

TON PREMIER TEMPLAIE À 5K LA ROADMAP



Le guide complet pour générer des revenus
passifs en créant des templates Framer.
Sans expertise, ni compétence technique.

SOMMAIRE

01

Présentation du Business

Pourquoi les templates
5 Raisons de se lancer
La bonne approche

02

Pourquoi Framer

La facilité d'utilisation
Les conditions parfaites
Devenir affilié

03

Niches Rentables

Qu'est-ce qu'une niche
Lien entre niches et templates
Tableau des meilleures niches

04

Les Outils

Les bons outils à utiliser
Les choix visuels
Niveau de finition perçu

05

Préparer le template

Élaborer la structure
Trouver les inspirations
Action à mettre en place

06

Créer le Template

Créer sans partir de zéro
Créer la première section
La première impression

07

Publication & Comissions

Le thumbnail
Action à mettre en place
Devenir créateur et affilié

08

Transformer en ventes

Le bon réseau social
Les 3 posts qui fonctionnent
Le mindset pour se lancer

PRESENTATION DU BUSINESS

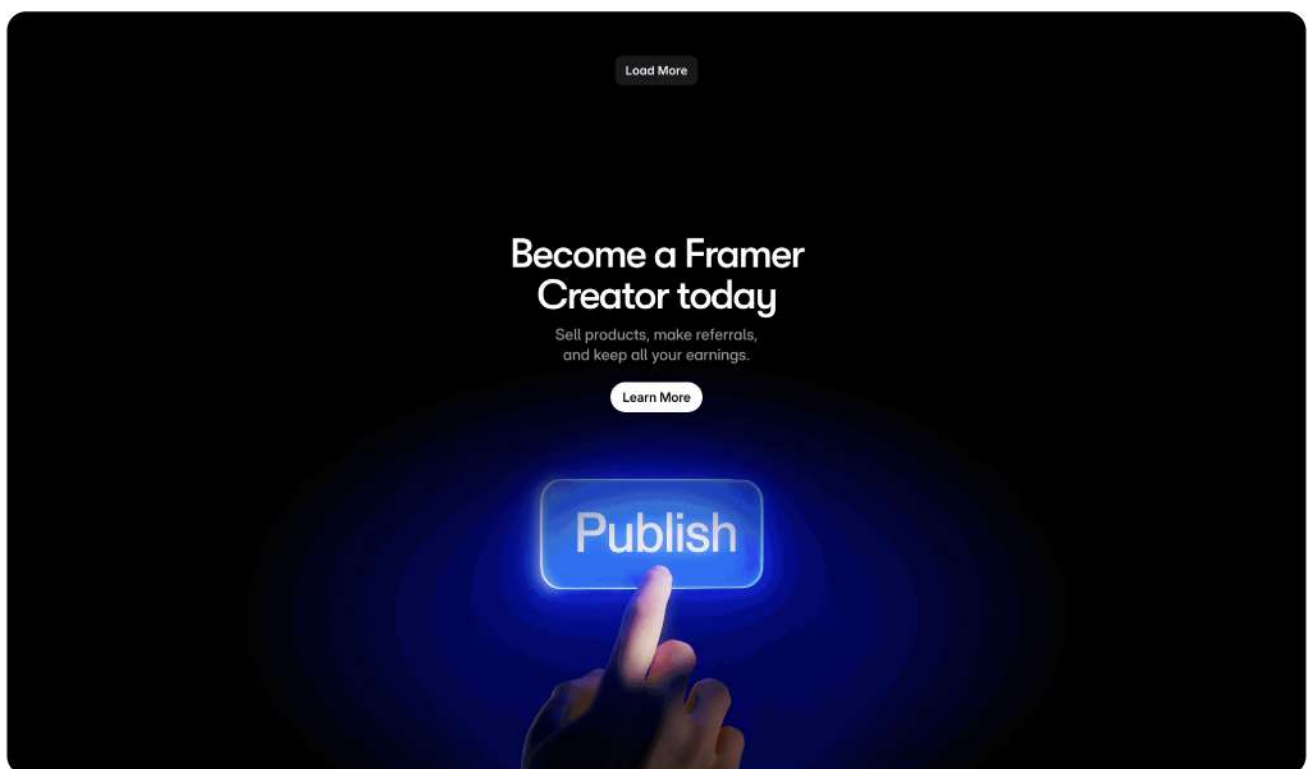
Pourquoi les templates

Le business model des templates est peu connu mais c'est le plus puissant que je connaisse en tant que web designer. Il va te permettre de créer un projet, puis de le vendre une infinité de fois. Dans le monde entier. En passif.

Et honnêtement, le sentiment que cela procure de se réveiller de bon matin, et de voir que mon template s'est vendu aux quatre coins du monde, est le plus fort que j'ai eu à connaître depuis que je me suis lancé dans l'entrepreneuriat.

À l'ère du No-Code et de l'IA, le marché de la création de site internet est en train de prendre une tournure qui peut être lue comme inquiétante, ou une comme une opportunité. Dans cet E-Book je vais te présenter l'opportunité.

Dans ce premier chapitre je te donne les 5 raisons pour lesquelles je n'hésiterais pas à me lancer dans la création de templates sur Framer si je débutais mon activité, et pourquoi tu devrais faire pareil.



5 Raisons de se lancer

01 — Le marché bascule (IA & No-Code)

On est en train de vivre **exactement le même moment historique** que lors de l'invention de l'imprimerie. Avant Gutenberg, écrire un livre à la main était un métier. Après ? Ce métier a disparu.

Aujourd'hui, l'IA et le no-code font la même chose au webdesign classique. Créer un site "from scratch" devient **lent, cher et obsolète**. Les templates sont l'équivalent moderne de la presse à imprimer. **Ceux qui se positionnent maintenant prennent une longueur d'avance massive.**

02 — Un marché en développement

C'est le point clé. Aujourd'hui :

- peu de webdesigners ont compris le potentiel des templates
- encore moins s'y positionnent sérieusement
- les plateformes et marketplaces sont **ouvertes aux early players**

C'est maintenant que tu peux **verrouiller ta place**. C'est maintenant que tu peux devenir une référence dans une niche. À l'inverse de la méthode classique qui consiste à "vendre des sites internet" — un marché totalement saturé, ultra concurrentiel et tiré vers le bas — ici, tu avances **avec le vent dans le dos**, pas à contre-courant.

La chose la plus étonnante, c'est que les templates ne sont pas "Une nouvelle méthode sortie des États-Unis !", mais existe depuis bien longtemps. Il ya même de grandes chances, si tu es déjà dans la création de sites internet, que tu aies déjà utilisé un template.

Templates

10, 000 €/mois

- § Scalabilité à l'infini
- 🗑️ Aucune gestion client
- 📧 Solution que les clients veulent
- 🔄 Réutilisables
- 👤 Actif pour notre entreprise
- 🕒 Process et méthode simple

Freelance

2, 000 €/mois

- § Besoin de déléguer
- 🕒 10 Rendez-vous par client
- 📧 Problème que les clients évitent
- 🗑️ Utilisable une seule fois
- 👤 On travaille pour notre client
- 🕒 + de 7 étapes avant de vendre

03 — Une liberté inégalable

Liberté de temps. Liberté géographique. Liberté mentale. Avec les templates :

- tu choisis quand tu travailles
- tu n'es plus dépendant de clients
- tu construis des revenus même en vacances ou quand tu décides de te mettre un temps en pause
- tu sors du stress permanent du "prochain contrat"

Non seulement tu arrêtes de vendre ton temps pour peu d'argent, mais en plus tu crées des revenus passifs avec un actif (tes templates). Tout cela sans courir derrière tes clients (je te montre comment à la fin de cet E-book).

04 — Une faible barrière à l'entrée

On va faire une comparaison simple. Je vais prendre mon exemple en tant que créateur de sites internet qui s'est tourné vers la création de templates.

Quand j'étais Freelance, j'ai testé plusieurs méthodes pour générer des revenus avec mon activité. Prenons en une assez classique: la prospection. Voilà le process pour cette méthode:

1. Définir sa **cible**
2. Trouver une liste de prospection **qualifiée**
3. **Scraper** cette liste de prospection (exporter les données)
4. **Contact**er les prospects (cold-calling ou cold-emailing)
5. Premier rendez-vous découverte (**R1**)
6. Deuxième rendez-vous (**souvent closing / R2**)
7. **Compréhension des attentes du client**
8. Rendez-vous **Première Proposition**
9. Modification en conséquences
10. Deuxième Proposition...

Avec les templates, le système travaille pour toi. C'est simple — vraiment simple — et je vais te détailler toutes les étapes précises dans ce livre, pas à pas. Tu n'as pas besoin de deviner quoi faire.

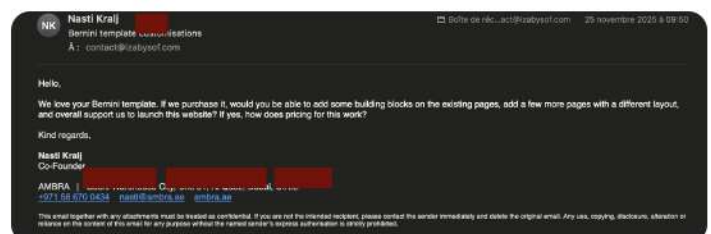
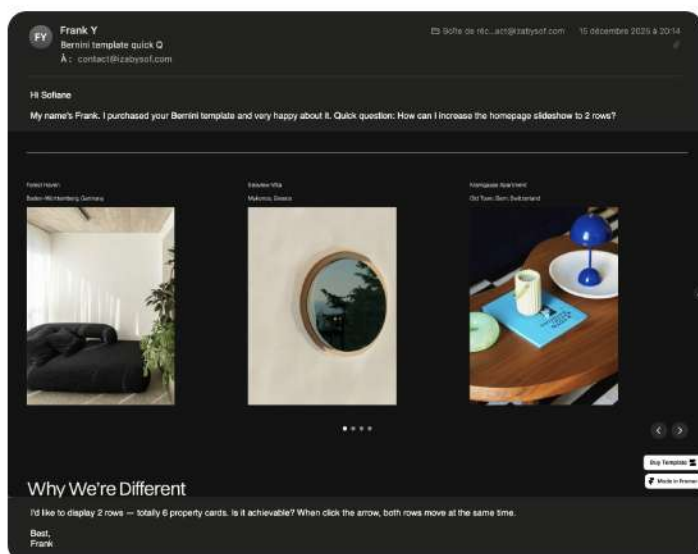
1. Tu choisis ta niche
2. Tu crées
3. Tu vends

05 — Un business modèle sans stress

Ce business modèle a transformé ma vie. Non je n'en fais pas trop. Entre la peur d'avoir des clients, le fait que tu ne puisses pas travailler sur l'acquisition en même temps que ta prestation, les sollicitations incessantes de tes clients, la charge de travail....

Depuis que je suis passé à la création de templates, mes clients me sollicitent dans trois cas:

- Pour me remercier d'avoir créé le template. Je reçois au moins une fois par semaine un mail de remerciement suite à l'achat de l'un de mes templates. Et honnêtement c'est très gratifiant et ça donne tout de suite un sens à mon travail.
- Pour me demander de personnaliser le template pour eux. Et oui, il m'arrive plusieurs fois par mois de me faire solliciter pour des demandes en freelancing. Que j'accepte, évidemment. Crois moi, lorsque l'on vient te voir en te demandant si tu es disponible pour une prestation, le rapport avec ton client n'est pas du tout le même. Tu peux facturer ton service à sa juste valeur, et c'est un travail qui ne demande pas d'efforts du tout. On parle de simple personnalisation ce qui ne prend que très peu de temps en réalité.
- Ou pour me poser une question technique avant ou après avoir acheté mon template, à laquelle je réponds en moyenne en 3 minutes. (environ 2 à 3 sollicitations par mois, et je fais actuellement entre 6k et 8k par mois grâce aux templates). J'essaie d'être assez réactif par mail, cela fidélise mes clients.



Bonus - La meilleure fiscalité possible

C'est la partie qui en général enchante très peu de monde. Mais pas ici.

Les templates sont des produits digitaux. Tu fais donc de la vente et non de la prestation de service. Ce qui veut dire que:

- Tu n'as aucune charge ou très peu. Tu peux décider d'utiliser des outils payants, mais ce n'est pas obligatoire (cf partie outils)
- Tu es moins imposé: 2 fois moins qu'en prestation de service
- C'est un produit digital, donc pas de livraison ni autres soucis logistiques de ce genre

Pour résumer, c'est le business qui a la meilleure marge bénéficiaire possible. Rends-toi bien compte: il te faut générer un CA deux fois plus élevé en prestation de service pour le même gain (bénéfice net) à la fin.

Conclusion

En résumé, la vente de templates a complètement changé ma vie. Et contrairement à ce que tu penses peut-être, créer un template et en vivre n'a rien de compliqué. Ce n'est pas une question de talent exceptionnel ou de chance. C'est simplement une question de méthode.

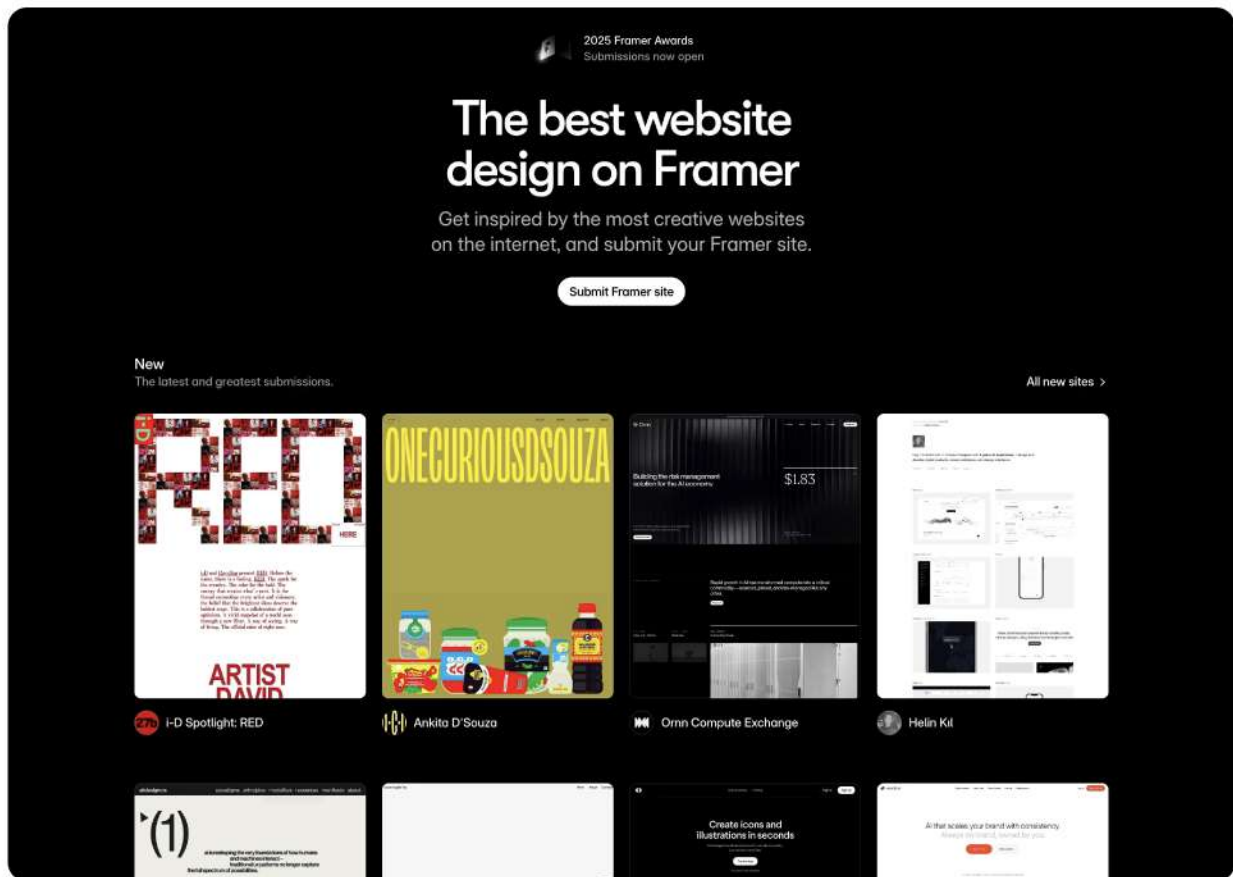
Ce qu'il te faut, c'est un plan clair, étape par étape, qui te dit quoi faire, dans quel ordre, sans te poser mille questions. Et ce plan, c'est exactement celui que je vais te partager dans ce livre. La toute première étape de ce plan, la base de tout le reste, c'est le choix de la niche. C'est par là qu'on commence, dès le prochain chapitre.

POURQUOI FRAMER

Vendre des templates sur Framer

Framer n'est pas la seule plateforme sur laquelle j'ai pu vendre des templates dans mon parcours entrepreneurial. Mais ça a été et ça reste la meilleure.

Avant de se lancer et de vendre ses templates, il faut d'abord choisir la plateforme. Et il y a plusieurs critères à prendre en compte. On va les décortiquer ensemble dans cette partie, ce qui te permettra de comprendre ce qui fait de Framer la meilleure plateforme pour vendre des templates.



La facilité d'utilisation

C'est le premier critère pour savoir si en tant que débutant, la plateforme est adaptée pour qu'on puisse y créer des templates. Et là honnêtement on ne peut pas faire plus intuitif et simple d'utilisation que Framer. Même si on ne va pas y créer nos templates de zéro en faisant du design pur (lis bien cet e-book jusqu'à la fin, je te donne ma méthode pour construire des templates sur Framer sans partir de zéro ni compétences en design), la plateforme s'adresse non seulement à des webdesigners et des agences, mais aussi à des entrepreneurs qui souhaitent créer eux-même leur site internet.

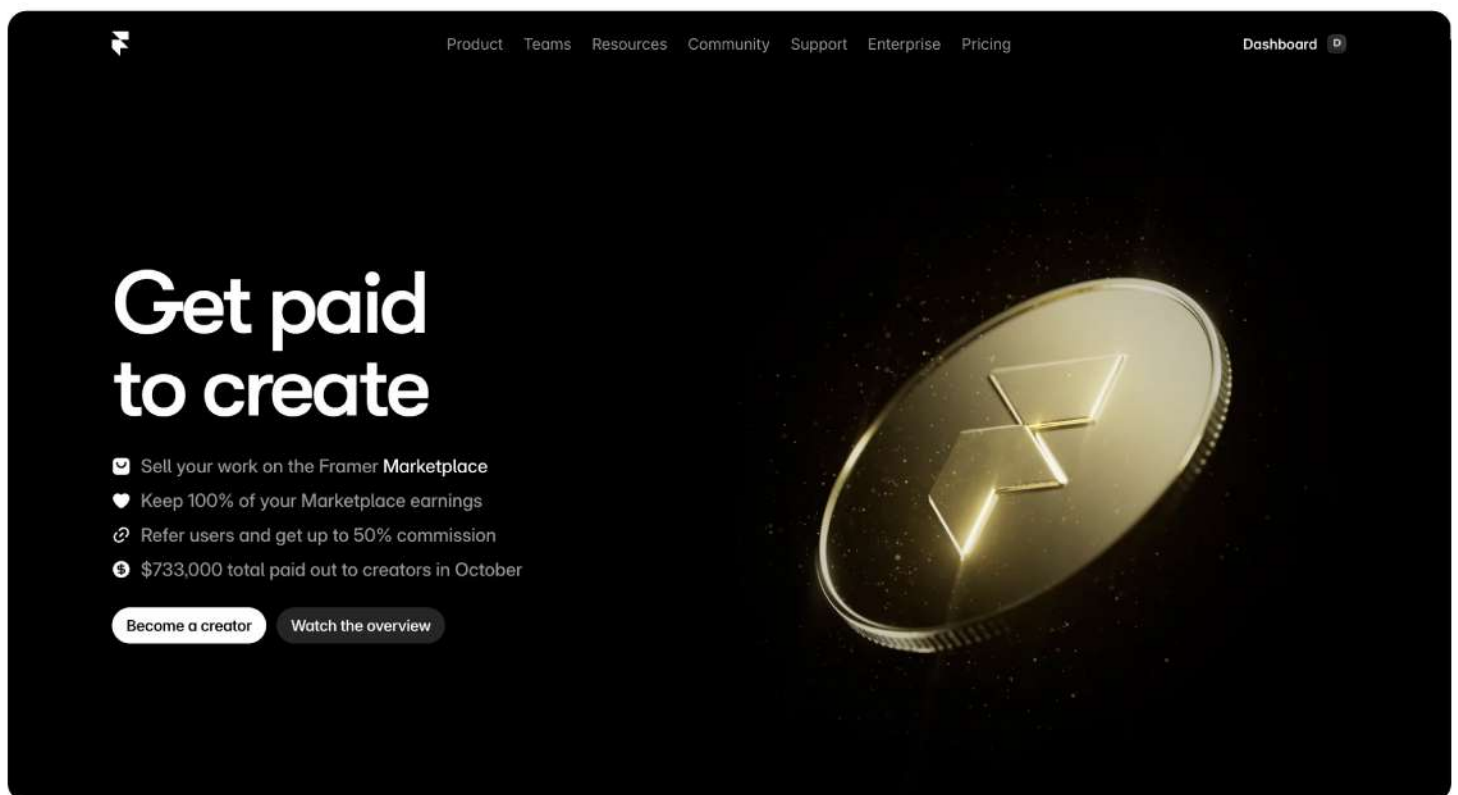
Les conditions pour vendre sur le Marketplace

Ce n'est pas forcément quelque chose à laquelle on prête le plus d'importance avant de vouloir vendre ses templates, mais c'est l'une des choses les plus importantes.

Certaines plateformes te prennent 50% de commissions sur tes ventes. Et en plus, tu dois payer l'accès à leur plateforme Ça donne pas trop envie on est d'accord ?

Sur Framer c'est tout l'inverse. **On te paye pour créer des templates.** Hein quoi? Oui tu as bien lu. Non seulement, Framer prend 0% de commissions sur tes ventes, mais en plus tu touches 50% de commissions sur les abonnements Framer.

De plus, Framer ne te demande aucun paiement et **créer tes templates est gratuit**



La pérennité de la plateforme

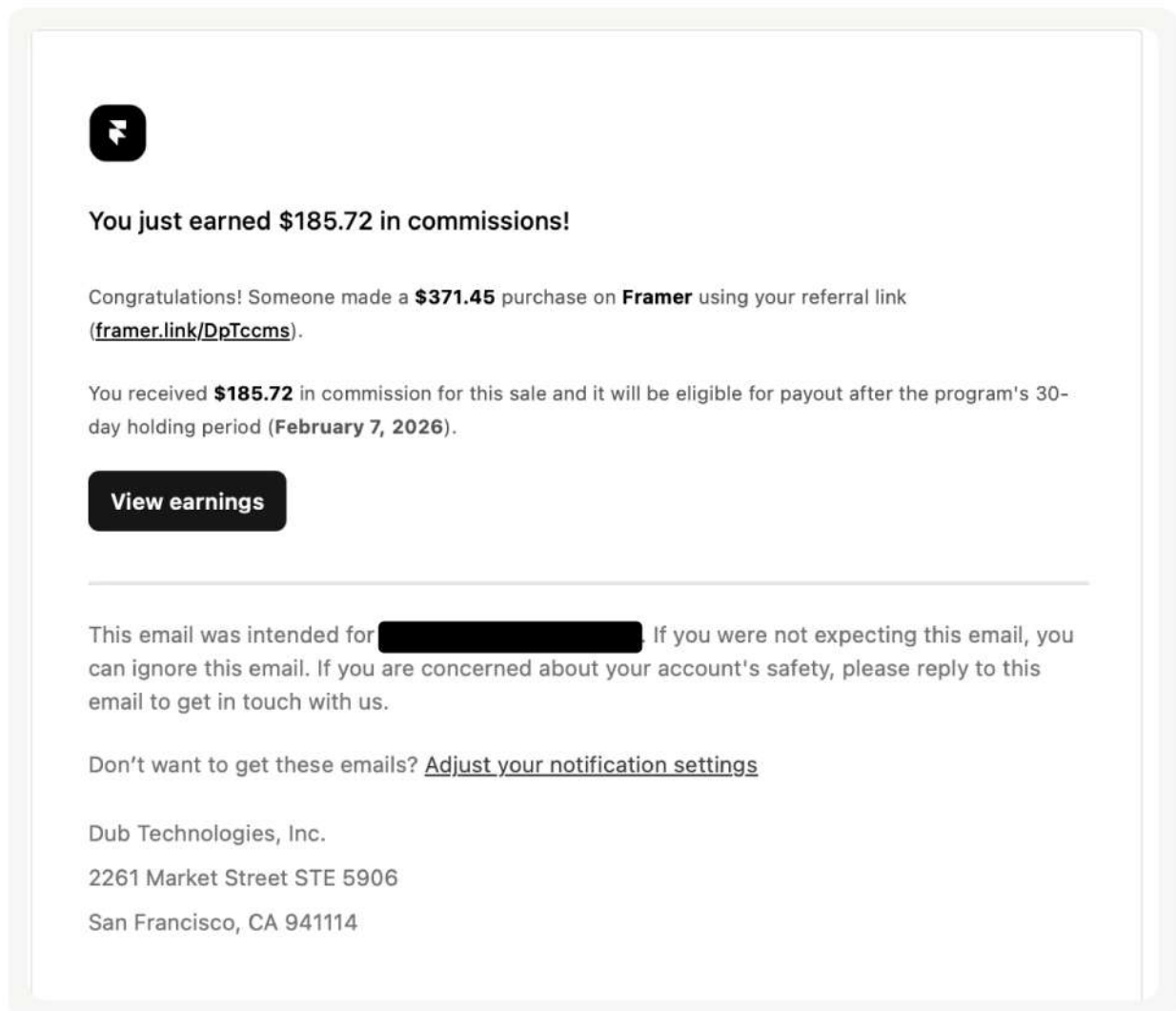
On pourrait regarder une centaine d'aspect avant de se lancer en comparant les sitebuilders. Mais **le plus important en réalité c'est la demande.** Le marketplace de Framer a plusieurs centaine de milliers de visites mensuelles. Plusieurs dizaines de millions d'euros sont générés chaque année via le marketplace de Framer. Et cerise sur le gâteau, la plateforme est récente, et son nombre d'utilisateurs ne fait qu'augmenter chaque année.

Ce qui veut dire simplement, qu'en choisissant Framer pour créer et vendre vos templates, vous avez le vent dans le dos.

Devenir créateur et affilié

C'est une partie à ne pas sous-estimer puisqu'elle représente plus d'un tiers de mes revenus aujourd'hui.

Comme je l'ai mentionné précédemment, dès lors qu'une personne souscrit à un abonnement sur Framer après avoir acheté ton template, tu reçois 50% de son abonnement en commissions pendant un an. C'est ce qui s'appelle le programme affilié de Framer.



Comment devenir créateur

Pour devenir créateur sur Framer, suis ces étapes:

- Rends-toi sur ce lien: <https://www.framer.com/creators>
- Clique sur 'Become a Creator'
- Soumets ton premier template

Une fois publié sur le marketplace de Framer, tu deviendras officiellement créateur et affilié sur Framer. Rien d'autre à faire.

NICHES RENTABLES

Qu'est-ce qu'une niche ?

Une niche, c'est simplement un type de client précis. Pas "tout le monde", mais un groupe bien identifié avec les mêmes besoins, les mêmes attentes et les mêmes problèmes. Par exemple : les photographes c'est une niche, les coachs sportifs en est une autre, ou encore les agences marketing ou les SaaS par exemple.

Le lien direct entre niche et templates

Un template n'est jamais fait "pour tout le monde". Il est créé pour une clientèle bien précise, avec ses codes, ses objectifs et ses contraintes. Un site pour un photographe n'a rien à voir avec un site pour une startup ou un restaurant. Ne t'inquiète pas, je t'ai complètement mâché le travail pour être sûr de ne pas te tromper sur cette étape, je t'ai créé un gros raccourci :

Mon tableau des niches

Pour te simplifier la vie, j'ai un énorme cadeau pour toi. J'ai créé un tableau qui recense les principales niches présentes sur le marketplace de Framer. Chaque niche y est analysée avec des données concrètes:

- La première colonne indique le nom de la niche.
- La deuxième montre le nombre de templates déjà disponibles sur le marketplace Framer pour cette niche, ce qui te donne une idée du niveau de concurrence.
- La troisième correspond au volume de recherches mensuel, (uniquement aux États-Unis), afin d'évaluer la demande réelle.
- Enfin, la dernière colonne classe les niches en fonction du croisement entre la concurrence et la demande.

Les niches les mieux classées sont celles sur lesquelles il est le plus intéressant de créer des templates aujourd'hui. C'est celles qui offrent le meilleur équilibre entre croissance, opportunité et visibilité.

Action avant de passer à la suite

Choisis ta niche. De préférence en haut du tableau. Pour commencer je ne te recommande pas la niche du e-commerce, tout simplement parce que ça demande plus de travail. Mais toutes celles au-dessus de 70 ont un très fort potentiel de revenu.

Niche	Nombre de Templates	Volume de Recherche	Score /100
Landing Page	749	27 000	92
Wedding	11	13 200	89
Portfolio	1 300	310 000	88
Non-Profit	14	1 090	84
Ecommerce	226	15 000	83
Real Estate	216	5 700	79
Social	12	280	77
Interior Design	57	1 010	76
Art & Design	109	1 570	73
Entertainment	102	1 490	72
Blog	217	4 100	68
Restaurant	89	2 360	63
Conference	25	160	57
Graphic Design	118	420	55
Membership	58	330	54
Education	78	440	52
Documentation	61	210	48
Fashion	140	210	47
Health	214	1 320	46
3D	120	170	45
Services	1 400	1 250	40
Technology	1 100	690	38
Animated	802	170	31
Environmental	29	10	28

Classement des meilleures niches pour les Templates Framer en 2026

LES OUTILS

Les bons outils à utiliser

Dans cette partie, je vais te partager les outils que j'utilise pour donner un rendu premium à mes templates, tout en allégeant ma charge de travail.

Tu verras qu'avec des outils simples, accessibles et peu coûteux, il est possible d'élever très fortement la qualité et la valeur perçue d'un template, même sans être un expert en design.

L'objectif ici n'est pas d'en faire trop, mais de savoir **où investir ton énergie et ton budget** pour maximiser l'impact visuel.

01 — Les banques d'images

Je te donne un secret peu connu des autres créateurs de templates. Mettre des images de haute qualité vont augmenter drastiquement la valeur perçue de ton template. **Les images font vendre 10x plus ton template.** Je l'ai moi-même expérimenté. Je te donne les fournisseurs d'images que j'utilise ici.

Lummi propose exclusivement des images générées par IA, avec une très grande variété de styles : réalisme, illustratif, 3D, abstrait, etc.

L'énorme avantage, c'est la diversité des industries couvertes : SaaS, immobilier, tech, créateurs, agences, santé... Le choix est large et très moderne, ce qui en fait un excellent outil pour créer des templates actuels et différenciants.

Prix : environ **14 € / mois**.

Inconvénient : certaines images peuvent parfois manquer de "chaleur humaine" selon la niche, il faut donc bien les sélectionner. Ça reste un très bon parti que je te recommande. Version gratuite très limitée (**3 téléchargements par jour**)



<https://www.lummi.ai/>

Unsplash propose des photos de photographes professionnels, de très haute qualité, dans pratiquement toutes les industries.

Son plus gros avantage réside dans les **collections** : au lieu de chercher image par image, tu peux télécharger une collection entière et obtenir instantanément une harmonie visuelle cohérente sur tout ton template (portfolio, site vitrine, landing page...).

Prix : **13 € / mois**, ou **72 € / an** avec l'abonnement annuel (celui que j'utilise).

C'est une solution simple, fiable et très efficace. **Tu peux tout à fait utiliser la version gratuite qui propose également de très belles images**



<https://unsplash.com/fr>

Pexels est une banque d'images libre de droit gratuites, dans tous genres.

Inconvénient: comme c'est open source et gratuit, tu vas prendre plus de temps à trouver les bonnes pépites.

Death to Stock propose des photos très artistiques, avec un style éditorial fort. Elles sont particulièrement adaptées aux portfolios, aux marques premium, aux créateurs et aux projets à forte identité.

Comme Unsplash, l'outil fonctionne beaucoup avec des collections, ce qui évite de perdre du temps à chercher des visuels cohérents.

Prix : environ **18 € / mois**.

C'est un excellent choix pour donner une vraie personnalité à un template.



<https://www.deathtothestockphoto.com/>

Si je devais recommencer de zéro, voilà ce que je te conseille :

- Option gratuite: Unsplash + Death to stock (essai gratuit, puis change ton email 😊)
- Option payante: Unsplash Premium + Death to stock **OU** Unsplash Premium + Lummi selon tes besoins.

02 — Les templates et composants gratuits

Les templates gratuits sont une ressource sous-estimée, alors qu'ils me font personnellement gagner énormément de temps. C'est littéralement une mine d'or inexploitée.

Tu peux les utiliser pour :

- Observer et récupérer des **animations** déjà bien pensées (durée, fluidité, comportement).
- **Réutiliser des composants** complexes à recréer (FAQ, formulaires, sections avancées) comme base de travail, puis adapter le style à ton template.
- Analyser les **choix typographiques** : tailles, hiérarchie, paires de polices utilisées.

L'idée n'est pas de copier, mais de **s'appuyer sur ce qui fonctionne déjà** pour obtenir un rendu propre et professionnel, sans repartir de zéro.

03 — L'IA comme assistant de création

J'utilise l'IA comme un **accélérateur**, pas comme un remplaçant.

Chat GPT: je l'utilise principalement pour définir la structure d'un template en fonction de la niche que j'ai choisie. Je m'en sers aussi pour rédiger le contenu du template, section par section, afin d'avoir des textes cohérents, clairs et adaptés au public cible. J'utilise la version gratuite qui est largement suffisante pour cet usage.

Action à mettre en place

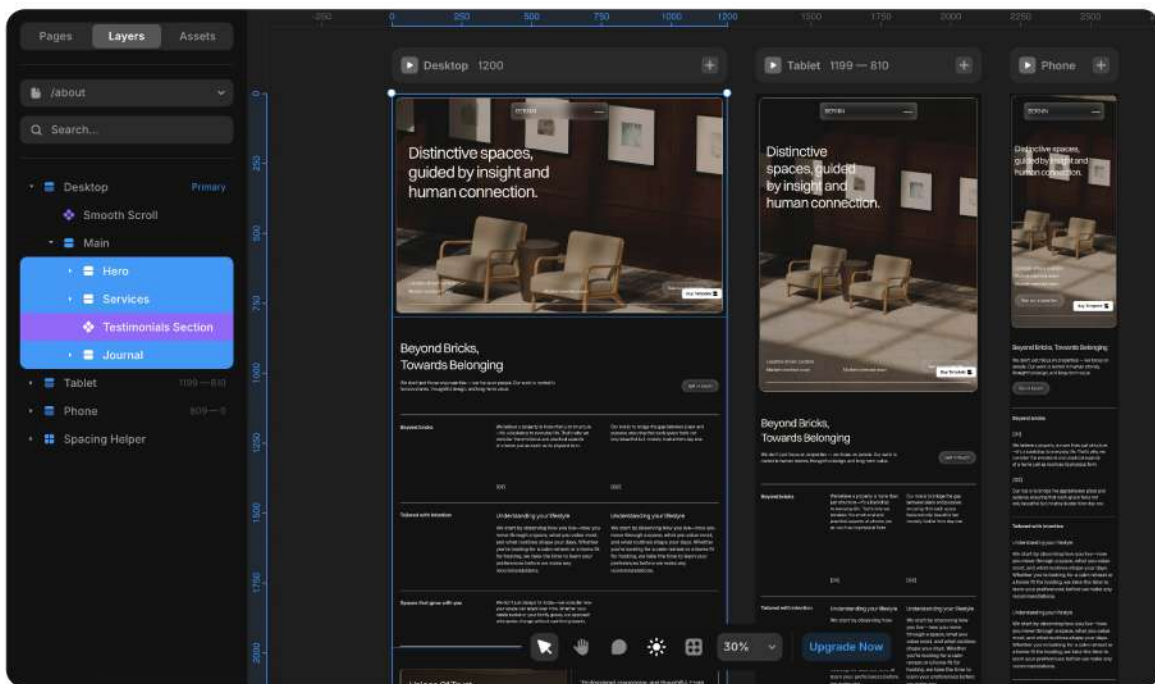
À ce stade, tu devrais avoir choisi ta niche et ton processeur de paiement. Ce que tu peux faire maintenant c'est choisir ton setup d'outils pour la création de ton template. NB: tu peux très bien t'arranger pour ne rien payer si tu le souhaites ou que ton budget est très serré.

PRÉPARER LE TEMPLAIE

Dans ce chapitre, tu verras comment préparer ton template. Je te donne mon organisation complète, afin que tu ne t'éparpilles pas et que la création par la suite soit la plus fluide et facile possible. Si tu sais exactement ce qu'il faut faire et pourquoi il faut le faire, ton template va se vendre plus que les autres. Et ça nécessite juste de connaître certains points clés, tout simples, que je t'explique dans ce chapitre.

Étape 1 - Élaborer la structure

On pourrait penser qu'il faut être très créatif pour construire la structure d'un template, et c'est logique de le croire. En réalité, ce n'est pas le moment d'inventer quoi que ce soit ni de se creuser la tête très longtemps : **il faut s'appuyer sur ce qui fonctionne déjà**, reprendre des structures éprouvées, puis **éventuellement** ajouter ta touche personnelle, pas réinventer la roue. Et ça rend la tâche beaucoup plus facile. **Je te donne la méthode pour y arriver.**



About Page pour un template d'agence immobilière (Bernini)

Un bon template reprend une structure que le marché a déjà validée. Inutile d'inventer quoi que ce soit : regarde simplement 2 ou 3 sites bien positionnés sur Google dans ta niche, analyse leur page d'accueil, et tu verras les mêmes sections revenir. **C'est simple, presque trop simple...** et pourtant, c'est exactement ce qui fait la différence entre un template qui se vend et un autre qui ne se vend pas.

Exemple expliqué

Sur l'exemple précédent (page d'accueil d'une agence immobilière), on retrouve une structure très classique :

- une section d'accueil claire qui explique immédiatement l'offre
- une section services pour détailler ce que fait l'entreprise
- une section avis pour rassurer et donner de la preuve sociale
- un call to action final pour inciter au contact ou à la conversion

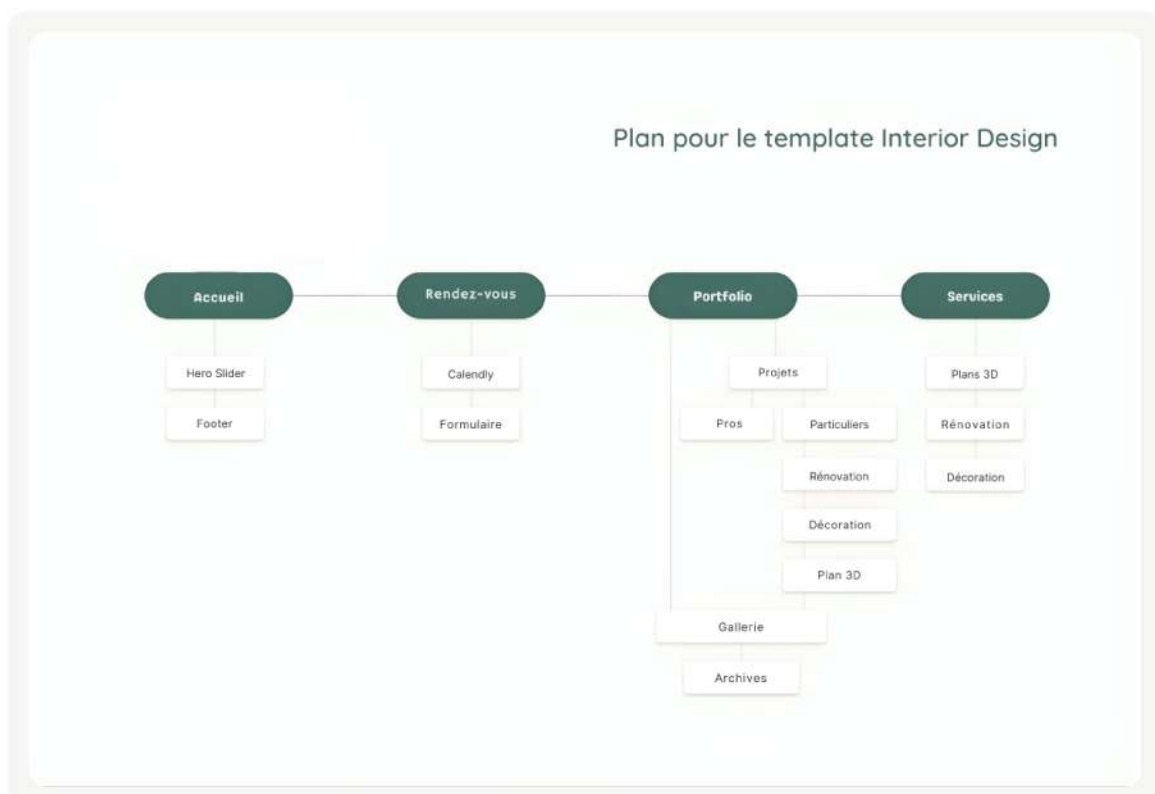
Ce n'est pas un hasard. En ayant fait ce travail simple de recherche sur Google, ces sections reviennent dans tous les sites d'agences immobilières à succès.

En s'appuyant sur ce type d'analyse, on obtient un template logique, compréhensible et immédiatement utilisable.

Action avant de passer à la suite

Étant donné que tu as choisi ta niche, tu vas pouvoir maintenant établir la structure de ton template:

- Nombre de pages
- Sections par page



Exemple de structure pour un template de design d'intérieur

Trouver les inspirations

Une fois la structure définie, l'étape suivante est très simple : trouver des inspirations pour chaque section de ton template. Ne cherche pas à tout designer d'un coup. Prends une section, puis va chercher un exemple qui te plaît dans des bibliothèques de design (que je te donne juste après).

Tu fais ça section par section. Tu choisis ce que tu aimes, tu le mets de côté dans Framer, et tu passes à la suivante. Pas besoin que tout soit parfait, ni même cohérent à ce stade. Le but est uniquement d'avoir des sections claires et efficaces. Tout le reste se mettra en place naturellement ensuite.

Sites d'inspirations

Je te donne toutes les ressources que je connais et que j'utilise pour m'inspirer:

- <https://pinterest.com/>
- <https://godly.website/>
- <https://www.awwwards.com/>
- <https://www.siteinspire.com/>
- <https://www.cosmos.so/discover>
- <https://maxibestof.one/websites>
- <https://www.landingpicks.com/>
- <https://www.unsection.com/>
- <https://www.lapa.ninja/>
- <https://thefwa.com/>
- <https://cssnectar.com/>
- <https://dribbble.com/>
- <https://www.behance.net/>
- <https://framer.com/templates>
- <https://webflow.com/templates>

Action avant de passer à la suite

Maintenant que la structure de ton site est claire, tu peux passer à l'action.

Commence simplement par la première section de ta page d'accueil. Va chercher de l'inspiration, choisis un design qui te plaît et qui correspond à ta niche, et mets-le de côté. **Une seule section suffit pour commencer. Pas besoin d'aller plus loin pour l'instant.**

CRÉER LE TEMPLAT

Ne pars jamais d'une page blanche

Créer un template ne veut pas dire tout inventer. Au contraire : la façon la plus simple d'avancer est de partir de **templates gratuits Framer qui fonctionnent déjà**.

Attends, deux secondes, je sais que tu dois être dubitatif à ce moment précis. **Le but n'est pas du tout de recopier d'autres templates** mais de s'en servir comme base.

Comment ça marche concrètement

Concrètement? Super facile.

- Tu as pris ta capture de design pour la première section de ton template. Check
- Tu l'as ajoutée à un Moodboard ou dans ton projet Framer. Check
- Maintenant tu peux aller choisir une section, parmi les templates et composants gratuits de Framer, et qui va te servir de base pour la création de ta section finale.



Inspiration (Awwwards)



Template Gratuit (Framer)

Exemple:

Avec cet exemple concret tu vas te rendre compte à quel point il est simple de s'inspirer sans copier, et surtout de créer des sections qui marchent. Juste au-dessus il y a 2 images:

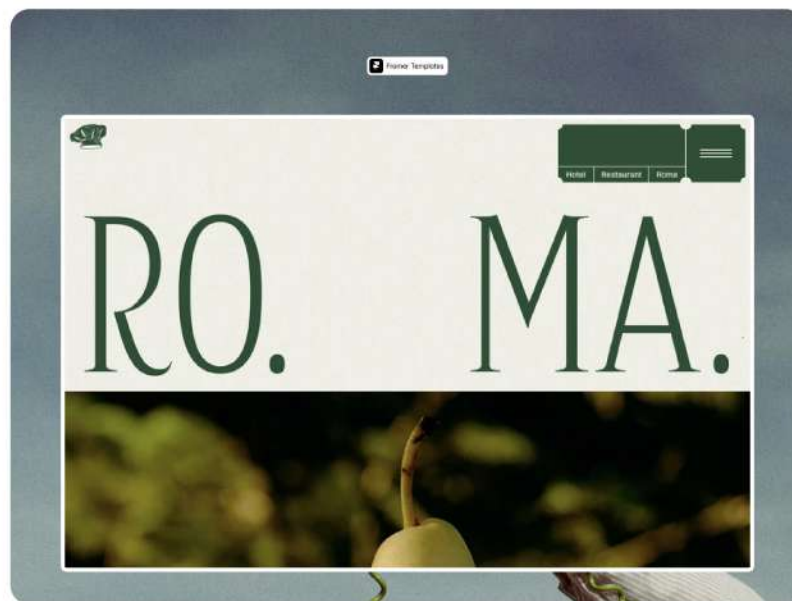
- À gauche on a l'inspiration que j'ai eu pour mon template de restaurant "Roma". C'est une section hyper simple, avec une police décorative qui remplit tout l'espace et une image en dessous.

- À droite, j'ai trouvé exactement la même section, avec uniquement le style qui est différent.

Une bonne base. Tu vois bien ici qu'avoir **trouvé la bonne section** sur le marketplace de templates gratuits sur Framer te permet par la suite de créer la section que tu souhaites, en t'appuyant sur ces deux derniers supports. **Et c'est exactement ce que je te recommande de faire pour ta première section.**

On voit ici que les changements que j'ai fait ne m'ont pas demandé d'être expert en design:

- La police d'écriture
- L'image
- Les couleurs
- Et voilà 🇮🇹



Template Roma (Le mien)

Action avant de passer à la suite

Tu peux, avec l'approche que je t'ai donné au-dessus, créer la première section de ton site.

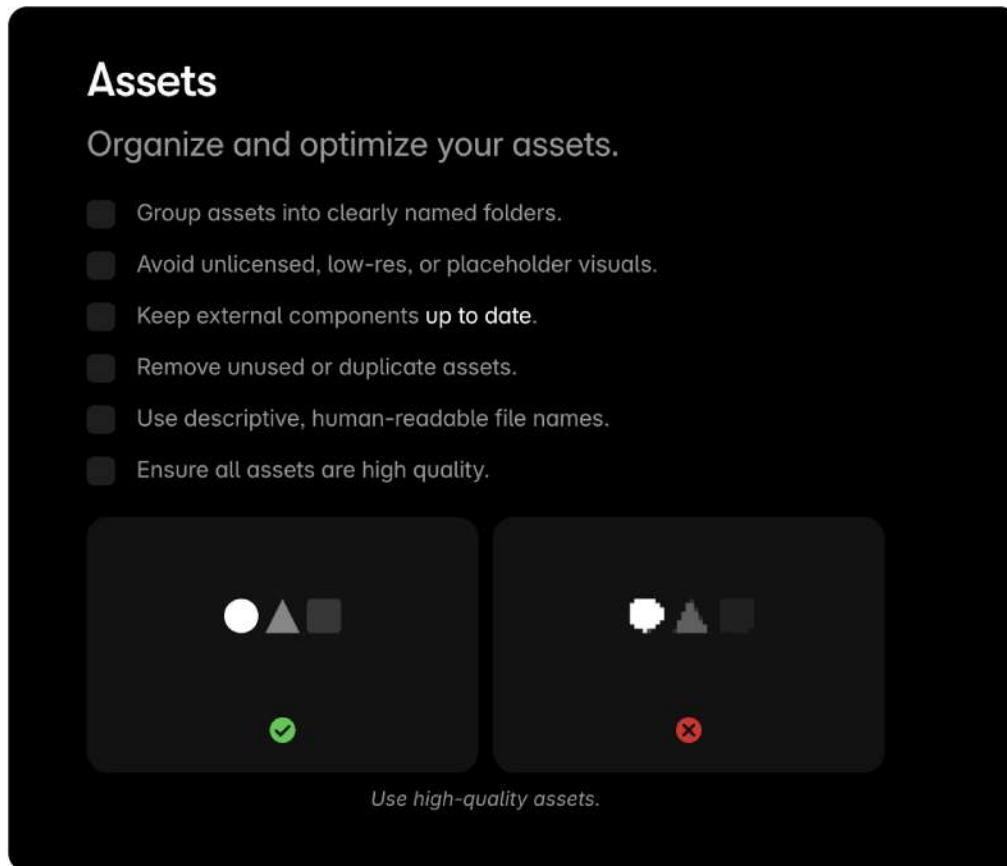
Construire les autres sections

Ta première section va te servir de base pour créer tout le reste de ton projet. Ce sera encore plus facile pour les sections suivantes. Le choix de la police d'écriture, des couleurs, de l'identité visuelle globale, est déterminée par la première section.

Pour rappel, le process est le suivant:

- Trouver sa section d'inspiration
- L'ajouter au moodboard
- Trouver la même section dans un template gratuit du marketplace
- La personnaliser

Les Prérequis de Framer



Prérequis des assets de ton Template [3]

Tout au long de la création et surtout à la fin, assure toi avant de soumettre ton template à l'équipe de Framer, que celui-ci respecte les prérequis du marketplace. Ce qui est top, c'est qu'ils ont une liste exhaustive est très claire sous la forme de checklist, ce qui fait que tu peux vérifier point par point si ton template suit bien les critères demandés : <https://www.framer.com/template-requirements/>

Par ailleurs, c'est là l'avantage de créer chaque section à partir de templates Framer gratuits: **ces derniers ont déjà été acceptés sur la plateforme, et donc respectent déjà les prérequis.**

PUBLICATION & COMMISSIONS

On récapitule:

- Tu as choisi ta niche
- Tu as établi la structure du template
- Tu as trouvé l'inspiration pour chaque section
- Tu as trouvé pour chaque section, la section de base que tu utiliseras à partir d'un des templates gratuits de Framer
- Tu as personnalisé toutes les sections du template
- Tu as vérifié que ton template respecte les prérequis du marketplace de Framer

Dans ce chapitre, je vais te montrer comment publier ton template à l'équipe de Framer afin qu'il soit publié sur leur marketplace.

Le premier contact visuel: le thumbnail



Thumbnail de Monte Carlo

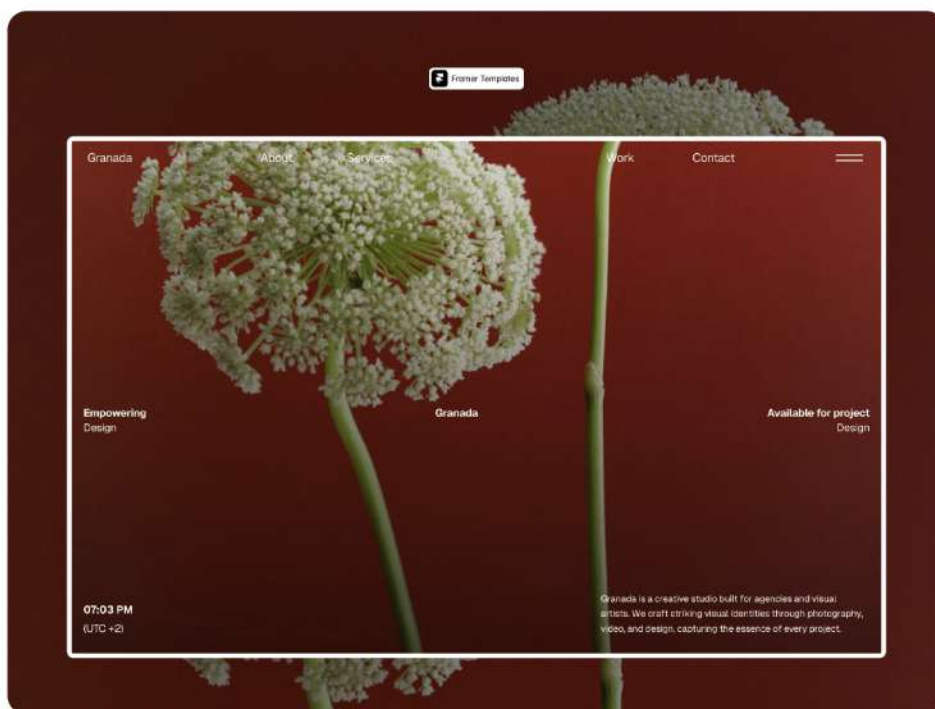
Le thumbnail, c'est l'image qui représente ton template et qui sera présente sur les plateformes. **C'est le premier contact visuel de tes prospects avec ton produit.** C'est donc ici que tu souhaites le plus te démarquer. Logique non ? Un template de plus basse qualité que le tien avec une image de vente plus envoûtante fera cliquer les prospects, et augmentera les chances de vendre. Je te révèle un secret : **retiens bien que l'image de vente (ou thumbnail) a plus d'importance que ton template lui-même. Ça tombe bien je te donne les 3 règles à respecter pour un bon thumbnail:**

01 - Un contraste avec le noir

C'est le point d'ancrage qui va nous permettre de comprendre la logique de construction de notre image de vente. La première règle, c'est qu'il faut que ton image de vente contraste (énormément) avec le fond noir du marketplace. Donc tu oublies:

- les fonds noirs
- les images sombres...

Si ton template est sombre ou sobre, ajoute un fond à ton tumbnail: blanc, rouge vif, ou même une image lumineuse comme je l'ai fait ici avec Granada:



Marketplace de Framer

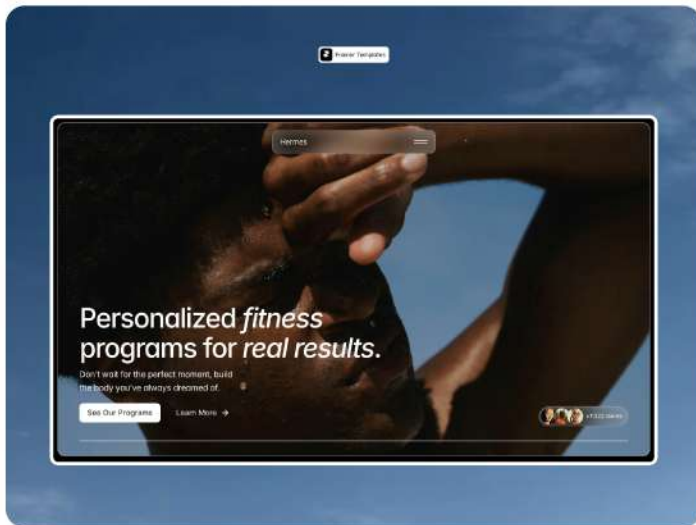
01 - Un style simple

C'est super important pourtant très simple: il faut absolument que ton image de vente soit la plus simple possible. Pour deux raisons: la simplicité est le beau. Si tu montres trop d'éléments sur une petite image, il y aura un effet de surcharge. Donc **si tu ne veux pas te prendre la tête et être sûr de ne pas te tromper, mets en avant une seule section.** C'est ce que je fais et ça marche très bien. Ça met l'eau à la bouche, ça donne envie de cliquer, et en plus tu t'arranges pour **prendre la section qui met le plus en valeur ton template.**

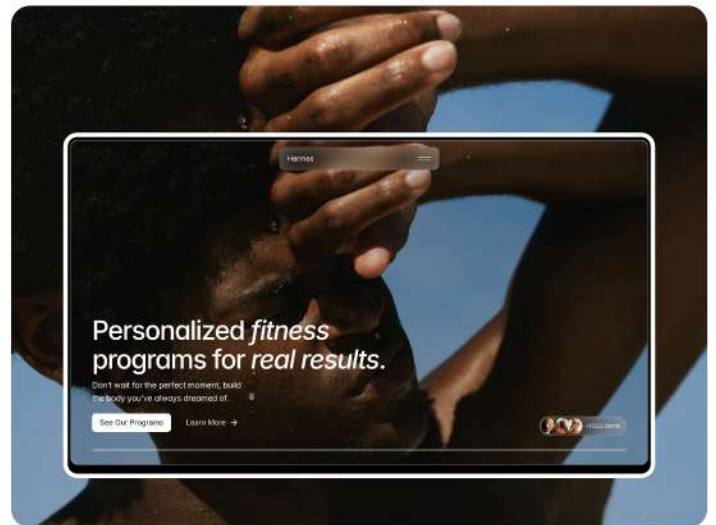
03 - Un fond qui sert de support

Ça peut paraître technique, mais rassure toi, pas du tout. Ici ce que je veux dire c'est que le fond de ton thumbnail sert simplement à appuyer ta section, la mettre en avant, et créer un contraste visuel avec le fond noir du marketplace.

C'est en aucun cas sur le fond que les visiteurs doivent s'attarder. Donc c'est très simple, soit tu appliques un fond uni (couleur claire, ou vive, option plus facile), soit tu applique une image que tu recadres pour qu'il n'y ait pas trop d'informations (option plus design). Exemple:



Bon thumbnail



Mauvais thumbnail

Action avant de passer à la suite

Crée ton thumbnail. Tu peux le faire sur Framer (ce que je fais), sur Canva, Adobe...
Peu importe. Il t'en faut 4, en dimension 1600x1200px.

Déterminer le prix

Règle d'or: Trouve les template du marché qui ont la **même structure** que le tien, dans la **même niche**, et qui répondent à la même **problématique principale**. Une fois que c'est fait, trouve parmi ces templates, le(s) template(s) le(s) **plus cher(s)**. Bingo, tu as trouvé ton tarif.

- Il faut **toujours prendre le marché par le haut**, tes clients percevront automatiquement ton template comme ayant plus de valeur que les autres moins chers. Tu te battras alors contre une fraction de concurrents, ceux qui auront des tarifs similaires aux tiens.

- **Ne réinvente pas la roue:** si tes concurrents les plus chers ont mis ce tarif, c'est pour une bonne raison. Le marché n'est pas mature, mais **tes concurrents ont expérimenté** avant toi. Ce qui te donne l'avantage de ne pas perdre de temps sur certaines choses comme ici, la tarification.
- Exemple: mon premier template est Zanzibar : j'ai créé un portfolio classique et j'ai regardé les templates qui suivaient le même nombre de pages et la même structure. Ils étaient à \$99. **Mon template coûte \$99.**

Devenir créateur et affilié

Pourquoi devenir créateur

Devenir créateur sur Framer va te permettre non seulement de pouvoir **publier tes templates gratuitement sur le marketplace**, mais aussi de **bénéficier de 50% de commissions sur chaque abonnement Framer auquel tes clients vont souscrire en ayant utilisé ton template.**

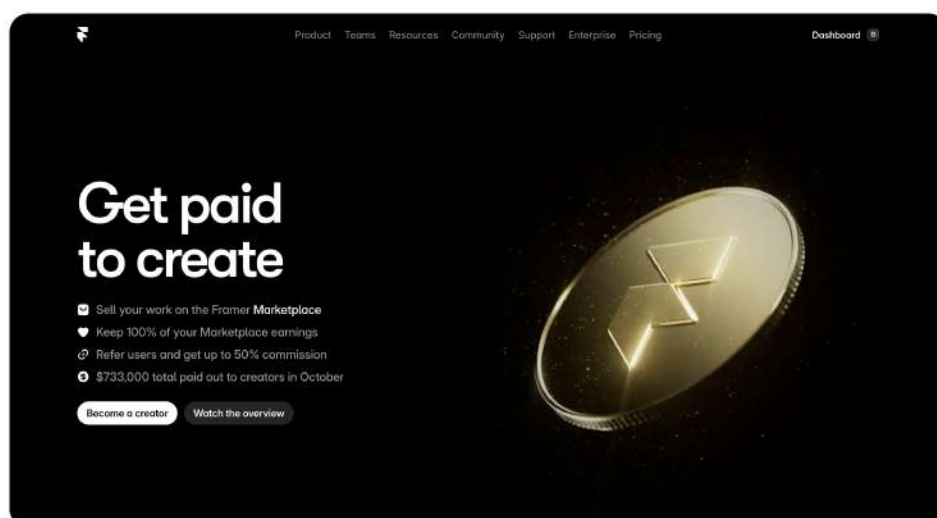
C'est clairement ce qui va te permettre de vivre de ton activité de webdesigner. Voici comment faire:

Comment devenir créateur

Pour devenir créateur sur Framer, suis ces étapes:

- Rends-toi sur ce lien: <https://www.framer.com/creators>
- Clique sur 'Become a Creator'
- Soumets ton premier template

Une fois publié sur le marketplace de Framer, tu deviendras officiellement créateur et affilié sur Framer. Rien d'autre à faire.



TRANSFORMER EN VENTES

Utiliser X (anciennement Twitter) pour la promotion

Si tu devais choisir **un seul canal** pour promouvoir ton template, ce serait X (Twitter). Pourquoi ? Parce que c'est là que se trouvent **le plus de designers, créateurs et freelances**, exactement les profils qui achètent des templates. Plusieurs avantages:

- Tu peux **créer de la visibilité sans audience**
- **Pas besoin de montrer ton visage**
- **C'est là que sont tes clients**, je ne compte plus le nombre de demandes de personnalisation que j'ai facturées qui sont nées d'une approche lambda (de leur part) sur X.

Dans ce dernier chapitre je vais te donner **une méthode simple à appliquer** faire de X ton allié pour gagner en visibilité, en crédibilité, mais aussi **générer des ventes**.

01 — 3 Types de posts

L'erreur classique est d'attendre que le template soit terminé pour en parler.

En réalité, **la création est le meilleur contenu**. Voici trois types de posts simples et très efficaces.

a) Choix de design (interaction directe)

Fais participer les gens à tes décisions. Exemples :

- "Theme clair ou sombre ? Lequel vous préférez ?"
- "Section A ou B ?"
- "Choisissez parmi ces options:" ...

Ces posts engagent les autres parce qu'ils sont rapides à lire, faciles à commenter, et donnent l'impression aux gens de faire partie du projet. En plus de cela **ils sont faciles à faire pour toi**.

b) Réussites et micro-victoires

Montre l'avancement de ton template, même s'il te paraît banal. Exemples :

- "Première page de mon template terminée."
- "Mon template est enfin en ligne sur le marketplace."
- "Je viens de soumettre mon template à l'équipe."

Ces posts humanisent ton parcours et inspirent les autres. Ils créent aussi une narration autour de ton projet. Et encore une fois, **c'est facile à faire pour toi**



Exemple de Post - Choix de Design



Exemple de Post - Victoire

c) Challenges + apprentissages

C'est un contenu sous-estimé par beaucoup de designers mais qui fonctionne très bien. Exemples :

- "J'ai galéré sur cette section. Voilà comment j'ai résolu le problème."
- "Cette animation me posait problème, voici ce qui a fonctionné."
- "Erreur que j'ai faite sur mon template (et comment l'éviter)."

Tu montres que tu apprends, que tu progresses, et tu apportes de la valeur sans jamais vendre. **C'est inspirant pour ton audience**

Rester actif par mail et en commentaires

Je ne compte pas le nombre de sollicitations sur X ou par mail:

- De potentiels clients qui ont une dernière question avant d'acheter le template
- De clients souhaitant que je personnalise le template pour eux
- De freelances qui souhaitent des conseils ou que je les coache sur Framer

En tous cas, cela va t'être d'une grande aide de rester actif, même après l'achat de ton client. Offrir par exemple un support de qualité avec des réponses rapides à des questions sur ton template, va te ramener des ventes à coup sûr. Un client qui a acheté ton template et qui a eu une bonne expérience sera plus enclin à te racheter un template, et le conseiller à d'autres personnes.

Mindset au début

Au début, **inutile de te mettre la pression**. Tu peux simplement partager ton travail au fil de ton avancée. C'est normal de ne pas avoir "grand-chose à dire" au départ, et ce n'est absolument pas un problème. L'essentiel, à ce stade, c'est de **te concentrer sur la création de ton premier template et de prendre tes repères**. Tout ne se fait pas en même temps, surtout quand on démarre.

Avance étape par étape et **vis des petites victoires**. Créer ta première section, par exemple, est déjà un excellent point de départ. Ce qui intéresse vraiment les gens, ce n'est pas la perfection, mais ton processus. Pendant ou après la création de cette première section, tu peux très simplement partager :

- Où tu as trouvé ton inspiration,
- Pourquoi tu as choisi cette banque d'images,
- La paire de polices que tu as préférée,
- Le temps que t'a pris la création de la section
- Le principal challenge que tu as rencontré,
- Ton ressenti en utilisant Framer,
- La niche que tu as choisie pour ce premier template,
- Ou même une image de ton moodboard.

Avec ça, tu as déjà largement de quoi avancer, créer et partager — sans forcer, sans te compliquer la vie, et surtout sans avoir l'impression de "devoir" produire du contenu.

Quelques mots à propos de moi



Je m'appelle Sofiane Izabachene.

Je suis webdesigner à l'international et j'ai fait un choix clair : me consacrer à 100 % au business de la vente de templates.

Comme beaucoup de prestataires dans la création de sites internet, j'ai commencé en freelance. Prospection, rendez-vous, négociations, clients difficiles... et surtout la difficulté à vivre sereinement de mon activité malgré le travail fourni.

Tout a changé le jour où j'ai basculé vers un autre modèle : la vente de templates. Aujourd'hui, ce business me permet de créer sans pression, sans rendez-vous, et de générer des ventes de manière continue, tout en attirant naturellement des demandes clients.

Après plusieurs années d'expérience et de tests sur le terrain, j'ai décidé de partager cette approche avec les prestataires dans la vente de sites internet.

Mon objectif est simple : apporter de la clarté dans un marché confus et montrer qu'il existe une alternative viable, durable et alignée avec la réalité du métier de webdesigner.

Ce que tu viens de lire n'est pas une théorie.

C'est le résultat d'un modèle que j'utilise au quotidien.

Abonne toi :



Me contacter :

contact@izasofiane.com