacts et entreprises d'un CRM, page par page.
Réconciliation	La lecture toutes les heures des contacts liés pour mettre à jour ce qui a changé dans le CRM.
File	Ce qui attend de partir vers le CRM ou d'entrer dans Odoo, par ordre de priorité.
Webhook	L'avis que le CRM envoie à votre Odoo lorsque quelque chose change.
Le plus récent l'emporte	La règle du connecteur : pour chaque champ, la modification avec la date la plus récente est conservée.
Conflit	Un champ que le connecteur ne décide pas seul et qu'il vous laisse trancher.
Empty Field Guard	Le conflit d'un champ rempli d'un côté et vide de l'autre : le vide n'efface jamais la donnée.
Journal d'audit	La liste de chaque synchronisation, avec son sens, son CRM et son résultat.
Orphan	Un contact lié dont l'enregistrement n'existe plus dans le CRM.
Sens	Le sens dans lequel circulent les données d'un CRM : dans les deux sens, uniquement vers Odoo ou uniquement vers le CRM.
Pause	Ce que fait le connecteur sans essai ni abonnement : il n'appelle pas le CRM et ne supprime rien.
Cycle de vie	L'étape du contact dans HubSpot (abonné, prospect, client…) ; dans Odoo, **CRM Stage**.
Sync Now	Le bouton qui récupère les données d'un contact depuis le CRM et tranche champ par champ.
Force Push et Force Pull	Les boutons qui envoient ou récupèrent un contact entier sans comparer les dates.
Priorité	L'ordre de la file : d'abord les webhooks, puis les envois et, en dernier, la réconciliation.
Notification User	La personne qui reçoit les alertes du connecteur sous forme d'activités.

Consentement	La case **Before you connect** : sans elle, rien ne part vers le cloud.

25 Liste de vérification et contact

- [ ] Votre application privée HubSpot avec son jeton, ou votre jeton d'API Pipedrive.
- [ ] Odoo 17, 18, 19 ou 20 sur Odoo.sh ou sur votre serveur.
- [ ] Le module installé et l'essai de FlexigoTech Cloud démarré.
- [ ] **Before you connect** coché et le jeton enregistré ; **Check** le confirme.
- [ ] Le sens de chaque CRM choisi et **Notification User** renseigné.
- [ ] **CRM Sync: Process Queue** et **CRM Sync: Reconciliation Sweep** activées.
- [ ] La première importation réalisée et vérifiée : noms, conflits et doublons.
- [ ] Si vous utilisez Pipedrive et voulez les modifications immédiatement, ses webhooks configurés.
- [ ] Les droits **CRM Sync / Admin** accordés uniquement à ceux qui gèrent les données de référence.

Si vous voulez que nous le mettions en place avec vous, écrivez-nous. Avec le plan Pro, si besoin, nous en discuterons par visioconférence.

E-mail

Pour l'installer, le configurer ou pour toute question.
comercial@flexigotech.com

Sur le web

La page du connecteur, avec le guide et les prix.
flexigotech.com/fr/connecteur-hubspot-pipedrive-odoo.html

Sur Odoo Apps

La page du module sur la boutique d'Odoo.
apps.odoo.com

HubSpot et Pipedrive sont des marques de leurs titulaires. FlexigoTech publie ce connecteur de sa propre initiative, sans aval ni parrainage des titulaires de ces marques. FlexigoTech est une marque de Flexibles y Accesorios Gobe, S.L. (Barcelone, Espagne).