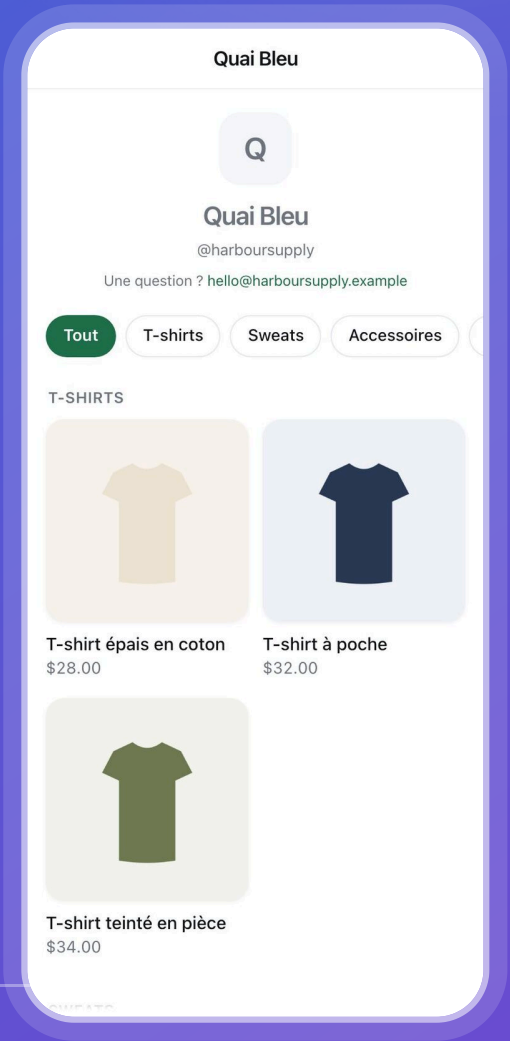
TrueTransfer Shops

Comment ouvrir votre boutique.

Une boutique à vous, dans Telegram. Mettez ce que vous vendez, partagez un lien, et l'argent arrive directement sur votre portefeuille.

Aucun site à construire. Aucun logiciel à installer. Pas de code.



truetransfer.is/fr/ouvrir-une-boutique-sur-telegram

Telegram : **@Truetransfer_bot**

© 2026 TrueTransfer. Tous droits réservés.

· Avant de commencer

Trois choses, et vous en avez déjà deux.

- **Telegram**, sur le téléphone dont vous vous servez tous les jours.
- **Quelque chose à vendre**, et une photo. Une photo prise au téléphone suffit.
- **Une adresse de portefeuille** — là où vous voulez que l'argent arrive. Si vous n'en avez pas encore, n'importe quelle application de portefeuille vous en donne une en une minute, et vous pouvez l'ajouter plus tard.

> On ne vous demandera ni passeport, ni selfie, ni justificatif de domicile. Nous ne collectons pas de documents.

1 Ouvrez votre boutique

Ouvrez Telegram et cherchez **@Truetransfer_bot**. Envoyez-lui un mot :

`/shop`

Il répond avec un bouton. Touchez-le, et votre espace boutique s'ouvre dans Telegram. C'est de là que vous ferez tout désormais — rien à télécharger, aucun mot de passe à inventer, puisque Telegram sait déjà qui vous êtes.



Votre espace boutique : six choses, rien de caché.

2 Choisissez un nom pour votre boutique

Touchez **Adresses**. Prenez un nom court — lettres et chiffres, pas d'espaces. Ce nom devient votre lien, et c'est ainsi qu'on vous trouvera.

Vous avez trois façons d'être joint, et vous pouvez les utiliser toutes :

- Un **lien Telegram** que vous collez où vous voulez.
- Votre **propre app Telegram**, si vous en avez déjà une.
- Votre **propre adresse web**, si vous en possédez une. Les clients ne voient alors jamais la nôtre.

3 Dites ce que vous vendez

Touchez **Ce que vous vendez** et choisissez la description la plus proche. Si aucune ne convient, écrivez-le avec vos mots.

Ça prend dix secondes et ce n'est pas facultatif — une boutique ne peut pas ouvrir sans. Une courte liste de choses que nous ne pouvons pas aider à vendre est refusée ici, plutôt qu'une fois le travail fait.

4 Ajoutez votre premier article

Touchez **Catalogue**, puis **Ajouter quelque chose à vendre**. Il vous faut un nom et un prix. Tout le reste est facultatif.

Les choix, comme la taille et la couleur

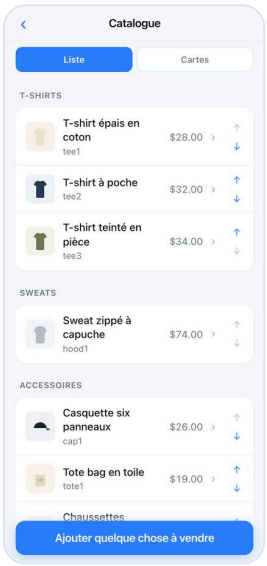
Écrivez-les sur une ligne, comme vous les diriez :

```
Taille : S, M, L, XL +2
```

Ça donne quatre tailles, la XL coûtant deux de plus. Ajoutez une deuxième ligne pour la couleur si besoin. Le client doit en choisir un de chaque avant de pouvoir acheter.

Les rayons

Donnez un rayon à chaque article — *T-shirts*, *Accessoires*, comme vous les appelez — et votre boutique se range toute seule. Vous pouvez faire glisser les articles dans l'ordre que vous voulez.



Vos articles, en rayons.



Un article en cours de modification.

5 Ajoutez des photos

Jusqu'à huit par article. La première est celle que les gens voient dans la boutique.

Le plus simple est d'envoyer l'image au bot dans une conversation — touchez **Envoyer une photo dans le bot** dans l'éditeur, et la prochaine photo que vous envoyez se range sur cet article. Vous pouvez aussi en choisir une sur votre téléphone, comme d'habitude.

JPEG, PNG ou WebP, jusqu'à 5 Mo chacune.

6 Dites-lui où va l’argent

Touchez **Argent**, puis collez votre adresse de portefeuille sous *Où va l’argent*.

L’application vérifie l’adresse auprès du réseau pendant que vous tapez et vous la relit avant d’enregistrer, parce que c’est le seul champ où une faute de frappe coûte de l’argent réel. **Rien ne peut être vendu tant que ce champ est vide.**

> Les paiements vont de votre client directement à cette adresse. Ils ne s’arrêtent jamais sur un compte à nous, parce que nous n’en avons pas.

La devise

Choisissez la devise de vos prix — il y en a 42, chacune écrite comme son pays l’écrit. Ce qui est déjà dans votre boutique garde la devise avec laquelle il a été ajouté.

Votre marge

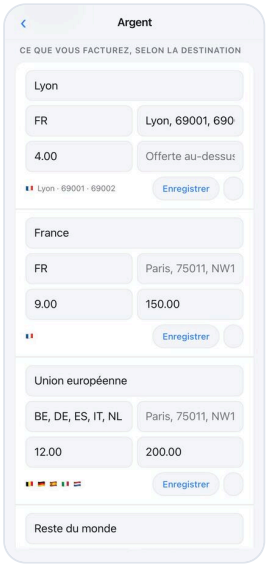
Si vous voulez qu’un pourcentage s’ajoute à chaque prix, réglez-le ici. Ce que vous affichez est alors ce que vous gardez.

7 Fixez vos prix de livraison

Toujours sous **Argent**. Vous pouvez demander un tarif unique, ou un prix pour chaque endroit où vous expédiez. Le plus proche l'emporte, donc quelqu'un du quartier ne paie pas comme quelqu'un à l'autre bout du monde.

PALIER	COUVRE	VOUS FACTUREZ
Lyon	la ville, ou un code postal	**4,00 €**
France	le pays	**9,00 €**
Union européenne	un groupe de pays	**12,00 €**
Reste du monde	tout ce qui n'est pas listé	**24,00 €**

Vous pouvez aussi offrir la livraison au-dessus d'un montant. Si rien ne couvre une adresse, la boutique dit à l'acheteur que vous ne livrez pas là, au lieu de ne rien facturer en silence.



Autant de prix de livraison qu'il en faut.

8 Décidez ce que vous demandez à l'acheteur

Sous **Argent**, choisissez :

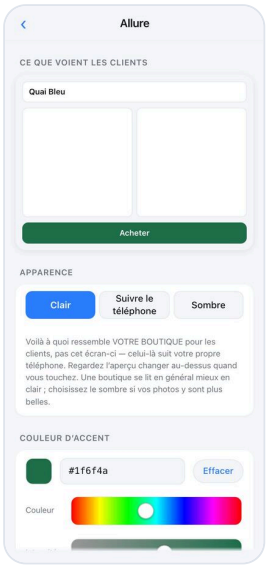
- **Rien** — pour ce qui n'a pas besoin d'être livré.
- **Un moyen de le joindre** — une ligne facultative.
- **Nom, téléphone et adresse** — pour tout ce que vous expédiez. Il ne peut pas payer tant que ce n'est pas rempli.

Avec le dernier, l'acheteur choisit son pays dans une liste, et l'indicatif téléphonique comme le prix de livraison en découlent.

9 Donnez-lui votre allure

Touchez **Allure**. Choisissez la couleur des boutons, ajoutez votre logo, et mettez une photo derrière toute la boutique si vous voulez. Choisissez clair ou sombre, ou laissez suivre le téléphone du client.

Un aperçu en direct se trouve au-dessus, vous voyez donc exactement ce que le client verra.

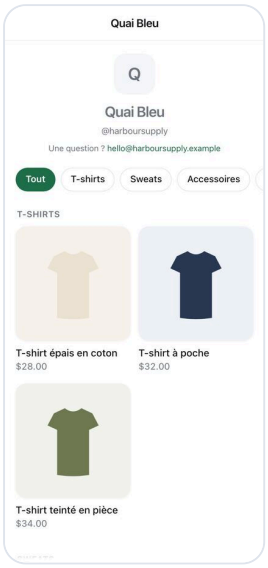


Un aperçu en direct de votre boutique.

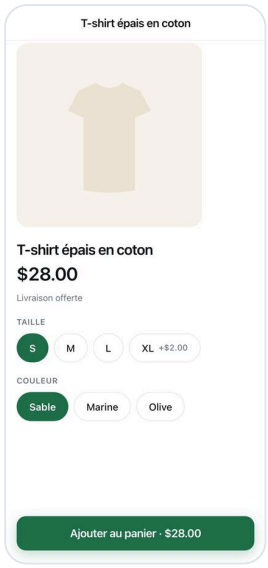
10 Partagez votre lien

Revenez au premier écran. Votre lien est en haut, avec des boutons pour le copier ou l’envoyer directement dans Telegram, WhatsApp ou par e-mail.

Mettez-le dans votre canal, votre groupe, votre profil, un message, une affiche, une carte de visite. Chaque article que vous vendez a aussi son propre lien, si vous préférez pointer quelqu’un vers un seul produit.



Votre boutique, vue par un client.

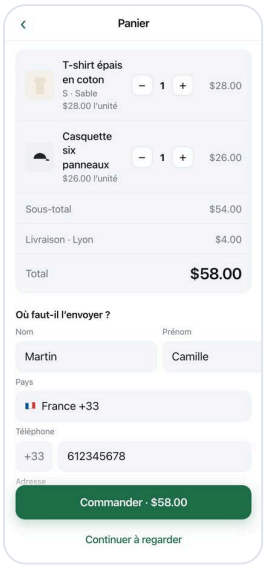


Un article, avec ses choix.

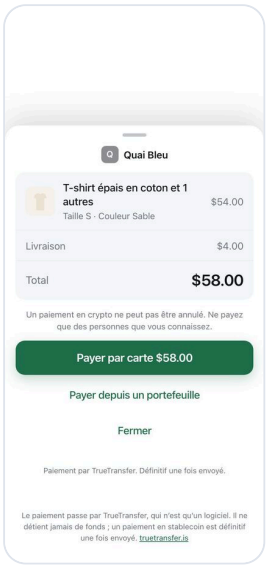
Ce que fait votre client

Bon à savoir, puisque c’est ce que vous lui demandez de faire.

- Il ouvre votre lien. Ça marche dans Telegram et dans n’importe quel navigateur.
- Il met ce qu’il veut dans un panier et change les quantités.
- Il remplit une fois où ça va, quel que soit le nombre d’articles dans le panier.
- Il touche **Commander**. Une feuille de paiement monte depuis le bas de l’écran avec le nom de votre boutique, ce qu’il achète, la livraison et le total.
- Il paie par carte, ou depuis un portefeuille en touchant son application ou en scannant le carré à l’écran.



Le panier, la livraison déjà calculée.



Le paiement.



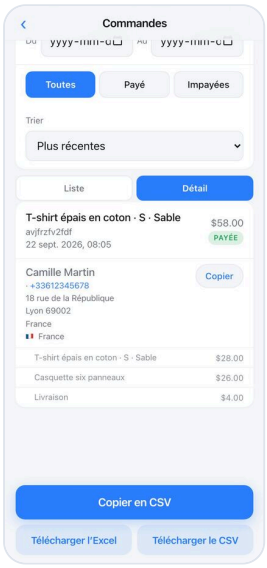
Payer depuis un portefeuille.

11 Quand une commande arrive

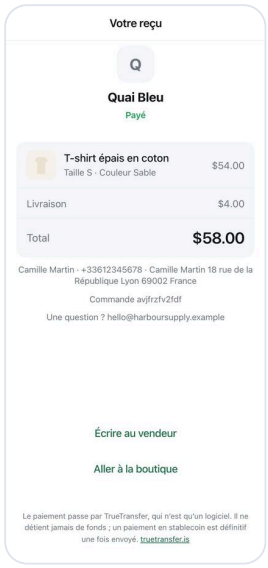
Vous recevez un message dans Telegram dès qu'elle est payée, avec ce qui a été acheté, pour qui, son téléphone et son adresse.

Touchez **Commandes** dans votre espace pour voir la même chose disposée comme on l'écrit sur un colis, avec un bouton qui copie toute l'adresse. Cherchez par un nom, une rue, un code postal, un numéro de téléphone ou le numéro de commande. Emportez le tout en tableur quand vous voulez.

Marquez une commande **envoyée**, puis **terminée**. Une fois terminée, le nom, le téléphone et l'adresse du client sont effacés. Nous gardons ce qui a été vendu et à quel prix ; nous ne gardons pas où il habite.



Une commande, avec tout ce dont le livreur a besoin.



Le reçu que garde votre client.

· Ce que ça coûte

QUOI	COMBIEN
Ouvrir une boutique, y mettre des articles, la garder ouverte	**Rien**
Notre part sur chaque vente dans votre boutique	**1,5 %**
Convertir votre prix dans la monnaie du client	**0,5 %**
Abonnement mensuel	**Aucun**

Votre client voit un seul total et paie exactement celui-là. Notre part sort de la vente au lieu de s'y ajouter.

Le passage qui mérite d’être compris

Quand quelqu’un vous paie, l’argent va de lui à **votre** portefeuille. Il ne passe pas par un compte TrueTransfer en chemin, parce qu’un tel compte n’existe pas. Nous ne pouvons ni le geler, ni le dépenser, ni le perdre.

L’autre face : un paiement envoyé ne peut pas être défait. Personne ne peut non plus en retirer un de votre portefeuille.

Les clients paient en dollars numériques — USDC ou USDT — valant chacun environ un dollar américain, ce qui vous permet d’afficher vos prix dans votre propre monnaie et d’être payé en quelque chose qui ne bouge pas du jour au lendemain.

Si vous bloquez

Envoyez un message à **@Truetransfer_bot** : une personne le lit, en général le jour même. Ou utilisez le formulaire de contact sur **truetransfer.is**.

Nous ne vous demanderons jamais votre phrase de récupération, votre clé privée, ni un paiement pour débloquer votre argent. Si quelqu’un le fait en se présentant comme nous, ce n’est pas nous.

TrueTransfer Shops

Ouvrez votre boutique.

Ouvrez Telegram, cherchez **@Truetransfer_bot**, et envoyez-lui **/shop**. Voilà tout le commencement.

Tout ce qui est dans ce livret se fait sur le téléphone que vous avez en main.

© 2026 TrueTransfer. Tous droits réservés.
TrueTransfer Shops, TrueTransfer et la marque TrueTransfer sont des marques de TrueTransfer. Telegram est une marque de Telegram FZ-LLC, qui ne soutient pas TrueTransfer et n'y est pas affiliée.

Ce livret est fourni à titre d'information seulement. Il ne constitue ni un conseil financier, ni juridique, ni fiscal, et rien de ce qu'il contient n'est une offre ni la promesse d'un résultat. TrueTransfer est un logiciel : il ne détient, ne contrôle ni ne conserve jamais votre argent, et un paiement ne peut pas être annulé une fois envoyé. Les prix, frais et fonctions décrits ici étaient exacts à l'impression et peuvent changer.

Les captures montrent une boutique inventée avec des articles inventés. Ce n'est ni un vrai commerçant ni de vraies commandes.

Vous pouvez imprimer et partager ce livret tel quel. Merci de ne pas le modifier ni de le présenter comme le vôtre.