FAQ Responsable Boutique — Boutique-Photo

1. CRÉATION : espace et première boutique

> ***Quelle est la différence entre un « Espace Responsable Boutique » et une « Boutique Photo » ?***

Il s'agit de deux éléments différents et complémentaires.

1/ L'Espace Responsable Boutique = votre espace de gestion

L'Espace Responsable Boutique est votre compte principal sur Boutique-Photo. C'est depuis cet espace que vous gérez l'ensemble de vos boutiques photo.

Chaque Espace Responsable dispose d'un identifiant unique (par exemple : AA1001).

Depuis cet espace, vous pouvez notamment :

- créer et gérer vos boutiques photo
- consulter vos commandes
- suivre vos commissions
- gérer vos crédits photos
- modifier vos informations
- accéder à vos versements
- consulter vos statistiques
- gérer vos paramètres de personnalisation et de sécurité.

2/ La Boutique Photo : votre boutique en ligne

Une Boutique Photo est une boutique en ligne créée depuis votre Espace « Responsable Boutique ».

La boutique photo est destinée à un club, un événement, une équipe, une catégorie ou une opération spécifique.

Exemples : Tournoi U11 2027 Photos officielles de la saison 2026-2027 Gala du club Stages Boutique supporters Photos de fin d'année.

Chaque boutique possède :

- son propre lien internet
- son propre identifiant
- ses propres photos
- ses propres produits
- ses propres prix
- ses propres dates d'ouverture et de fermeture
- ses propres codes d'accès.

> ***Combien de boutiques puis-je créer ?***

Le nombre de boutiques photo que vous pouvez créer est illimité.

Vous pouvez donc créer autant de boutiques que nécessaire pour organiser vos ventes par événement, équipe, catégorie ou période de l'année.

En résumé

- 1 Espace Responsable Boutique = votre compte de gestion des boutiques
- Chaque Boutique Photo possède ses propres photos, produits, paramètres et commandes

👉 C'est cette organisation qui vous permet de gérer facilement plusieurs événements ou équipes depuis un seul et même espace.

> ***Comment créer mon Espace Responsable ?***

La création de votre Espace Responsable Boutique est 100 % gratuite et ne prend que quelques minutes.

Pour commencer, rendez-vous sur boutique-photo.com puis cliquez sur « inscription-connexion » en haut du site puis sur l'onglet «Responsable Boutique Photo ».

La création s'effectue en 4 étapes simples.

Étape 1 : Informations générales

Vous renseignez les informations relatives à votre structure :

- nom de votre Espace Responsable
- type d'entité (club, association, événement, agence, photographe, etc.)
- pays
- nom du responsable
- adresse e-mail
- logo
- informations de contact

👉 Le nom de votre Espace Responsable est très important car il identifiera votre compte et sera associé à toutes vos futures boutiques photo.

Étape 2 : Validation des conditions et autorisations

Vous devez confirmer plusieurs engagements relatifs :

- aux Conditions Générales d'Utilisation
- aux Conditions Générales de Vente
- au respect du droit à l'image
- aux autorisations nécessaires pour les photos et contenus ajoutés dans vos boutiques.

👉 Vous êtes responsable des photos, logos et contenus publiés dans vos boutiques photo.

Étape 3 : Validation de votre Espace

Un récapitulatif complet de vos informations est affiché.

Vous pouvez alors vérifier l'ensemble des éléments saisis avant de confirmer définitivement la création de votre Espace Responsable.

Étape 4 : Configuration de vos versements

Cette étape vous permet de configurer votre compte bancaire afin de recevoir vos commissions.

Les versements sont gérés via Stripe Connect, solution de paiement sécurisée utilisée par Boutique-Photo.

Vous pourrez notamment renseigner :

- votre IBAN
- les informations demandées pour la vérification de votre identité (KYC).

👉 Cette étape est facultative lors de la création. Vous pourrez la compléter plus tard depuis votre Espace Responsable.

Que se passe-t-il après la création ?

Une fois les étapes terminées, le message suivant s'affiche :

« Félicitations, votre Espace Responsable de boutiques est activé. »

Vous pouvez alors immédiatement :

- créer votre première boutique photo
- importer vos photos
- configurer vos produits et vos prix
- gérer vos crédits photos
- suivre vos commandes et commissions.

👉 Un seul Espace Responsable vous permet de gérer un nombre illimité de boutiques photo.

> ***Mon compte est-il actif immédiatement ?***

Oui. Dès que votre inscription est validée, votre Espace Responsable Boutique est créé et vous êtes connecté automatiquement.

Vous pouvez immédiatement commencer à utiliser la plateforme et accéder à l'ensemble des fonctionnalités disponibles.

Que puis-je faire dès la création de mon compte ?

Vous pouvez notamment :

- créer votre première boutique photo
- importer vos photos
- configurer vos produits et vos prix
- personnaliser les paramètres de votre boutique
- préparer vos futures ventes.

👉 Il n'est pas nécessaire d'attendre une validation manuelle pour commencer à configurer votre activité.

Pourquoi le message « Compte créé. Validation sous 24h » apparaît-il ?

Ce message correspond à une vérification de routine réalisée par nos équipes.

Cette procédure permet notamment de garantir la sécurité de la plateforme et le respect de nos conditions d'utilisation.

👉 Dans la majorité des cas, cette vérification est transparente et n'empêche pas l'utilisation de votre Espace Responsable.

Dois-je attendre avant de créer ma première boutique ?

Non.

Vous pouvez commencer immédiatement à créer vos boutiques photo et à importer vos photos.

👉 Votre compte est opérationnel dès sa création, même si certaines vérifications administratives sont encore en cours

---

> ***Comment créer ma première boutique ?***

Une fois connecté à votre Espace Responsable Boutique, vous pouvez créér votre boutique à partir de la page d'accueil de boutique-photo.com ou dans votre tableau de bord puis cliquez sur « Création boutique ».

La création d'une boutique photo s'effectue en 5 étapes simples.

Étape 1 : Informations générales

Vous définissez les informations principales de votre boutique :

- nom de la boutique
- dates d'ouverture et de fermeture
- e-mail de contact
- logo
- mode de vente
- type de boutique (Membre, Fan ou les deux selon les options disponibles).

👉 Le nom de la boutique est important car il sera utilisé dans l'adresse web de votre boutique.

Étape 2 : Produits et prix

Vous sélectionnez les produits que vous souhaitez proposer à vos clients.

Pour chaque produit, vous définissez :

- le prix de vente
- votre marge
- les options disponibles.

👉 Chaque boutique peut proposer jusqu'à 12 produits différents parmi notre catalogue.

Étape 3 : Fonds et détourage

Vous choisissez les paramètres graphiques de votre boutique :

- photos détourées ou non détourées
- fonds de personnalisation disponibles
- options visuelles proposées aux clients.

👉 Ces choix auront un impact direct sur l'apparence des produits personnalisés.

Étape 4 : Photos

Vous importez les photos qui seront utilisées dans votre boutique.

Selon le type de boutique, il peut s'agir :

- de photos officielles prises par votre club ou votre organisation
- de galeries photos destinées aux membres
- ou simplement d'une boutique permettant aux clients d'importer leurs propres photos.

Étape 5 : Accès et sécurité

Vous configurez les règles d'accès à votre boutique :

- accès libre ou protégé
- code d'accès général
- codes d'accès par groupe ou équipe
- paramètres de confidentialité.

👉 Ces options vous permettent de contrôler précisément qui peut accéder aux photos et aux produits proposés.

> ***Comment finaliser la création ?***

Une fois les 5 étapes terminées, cliquez sur :

« Créer la boutique »

Votre boutique est alors créée automatiquement et devient accessible selon les paramètres d'ouverture que vous avez définis.

> ***Puis-je modifier ma boutique par la suite ?***

Oui. Après sa création, vous pourrez revenir dans votre Espace Responsable pour modifier certains paramètres de votre boutique, ajouter des photos, ajuster vos prix ou mettre à jour vos contenus.

👉 Vous pouvez créer un nombre illimité de boutiques depuis votre Espace Responsable Boutique.

> ***Quelle est la différence entre une Boutique Membre et une Boutique Fan ?***

Boutique-Photo propose deux modes de vente complémentaires : la Boutique Membre et la Boutique Fan.

Chaque mode répond à un besoin différent et vous pouvez choisir celui qui correspond le mieux à votre projet.

👥 Boutique Membre : vos photos officielles

La Boutique Membre est destinée à la vente de produits personnalisés à partir de photos officielles que vous avez ajoutées dans votre boutique.

Ces photos peuvent avoir été prises par :

- votre club
- un photographe mandaté par vous
- votre association
- un organisateur d'événement
- ou toute personne dont vous détenez les droits d'utilisation des images.

Les membres, joueurs ou parents (= vos clients) :

- accèdent à la boutique
- recherchent leur photo dans la galerie
- personnalisent leurs produits
- passent commande.

👉 C'est le modèle idéal pour les clubs sportifs, écoles, associations et événements.

📸 Boutique Fan : les photos personnelles des supporters

La Boutique Fan permet aux clients d'importer leurs propres photos pour les personnaliser sur des produits officiels.

Par exemple :

- un supporter devant un stade
- une photo de famille pendant un match
- une photo prise lors d'un événement
- une photo souvenir avec des amis.

Le client :

- accède à la boutique
- télécharge sa propre photo
- personnalise son produit
- passe commande.

👉 Aucune galerie photo n'est nécessaire puisque ce sont les clients qui fournissent leurs images.

Peut-on proposer les deux ?

Oui. Vous pouvez activer :

- uniquement une Boutique Membre
- uniquement une Boutique Fan

- ou les deux modes simultanément.

Dans ce cas, les visiteurs pourront choisir entre :

« Je cherche ma photo » (Boutique Membre)

ou

« Je télécharge ma photo » (Boutique Fan).

👉 C'est la solution la plus complète pour maximiser vos ventes et toucher à la fois vos membres et vos supporters.

> ***Qui peut créer une boutique photo ?***

Toute personne physique ou morale remplissant les conditions d'utilisation de la plateforme peut créer un Espace Responsable et ouvrir une ou plusieurs boutiques photo.

Qui sont les principaux utilisateurs de Boutique-Photo ?

La plateforme est notamment utilisée par :

- les clubs sportifs amateurs
- les clubs professionnels
- les associations
- les organisateurs de tournois
- les agences événementielles
- les photographes amateurs ou professionnels
- les ligues sportives
- les comités départementaux ou régionaux
- les écoles, centres de formation et structures de loisirs.

👉 Dès lors que vous disposez de photos ou de contenus à valoriser auprès d'une communauté, Boutique-Photo peut être utilisée pour créer votre boutique officielle.

Quelles sont les conditions pour ouvrir une boutique ?

Pour devenir Responsable Boutique, vous devez :

- être âgé d'au moins 18 ans
- disposer d'un numéro SIRET valide (ou de toute information équivalente selon votre pays d'activité)
- accepter les Conditions Générales de Service et d'Utilisation
- respecter la réglementation applicable
- disposer des autorisations nécessaires pour les photos, logos et contenus publiés.

Suis-je responsable des photos que j’ajoute ?

Oui.

En tant que Responsable Boutique, vous êtes seul responsable des contenus que vous publiez.

Vous devez :

• être titulaire des droits d'utilisation des photos • ou avoir obtenu l'autorisation du titulaire des droits • respecter le droit à l'image des personnes photographiées • respecter les droits des clubs, fédérations, photographes et partenaires.

👉 Toute publication de contenu sans autorisation peut entraîner la suspension ou la fermeture immédiate de votre boutique.

En cas de réclamation, de litige ou de violation des droits d'un tiers liée aux photos que vous avez téléchargées, votre responsabilité pourra être engagée. Boutique Photo agit uniquement en qualité de prestataire technique et ne peut être tenue responsable des contenus que vous publiez sur votre boutique.

Existe-t-il des contenus interdits ?

Oui.

Il est strictement interdit de publier :

- des contenus contraires aux bonnes mœurs
- des contenus à caractère sexuel ou pornographique
- des contenus violents, haineux ou discriminatoires
- des photos ou logos utilisés sans autorisation
- tout contenu contraire à la législation en vigueur.

👉 Boutique-Photo se réserve le droit de suspendre ou de fermer immédiatement toute boutique ne respectant pas les présentes règles. En cas de contenu illicite ou de violation des droits d'un tiers, Boutique-Photo pourra signaler les faits aux autorités compétentes et communiquer les informations requises dans le cadre des procédures légales applicables.

En résumé

Pour créer une boutique photo, vous devez être majeur, disposer d'une activité déclarée, respecter nos conditions d'utilisation et détenir les droits nécessaires sur les contenus que vous publiez.

👉 Une fois votre Espace Responsable créé, vous pouvez ouvrir un nombre illimité de boutiques photo et commencer à vendre vos produits personnalisés.

> ***Combien de temps faut-il pour pouvoir créer sa 1ère boutique photo ?***

Nous avons conçu Boutique-Photo pour être simple, rapide et accessible, même sans compétence technique particulière.

👉 Il vous suffit de suivre les différentes étapes guidées directement depuis votre Espace Responsable.

Combien de temps faut-il pour créer mon Espace Responsable ?

La création de votre Espace Responsable Boutique prend généralement moins de 5 minutes.

Vous devrez simplement renseigner vos informations principales, accepter les conditions d'utilisation et, si vous le souhaitez, configurer vos informations de versement.

Combien de temps faut-il pour créer une boutique photo ?

La création d'une boutique photo prend généralement entre 3 et 15 minutes.

Le temps nécessaire dépend principalement du niveau de personnalisation que vous souhaitez apporter à votre boutique.

Cas le plus rapide : environ 3 minutes

Si vous utilisez nos recommandations par défaut :

- produits suggérés
- prix conseillés
- paramètres standards

votre boutique peut être créée en quelques minutes seulement.

Cas le plus complet : environ 15 minutes

Si vous souhaitez personnaliser davantage votre boutique :

- sélectionner vos produits un par un
- définir vos propres prix de vente
- choisir vos fonds
- configurer les accès
- personnaliser les paramètres visuels

la création peut prendre jusqu'à une quinzaine de minutes.

Puis-je modifier ma boutique plus tard ?

Oui. Vous n'avez pas besoin de tout configurer parfaitement dès le premier jour.

Après sa création, vous pourrez à tout moment :

- ajouter des photos
- modifier vos prix
- ajouter ou remplacer des produits
- changer certains paramètres
- mettre à jour vos accès et vos informations.

👉 En moins de 20 minutes, la plupart des Responsables Boutique disposent déjà d'une boutique photo prête à être partagée auprès de leurs membres ou supporters.

---

2. Configurer une boutique

> ***Boutique Membre ou Boutique Fan ou les 2 : que choisir ?***

Lors de la création de votre boutique photo, vous devez choisir le mode de fonctionnement de votre boutique.

Ce choix détermine la manière dont vos clients accéderont aux photos et personnaliseront leurs produits.

1/ Boutique Membre

La Boutique Membre est destinée aux clubs, associations et organisateurs qui disposent ou vont disposer déjà de photos officielles (photos début de saison, stages, tournois ...).

Vous importez vos photos dans la boutique et vos clients pourront :

- accéder à la galerie
- retrouver leur photo
- personnaliser leurs produits
- passer commande.

👉 C'est le mode le plus utilisé par les clubs sportifs, les écoles, les associations et les événements.

2/ Boutique Fan

La Boutique Fan permet à vos clients d'utiliser leurs propres photos.

Dans ce cas :

- le client accède à la boutique
- il télécharge sa photo personnelle
- il personnalise son produit
- il passe commande.

👉 Ce mode est particulièrement adapté aux supporters, familles, visiteurs ou participants qui souhaitent créer leurs propres souvenirs personnalisés.

> ***Quel mode choisir ?***

Choisissez une Boutique Membre (club amateur) si :

- vous disposez de photos officielles
- vous souhaitez vendre des souvenirs à partir de vos galeries photos
- vous organisez des événements sportifs ou associatifs.

Choisissez une Boutique Fan (club pro ou événement) si :

- vos clients possèdent eux-mêmes leurs photos
- vous souhaitez proposer des produits officiels personnalisables à partir de photos personnelles.

> ***Puis-je proposer les deux ?***

Oui dans une même boutique.

Le choix effectué lors de la création est définitif et ne peut plus être modifié par la suite.

👉 Si vous souhaitez proposer les deux expériences, nous vous recommandons de créer :

- une Boutique Membre
- une Boutique Fan.

Vous pourrez ainsi répondre aux besoins de l'ensemble de votre communauté.

Q2 : Photo détourée ou photo non détourée : que choisir ?

Lors de la création de votre boutique, vous devez également choisir le type de traitement appliqué aux photos.

Photo non détourée

La photo conserve son arrière-plan d'origine.

Aucune suppression du décor n'est effectuée.

👉 C'est la solution la plus simple et la plus économique.

Photo détourée

L'arrière-plan est supprimé afin de conserver uniquement le sujet principal.

Cette technique permet :

- un rendu plus professionnel
- une meilleure intégration dans les fonds proposés
- des créations plus immersives et plus modernes.

👉 Les photos détourées sont particulièrement appréciées pour les cartes collector, affiches, magnets et produits premium.

Quel est l'impact sur les crédits ?

- 1 photo non détourée = 1 crédit photo
- 1 photo détourée = 2 crédits photos

Si vous souhaitez malgré tout changer de mode de détourage, vous devrez créer une nouvelle boutique avec le paramètre souhaité. Les photos devront alors être importées à nouveau et les crédits correspondants seront de nouveau décomptés selon le mode de traitement choisi.

Combien de temps ma boutique reste-t-elle ouverte ?

C'est vous qui décidez de la durée de vie de votre boutique photo.

Lors de sa création, vous pouvez définir :

- une date d'ouverture
- une date de fermeture.

👉 Votre boutique sera automatiquement accessible et fermée aux dates que vous aurez choisies.

Puis-je créer une boutique permanente ?

Oui.

La date de fermeture est facultative.

Si vous ne renseignez aucune date de fermeture, votre boutique restera ouverte sans limite de durée.

Existe-t-il une fermeture automatique ?

Oui.

Afin d'éviter la multiplication de boutiques inactives, une boutique photo sans activité est automatiquement fermée après 12 semaines consécutives sans commande.

👉 Une notification vous sera envoyée par mail avant cette fermeture afin de vous permettre de réactiver votre communication si nécessaire.

Quelle est la meilleure pratique ?

Nous vous recommandons de créer plusieurs boutiques spécialisées plutôt qu'une seule boutique regroupant tous vos événements.

Par exemple :

- Boutique Tournoi U11 2027
- Boutique Stage d'été
- Boutique Photos officielles 2026-2027
- Boutique Fan Supporters
- Boutique Gala du club.

Cette organisation présente plusieurs avantages :

- communication plus simple
- meilleure visibilité des photos
- expérience utilisateur plus fluide
- statistiques plus lisibles
- meilleures performances commerciales.

👉 De manière générale, une boutique photo dédiée à un événement ou à un objectif précis génère davantage de commandes qu'une boutique regroupant tout votre contenu.

Combien de produits puis-je proposer dans ma boutique photo ?

Chaque boutique photo peut proposer jusqu'à 12 produits différents parmi l'ensemble du catalogue Boutique-Photo.

👉 Vous êtes libre de choisir les produits qui correspondent le mieux à votre public, à votre événement ou à votre club (parmi + de 100 choix disponibles).

Pourquoi cette limite de 12 produits ?

Cette limite a été mise en place volontairement pour améliorer les performances commerciales de votre boutique.

Notre expérience montre qu'une offre trop importante peut :

- compliquer le choix des clients
- ralentir la prise de décision
- diminuer le taux de commande
- rendre la communication plus difficile.

À l'inverse, une sélection de produits ciblée permet généralement d'obtenir de meilleurs résultats.

Quels produits choisir ?

Nous vous recommandons de sélectionner en priorité :

- les produits les plus adaptés à votre public
- les produits offrant le meilleur potentiel de vente
- les produits correspondant à votre événement ou à votre saison.

Par exemple, pour un club sportif :

- magnets
- porte-clés
- cartes murales (comme la carte fut)
- cartes de bureau
- gourdes
- protège-tibias
- produits collectors (comme la trading cards)
- vidéos personnalisées (présentation joueur).

👉 Inutile de proposer tout le catalogue pour générer des ventes.

Puis-je modifier mes produits plus tard ?

Oui.

Vous pouvez à tout moment :

- ajouter un produit
- retirer un produit
- modifier vos prix
- ajuster votre sélection.

Dans la limite de 12 produits actifs simultanément par boutique.

Puis-je créer plusieurs boutiques avec des produits différents ?

Oui.

Le nombre de boutiques photo étant illimité, vous pouvez créer plusieurs boutiques spécialisées.

Par exemple :

- une boutique « Souvenirs de saison »
- une boutique « Tournoi »

- une boutique « Fans »
- une boutique « Noël »
- une boutique « Produits premium ».

👉 Cette stratégie permet souvent de mieux cibler vos clients et d'augmenter vos ventes tout au long de l'année.

Combien de produits sont disponibles dans le catalogue Boutique-Photo ?

Le catalogue Boutique-Photo comprend actuellement plus de 100 produits personnalisables, dont une grande partie de produits exclusifs.

De nouveaux produits sont régulièrement ajoutés afin de vous permettre de renouveler votre offre et de proposer des nouveautés à votre communauté.

👉 Votre objectif n'est donc pas de tout proposer, mais de sélectionner les 12 produits les plus pertinents pour votre boutique.

À quoi servent les fonds ?

Les fonds sont les arrière-plans qui sont ajoutés derrière les photos lors de la personnalisation des produits.

Ils permettent de transformer une simple photo en un véritable souvenir personnalisé aux couleurs de votre club, de votre événement ou de votre organisation.

👉 Les fonds jouent un rôle important dans l'attractivité des produits et peuvent avoir un impact direct sur vos ventes.

Quels types de fonds sont disponibles ?

Boutique-Photo propose différents types de fonds adaptés à de nombreux univers :

- stades
- terrains
- thèmes spécifiques par discipline sportive
- fonds premium
- designs collectors
- fonds institutionnels
- créations événementielles.

👉 Les fonds disponibles peuvent évoluer au fil des saisons et des nouveautés proposées sur la plateforme.

Puis-je utiliser mes propres fonds ?

Oui.

Vous pouvez importer vos propres créations graphiques afin de respecter l'identité visuelle de votre club, de votre tournoi, de votre fédération, de votre association ou de votre événement.

👉 Si vous ne disposez pas de compétences en design graphique, nous mettons également à votre disposition des prompts spécialement conçus pour être utilisés avec des outils d'intelligence artificielle. Ils vous permettront de créer facilement des fonds personnalisés en cohérence avec votre identité visuelle.

Vous restez responsable des fonds et visuels que vous importez ou générez, et devez vous assurer qu'ils respectent les droits de propriété intellectuelle applicables.

Par exemple :

- couleurs officielles
- logo du club
- partenaires
- sponsors
- maillot officiel
- identité graphique d'un événement.

👉 C'est une excellente façon de proposer des produits uniques et exclusifs à votre communauté.

Comment les configurer ?

Les fonds se configurent lors de l'étape : « Fonds & Détourage » pendant la création de votre boutique photo.

Vous pouvez choisir :

- les fonds proposés aux clients
- vos fonds que avez créée et que vous souhaitez ajouter
- les fonds appliqués par défaut
- les fonds spécifiques à certains produits.

Puis-je modifier mes fonds plus tard ?

Oui.

Vous pourrez ajouter, remplacer ou supprimer des fonds directement depuis votre Espace Responsable.

👉 Les nouveaux paramètres seront pris en compte pour les futures personnalisations.

Quel est notre conseil ?

Nous recommandons généralement de proposer entre 3 et 5 fonds maximum.

Un choix trop important peut compliquer la décision des clients.

À l'inverse, quelques fonds de qualité, parfaitement adaptés à votre identité visuelle, permettent souvent d'obtenir de meilleurs résultats.

Ai-je besoin de compétences graphiques ?

Non.

Vous pouvez utiliser directement les fonds proposés par Boutique-Photo.

Si vous souhaitez créer vos propres fonds, un tutoriel d'aide sera mis à votre disposition pour vous accompagner pas à pas.

👉 Même sans expérience en graphisme, il est possible de créer une boutique photo attractive et professionnelle en quelques minutes.

Puis-je choisir librement le nom de ma boutique photo ?

Oui.

Vous êtes libre de choisir le nom de votre boutique photo lors de sa création.

👉 Nous vous recommandons de choisir un nom simple, clair et facilement identifiable par vos membres, joueurs ou supporters.

Existe-t-il des restrictions ?

Oui.

Le nom de chaque boutique doit être unique sur la plateforme.

Cela signifie qu'il n'est pas possible de créer deux boutiques portant exactement le même nom.

👉 Si le nom choisi est déjà utilisé, vous devrez sélectionner une autre appellation.

Pourquoi le nom est-il important ?

Le nom de votre boutique est utilisé pour générer son adresse web (URL).

Par exemple :

- Tournoi-U13-2027
- Photos-Saison-2026-2027
- Supporters-Club-XYZ

👉 Un nom clair facilite la communication et permet à vos clients de retrouver plus facilement votre boutique.

Quels noms recommandons-nous ?

Les boutiques les plus performantes utilisent généralement :

- le nom du club
- le nom de l'événement
- la saison concernée
- la catégorie ou l'équipe concernée.

Par exemple :

- U15 Saison 2026-2027
- Tournoi International 2027
- Stage Été 2027
- Supporters Club XYZ

Existe-t-il des mots interdits ?

Oui.

Afin d'éviter les confusions avec la plateforme, nous vous demandons de ne pas utiliser les termes :

- « boutique »
- « photo »

dans le nom de votre boutique.

Par ailleurs, le terme :« officiel » est réservé aux partenaires et grands comptes bénéficiant d'une autorisation spécifique.

👉 Une boutique ne peut donc pas utiliser le mot « officiel » sans validation préalable.

Puis-je modifier le nom de ma boutique après sa création ?

Non, c'est impossible. C'est pourquoi nous vous recommandons de choisir votre nom avec attention dès le départ.

En effet, ce nom est associé à l'identité de votre boutique et à son adresse web.

👉 Plus votre nom est simple, mémorisable et cohérent avec votre communication, plus il sera facile à partager auprès de votre communauté.

Est-il possible de fermer ma boutique photo avant la date prévue ?

Oui. Vous pouvez fermer votre boutique photo à tout moment depuis votre Espace Responsable Boutique.

👉 Vous restez totalement maître de la durée d'ouverture de vos boutiques.

Comment fermer une boutique ?

Pour anticiper la fermeture de votre boutique :

- Connectez-vous à votre Espace Responsable.
- Sélectionnez la boutique concernée.
- Modifiez sa date de fermeture.
- Enregistrez les modifications.

La boutique ne sera alors plus accessible aux clients à partir de la nouvelle date définie.

Que se passe-t-il après la fermeture ?

Une boutique fermée :

- n'accepte plus de nouvelles commandes
- n'est plus accessible aux visiteurs
- conserve néanmoins son historique de commandes et ses statistiques dans votre Espace Responsable.

La fermeture de votre boutique n'a aucun impact sur les commandes déjà validées. Celles-ci continueront d'être produites et expédiées normalement, et les commissions associées vous seront versées dans les conditions prévues.

Puis-je rouvrir une boutique fermée ?

Oui, dans la plupart des cas.

Il vous suffit de modifier à nouveau les paramètres de la boutique et de définir une nouvelle période d'ouverture.

👉 Cette fonctionnalité est particulièrement utile lorsqu'un club souhaite relancer ponctuellement des ventes auprès de ses membres ou supporters.

Notre conseil

Avant de fermer définitivement une boutique, pensez à informer vos membres et supporters quelques jours à l'avance.

👉 Une communication du type « Derniers jours pour commander » permet souvent de générer un pic de commandes avant la fermeture et d'augmenter significativement les ventes de votre boutique.

Comment modifier les informations de ma boutique photo ?

La plupart des informations de votre boutique peuvent être modifiées à tout moment depuis votre Espace Responsable Boutique.

Pour effectuer une modification :

- Connectez-vous à votre Espace Responsable depuis Boutique-Photo.
- Accédez à la boutique concernée.
- Ouvrez l’onglet que vous souhaitez modifier.
- Enregistrez vos changements.

👉 Les modifications seront prises en compte pour les futures visites et commandes de votre boutique.

Quelles informations puis-je modifier ?

Selon l'état de votre boutique, vous pouvez notamment modifier :

- les dates d'ouverture et de fermeture
- les produits proposés
- les prix de vente
- les photos
- les fonds
- les codes d'accès
- certaines informations de présentation.

Existe-t-il des informations non modifiables ?

Oui.

Pour garantir la cohérence des commandes et éviter les erreurs de configuration, certains paramètres deviennent définitifs après la création de la boutique.

C'est notamment le cas de certains choix structurants tels que :

- le type de boutique (Membre ou Fan)
- le mode de traitement des photos (détourées ou non détourées)
- certains identifiants techniques associés à la boutique.

👉 Ces paramètres ne peuvent plus être modifiés une fois la boutique créée.

Pourquoi certaines informations sont-elles bloquées ?

Ces restrictions permettent :

- d'assurer la cohérence des commandes
- d'éviter les erreurs de production
- de garantir une expérience stable pour vos clients
- de sécuriser les traitements automatisés de la plateforme.

Notre conseil : Avant de créer votre boutique photo, prenez quelques minutes pour préparer :

- votre sélection de produits
- vos prix de vente
- vos fonds
- votre organisation des photos
- vos paramètres d'accès.

👉 Nous vous recommandons également de lire attentivement les aides et guides disponibles lors de la création. Une bonne préparation permet généralement de créer une boutique performante dès le premier jour et limite les modifications ultérieures.

Est-il possible de créer ma boutique photo sans avoir encore les photos ?

Oui, tout à fait.

C'est même une méthode que nous recommandons dans de nombreux cas.

👉 Vous pouvez créer votre boutique photo dès maintenant et ajouter les photos ultérieurement.

Pourquoi créer sa boutique avant d'avoir les photos ?

Cela vous permet d'anticiper l'ouverture de votre boutique et de préparer sereinement tous les autres paramètres.

Vous pouvez notamment :

- choisir vos produits
- définir vos prix de vente
- sélectionner vos fonds

- configurer vos accès et vos codes
- personnaliser votre boutique
- préparer votre communication.

👉 Une fois les photos prêtes, il ne vous restera plus qu'à les importer.

Quels sont les avantages ?

Cette méthode présente plusieurs avantages :

- gain de temps
- meilleure préparation
- ouverture plus rapide de la boutique
- réflexion plus sereine sur les produits et les prix.

Vous pouvez ainsi préparer votre boutique plusieurs jours ou plusieurs semaines avant un événement.

Quand ajouter les photos ?

Nous vous recommandons d'importer vos photos une fois qu'elles sont :

- triées
- renommées si nécessaire
- classées dans des dossiers
- prêtes à être mises en ligne.

👉 Une bonne organisation des photos facilite grandement leur importation et la navigation des clients dans votre boutique.

Puis-je rendre ma boutique visible plus tard ?

Oui.

Vous pouvez créer votre boutique à l'avance puis choisir sa date d'ouverture.

Ainsi, votre boutique sera entièrement prête lorsque vous déciderez de la rendre accessible à vos membres ou supporters.

Notre conseil : Préparez d'abord :

- votre boutique
- vos produits
- vos prix
- votre communication

puis importez vos photos une fois qu'elles sont parfaitement organisées.

👉 C'est généralement la méthode la plus efficace pour lancer une boutique photo rapidement et dans de bonnes conditions.

Combien de boutiques photo puis-je créer ?

Il n'existe aucune limite au nombre de boutiques photo que vous pouvez créer depuis votre Espace Responsable Boutique.

☞ Vous pouvez créer autant de boutiques que nécessaire pour répondre à vos besoins.

Par exemple :

- une boutique par équipe
- une boutique par catégorie
- une boutique par événement
- une boutique par tournoi
- une boutique par saison
- une boutique Fan et une boutique Membre distinctes.

La création des boutiques est-elle payante ?

Non.

La création, la gestion et la fermeture des boutiques photo sont entièrement gratuites.

☞ Aucun abonnement n'est demandé pour créer ou gérer vos boutiques.

Que comprend cette gratuité ?

Vous pouvez librement :

- créer vos boutiques
- modifier leurs paramètres
- ajouter ou supprimer des photos
- modifier vos produits et vos prix
- gérer vos commandes
- suivre vos commissions.

Aucun coût n'est facturé pour l'utilisation de ces fonctionnalités.

Combien de boutiques recommandez-vous ?

Même s'il n'existe aucune limite, nous recommandons généralement de créer plusieurs boutiques spécialisées plutôt qu'une seule boutique regroupant tous vos contenus.

Par exemple :

- Boutique Photos Officielles 2026-2027
- Boutique Tournoi U13
- Boutique Stage d'Été
- Boutique Fan
- Boutique fête fin d’année
- Boutique Gala du Club.

Cette organisation permet généralement :

- une meilleure communication
- une expérience utilisateur plus simple
- une meilleure visibilité des produits
- davantage de commandes.

👉 Plus vos boutiques sont ciblées, plus elles sont faciles à promouvoir et à faire vivre auprès de votre communauté.

> ***Quels conseils pouvez-vous nous donner pour définir le bon prix de vente client ?***

Le prix de vente client est le montant TTC payé par vos membres, joueurs ou supporters lorsqu'ils commandent un produit dans votre boutique photo.

👉 Les frais de livraison ne sont pas inclus dans ce prix.

Vous êtes totalement libre de fixer vos prix de vente.

Comment fonctionne le calcul de vos bénéfices ?

Pour chaque produit, Boutique-Photo affiche un Coût de Personnalisation.

Ce coût correspond au montant TTC facturé par Boutique-Photo pour :

- la personnalisation
- la fabrication
- l'impression
- le contrôle qualité
- la préparation de la commande.

Exemple

Élément (porte clé)	Montant ttc
Coût de personnalisation	6 €
Prix de vente client	9 €
Bénéfice reversé au Responsable Boutique	3 €

👉 La différence entre le prix de vente client et le coût de personnalisation correspond à votre bénéfice.

Trois situations sont possibles

1. Prix de vente = Coût de personnalisation

Vous ne réalisez aucun bénéfice.

Cette solution peut être utilisée si votre objectif est uniquement de proposer des souvenirs personnalisés à prix coûtant.

2. Prix de vente > Coût de personnalisation

Vous réalisez un bénéfice sur chaque vente.

👉 Ce bénéfice vous est reversé selon les modalités prévues sur la plateforme.

3. Prix de vente < Coût de personnalisation

Cette situation n'est pas autorisée.

Le prix de vente ne peut jamais être inférieur au coût de personnalisation.

Existe-t-il un prix idéal ?

Non. Il n'existe pas de bon ou de mauvais prix universel.

Le bon prix dépend :

- de votre public
- du type de produit
- du pouvoir d'achat de vos membres
- de votre objectif financier.

Notre recommandation

Nous vous conseillons de commencer par les prix de vente conseillés proposés lors de la création de votre boutique.

Ces prix ont été définis pour offrir le meilleur compromis entre :

- volume de ventes
- satisfaction des clients
- bénéfices générés.

👉 C'est généralement le meilleur point de départ pour une première boutique.

Faut-il chercher le bénéfice maximum par produit ?

Pas forcément. Un prix très élevé permet de gagner davantage sur chaque vente, mais peut fortement réduire le nombre de commandes.

À l'inverse, un prix plus accessible génère souvent davantage d'achats.

Quel bénéfice les clubs recherchent-ils généralement ?

D'après les boutiques déjà créées sur la plateforme, la majorité des clubs visent un bénéfice compris entre 1 € et 2 € TTC par produit vendu.

👉 Cet équilibre permet généralement de conserver des prix attractifs tout en générant des revenus intéressants pour financer les projets du club.

Peut-on modifier ses prix plus tard ?

Oui. À tout moment, vous pouvez :

- augmenter vos prix

- diminuer vos prix
- tester différentes stratégies tarifaires.

Les nouveaux prix sont appliqués aux nouvelles commandes. Ils ne sont pas rétro-actifs.

👉 Nous vous recommandons d'observer les performances de votre boutique pendant quelques semaines avant d'effectuer des ajustements importants.

Notre conseil final

Pour une première boutique photo :

- utilisez les prix conseillés
- privilégiez le volume de ventes plutôt qu'une marge trop élevée
- analysez vos résultats
- ajustez progressivement vos prix selon votre public.

👉 Une boutique qui vend beaucoup avec une petite marge génère souvent plus de revenus qu'une boutique qui vend très peu avec une forte marge.

---

3. Photos et codes d'accès

> ***Comment ajouter mes photos dans une boutique photo ?***

L'ajout des photos s'effectue depuis la rubrique « Photos et codes d'accès » de votre boutique.

Cette section vous permet d'importer, d'organiser et de sécuriser facilement l'ensemble de vos photos dans la boutique photo Membre.

> ***Comment organiser mes photos ?***

Nous vous recommandons de créer des groupes avant d'importer vos photos.

Par exemple :

- U7
- U9
- U11
- U13
- Seniors
- Féminines
- Tournoi 2027
- Gala du club.

👉 Une bonne organisation facilite la navigation des clients et permet de gérer plus facilement les codes d'accès.

> ***Comment ajouter les photos ?***

Vous pouvez :

- importer une seule photo
- importer plusieurs photos simultanément
- importer un dossier complet au format ZIP.

👉 L'importation en lot est particulièrement utile lorsque vous disposez de plusieurs dizaines ou centaines de photos.

> ***Existe-t-il une limite au nombre de photos ?***

Non.

Vous pouvez importer autant de photos que vous le souhaitez, dans la limite de vos crédits photos disponibles.

👉 Nous vous recommandons toutefois de sélectionner les meilleures photos plutôt que d'importer systématiquement l'intégralité d'une séance.

Comme nous aimons le rappeler :

« Trop de photos tue la photo. »

Une sélection pertinente génère souvent davantage de commandes qu'une galerie surchargée.

> ***Comment fonctionne l'importation dans une Boutique Fan ?***

Dans une Boutique Fan, les clients importent eux-mêmes leurs photos personnelles.

Un groupe spécifique appelé :

« Photos Fans »

est automatiquement créé par la plateforme afin de stocker les images envoyées par les clients.

👉 Vous n'avez aucune photo à importer dans cette partie de la boutique.

> ***Quels formats de photos sont acceptés ?***

Les formats actuellement acceptés sont :

- JPG / JPEG
- PNG
- JFIF (traité comme JPG)
- HEIC *(format Apple — compatibilité à valider, voir § À aligner (dev))*

👉 Pour un meilleur confort d'utilisation, nous recommandons des photos de bonne qualité, idéalement comprises entre 1 et 5 Mo.

Notre conseil

Avant l'importation :

- triez vos photos
- supprimez les doublons
- classez-les par équipe ou catégorie
- vérifiez que vous disposez bien des droits d'utilisation.

👉 Une galerie bien organisée améliore l'expérience des clients et augmente généralement le taux de commande.

Quand mes crédits photos sont-ils débités ?

Les crédits photos sont débités automatiquement au moment où les photos sont ajoutées dans votre boutique photo.

👉 Le débit est effectué dès l'importation et le traitement des photos, et non au moment des ventes réalisées par vos clients.

Combien de crédits sont consommés ?

La consommation dépend du mode de traitement choisi lors de la création de votre boutique.

Photo non détourée

La photo conserve son arrière-plan d'origine.

👉 1 photo importée = 1 crédit photo

Photo détourée

L'arrière-plan est automatiquement supprimé afin d'isoler le sujet.

👉 1 photo importée = 2 crédits photos

Exemple

Si vous importez :

- 100 photos non détourées → 100 crédits consommés
- 100 photos détourées → 200 crédits consommés

Que se passe-t-il si je supprime une photo ?

Les crédits correspondent au traitement effectué lors de l'importation.

👉 Une fois une photo importée et traitée, les crédits utilisés ne sont pas recrédités automatiquement en cas de suppression ultérieure de la photo.

Nous vous recommandons donc de :

- trier vos photos avant l'importation

- supprimer les doublons
- sélectionner uniquement les photos que vous souhaitez réellement proposer à la vente.

> ***Où puis-je consulter mon solde de crédits ?***

Votre solde de crédits est disponible à tout moment dans votre Espace Responsable Boutique.

Vous pouvez ainsi suivre :

- vos crédits disponibles
- vos consommations
- les éventuels rechargements effectués.

👉 Une bonne gestion des crédits vous permet d'optimiser vos coûts tout en proposant une sélection de photos pertinente à vos clients.

> ***À quoi servent les codes d'accès ?***

Les codes d'accès permettent de protéger vos photos et de contrôler précisément qui peut accéder à votre boutique photo.

👉 Ils constituent un élément essentiel pour préserver la confidentialité des contenus et respecter le droit à l'image de vos membres, joueurs ou participants.

Quels sont les différents niveaux de protection ?

Selon vos besoins, vous pouvez mettre en place jusqu'à 3 niveaux de sécurité.

1. Code d'accès à la Boutique Membre

Ce code permet d'accéder à la galerie des photos officielles que vous avez publiées.

Sans ce code, les visiteurs ne peuvent pas consulter les photos de la boutique.

👉 C'est le niveau de protection le plus utilisé par les clubs sportifs.

2. Code d'accès par groupe (boutique membre)

Vous pouvez également créer des codes spécifiques pour certains groupes ou catégories.

Par exemple :

- U11
- U13
- Seniors
- Féminines
- Stage d'été
- Tournoi.

Les visiteurs n'accèdent alors qu'aux photos du groupe concerné.

👉 Un cadenas 🔒 apparaît automatiquement sur les groupes protégés.

3. Code d'accès à la Boutique Fan

Ce code permet de contrôler l'accès à la personnalisation des produits à partir des photos personnelles des clients.

Sans ce code, les visiteurs ne peuvent pas importer leurs propres photos dans la boutique.

👉 Cette protection est particulièrement utile lorsque vous souhaitez réserver l'accès à une communauté spécifique.

Pourquoi utiliser des codes d'accès ?

Les codes permettent notamment :

- de protéger les photos des mineurs
- de respecter le droit à l'image
- de limiter l'accès aux membres concernés
- d'éviter la consultation publique des galeries
- de sécuriser vos contenus.

Quel niveau de sécurité choisir ?

Plusieurs stratégies sont possibles selon votre organisation et votre niveau d'exigence en matière de confidentialité.

Aucun code d'accès

L'accès à la boutique est libre.

• mise en place immédiate
• aucune information à communiquer aux membres
• expérience utilisateur la plus simple
• adapté aux événements publics ou lorsque les photos ne présentent pas d'enjeu particulier de confidentialité.

Un code unique pour toute la boutique

Un seul code permet d'accéder à l'ensemble des photos de la boutique.

• simple à communiquer
• rapide à mettre en place
• idéal pour les petites structures
• bon compromis entre simplicité et contrôle des accès.

Un code par équipe ou catégorie

Chaque équipe, catégorie ou groupe dispose de son propre code d'accès.

• solution la plus utilisée par les clubs sportifs
• meilleure confidentialité
• gestion simple au quotidien

• limite l'accès aux photos des groupes concernés
• niveau de sécurité particulièrement apprécié des familles.

👉 Plus le nombre de codes est important, plus le niveau de confidentialité est élevé. Nous recommandons généralement l'utilisation d'un code par équipe ou catégorie, qui offre le meilleur équilibre entre sécurité et simplicité de gestion.

Qui communique les codes ?

C'est toujours le Responsable Boutique qui choisit les codes et les transmet aux membres concernés.

👉 Boutique-Photo ne communique jamais de codes d'accès aux visiteurs sans l'accord du Responsable Boutique.

Notre conseil

Pour la majorité des clubs, un fonctionnement avec :

- un code principal pour la boutique
- et des codes complémentaires par équipe ou catégorie

Ce choix offre généralement le meilleur équilibre entre simplicité, sécurité et respect du droit à l'image.

Mes clients me signalent qu'ils ne voient aucune photo. Que dois-je vérifier ?

Si vos clients ne voient aucune photo dans votre boutique, plusieurs vérifications sont possibles.

👉 Dans la majorité des cas, le problème est lié aux photos importées ou aux codes d'accès.

Vérification n°1 : Des photos ont-elles bien été ajoutées ?

Dans une Boutique Membre, les clients ne peuvent accéder qu'aux photos que vous avez publiées.

Assurez-vous que :

- les photos ont bien été importées (dans l’onglet « Photos » de votre espace Responsable Boutique)
- elles sont présentes dans les groupes concernés
- l'importation s'est terminée correctement.

👉 Une boutique sans photo affichera une galerie vide aux visiteurs.

Vérification n°2 : Les photos sont-elles dans le bon groupe ?

Si vous utilisez des groupes (équipes, catégories, événements...), vérifiez que les photos ont bien été rangées dans le bon emplacement.

Par exemple :

- U11
- U13
- Seniors
- Féminines.

👉 Un groupe vide ne pourra afficher aucune photo aux utilisateurs concernés.

Vérification n°3 : Les codes d'accès sont-ils corrects ?

Si votre boutique est protégée :

- vérifiez le code principal de la boutique
- vérifiez les éventuels codes d'accès par groupe
- assurez-vous que les bons codes ont été communiqués aux bonnes personnes.

👉 Un client qui utilise un mauvais code ou qui n'a pas accès à son groupe ne verra aucune photo.

Vérification n°4 : La boutique est-elle ouverte ?

Assurez-vous que :

- la date d'ouverture est atteinte
- la boutique n'est pas en veille
- la boutique n'est pas fermée.

👉 Une boutique fermée ou non encore ouverte empêchera l'accès aux contenus.

Vérification n°5 : S'agit-il d'une Boutique Fan ?

Dans une Boutique Fan, il est normal qu'aucune photo ne soit visible.

Les clients doivent eux-mêmes importer leurs propres photos pour commencer la personnalisation.

👉 Contrairement à une Boutique Membre, aucune galerie officielle n'est affichée.

Que faire si le problème persiste ?

Si toutes les vérifications ci-dessus sont correctes et que vos clients ne voient toujours aucune photo :

- testez vous-même l'accès à la boutique
- vérifiez les paramètres de sécurité
- contactez l'assistant en ligne en précisant le nom ou l'identifiant de la boutique.

👉 Notre équipe pourra alors vérifier la configuration de votre boutique et vous aider à identifier l'origine du problème.

---

4. Crédits photos

> ***Comment fonctionnent les crédits photos ?***

Les crédits photos servent à financer le traitement des photos que vous ajoutez dans vos boutiques photo.

👉 Les crédits sont consommés uniquement lors de l'importation des photos, et non lors des ventes réalisées par vos clients. Dans la boutique Membres, il s’agit des photos ajoutées par le responsable boutique. Dans la boutique Fan, il s’agit des photos ajoutées par les fans.

> ***Combien de crédits consomme une photo ?***

La consommation dépend du mode de traitement choisi pour votre boutique et du type de boutique photo (membre ou fan).

Photo non détourée

La photo conserve son arrière-plan d'origine.

👉 1 photo importée = 1 crédit photo

Photo détourée

L'arrière-plan est supprimé afin d'isoler automatiquement le sujet principal.

👉 1 photo importée = 2 crédits photos

> ***Quand les crédits sont-ils débités ?***

Les crédits sont débités automatiquement au moment où la photo est ajoutée et traitée dans votre boutique.

Par exemple :

- 50 photos non détourées = 50 crédits consommés
- 50 photos détourées = 100 crédits consommés

👉 Les ventes réalisées par la suite n'entraînent aucune consommation supplémentaire de crédits.

> ***Pourquoi les photos détourées consomment-elles plus de crédits ?***

Le détourage nécessite un traitement graphique supplémentaire afin de supprimer l'arrière-plan et d'obtenir un rendu plus professionnel.

Cette opération permet notamment :

- une meilleure intégration sur les fonds
- un rendu plus immersif
- des produits plus attractifs visuellement.

👉 C'est pourquoi une photo détourée consomme 2 crédits au lieu d'1.

> ***Puis-je consulter mon solde de crédits ?***

Oui.

Votre nombre de crédits disponibles est visible à tout moment dans votre Espace Responsable Boutique.

Vous pouvez ainsi suivre :

- votre solde actuel
- les crédits consommés
- vos éventuels rechargements.

Notre conseil : Avant d'importer vos photos :

- triez-les
- supprimez les doublons
- sélectionnez uniquement les meilleures images.

👉 Une galerie de qualité génère généralement davantage de commandes qu'une galerie très volumineuse, tout en optimisant votre consommation de crédits.

> ***Combien de crédits photos sont offerts à l'inscription ?***

Lors de la création de votre Espace Responsable Boutique, nous vous offrons 300 crédits photos pour vous permettre de découvrir la plateforme et de lancer vos premières boutiques photo.

👉 Aucun achat n'est nécessaire pour commencer à utiliser Boutique-Photo.

À quoi correspondent ces 300 crédits ?

Les crédits sont utilisés lors de l'ajout des photos dans vos boutiques.

Selon le mode choisi :

- 300 photos non détourées peuvent être importées
- ou 150 photos détourées
- ou une combinaison des deux.

Exemple

Avec vos crédits de bienvenue, vous pouvez par exemple :

- importer 200 photos non détourées (200 crédits)
- et 50 photos détourées (100 crédits).

👉 Soit un total de 250 photos publiées dès votre lancement.

Que se passe-t-il lorsque mes crédits sont épuisés ?

Une fois vos crédits consommés, vous pourrez recharger votre compte directement depuis votre Espace Responsable Boutique.

Votre solde est visible à tout moment afin de suivre facilement votre consommation.

Notre conseil

Nous vous recommandons d'utiliser vos crédits de bienvenue pour :

- créer votre première boutique Membre
- tester les différentes fonctionnalités
- identifier les photos qui génèrent le plus de commandes
- vous familiariser avec la plateforme avant d'importer de très grandes quantités d'images.

👉 Dans la majorité des cas, les 300 crédits offerts permettent déjà de lancer une ou plusieurs boutiques photo dans d'excellentes conditions.

Quelle est la durée de validité des crédits photos ?

Les crédits photos sont valables pendant 1 an à compter de leur date d'attribution ou de leur achat.

👉 Vous pouvez utiliser vos crédits librement sur l'ensemble de vos boutiques photo pendant cette période.

Que se passe-t-il si j'achète de nouveaux crédits ?

Chaque nouvel achat de crédits prolonge automatiquement la durée de validité de l'ensemble de votre solde.

👉 La nouvelle date d'expiration est alors repoussée d'un an à partir de la date du dernier achat.

Exemple

- Vous disposez de 300 crédits valables jusqu'au 15 juin 2027.
- Vous achetez un nouveau pack de 500 crédits le 10 mars 2027.

👉 L'ensemble de vos crédits, soit 800 (anciens et nouveaux) sera alors valable jusqu'au 10 mars 2028.

Où puis-je consulter mon solde et sa date d'expiration ?

Depuis votre Espace Responsable Boutique, vous pouvez consulter à tout moment :

- votre nombre de crédits disponibles
- votre historique de consommation
- vos achats de crédits
- la date de validité de votre solde.

Notre conseil

Même si vos crédits sont valables pendant un an, nous vous recommandons de les utiliser régulièrement pour alimenter vos boutiques photo et maintenir une activité commerciale dynamique.

👉 Un renouvellement périodique de vos boutiques et de vos galeries photos est généralement l'un des meilleurs leviers pour augmenter vos ventes.

Comment acheter des crédits ?

Avant tout, il est important de comprendre qu'un crédit photo n'est pas une dépense, mais un investissement destiné à générer des ventes dans vos boutiques photo.

👉 Une seule photo peut être commandée des dizaines de fois par différents membres ou supporters.

Par exemple, une photo détourée d'un joueur, d'une équipe ou d'un événement peut générer plusieurs commandes de magnets, porte-clés, cartes murales ou autres produits personnalisés.

Le coût d'un crédit représente donc généralement une part très faible du chiffre d'affaires et des bénéfices qu'une belle photo peut générer.

Comment acheter des crédits ?

Depuis votre Espace Responsable Boutique :

- Rendez-vous dans l'onglet « Crédits Photos ».
- Cliquez sur « Packs Crédits Photos ».
- Sélectionnez le pack souhaité.
- Réglez votre commande par carte bancaire via Stripe.

👉 Les crédits sont ajoutés automatiquement à votre compte dès la validation du paiement.

Quels packs sont disponibles ?

Plusieurs packs sont proposés afin de s'adapter à tous les besoins :

- Amateur : idéal pour les petites structures ou les premiers événements.
- Pro : le meilleur compromis pour la majorité des clubs.
- Premium : recommandé pour les clubs actifs, les tournois ou les gros volumes de photos.

Pour les besoins plus importants, un pack personnalisé est également disponible sur demande.

Quel pack choisir ?

Vous débutez sur Boutique-Photo. Si vous souhaitez simplement tester la plateforme ou lancer une première boutique avec peu de photos, le pack Amateur peut suffire.

Vous êtes un club sportif classique

Nous recommandons généralement le pack Pro.

👉 Il permet de gérer confortablement plusieurs équipes, plusieurs événements ou plusieurs galeries sans avoir à surveiller constamment votre consommation de crédits.

Vous organisez régulièrement des événements

Le pack Premium est souvent la solution la plus économique à long terme.

Il permet :

- d'importer davantage de photos
- de créer plus de boutiques
- de limiter les réapprovisionnements
- de bénéficier d'un coût moyen par photo plus avantageux.

Notre conseil

La plupart des Responsables Boutique sous-estiment au départ le nombre de photos qu'ils vont finalement publier.

Entre :

- les photos individuelles
- les photos d'équipes
- les tournois

- les stages
- les événements du club
- les photos de supporters

la consommation de crédits augmente rapidement.

👉 C'est pourquoi nous recommandons généralement de choisir directement un pack Pro ou Premium plutôt qu'un petit pack qui risque d'être épuisé après quelques galeries seulement.

Une boutique bien alimentée en photos est souvent une boutique qui vend davantage. Plus vous disposez de contenu de qualité, plus vous augmentez vos chances de générer des commandes et donc des bénéfices pour votre structure.

C'est quoi une « offre personnalisée » ?

Une Offre personnalisée est une proposition commerciale créée spécialement pour votre structure par notre équipe.

👉 Contrairement aux packs standards (Amateur, Pro ou Premium), cette offre est entièrement adaptée à vos besoins et à votre volume d'activité.

Pourquoi recevoir une offre personnalisée ?

Nous pouvons vous proposer une offre sur mesure lorsque :

- vous gérez plusieurs boutiques photo
- vous importez un volume important de photos
- vous organisez régulièrement des événements
- vous représentez un club, une ligue ou une structure de grande taille
- vous avez besoin d'un volume de crédits spécifique.

L'objectif est de vous faire bénéficier d'un tarif plus avantageux que les packs standards.

Où trouver mon offre personnalisée ?

Si une offre vous est attribuée, elle apparaîtra directement dans votre Espace Responsable, dans la rubrique :

« Crédits Photos » → « Packs Crédits Photos »

sous la mention :

« Offre personnalisée réservée pour vous »

👉 Un bouton « Acheter l'offre » vous permettra de la valider immédiatement.

Combien de temps reste-t-elle disponible ?

Les offres personnalisées sont généralement limitées dans le temps.

Elles peuvent :

- être utilisées immédiatement
- expirer après une certaine période
- être remplacées par une nouvelle offre.

👉 Une fois achetée ou arrivée à expiration, l'offre disparaît automatiquement de votre espace.

Puis-je recevoir plusieurs offres personnalisées ?

Oui.

Au cours de votre utilisation de la plateforme, vous pouvez recevoir plusieurs offres successives.

Ces propositions peuvent évoluer en fonction :

- de votre activité
- du nombre de boutiques créées
- du volume de photos importées
- des opérations commerciales en cours.

Suis-je obligé d'accepter une offre personnalisée ?

Non. Les offres personnalisées sont totalement facultatives. Vous pouvez continuer à utiliser les packs standards à tout moment.

👉 Elles constituent simplement une opportunité de bénéficier de conditions plus avantageuses lorsque votre activité le justifie.

Notre conseil : Si une offre personnalisée vous est proposée, prenez le temps de la comparer aux packs standards.

👉 Dans la majorité des cas, elle a été conçue pour vous permettre d'obtenir davantage de crédits à un coût plus avantageux, notamment si vous gérez plusieurs équipes, événements ou boutiques photo au cours de la saison.

Suis-je prévenu avant l'expiration de mes crédits photos ?

Oui. Afin d'éviter toute perte de crédits, Boutique-Photo vous informe par mail automatiquement avant leur date d'expiration.

👉 Vous disposez ainsi de suffisamment de temps pour utiliser vos crédits restants ou renouveler votre stock.

Quand vais-je recevoir les rappels ?

Si des crédits sont encore disponibles sur votre compte, des emails de rappel sont envoyés automatiquement :

- 30 jours avant l'expiration
- 15 jours avant l'expiration.

👉 Ces rappels vous permettent d'anticiper sereinement votre prochaine saison, votre prochain événement ou vos futures boutiques photo.

> ***Que contiennent ces emails ?***

Les emails de rappel indiquent notamment :

- votre nombre de crédits restants
- la date d'expiration de votre solde
- un accès direct à vos packs de crédits.

Ils comportent également un bouton :

« Acheter des crédits »

qui vous redirige directement vers la page Packs Crédits Photos de votre Espace Responsable.

> ***Pourquoi est-il important d'anticiper ?***

Les crédits sont utilisés pour importer vos photos.

Si votre solde est épuisé ou expiré, vous ne pourrez plus ajouter de nouvelles photos dans vos boutiques jusqu'à l'achat de nouveaux crédits.

👉 Anticiper le renouvellement de vos crédits permet d'éviter toute interruption dans l'alimentation de vos galeries.

Notre conseil

N'attendez pas le dernier moment pour renouveler vos crédits.

Profitez des emails de rappel pour :

- préparer vos prochaines galeries
- anticiper vos événements à venir
- vérifier votre consommation réelle
- choisir le pack le plus adapté à votre activité.

👉 Les clubs les plus performants maintiennent généralement un stock de crédits suffisant pour pouvoir publier rapidement leurs photos dès la fin d'un match, d'un tournoi ou d'un événement.

---

5. Partager ma boutique

> ***Comment communiquer ma boutique photo à mes membres et à mes supporters ?***

Une fois votre boutique créée, il ne reste plus qu'à la faire connaître à votre communauté.

👉 Plus votre communication est régulière et efficace, plus votre boutique générera de visites et de commandes.

1. Partager le lien direct de la boutique

Chaque boutique photo dispose de son propre lien Internet.

Exemple :

boutique-photo.com/votre-espace/votre-boutique

Depuis la rubrique « Informations générales » dans votre espace « Responsable boutique », un bouton « Copier le lien » vous permet de récupérer instantanément l'adresse de votre boutique.

👉 C'est le moyen le plus simple et le plus efficace pour envoyer directement vos clients vers votre boutique.

Nous vous recommandons de diffuser ce lien via :

- WhatsApp
- Facebook
- Instagram
- Messenger
- e-mail
- applications du club
- SMS
- QR codes
- site Internet du club.

2. Communiquer l'identifiant de la boutique

Chaque boutique dispose également d'un identifiant unique. Il a été crée automatiquement lors de la création de la boutique (non modifiable).

Exemple : AA1001-10

Les membres peuvent saisir cet identifiant directement dans le moteur de recherche de Boutique-Photo pour retrouver votre boutique.

👉 Cette solution est particulièrement utile lorsque le lien direct n'est plus disponible.

3. Utiliser vos outils de communication habituels

La réussite d'une boutique photo dépend en grande partie de sa visibilité.

Nous vous encourageons à utiliser tous vos canaux de communication existants :

- groupes WhatsApp des équipes
- applications du club
- réseaux sociaux
- newsletters
- réunions de parents
- événements du club
- bouche-à-oreille.

👉 Une communication répétée génère généralement beaucoup plus de commandes qu'une seule annonce.

4. Afficher l'affiche de communication fournie

Pour vous faire gagner du temps, Boutique-Photo génère automatiquement une affiche de présentation de votre boutique.

Cette affiche peut être :

- imprimée
- affichée au club-house
- affichée dans les vestiaires
- placée à l'accueil
- diffusée lors de vos événements.

👉 Elle permet aux membres et supporters de découvrir facilement l'existence de votre boutique photo.

Notre conseil : La plupart des clubs communiquent une seule fois sur leur boutique. C'est souvent une erreur.

Nous recommandons au minimum :

- une annonce lors de l'ouverture
- un rappel après quelques jours
- un rappel avant la fermeture
- d'informer de l'utilité de la boutique (financement de projets ...)
- une communication à chaque ajout de nouvelles photos.

👉 Les boutiques qui communiquent régulièrement obtiennent généralement plusieurs fois plus de commandes que celles qui ne publient qu'un seul message.

Haut du formulaire

Bas du formulaire

> ***La communication est-elle différente pour une Boutique Membre et une Boutique Fan ?***

Oui. Même si les outils de communication restent les mêmes (WhatsApp, réseaux sociaux, e-mail, affiches, applications du club...), le message à transmettre n'est pas le même selon le type de boutique (seulement s'il y a un code d'accès).

👉 Pour obtenir un maximum de commandes, il est important d'expliquer clairement à vos clients ce qu'ils vont trouver dans votre boutique.

👥 Communication d'une Boutique Membre

Dans une Boutique Membre, vous avez publié des photos officielles prises par le club, l'association ou l'organisateur.

Votre communication doit donc mettre l'accent sur la recherche des photos.

Exemples :

- « Les photos du tournoi sont en ligne ! »
- « Retrouvez votre photo officielle dans notre boutique photo. »

- « Cherchez votre photo et créez vos souvenirs personnalisés. »
- « Les photos de la saison sont désormais disponibles. »

👉 L'objectif est d'inciter les membres à venir retrouver leur photo dans la galerie.

📸 Communication d'une Boutique Fan

Dans une Boutique Fan, les clients utilisent leurs propres photos.

Votre communication doit donc mettre l'accent sur la personnalisation.

Exemples :

- « Créez vos souvenirs personnalisés avec vos propres photos. »
- « Transformez vos photos de match en cadeaux uniques. »
- « Importez votre photo et personnalisez vos produits officiels. »
- « Vos plus beaux souvenirs méritent un produit collector. »

👉 L'objectif est d'inciter les supporters et les familles à utiliser leurs photos personnelles.

Si vous possédez les deux boutiques

Nous vous recommandons de communiquer séparément sur chacune d'elles.

Par exemple :

Boutique Membre

« Retrouvez vos photos officielles du tournoi dans notre galerie. »

Boutique Fan

« Personnalisez les produits officiels du club avec vos propres photos souvenirs. »

👉 Les deux boutiques répondent à des besoins différents et peuvent générer des ventes complémentaires.

> ***Comment mettre ma boutique en ligne, en pause ou la fermer ?***

Depuis votre Espace Responsable Boutique, vous pouvez gérer à tout moment l'état de votre boutique selon vos besoins.

Trois statuts sont disponibles :

- En ligne
- En veille
- Fermée définitivement

🌐 Boutique en ligne

Lorsque votre boutique est en ligne :

- les visiteurs peuvent y accéder
- les clients peuvent consulter les photos

- les commandes sont autorisées
- les produits sont visibles.

👉 C'est le mode normal de fonctionnement de votre boutique.

⏸ Boutique en veille

Le mode « En veille » permet de suspendre temporairement l'accès à votre boutique sans supprimer son contenu.

Les visiteurs ne peuvent plus accéder à la boutique, mais vous conservez :

- vos photos
- vos produits
- vos prix
- vos groupes
- vos paramètres.

👉 Cette option est idéale lorsque vous souhaitez interrompre momentanément les ventes sans perdre votre travail.

Par exemple :

- pendant l'intersaison
- entre deux événements
- lors d'une mise à jour importante de la boutique.

Vous pourrez réactiver votre boutique en quelques secondes.

❌ Fermer définitivement une boutique

La fermeture définitive est une opération beaucoup plus importante.

Une fois confirmée :

- la boutique est supprimée
- les photos associées sont supprimées
- les paramètres ne sont plus récupérables
- la boutique ne pourra plus être réactivée.

👉 Cette action est irréversible.

Nous vous recommandons de l'utiliser uniquement lorsque vous êtes certain de ne plus avoir besoin de la boutique.

> ***Quelle solution choisir ?***

- Je souhaite interrompre temporairement les ventes : 👉 Utilisez « Mettre en veille »
- Je souhaite rouvrir la boutique plus tard : 👉 Utilisez « Mettre en veille »
- Je n'utiliserai plus jamais cette boutique : 👉 Utilisez « Fermer définitivement »

Notre conseil

Dans la majorité des cas, nous recommandons de privilégier le mode « En veille » plutôt que la suppression définitive.

👉 Cela vous permet de conserver toutes vos photos et votre configuration, tout en gardant la possibilité de relancer facilement votre boutique si un besoin se présente à nouveau.

---

6. Commandes

Où puis-je suivre les commandes de mes clients ?

Toutes les commandes réalisées dans votre boutique photo sont accessibles depuis la rubrique « Commandes » de votre Espace Responsable Boutique.

👉 Cette vue vous permet de suivre en temps réel l'activité de votre boutique et les ventes réalisées par vos membres ou supporters.

Quelles informations sont disponibles ?

Pour chaque commande, vous pouvez consulter :

- le numéro de commande
- la date de commande
- le statut de la commande
- le montant de la commande
- le bénéfice généré
- le détail des produits commandés
- les informations du client nécessaires au suivi de la commande.

Quels sont les différents statuts ?

Une commande peut notamment apparaître avec les statuts suivants :

- Payée : le paiement a été validé.
- En cours : la commande est en cours de fabrication.
- Expédiée : la commande a quitté notre atelier.
- Livrée : la commande a été distribuée au client.
- Annulée : la commande a été annulée selon les conditions applicables.

👉 Ces statuts sont mis à jour automatiquement tout au long du traitement de la commande.

Puis-je voir ce que les clients ont commandé ?

Oui. Vous pouvez consulter le détail des articles achetés dans votre boutique.

Cette visibilité vous permet notamment :

- d'identifier les produits les plus populaires
- de mieux comprendre les habitudes d'achat de votre communauté
- d'adapter vos futures boutiques et vos prix.

Puis-je modifier ou intervenir sur une commande ?

Non. Les commandes sont gérées directement par les équipes de Boutique-Photo.

👉 Vous n'avez aucune action à effectuer concernant la fabrication, la préparation, l'expédition ou le service après-vente.

Pourquoi suivre mes commandes ?

La rubrique « Commandes » est un excellent outil pour piloter votre activité.

Elle vous permet notamment de :

- mesurer l'efficacité de votre communication
- identifier les périodes les plus performantes
- suivre vos ventes en temps réel
- estimer vos futurs versements de commissions.

👉 Nous vous recommandons de consulter régulièrement cette rubrique, notamment après l'envoi d'une communication à vos membres ou après l'ajout de nouvelles photos dans votre boutique.

Quels sont les différents statuts d'une commande ?

Chaque commande passe par plusieurs étapes entre sa création et sa livraison. 👉 Ces statuts sont visibles dans la rubrique « Commandes » de votre Espace Responsable Boutique et sont mis à jour automatiquement.

⏳ En attente

Le client a commencé sa commande mais le paiement n'a pas encore été finalisé ou validé. Aucune fabrication n'est lancée à ce stade.

☑ Payée

Le paiement a été validé avec succès. Les informations de personnalisation ont été enregistrées et la commande est prête à être traitée. La commande entre alors dans notre processus de production.

🏭 En cours

La commande est en cours de fabrication dans notre atelier.

Cette étape comprend notamment :

- la préparation des fichiers
- la personnalisation
- l'impression
- le contrôle qualité
- la préparation de l'expédition.

👉 C'est généralement l'étape la plus longue du processus.

📄 Expédiée

La commande a été préparée et confiée au transporteur. Le client reçoit automatiquement un email lui permettant de suivre l'acheminement de son colis.

À partir de cette étape, la commande est en cours de livraison.

🚚 Livrée

Le transporteur confirme que le colis a été remis au client. La commande est alors considérée comme terminée.

C'est également à partir de cette étape que débute le processus permettant de rendre les commissions associées disponibles selon les règles de la plateforme.

❌ Annulée

La commande a été annulée.

Cette situation reste exceptionnelle et peut notamment intervenir en cas :

- d'échec définitif du paiement
- de problème technique
- d'annulation validée par notre service client
- d'impossibilité de traiter la commande.

Une commande annulée ne génère aucune commission.

Pourquoi suivre les statuts ?

Le suivi des statuts vous permet de :

- connaître l'avancement des commandes
- répondre plus facilement aux questions de vos membres
- suivre l'activité de votre boutique
- anticiper vos futurs versements de commissions.

👉 Toutes les mises à jour sont effectuées automatiquement, sans aucune intervention de votre part.

> ***Puis-je valider une livraison manuellement ?***

Oui. Dans certains cas, vous pouvez indiquer manuellement qu'une commande a bien été livrée depuis la rubrique « Commandes » de votre Espace Responsable Boutique.

👉 Cette fonctionnalité est principalement utile lorsque vous disposez d'une information de livraison avant la mise à jour automatique du transporteur. Cas très rare.

> ***Dans quels cas utiliser cette fonction ?***

Par exemple lorsque :

- le client vous confirme avoir reçu sa commande
- vous remettez vous-même les produits au client
- une commande est distribuée lors d'un événement ou au sein du club
- le suivi transporteur n'est pas encore actualisé alors que la livraison est confirmée.

> ***Quel est l'intérêt de valider une livraison ?***

La validation de la livraison permet notamment :

- d'avoir un suivi des commandes plus fidèle à la réalité
- de tenir à jour vos statistiques
- de déclencher plus rapidement certaines étapes liées aux commissions selon les règles de la plateforme.

👉 Cette action contribue à maintenir des informations fiables dans votre tableau de bord.

> ***Dois-je valider toutes les livraisons manuellement ?***

Non. Dans la majorité des cas, les statuts sont mis à jour automatiquement grâce aux informations transmises par le transporteur.

👉 La validation manuelle reste une fonctionnalité complémentaire destinée aux situations particulières.

Notre conseil

N'utilisez cette option que lorsque vous êtes certain que le client a effectivement reçu sa commande.

👉 En cas de doute, il est préférable d'attendre la confirmation du transporteur ou du client afin de garantir l'exactitude du suivi des commandes.

---

7. Commissions et versements

> ***Comment les Responsables Boutique (clubs, événements, agences...) gagnent-ils de l'argent ?***

Le principe est simple : vous gagnez de l'argent sur chaque commande réalisée dans votre boutique photo.

👉 Plus vos membres ou supporters commandent, plus votre structure génère de revenus.

> ***Comment est calculé votre bénéfice ?***

Lors de la création de votre boutique, vous choisissez librement le prix de vente de chaque produit.

Pour chaque article, Boutique-Photo affiche également un Coût de Personnalisation correspondant au coût de fabrication et de traitement du produit.

Votre bénéfice correspond à la différence entre :

Prix de vente client - Coût de Personnalisation = Votre bénéfice

Exemple

Élément	Montant
Coût de personnalisation	6 €
Prix de vente fixé par le club	10 €

Élément	Montant
Bénéfice du Responsable Boutique	4 €

👉 À chaque vente de ce produit, 2 € seront crédités au profit de votre structure.

Qui fixe les prix ?

C'est vous qui choisissez librement les prix de vente proposés aux clients.

Vous pouvez :

- utiliser les prix conseillés
- appliquer une petite marge
- appliquer une marge plus importante selon vos objectifs.

👉 Vous gardez le contrôle total de votre stratégie tarifaire.

Comment sont versées les commissions ?

Les bénéfices générés par vos ventes sont enregistrés automatiquement sur votre compte Responsable Boutique.

Une fois les conditions de versement remplies, les commissions sont transférées vers le compte bancaire que vous avez enregistré lors de la configuration de votre Espace Responsable.

👉 Les versements sont sécurisés et gérés via Stripe Connect.

Pourquoi les boutiques photo sont-elles intéressantes pour les clubs ?

Contrairement à de nombreuses opérations de financement traditionnelles :

- aucun stock à acheter
- aucun minimum de commande
- aucun investissement matériel
- aucune fabrication à gérer
- aucun colis à préparer
- aucun SAV à assurer.

👉 Vous vous concentrez uniquement sur la communication et l'animation de votre boutique.

Combien peut rapporter une boutique photo ?

Cela dépend principalement :

- du nombre de membres
- de la qualité des photos
- du choix des produits
- de votre communication

- de la période d'ouverture.

Certaines boutiques génèrent quelques dizaines d'euros, d'autres plusieurs centaines voire plusieurs milliers d'euros sur une saison.

Notre conseil

Ne cherchez pas forcément à appliquer la marge la plus élevée.

👉 Les boutiques qui obtiennent les meilleurs résultats sont souvent celles qui proposent des prix attractifs, de belles photos et une communication régulière.

Une petite marge sur un grand nombre de commandes génère généralement davantage de revenus qu'une forte marge sur très peu de ventes.

> ***Est-ce que Boutique-Photo prend une commission sur les ventes réalisées dans ma boutique ?***

Non. 👉 Boutique-Photo ne prélève aucune commission sur vos bénéfices.

Lorsque vous réalisez une vente, l'intégralité de la marge que vous avez définie lors de la création de votre boutique vous est reversée.

> ***Comment fonctionne alors le modèle économique ?***

Boutique-Photo facture uniquement le Coût de Personnalisation de chaque produit.

Ce coût correspond à l'ensemble des prestations réalisées par nos équipes :

- personnalisation des produits
- impression
- fabrication
- contrôle qualité
- préparation des commandes
- emballage
- gestion de la plateforme
- service client
- expédition des commandes.

👉 Ce coût est affiché de manière transparente lors de la création de votre boutique.

Exemple

Élément	Montant
Coût de personnalisation	6 €
Prix de vente fixé par le club	10 €
Bénéfice du Responsable Boutique	4 €

Dans cet exemple :

- Boutique-Photo facture 8 € pour fabriquer et traiter le produit.
- Le club conserve 2 € de bénéfice.
- Aucune commission supplémentaire n'est prélevée sur ces 2 €.

Pourquoi est-ce avantageux pour les clubs ?

Vous bénéficiez d'un modèle simple et transparent :

✅ Aucun abonnement obligatoire

✅ Aucun stock à acheter

✅ Aucun minimum de commande

✅ Aucune commission sur vos bénéfices

✅ Aucun coût de production à avancer

✅ Aucun SAV à gérer

✅ Aucun colis à préparer

👉 Vous fixez vos prix, vous connaissez immédiatement votre bénéfice et vous conservez l'intégralité de la marge que vous avez choisie.

Notre conseil

Lors de la création de votre boutique, concentrez-vous davantage sur la satisfaction de vos membres que sur la recherche d'une marge maximale.

👉 Une boutique proposant des prix attractifs génère généralement davantage de commandes, davantage de bénéfices et une meilleure expérience pour vos membres et supporters.

Quel montant est reversé sur chaque vente ?

Le montant reversé dépend directement du prix de vente des produits personnalisés que vous avez choisis lors de la création de votre boutique photo.

👉 Vous êtes totalement libre de définir vos prix de vente et donc le bénéfice que vous souhaitez réaliser sur chaque produit.

Comment est calculé votre bénéfice ?

Pour chaque produit vendu, Boutique-Photo calcule automatiquement la différence entre :

Prix de vente client - Coût de Personnalisation = Votre bénéfice

Le Coût de Personnalisation est fixé par Boutique-Photo et correspond à :

- la personnalisation du produit
- la fabrication

- l'impression
- le contrôle qualité
- la préparation de la commande.

👉 Votre bénéfice est affiché en temps réel lors du paramétrage de vos produits.

Exemple

Élément	Montant
Coût de personnalisation	8 €
Prix de vente choisi par le club	10 €
Bénéfice reversé au Responsable Boutique	2 €

Dans cet exemple, chaque vente génère automatiquement 2 € de bénéfice pour votre structure.

> ***Qui décide du montant reversé ?***

C'est vous.

En modifiant le prix de vente d'un produit, vous modifiez directement le bénéfice généré sur chaque commande.

👉 Plus votre prix de vente est élevé, plus votre bénéfice unitaire est important.

> ***Faut-il appliquer la marge la plus élevée possible ?***

Pas forcément.

L'objectif n'est pas de gagner le plus possible sur une seule vente, mais de trouver le meilleur équilibre entre :

- prix attractif
- volume de commandes
- bénéfices générés.

Un prix trop élevé peut freiner les achats et réduire le nombre de commandes.

Notre recommandation

Nous vous conseillons de respecter les prix de vente conseillés proposés par Boutique-Photo.

Ces prix ont été définis à partir des comportements observés sur de nombreuses boutiques et offrent généralement le meilleur compromis entre :

- satisfaction des clients
- volume de ventes
- bénéfices pour votre structure.

👉 Dans la majorité des cas, augmenter fortement les prix ne permet pas de gagner davantage d'argent au final. Vous risquez surtout de vendre moins de produits.

Quel bénéfice recherchent généralement les clubs ?

La plupart des Responsables Boutique choisissent de générer entre 1 € et 2 € de bénéfice par produit vendu.

👉 Cet équilibre permet souvent d'obtenir de très bons résultats commerciaux tout en conservant des prix accessibles pour les familles et les supporters.

Notre conseil

Privilégiez une stratégie basée sur le volume plutôt que sur une marge excessive.

👉 Une boutique qui réalise 200 ventes avec 2 € de bénéfice par produit rapporte généralement beaucoup plus qu'une boutique qui tente de gagner 5 € par produit mais réalise très peu de commandes

---

Comment suis-je payé ?

Boutique-Photo encaisse le paiement du client puis calcule automatiquement le bénéfice qui vous revient sur chaque commande.

👉 Vous n'avez aucune facture à émettre, aucun calcul à effectuer et aucune relance à faire.

Comment fonctionne le versement ?

Les versements sont gérés automatiquement via Stripe Connect, notre partenaire de paiement sécurisé.

Lorsqu'un client passe commande :

- le paiement est encaissé par Boutique-Photo
- votre bénéfice est enregistré automatiquement
- les informations sont transmises à votre compte Stripe Connect
- les fonds deviennent disponibles selon les règles de versement de la plateforme.

Quand les fonds deviennent-ils disponibles ?

Afin de gérer les éventuels problèmes de livraison, remboursements ou réclamations, les bénéfices ne sont pas immédiatement retirables.

👉 Les fonds deviennent disponibles 15 jours après la livraison de la commande au client.

Cette période de sécurité protège à la fois :

- les clients
- les Responsables Boutique
- la plateforme.

Où l'argent est-il versé ?

Les commissions sont versées sur le compte bancaire que vous avez enregistré lors de la configuration de votre compte Stripe Connect.

Vous pouvez modifier ou compléter vos informations bancaires à tout moment depuis votre Espace Responsable.

Dois-je effectuer une demande de versement ?

Non. Le calcul des commissions est entièrement automatisé.

👉 Dès qu'une commande remplit les conditions de versement, les fonds sont ajoutés à votre solde disponible.

Pourquoi utiliser Stripe Connect ?

Stripe Connect est une solution de paiement reconnue mondialement qui garantit :

- la sécurité des versements
- la conformité réglementaire
- la protection des données bancaires
- des transferts rapides et fiables.

👉 Vos coordonnées bancaires ne sont jamais visibles par les autres utilisateurs de la plateforme.

Notre conseil

Configurez votre compte Stripe Connect dès la création de votre Espace Responsable.

👉 Ainsi, vous pourrez recevoir vos premières commissions sans délai dès que vos premières ventes seront réalisées.

Comment configurer mon RIB pour recevoir mes commissions ?

Pour recevoir les bénéfices générés par votre boutique photo, vous devez configurer votre compte de versement.

👉 Cette opération est simple, gratuite et ne prend généralement que quelques minutes.

Comment ajouter mon RIB ?

Depuis votre Espace Responsable Boutique :

- Rendez-vous dans la rubrique « Commissions ».
- Cliquez sur « Configurer mon RIB ».
- Vous serez automatiquement redirigé vers l'espace sécurisé de Stripe Connect Express.
- Renseignez les informations demandées :
- identité du bénéficiaire
- coordonnées
- IBAN
- éventuels justificatifs réglementaires.

👉 Une fois la validation terminée, vous pourrez recevoir vos commissions directement sur votre compte bancaire.

Pourquoi dois-je passer par Stripe Connect ?

Stripe Connect est notre partenaire de paiement sécurisé.

Cette solution permet :

- de sécuriser les versements
- de vérifier l'identité des bénéficiaires
- de respecter les obligations légales et fiscales
- d'automatiser les paiements.

👉 Toutes les commissions sont versées via Stripe Connect.

Quels sont les différents statuts possibles ?

◯ **Non configuré**

Aucun compte bancaire n'a encore été enregistré.

👉 Vous ne pourrez pas recevoir vos commissions tant que cette étape n'est pas réalisée.

🌓 **En cours de vérification**

Vos informations ont été transmises à Stripe et sont actuellement en cours d'analyse.

👉 Cette étape dure généralement quelques heures à quelques jours selon les justificatifs demandés.

🌓 **Vérifié**

Votre compte est validé.

👉 Vous pouvez désormais recevoir vos commissions normalement.

🌑 **Compte restreint**

Stripe a besoin d'informations complémentaires ou a détecté un élément à vérifier.

👉 Dans ce cas, suivez les instructions affichées dans votre espace Stripe Connect.

Mes données bancaires sont-elles sécurisées ?

Oui.

🔒 Vos coordonnées bancaires ne sont jamais stockées sur Boutique-Photo.

Elles sont gérées directement par Stripe, selon les normes de sécurité les plus strictes :

- PCI-DSS
- RGPD

- DSP2
- chiffrement des données bancaires.

👉 Ni Boutique-Photo, ni les autres utilisateurs de la plateforme n'ont accès à vos informations bancaires.

Notre conseil

Nous vous recommandons de configurer votre RIB dès la création de votre Espace Responsable.

👉 Ainsi, lorsque vos premières ventes seront réalisées, vos commissions pourront être versées sans aucun retard ni blocage administratif.

> ***Quand puis-je retirer mes commissions ?***

Vous pouvez demander le versement de vos commissions dès lors que celles-ci sont disponibles dans votre Espace Responsable Boutique.

👉 Vous restez libre de retirer vos commissions quand vous le souhaitez. Il n'y a aucune obligation d'effectuer un retrait à une date précise.

Pourquoi certaines commissions ne sont-elles pas immédiatement disponibles ?

Afin de sécuriser les transactions et de gérer les éventuelles réclamations (colis perdu, remboursement, litige...), les bénéfices ne deviennent pas disponibles immédiatement après la commande.

Les commissions sont généralement débloquées après :

- la livraison de la commande
- le délai de sécurité prévu par la plateforme.

👉 Une commande en cours de fabrication ou de livraison ne génère donc pas encore de commission retirable.

Quelles sont les conditions pour recevoir mes commissions ?

✅ Votre compte Stripe Connect doit être configuré et vérifié.

✅ Les commissions doivent être disponibles dans votre solde.

✅ Aucune restriction ne doit être présente sur votre compte de versement.

Existe-t-il un montant minimum de retrait ?

Oui. Un montant minimum de 50 € est requis pour effectuer une demande de versement.

Dans quels cas un versement peut-il être bloqué ou retardé ?

Certaines situations exceptionnelles peuvent empêcher temporairement le versement :

- compte Stripe non configuré
- compte bancaire en cours de vérification
- informations administratives incomplètes
- compte Stripe restreint

- commande encore dans sa période de sécurité
- litige ou remboursement en cours sur une commande concernée.

👉 Dès que la situation est régularisée, les commissions redeviennent automatiquement disponibles.

Où puis-je suivre mes commissions ?

Depuis la rubrique « Commissions », vous pouvez consulter :

- vos commissions en attente
- vos commissions disponibles
- l'historique de vos versements
- le statut de votre compte Stripe Connect.

Notre conseil

Nous recommandons de configurer votre compte Stripe Connect dès votre inscription et de vérifier régulièrement votre espace Commissions.

👉 Vous pourrez ainsi suivre facilement les revenus générés par vos boutiques photo et demander vos versements dès qu'ils sont disponibles.

> ***Quels sont les délais pour recevoir mes commissions sur mon compte bancaire ?***

Une fois votre demande de versement effectuée, les fonds sont généralement transférés sur votre compte bancaire sous 2 à 7 jours ouvrés.

👉 Le délai exact dépend principalement des délais bancaires et du réseau de paiement utilisé.

> ***Les virements sont-ils payants ?***

Non. Les virements SEPA effectués vers votre compte bancaire sont entièrement gratuits.

👉 Aucun frais de versement n'est prélevé sur vos commissions.

> ***Pourquoi dois-je parfois attendre quelques jours ?***

Même après validation de votre demande de retrait, plusieurs étapes sont nécessaires :

- traitement du versement par Stripe Connect
- transmission aux réseaux bancaires
- réception par votre établissement bancaire.

👉 Ces opérations peuvent prendre plusieurs jours ouvrés selon les banques concernées.

> ***Je viens de demander un versement mais rien n'apparaît encore. Est-ce normal ?***

Oui. Dans certains cas, les fonds peuvent être en cours de transfert vers votre compte Stripe Connect ou vers votre banque.

Un message d'information peut alors apparaître dans votre Espace Responsable :

« Vos commissions arriveront sous 2 à 7 jours ouvrés. »

👉 Cela signifie simplement que le transfert est en cours de traitement.

Que faire si le délai est dépassé ?

Si plus de 7 jours ouvrés se sont écoulés depuis votre demande de versement, nous vous recommandons de :

- vérifier le statut de votre compte Stripe Connect
- contrôler les coordonnées bancaires enregistrées
- consulter votre historique de versements
- contacter notre assistance si nécessaire.

Notre conseil

Nous vous recommandons de configurer votre compte bancaire dès votre inscription et de vérifier régulièrement votre rubrique « Commissions ».

👉 Cela vous permettra de suivre facilement vos bénéfices et de demander vos versements dès qu'ils deviennent disponibles.

Est-ce qu'une vente génère automatiquement un bénéfice pour le Responsable Boutique ?

Pas forcément.

👉 C'est le Responsable Boutique qui décide librement du montant de son bénéfice en fixant les prix de vente proposés dans sa boutique photo.

Lors de la création de votre boutique, vous choisissez le prix de vente de chaque produit. Le bénéfice dépend donc directement de votre stratégie tarifaire.

Deux situations sont possibles

1. Prix de vente client = Coût de Personnalisation

Dans ce cas, aucun bénéfice n'est généré.

Le client paie uniquement le coût nécessaire à la personnalisation, à la fabrication et à la gestion de sa commande.

👉 Cette stratégie est souvent choisie par les clubs qui souhaitent proposer un service à leurs membres sans objectif de financement.

Par exemple :

- partager facilement les photos du club
- proposer des souvenirs personnalisés à prix coûtant
- offrir un service complémentaire aux licenciés et aux familles.

2. Prix de vente client > Coût de Personnalisation

Dans ce cas, un bénéfice est généré sur chaque vente.

👉 La différence entre le prix de vente et le coût de personnalisation est automatiquement enregistrée comme commission du Responsable Boutique.

Exemple :

Élément	Montant
Coût de personnalisation	6 €
Prix de vente client	9 €
Bénéfice du Responsable Boutique	3 €

Ces bénéfices sont ensuite versés sur le compte bancaire associé à votre compte Stripe Connect quand vous faites la demande.

> ***Existe-t-il un prix minimum ?***

Oui. Le prix de vente client ne peut jamais être inférieur au Coût de Personnalisation.

👉 Il n'est donc pas possible de vendre un produit à perte.

Notre conseil

Si votre objectif est de financer votre club, une activité ou un projet, nous vous recommandons de conserver une marge raisonnable plutôt que de chercher le bénéfice maximal par produit vendu.

Les prix de vente conseillés proposés par Boutique-Photo ont été définis pour offrir le meilleur équilibre entre :

- attractivité pour les clients
- volume de ventes
- bénéfices générés.

> ***Pourquoi est-il obligatoire d'enregistrer un IBAN ?***

Pour les Responsables Boutique, l'enregistrement d'un IBAN est obligatoire pour deux raisons principales.

1. Recevoir vos commissions

L'IBAN permet à Boutique-Photo de vous reverser les bénéfices générés par les ventes réalisées dans vos boutiques photo.

👉 Sans compte bancaire enregistré, il est impossible d'effectuer les versements de commissions.

C'est pourquoi nous vous recommandons de configurer votre compte Stripe Connect dès la création de votre Espace Responsable.

2. Sécuriser la plateforme

L'obligation d'enregistrer un IBAN constitue également un filtre de sécurité important.

Elle permet notamment de limiter :

- les créations de comptes fictifs
- les boutiques créées sans projet réel
- les utilisations abusives de la plateforme
- les tentatives de fraude.

👉 Cette vérification contribue à protéger l'ensemble de la communauté Boutique-Photo : clubs, associations, agences, photographes, organisateurs d'événements et clients.

> ***Mes informations bancaires sont-elles sécurisées ?***

Oui. 🔒 Vos coordonnées bancaires ne sont jamais stockées sur Boutique-Photo.

L'ensemble des informations est traité directement par Stripe Connect, selon les normes de sécurité bancaires les plus strictes.

> ***Puis-je créer mon Espace Responsable sans renseigner immédiatement mon IBAN ?***

Oui. Lors de votre inscription, vous pouvez généralement finaliser la création de votre Espace Responsable et commencer à préparer vos boutiques.

👉 En revanche, l'IBAN devra être configuré avant de pouvoir recevoir vos commissions et bénéficier pleinement des fonctionnalités de versement.

Notre conseil

Configurez votre IBAN dès votre inscription, même si vous ne prévoyez pas de réaliser des ventes immédiatement.

👉 Vous serez ainsi prêt à recevoir vos premiers bénéfices dès les premières commandes de vos membres ou supporters.

> ***Est-ce que la suppression d'une boutique photo entraine l'abandon des bénéfices générés lors des ventes ?***

Non, rassurez-vous.

👉 La fermeture ou la suppression d'une boutique photo n'entraîne jamais l'abandon des bénéfices que vous avez déjà générés.

> ***Que deviennent les bénéfices déjà générés ?***

> ***Toutes les commissions acquises avant la fermeture de la boutique restent enregistrées dans votre Espace Responsable. Pendant combien de temps ?***

Vous pourrez continuer à :

- consulter vos bénéfices

- suivre vos commissions
- demander leur versement
- recevoir les virements sur votre compte bancaire.

👉 Les bénéfices vous appartiennent, même si la boutique n'existe plus.

Comment récupérer mes bénéfices ?

Les commissions sont versées sur le compte bancaire associé à votre compte Stripe Connect.

Une fois les commissions disponibles, vous pouvez demander leur versement depuis votre rubrique :

« Commissions »

👉 Les fonds seront alors transférés sur l'IBAN enregistré dans votre Espace Responsable.

Existe-t-il des exceptions ?

Oui, dans des situations très particulières.

Un versement peut être temporairement suspendu lorsque Boutique-Photo mène une vérification concernant :

- l'utilisation d'un logo sans autorisation
- l'utilisation de photos sans droits d'exploitation
- une usurpation d'identité
- une activité frauduleuse
- un manquement aux CGU ou aux CGV.

👉 Dans ce cas, les commissions peuvent être bloquées le temps de l'enquête et des vérifications nécessaires.

Que se passe-t-il si aucun problème n'est constaté ?

Une fois les vérifications terminées :

- les commissions sont débloquées
- les versements reprennent normalement
- les bénéfices restent intégralement dus au Responsable Boutique.

Notre conseil

Avant de supprimer définitivement une boutique photo, nous vous recommandons de vérifier :

- le montant de vos commissions disponibles
- le statut de votre compte Stripe Connect
- vos éventuelles demandes de versement en cours.

👉 Cela vous permettra de clôturer votre boutique en toute sérénité tout en conservant l'intégralité des bénéfices que vous avez générés.

---

8. Programme Ambassadeur

> ***Qu'est-ce que le programme Ambassadeur ?***

Le Programme Ambassadeur vous permet de gagner de l'argent en recommandant Boutique-Photo à d'autres clubs, associations, événements, agences ou photographes.

👉 Si vous êtes déjà responsable boutique, en plus des bénéfices générés par vos propres boutiques photo, vous pouvez recevoir en plus des commissions sur les ventes réalisées dans les boutiques photo parrainées.

> ***Comment fonctionne le programme ?***

Vous postulez auprès de boutique-photo.com qui va décider s'il accepte votre demande. Lorsque vous êtes officiellement déclaré Ambassadeur officiel par boutique-photo.com, un code de parrainage personnel vous est attribué.

Vous pouvez ensuite communiquer ce code à d'autres structures intéressées par Boutique-Photo. Il est différent du code Ambassadeur. Vous bénéficiez de 10% à partager entre vous et vos boutiques parrainés (soit 5%-5% soit soit 10%-0%). Il n'est pas cumulable.

Lors de leur inscription, ces nouveaux Responsables Boutique deviennent vos filleuls ou parrainés.

> ***Quels sont les avantages pour l'Ambassadeur ?***

1. Une commission sur vos filleuls

Vous percevez une commission sur les ventes réalisées dans les boutiques photo que vous avez parrainées (jusqu'à 10 %).

👉 Plus vos filleuls développent leurs boutiques photo, plus votre programme Ambassadeur devient intéressant et lucratif.

2. Une réduction sur vos propres ventes

En tant qu'Ambassadeur, vous pouvez bénéficier jusqu'à 10 % de réduction sur le coût de traitement de vos propres ventes.

👉 Cette réduction améliore directement votre rentabilité sur l'ensemble de vos boutiques photo.

> ***Qui puis-je parrainer ?***

Vous pouvez parrainer :

- des clubs sportifs
- des associations
- des tournois
- des organisateurs d'événements
- des photographes
- des agences

- des ligues et comités.

👉 Toute structure éligible à la création d'un Espace Responsable Boutique.

Existe-t-il une limite au nombre de filleuls ?

Non. Vous pouvez parrainer autant de structures que vous le souhaitez.

👉 Il n'y a aucune limite au nombre de filleuls associés à votre compte Ambassadeur.

Comment suivre mes parrainages ?

Depuis votre Espace Responsable, vous pouvez consulter :

- votre code de parrainage
- vos filleuls
- les commissions générées
- les avantages liés au programme.

Notre conseil

Le Programme Ambassadeur est particulièrement intéressant pour les individus, clubs, ligues, comités ou agences qui disposent déjà d'un réseau important.

👉 En recommandant simplement Boutique-Photo autour de vous, vous pouvez générer une source de revenus complémentaire tout en aidant d'autres structures à développer leurs propres boutiques photo.

Comment devenir ambassadeur ?

Le Programme Ambassadeur est réservé aux personnes ou clubs ou assos qui souhaitent recommander Boutique-Photo auprès de clubs, associations, événements, agences ou photographes et percevoir des commissions sur les ventes réalisées par leurs filleuls.

Quelles sont les conditions pour devenir Ambassadeur ?

Pour devenir Ambassadeur, vous devez respecter les mêmes conditions que celles demandées à un Responsable Boutique :

- être âgé d'au moins 18 ans
- disposer d'un statut professionnel permettant de percevoir des commissions (EI, auto entrepreneur ...)
- respecter les Conditions Générales de Service de la plateforme
- disposer d'un compte bancaire valide pour recevoir les versements.

👉 Chaque candidature est étudiée individuellement par notre équipe.

Comment déposer ma candidature et devenir Ambassadeur Boutique Photo ?

Le formulaire de candidature est accessible depuis deux endroits :

Depuis la page d'accueil. Cliquez sur : « Devenir Ambassadeur ? »

Depuis votre Espace Responsable boutique. Cliquez sur « Devenir Ambassadeur »

> ***Quelles informations dois-je renseigner ?***

Le formulaire vous demandera notamment :

- prénom
- nom
- téléphone
- ville
- rôle dans le sport
- clubs ou structures que vous souhaitez contacter (vos objectifs, si vous souhaitez une exclusivité géographique ou sport ...).

Une fois le formulaire complété, il vous suffit de valider votre candidature.

👉 Notre équipe vous répond généralement sous 7 jours ouvrés.

> ***Que se passe-t-il après l'acceptation de ma candidature ?***

Une fois votre candidature validée, trois étapes sont nécessaires pour activer votre compte Ambassadeur.

1. Configurer votre compte de versement

Depuis l'onglet Ambassadeur, cliquez sur : « Configurer mon RIB »

Cette étape est obligatoire.

👉 Sans compte Stripe Connect validé, aucune commission ne pourra être versée.

2. Choisir votre code Ambassadeur

Vous devrez ensuite définir votre code de parrainage personnel.

Ce code :

- doit comporter entre 5 et 10 caractères
- sera communiqué à vos futurs filleuls
- ne pourra plus être modifié après validation.

👉 Choisissez un code simple et facile à retenir.

3. Définir la remise accordée à vos filleuls

Vous bénéficiez de 10% à partager entre vous et vos futurs parrainés. Une fois votre compte activé, vous pourrez ajuster l'avantage accordé aux structures que vous parrainez.

Grâce à un curseur dédié, vous pourrez choisir une réduction comprise entre :

- 0 % et 10 %

- 5 % étant la valeur recommandée par défaut.

👉 Cette remise constitue un argument commercial supplémentaire pour convaincre de nouveaux clubs de rejoindre la plateforme.

Quand puis-je commencer à parrainer ?

Dès que :

✅ **votre candidature est acceptée**

✅ **votre compte bancaire est configuré**

✅ votre code Ambassadeur est validé.

👉 Vous pouvez alors partager votre code et commencer à percevoir des commissions sur les ventes réalisées par vos filleuls.

Comment sont calculées mes commissions d'ambassadeur ?

En tant qu'Ambassadeur, vous percevez une commission sur l'activité des structures que vous avez parrainées grâce à votre code Ambassadeur (entre 0 et 10%). C’est vous qui décidez du % de vos commissions amabassadeur.

👉 Chaque fois qu'un de vos filleuls réalise une vente dans sa boutique photo, une commission d'Ambassadeur est calculée automatiquement. Il faut juste vous assurer que le parrainé a bien indiqué votre code ambassadeur lors de la création de la boutique photo.

Comment fonctionne le calcul ?

Lorsqu'un club, une association, une agence ou un événement utilise votre code Ambassadeur lors de son inscription :

- il devient votre filleul
- son activité est associée à votre compte
- les commissions Ambassadeur sont calculées automatiquement sur les ventes éligibles réalisées dans ses boutiques photo.

👉 Vous n'avez aucune démarche à effectuer après le parrainage.

Comment les commissions sont-elles versées ?

Le fonctionnement est identique à celui des commissions de Responsable Boutique.

Les commissions Ambassadeur :

- sont enregistrées automatiquement sur votre compte
- apparaissent dans votre espace Ambassadeur
- sont versées via Stripe Connect
- peuvent être transférées vers votre compte bancaire une fois disponibles.

👉 Toutes les opérations sont automatisées.

Où puis-je suivre mes commissions ?

Depuis votre espace Ambassadeur, vous pouvez consulter :

- votre liste de filleuls
- les ventes générées par votre réseau
- les commissions acquises
- les commissions disponibles
- l'historique de vos versements.

👉 Vous disposez ainsi d'une vision complète de votre activité d'Ambassadeur.

Les versements suivent-ils les mêmes règles que les commissions boutique ?

Oui. Les commissions Ambassadeur utilisent le même système de sécurisation et de versement que les commissions générées par vos propres boutiques photo.

👉 Les fonds sont versés sur votre compte Stripe Connect puis transférés vers votre compte bancaire enregistré.

Notre conseil

Le Programme Ambassadeur est particulièrement intéressant lorsque vous disposez déjà d'un réseau dans le monde du sport :

- clubs
- ligues
- comités
- organisateurs de tournois
- photographes
- agences.

👉 Plus votre réseau de filleuls se développe, plus vos commissions Ambassadeur peuvent devenir une source de revenus complémentaire récurrente, sans que vous ayez à gérer leurs boutiques photo au quotidien.

Quand puis-je retirer mes commissions d'ambassadeur ?

Les commissions d'Ambassadeur fonctionnent différemment des commissions générées par vos propres boutiques photo.

👉 Pour pouvoir effectuer votre premier retrait, certaines conditions doivent être atteintes.

Quand le portefeuille Ambassadeur se débloque-t-il ?

Le retrait des commissions Ambassadeur devient possible lorsque vous disposez d'au moins :

- 5 filleuls actifs

- ayant chacun généré au minimum 1 000 € de chiffre d'affaires validé.

Par chiffre d'affaires validé, nous entendons :

- des commandes effectivement livrées
- livrées depuis au moins 15 jours
- non concernées par un remboursement ou un litige.

👉 Cette règle permet de valoriser les Ambassadeurs qui développent réellement le réseau Boutique-Photo sur le long terme.

Quand les commissions deviennent-elles disponibles ?

Comme pour les commissions de Responsable Boutique, les commissions Ambassadeur ne deviennent pas immédiatement retirables.

Elles deviennent disponibles :

15 jours après la livraison de chaque commande concernée.

👉 Cette période de sécurité permet de gérer les éventuels remboursements, retours ou réclamations.

Pourquoi cette règle existe-t-elle ?

Le Programme Ambassadeur est conçu pour récompenser les partenariats durables.

L'objectif est de privilégier :

- les structures réellement actives
- les recommandations de qualité
- les Ambassadeurs impliqués dans le développement de leur réseau.

👉 Ce système garantit un programme équitable et pérenne pour tous les participants.

Où puis-je suivre ma progression ?

Depuis l'onglet « Ambassadeur », vous pouvez consulter :

- votre nombre de filleuls
- leur chiffre d'affaires validé
- vos commissions acquises
- vos commissions disponibles
- le statut de déblocage de votre portefeuille Ambassadeur.

👉 Vous savez ainsi précisément où vous en êtes avant de pouvoir effectuer vos premiers retraits.

Notre conseil

Ne vous focalisez pas uniquement sur le nombre de filleuls.

👉 Cinq clubs actifs qui utilisent réellement Boutique-Photo auront généralement beaucoup plus de valeur que plusieurs dizaines de filleuls qui ne créent aucune boutique ou ne réalisent aucune vente.

L'objectif est de construire un réseau de partenaires engagés qui utilisent la plateforme de manière régulière tout au long de la saison.

Je suis filleul = parrainé : comment fonctionne le parrainage ?

Lorsque vous rejoignez Boutique-Photo grâce à un Ambassadeur, vous devenez son filleul.

👉 Ce rattachement permet à votre Ambassadeur de percevoir des commissions sur l'activité générée par votre structure, sans aucun impact sur vos propres bénéfices.

Comment devenir « filleul » et être parrainé ?

Vous devez saisir un code de parrainage :

- lors de votre inscription
- ou ultérieurement depuis votre Espace Responsable via le bouton « Entrer un code de parrainage ».

Ce code sera actif pour les prochaines commandes. Il n’est pas rétro actif. Une fois le code validé, votre compte est rattaché à l'Ambassadeur concerné.

Combien de temps dure le rattachement ?

Le rattachement à un Ambassadeur est valable pendant 1 an.

👉 À l'issue de cette période, il peut être renouvelé selon les modalités prévues par la plateforme.

Puis-je refuser ou arrêter un rattachement à un code de parrainage que j’avais indiqué avant ?

Oui. Un mécanisme dédié vous permet de gérer votre rattachement mais uniquement lorsqu'une période arrive à échéance.

👉 Vous conservez toujours la maîtrise de votre compte et de votre relation avec votre Ambassadeur.

Le parrainage a-t-il un impact sur mes bénéfices ?

Non. Votre statut de filleul ne modifie en rien :

- vos commissions
- vos bénéfices
- vos prix de vente
- vos versements.

👉 Vous conservez 100 % des bénéfices générés par votre boutique photo selon les règles habituelles de la plateforme. C’est Boutique photo qui va verser la commission aux Amabassadeurs.

> ***Puis-je devenir Ambassadeur si je suis déjà filleul ?***

Oui, mais pas avec le même rattachement actif.

Pour devenir Ambassadeur, vous devrez au préalable :

- résilier votre rattachement actuel à votre Ambassadeur
- ou créer un nouveau compte avec une autre adresse email.

👉 Un même compte ne peut pas être simultanément rattaché à un Ambassadeur et devenir Ambassadeur lui-même.

Notre conseil

Si un Ambassadeur vous accompagne dans le lancement et le développement de vos boutiques photo, nous vous recommandons de conserver ce rattachement.

👉 Vous bénéficiez ainsi de son expérience, de ses conseils et de son accompagnement, tout en conservant l'intégralité des bénéfices générés par votre activité.

---

9. Mon compte et sécurité

> ***Puis-je donner accès à un collaborateur à ma boutique photo ?***

Oui. Vous pouvez donner un accès à un collaborateur grâce au rôle « Délégué ».

👉 Cette fonctionnalité est particulièrement utile lorsque plusieurs personnes participent à la gestion de votre boutique photo.

Par exemple :

- un entraîneur
- un dirigeant
- un bénévole
- un responsable communication
- un parent référent
- un membre de votre association.

Que peut faire un Délégué ?

Le Délégué dispose d'un accès limité à la boutique qui lui est attribuée.

Il peut notamment consulter certaines informations générales liées à la boutique concernée.

👉 Son accès est volontairement restreint afin de protéger les données sensibles de votre compte.

Que ne peut pas faire un Délégué ?

Le Délégué n'a pas accès :

- aux informations bancaires
- aux commissions

- aux paramètres Stripe Connect
- aux autres boutiques de votre Espace Responsable
- aux paramètres de sécurité du compte principal.

☞ Le Responsable Boutique reste l'unique administrateur de son Espace Responsable.

Pourquoi utiliser un Délégué ?

Cette fonctionnalité permet de répartir certaines tâches sans partager l'intégralité de votre compte.

Par exemple :

- gérer la communication d'une boutique
- vérifier certaines informations
- suivre l'activité d'un événement
- aider à l'administration d'une équipe ou d'une catégorie.

Notre conseil

Nous vous recommandons de réserver les accès Délégué aux personnes de confiance qui participent réellement à la gestion de votre boutique photo.

☞ Cela permet de collaborer efficacement tout en conservant un contrôle total sur les informations sensibles de votre compte.

Que se passe-t-il si mon compte de Responsable boutique est désactivé ?

Si votre compte Responsable Boutique est désactivé, votre Espace Responsable passe automatiquement en mode consultation seule.

☞ Vous conservez l'accès à vos informations, mais certaines fonctionnalités deviennent indisponibles.

Quelles sont les conséquences ?

Pendant la période de désactivation :

- vos boutiques photo sont suspendues
- les visiteurs ne peuvent plus passer commande
- les nouvelles ventes sont bloquées
- vous ne pouvez plus créer de nouvelles boutiques
- vous ne pouvez plus modifier certaines informations importantes de votre compte.

☞ Vos données, vos statistiques et votre historique restent néanmoins accessibles en consultation.

Les commandes déjà passées sont-elles annulées ?

Non. Les commandes validées avant la désactivation du compte continuent normalement leur traitement.

Cela comprend :

- la fabrication

- la personnalisation
- l'expédition
- le suivi client.

👉 La désactivation n'a aucun impact sur les commandes déjà enregistrées.

COMMENT FAIRE POUR RECUPERER MES COMMISSIONS (même si mon compte est désactivé)

> ***Pourquoi un compte peut-il être désactivé ?***

Plusieurs situations peuvent entraîner une suspension temporaire ou une désactivation :

- demande volontaire du Responsable Boutique
- non-respect des Conditions Générales
- utilisation de photos sans autorisation
- utilisation d'un logo sans droits d'exploitation
- activité suspecte ou frauduleuse
- demande de vérification complémentaire de notre équipe.

👉 Lorsqu'une vérification est nécessaire, nous privilégions toujours le dialogue avant toute mesure définitive.

> ***Puis-je réactiver mon compte ?***

Oui, dans la plupart des cas.

Une fois la situation régularisée ou les vérifications terminées, votre compte peut être réactivé par notre équipe.

👉 Vos boutiques pourront alors être remises en ligne et reprendre leur activité normale.

Notre conseil

Veillez à toujours :

- utiliser uniquement des photos dont vous détenez les droits
- respecter le droit à l'image
- utiliser des logos autorisés
- maintenir vos informations à jour.

👉 Ces bonnes pratiques permettent d'éviter toute suspension et garantissent une utilisation sereine de votre Espace Responsable Boutique.

> ***Mes données et celles de mes clients sont-elles protégées ?***

Oui. La protection des données personnelles, des photos et des informations bancaires constitue une priorité pour Boutique-Photo.

👉 Nous mettons en œuvre des mesures techniques et organisationnelles destinées à assurer la confidentialité et la sécurité des informations qui nous sont confiées.

Comment les données sont-elles protégées ?

Plusieurs niveaux de sécurité sont utilisés sur la plateforme :

- hébergement des données au sein de l'Union européenne
- échanges sécurisés via le protocole HTTPS/TLS
- mots de passe stockés sous forme chiffrée (hachage)
- accès sécurisés aux comptes utilisateurs
- surveillance des activités suspectes
- sauvegardes régulières des données.

👉 Ces dispositifs permettent de limiter les risques d'accès non autorisés.

Qu'en est-il des paiements ?

Les données bancaires ne sont jamais stockées sur Boutique-Photo.

Les paiements et les versements sont gérés directement par Stripe, leader mondial des solutions de paiement sécurisées.

👉 Vos coordonnées bancaires et celles de vos clients bénéficient ainsi des normes de sécurité les plus strictes.

Quels sont les sous-traitants utilisés ?

Toute les étapes de personnalisation et d'impression sont exclusivement exécutées en France.

Par contre, certains services sont confiés à des partenaires spécialisés respectant les réglementations en vigueur.

Par exemple :

- Stripe pour les paiements et les versements
- stockage sécurisé des fichiers sur des infrastructures hébergées en Union européenne.

👉 Tous nos partenaires sont sélectionnés pour leur niveau de sécurité et leur conformité réglementaire.

Les clubs ont-ils accès aux données bancaires des clients ?

Non. Les Responsables Boutique n'ont jamais accès :

- aux coordonnées bancaires
- aux numéros de carte bancaire
- aux identifiants de paiement.

👉 Seules les informations nécessaires au suivi des commandes sont visibles.

Et concernant les photos, les logos et le droit à l'image ?

Une rubrique dédiée : « Confidentialité – Droit à l'image et logo » est disponible dans votre Espace Responsable.

Elle vous rappelle notamment vos obligations concernant :

- les droits d'utilisation des photos
- les autorisations des personnes photographiées
- l'utilisation des logos et marques
- le respect du RGPD.

👉 Chaque Responsable Boutique reste responsable des contenus qu'il met en ligne.

Où puis-je obtenir plus d'informations ?

L'ensemble des informations relatives à la collecte, au traitement et à la protection des données personnelles est disponible dans notre : Politique de confidentialité (/privacy).

👉 Nous vous recommandons de la consulter régulièrement afin de connaître précisément vos droits et nos engagements en matière de protection des données.

DIVERS

Je suis un client et je souhaite créer ma propre boutique photo. Est-ce possible ?

Oui, à condition de respecter les conditions d'inscription applicables à tous les Responsables Boutique.

👉 Boutique-Photo n'est pas réservée uniquement aux clubs sportifs. Toute personne ou structure remplissant les conditions requises peut créer ses propres boutiques photo.

Comment créer ma boutique photo ?

- Rendez-vous sur Boutique-Photo.
- Cliquez sur « Inscription » puis « Créer mon Espace Responsable ».
- Complétez les informations demandées.
- Créez votre première boutique photo.
- Ajoutez vos photos.
- Partagez votre boutique auprès de votre communauté.

👉 Quelques minutes suffisent généralement pour créer votre espace et lancer votre première boutique.

Quelles sont les conditions à respecter ?

Avant de créer votre boutique, vous devez notamment :

- être âgé d'au moins 18 ans
- disposer d'un statut permettant d'utiliser la plateforme en tant que Responsable Boutique
- être titulaire des droits des photos publiées ou disposer des autorisations nécessaires
- respecter le droit à l'image
- respecter les Conditions Générales de Service

- utiliser uniquement des contenus conformes aux bonnes mœurs.

👉 Le non-respect de ces règles peut entraîner la suspension ou la fermeture de la boutique concernée.

Notre conseil

Avant de lancer votre boutique, assurez-vous de disposer :

- des droits d'utilisation de vos photos
- des éventuelles autorisations des personnes photographiées
- d'une sélection de photos de qualité
- d'une communauté à laquelle communiquer votre boutique.

👉 Une boutique bien préparée et correctement promue auprès de son entourage obtient généralement de meilleurs résultats et génère davantage de commandes.

Avant de commencer la création d’une boutique, nous vous invitons à lire les conditions d’inscriptions ci-dessous.

Quels types d'aides sont disponibles ?

- Vous pouvez choisir le format qui vous convient le mieux :
- vidéos explicatives « Comment ça marche ? »
- guides pratiques à consulter en ligne
- tutoriels téléchargeables
- documents imprimables.
- 👉 La plupart de ces ressources sont accessibles directement depuis Boutique-Photo.

Les principaux documents disponibles

📖 Guide de création de l'Espace Responsable Boutique

- Ce guide vous accompagne dans :
- la création de votre compte
- la configuration de votre profil
- l'activation de vos moyens de paiement
- les premiers paramétrages.

📖 Guide de création et de gestion des boutiques photo. Vous y trouverez notamment :

- le choix des produits
- la fixation des prix
- les fonds et détourages
- les codes d'accès
- les bonnes pratiques de gestion.

📸 Guide de prise de vue. Un document essentiel pour améliorer la qualité de vos photos et augmenter vos ventes.

- Vous y découvrirez :
- les conseils de cadrage

- les réglages recommandés
- les erreurs à éviter
- les bonnes pratiques selon les sports et événements.

🛒 Guide « Comment ça marche pour acheter ? » Destiné à vos membres, familles et supporters.

- 👉 Vous pouvez le partager pour expliquer simplement le fonctionnement des boutiques photo.
- 📄 Bon de commande papier
- Pour les structures souhaitant proposer une solution complémentaire aux personnes ne commandant pas directement en ligne.

📣 Affiches de communication

- Prêtes à imprimer, elles vous aident à promouvoir votre boutique photo auprès de votre communauté.
- Profitez de l'intelligence artificielle pour adapter cette affiche à votre boutique photo

⚖️ Guide Droit à l'image. Un document important qui explique :

- les autorisations nécessaires
- les obligations légales
- les bonnes pratiques à respecter.

🎁 Catalogue Produits. Il présente l'ensemble de notre gamme :

- caractéristiques techniques
- tailles
- matières
- options de personnalisation
- conseils de vente.

👉 C'est le document de référence pour choisir les produits à intégrer dans vos boutiques.

> ***Suis-je obligé de consulter ces documents ?***

- Non. La plateforme a été conçue pour être simple d'utilisation.

👉 Cependant, quelques minutes de lecture peuvent vous faire gagner plusieurs heures lors de la création de vos premières boutiques.

Notre conseil

- Si vous débutez sur Boutique-Photo, nous vous recommandons de consulter en priorité :
- le Guide de création de l'Espace Responsable Boutique
- le Guide de création et de gestion des boutiques photo
- le Catalogue Produits
- le Guide de prise de vue.

👉 Ces quatre documents regroupent l'essentiel des informations nécessaires pour créer une boutique performante, attirer davantage de clients et maximiser vos ventes.

> ***Je suis un club et je viens de découvrir qu'une personne a créé une boutique photo en utilisant le nom ou le logo de mon club. Que faire ?***

Tout d'abord, nous nous excusons pour la gêne occasionnée.

Lors de son inscription et de chaque création de boutique photo, le Responsable Boutique s'engage pourtant à respecter nos Conditions Générales et certifie qu'il dispose des autorisations nécessaires pour utiliser les logos, marques, photos et contenus publiés.

👉 L'utilisation du nom, du logo ou des photos d'un club sans autorisation est strictement interdite.

> ***Que dois-je faire ?***

Nous vous invitons à nous contacter par email à l'adresse suivante : contact@boutique-photo.com

Afin de traiter votre demande le plus rapidement possible, merci de nous transmettre :

- le nom de la boutique concernée
- l'adresse internet de la boutique si vous la connaissez
- les preuves de votre identité
- les preuves de votre fonction ou de votre représentation du club
- vos coordonnées pour vous recontacter.

👉 Plus votre dossier est complet, plus nous pourrons intervenir rapidement.

> ***Que se passe-t-il après votre signalement ?***

Dès réception de votre demande (délais) :

- Notre équipe ouvre un dossier de vérification.
- Le Responsable Boutique concerné est contacté.
- Les justificatifs des deux parties sont analysés.
- Si nécessaire, la boutique peut être suspendue temporairement pendant la durée de l'enquête.

👉 Cette suspension préventive permet de protéger les intérêts de toutes les parties concernées.

> ***Que se passe-t-il si l'infraction est confirmée ?***

Si les vérifications démontrent que le Responsable Boutique a utilisé votre nom, votre logo ou vos contenus sans autorisation :

- la boutique photo sera définitivement fermée
- les bénéfices générés pourront être bloqués
- les éventuelles commissions non versées pourront être suspendues
- les mesures prévues par nos Conditions Générales seront appliquées.

👉 Boutique-Photo applique une politique de tolérance zéro concernant les atteintes aux droits de propriété intellectuelle et au droit à l'image.

Pourquoi réalisons-nous ces vérifications ?

Nous souhaitons protéger :

- les clubs
- les associations
- les photographes
- les organisateurs d'événements
- les titulaires de droits.

👉 C'est pourquoi nous mettons en œuvre différents contrôles lors de la création et de l'exploitation des boutiques photo.

Notre conseil

Si vous constatez une utilisation non autorisée de votre nom, de votre logo ou de vos photos, contactez-nous dès que possible.

👉 Une intervention rapide permet généralement de suspendre la situation avant qu'un nombre important de commandes ne soit réalisé.

Les prix affichés sont-ils Hors Taxes (HT) ou Toutes Taxes Comprises (TTC) ?

Les deux informations sont disponibles dans votre Espace Responsable Boutique.

👉 Afin de faciliter la gestion de votre boutique, le tableau de bord affiche à la fois les montants HT et TTC lorsque cela est pertinent.

Dans l'Espace Responsable Boutique

Selon les écrans consultés, vous pourrez visualiser :

- les prix HT
- les prix TTC
- les bénéfices estimés
- les montants reversés.

👉 Cela vous permet d'avoir une vision complète de votre activité et de vos revenus.

Et pour les clients ?

Les prix affichés dans les boutiques photo sont toujours exprimés en Toutes Taxes Comprises (TTC).

Les membres, supporters et clients voient donc directement le montant final qu'ils devront payer.

👉 Aucun calcul supplémentaire n'est nécessaire de leur côté.

Pourquoi afficher les prix TTC aux clients ?

Cette méthode garantit :

- une meilleure transparence
- une compréhension immédiate du prix
- aucune mauvaise surprise au moment du paiement.

Le prix affiché sur la fiche produit correspond au prix payé par le client (hors éventuels frais de livraison qui sont affichés séparément lors de la commande).

Notre conseil

Lors du paramétrage de votre boutique, nous vous recommandons de vous concentrer principalement sur les montants TTC et sur le bénéfice affiché pour chaque produit.

👉 Cela vous permettra d'évaluer rapidement l'impact de vos prix de vente sur les revenus générés par votre boutique photo.

Comment contactez le service client ?

Notre équipe est à votre disposition pour répondre à toutes vos questions concernant votre Espace Responsable, vos boutiques photo, vos commandes, vos commissions ou le fonctionnement de la plateforme.

Comment nous contacter ?

Vous pouvez nous contacter de plusieurs façons :

1/ Par le formulaire de contact

Cliquez sur le lien : « Nous contacter » accessible :

- en bas de Boutique-Photo.com
- en bas de chaque boutique photo
- depuis certaines pages de votre Espace Responsable.

👉 C'est la méthode que nous recommandons pour un traitement rapide de votre demande.

2/ Par email

Vous pouvez également nous écrire à l'adresse : contact@boutique-photo.com

---

Quels types de demandes pouvons-nous traiter ?

Vous pouvez nous contacter pour :

- une question sur votre compte
- la création d'une boutique photo
- les crédits photos
- les commissions
- les paiements
- les commandes
- les droits à l'image
- les logos

- une difficulté technique
- une suggestion d'amélioration
- un partenariat.

👉 Aucune question n'est inutile : nous sommes là pour vous accompagner.

> ***Comment obtenir une réponse plus rapide ?***

Pour faciliter le traitement de votre demande, nous vous recommandons d'être le plus précis possible.

Par exemple, indiquez :

- votre numéro de Responsable Boutique
- le nom de la boutique concernée
- le numéro de commande si nécessaire
- des captures d'écran
- une description détaillée du problème rencontré.

👉 Plus votre demande est complète, plus notre réponse pourra être rapide et adaptée à votre situation.

Avant de nous contacter

Nous vous recommandons de consulter :

- la FAQ
- les guides d'utilisation
- les tutoriels vidéo
- les pages d'aide disponibles sur la plateforme.

👉 Vous y trouverez souvent une réponse immédiate à votre question.

Notre conseil

En cas de difficulté, ne restez pas bloqué.

👉 Contactez-nous dès que possible. Notre objectif est de vous accompagner dans le développement de votre boutique photo et de vous aider à offrir la meilleure expérience possible à vos membres et à vos clients.

> ***Est-ce que la création de mon Espace Responsable et de mes boutiques photo est réellement gratuite ?***

Oui, totalement.

👉 L'inscription à Boutique-Photo est 100 % gratuite.

Vous pouvez créer votre Espace Responsable Boutique, configurer votre compte et créer autant de boutiques photo que vous le souhaitez sans aucun frais d'inscription.

Y a-t-il un abonnement ?

Non. Boutique-Photo fonctionne sans abonnement et sans engagement.

👉 Vous ne payez aucun abonnement mensuel, aucun abonnement annuel et aucun frais de création de boutique.

Y a-t-il une limite au nombre de boutiques ?

Non. Vous pouvez créer autant de boutiques photo que nécessaire :

- une boutique par équipe
- une boutique par tournoi
- une boutique par événement
- une boutique par saison
- ou toute autre organisation qui vous semble pertinente.

👉 La création et la gestion de vos boutiques sont gratuites.

Que reçoit-on à l'inscription ?

Pour vous permettre de découvrir la plateforme dans les meilleures conditions, nous vous offrons :

🎁 **300 crédits photos**

Ces crédits vous permettent d'ajouter :

- 300 photos non détourées (1 crédit par photo)
- ou 150 photos détourées (2 crédits par photo).

👉 Cela représente déjà plusieurs galeries complètes pour la plupart des clubs et associations.

Quand vais-je devoir payer ?

Vous ne payez que si vous souhaitez acheter des crédits photos supplémentaires une fois votre crédit de bienvenue utilisé.

👉 Aucun achat n'est obligatoire pour créer votre compte ou tester la plateforme.

Pourquoi proposons-nous un accès gratuit ?

Nous souhaitons que chaque club, association, événement ou photographe puisse découvrir Boutique-Photo sans prendre de risque financier.

Vous pouvez ainsi :

- créer votre compte
- tester les fonctionnalités
- créer vos premières boutiques
- importer vos premières photos
- réaliser vos premières ventes.

👉 Avant même d'avoir dépensé le moindre euro.

Notre conseil

Profitez pleinement des 300 crédits offerts pour tester plusieurs types de boutiques, différents produits et différentes stratégies de communication.

👉 Dans de nombreux cas, quelques ventes suffisent à générer bien davantage de revenus que le coût futur de vos crédits photos, ce qui permet à la plateforme de s'autofinancer très rapidement.

A quoi correspond le coût de traitement ?

Le Coût de Traitement correspond au montant fixé par Boutique-Photo pour prendre en charge l'intégralité de la commande du client.

👉 Ce montant est affiché dans votre Espace Responsable lors de la création de votre boutique et est exprimé en TTC.

Que comprend le Coût de Traitement ?

Le Coût de Traitement couvre l'ensemble des opérations réalisées par nos équipes :

- préparation des fichiers
- personnalisation des produits
- impression
- fabrication
- contrôle qualité
- emballage
- gestion logistique
- suivi des commandes
- service client
- gestion de la plateforme.

👉 En résumé, il correspond au coût nécessaire pour transformer une commande client en produit fini expédié.

Le Coût de Traitement est-il identique pour tous les produits ?

Non. Chaque produit possède son propre Coût de Traitement.

Ce montant varie notamment selon :

- la matière utilisée
- le temps de fabrication
- la complexité de personnalisation
- les dimensions du produit
- les opérations nécessaires à sa production.

👉 Un porte-clé, une gourde ou une carte de bureau n'auront donc pas forcément le même coût.

Puis-je modifier le Coût de Traitement ?

Non. Le Coût de Traitement est défini par Boutique-Photo et ne peut pas être modifié.

👉 En revanche, vous êtes totalement libre de fixer le Prix de Vente Client.

Quel est le lien avec mon bénéfice ?

Votre bénéfice est calculé automatiquement à partir de la différence entre :

Prix de Vente Client - Coût de Traitement = Votre bénéfice

Exemple :

Élément	Montant
Coût de Traitement	6 € TTC
Prix de Vente Client	9 € TTC
Bénéfice du Responsable Boutique	3 € TTC

👉 Plus le prix de vente est élevé, plus le bénéfice généré est important.

Pourquoi afficher ce coût de manière transparente ?

Nous souhaitons que chaque Responsable Boutique sache exactement :

- ce que coûte chaque produit
- combien il gagne sur chaque vente
- quel prix de vente appliquer.

👉 Cette transparence vous permet de construire votre stratégie tarifaire en toute connaissance de cause.

Notre conseil

Nous vous recommandons de vous appuyer sur les prix de vente conseillés proposés dans la plateforme.

👉 Ils ont été définis pour offrir le meilleur équilibre entre prix attractif pour les familles, volume de ventes et bénéfices pour votre structure.

Pourquoi les Coûts de Traitement sont-ils aussi bas ?

Cette politique tarifaire est totalement volontaire de notre part.

👉 Notre objectif n'est pas seulement de proposer une plateforme de personnalisation, mais aussi d'aider les clubs, associations et organisateurs d'événements à générer facilement de nouvelles ressources financières.

1. Un choix pour aider les clubs à financer leurs projets

La plupart des membres de notre équipe ont été ou sont encore impliqués dans le monde associatif et sportif.

Nous savons qu'il est souvent difficile pour un club de :

- financer du matériel
- organiser des déplacements
- acheter des équipements
- soutenir les projets des jeunes
- trouver de nouvelles sources de revenus.

C'est pourquoi nous avons volontairement fixé des Coûts de Traitement réduits.

👉 Cela permet aux Responsables Boutique de dégager plus facilement des bénéfices sur chaque vente réalisée.

2. Des outils et méthodes développés en interne

Depuis plusieurs années, nous investissons dans :

- des technologies propriétaires
- des logiciels développés en interne
- des techniques de production optimisées
- des méthodes de traitement automatisées
- des produits exclusifs conçus par nos équipes.

👉 Ces innovations nous permettent de réduire fortement le temps nécessaire pour traiter une commande tout en maintenant un niveau de qualité élevé.

Quel est l'avantage pour les clubs ?

Grâce à cette approche :

- les clubs peuvent fixer des prix accessibles
- les familles paient un prix raisonnable
- les Responsables Boutique peuvent générer des bénéfices
- les ventes sont plus faciles à réaliser.

👉 C'est un modèle gagnant pour l'ensemble des acteurs.

Les prix sont-ils compétitifs ?

Oui. Notre objectif est que les produits proposés dans les boutiques photo puissent être vendus à des prix :

- souvent inférieurs
- ou équivalents

à ceux pratiqués par les grands sites de personnalisation traditionnels.

👉 Tout en permettant au Responsable Boutique de percevoir une rémunération sur chaque vente.

Notre conseil

Nous vous recommandons de ne pas chercher à augmenter fortement les prix de vente.

👉 Les Coûts de Traitement ont déjà été pensés pour vous permettre de générer des bénéfices tout en conservant des tarifs attractifs pour vos membres, supporters et familles.

Dans la majorité des cas, respecter les prix de vente conseillés permet d'obtenir le meilleur équilibre entre nombre de commandes, satisfaction des clients et revenus générés pour votre structure.

> ***Je suis un club et je souhaite récupérer mes factures ou consulter les ventes réalisées dans mes boutiques photo. Comment faire ?***

Toutes les informations relatives à vos boutiques photo sont disponibles dans votre Espace Responsable Boutique.

👉 Vous pouvez consulter et télécharger à tout moment vos statistiques, vos ventes, vos commandes et vos documents de gestion.

Où consulter les ventes de mes boutiques ?

Depuis votre Espace Responsable Boutique, rendez-vous dans les rubriques :

- Commandes
- Commissions
- Statistiques
- Boutiques

Vous pourrez notamment consulter :

- le nombre de commandes
- le chiffre d'affaires réalisé
- les bénéfices générés
- les produits les plus vendus
- l'historique des commandes
- le détail de chaque boutique.

👉 Toutes les données sont mises à jour automatiquement.

Où retrouver mes factures ?

L'ensemble des factures liées à votre activité sur Boutique-Photo est disponible depuis votre Espace Responsable.

Vous pouvez les consulter ou les télécharger à tout moment pour :

- votre comptabilité
- votre trésorier
- votre expert-comptable
- vos justificatifs administratifs.

👉 Les documents restent accessibles directement depuis votre compte.

Puis-je exporter les données ?

Oui. Afin de faciliter votre suivi administratif et financier, vous pouvez télécharger différents récapitulatifs.

Les exports peuvent notamment être classés :

- par jour
- par période
- par boutique photo
- par commande

- par client
- par commission.

☞ Ces exports sont particulièrement utiles pour les clubs qui gèrent plusieurs équipes ou plusieurs boutiques au cours de la saison.

> ***Pourquoi ces outils sont-ils utiles ?***

Ils vous permettent notamment :

- de suivre les performances de vos boutiques
- d'identifier les produits qui fonctionnent le mieux
- de préparer vos bilans financiers
- de justifier les revenus générés
- de suivre l'évolution de votre activité au fil de la saison.

Notre conseil

Nous vous recommandons de consulter régulièrement vos statistiques et vos exports.

☞ Les clubs qui analysent leurs résultats identifient plus facilement les produits les plus performants, optimisent leurs futures boutiques et génèrent généralement davantage de ventes au cours de la saison.

> ***En tant que responsable boutique, combien de photos est il possible de télécharger dans chaque boutique photo ?***

Vous pouvez télécharger autant de photos que souhaitées mais dans la limite de vos crédits photos restants.

Pour chaque boutique photo, nous vous conseillons de :

- sélectionner les meilleures photos pour optimiser vos ventes. Trop de photos, tue la photo.
- classer les photos par catégorie ou par thème

> ***Est-il possible de télécharger seulement 1 photo dans une boutique photo ?***

La quantité minimum de photos par boutique est de 1. Vous pouvez ouvrir 50 boutiques comprenant une seule photo par exemple. Mais cela a très peu d'intérêt.

> ***Est-ce que je peux ajouter des photos de groupe ?***
