GUIDE PRATIQUE · PHOTOGRAPHES PROFESSIONNELS

Calcule le prix
qui te fait vraiment vivre

La méthode en 7 étapes pour fixer des tarifs rentables. Sans te brader, sans deviner, sans copier le voisin.

- ◯ Le calcul exact de ton taux horaire plancher
- ◯ Le temps caché qui plombe 8 photographes sur 10
- ◯ Le plafond que ton agenda ne dépassera jamais
- ◯ Ta fiche à remplir, à la fin du guide

Par **Régis Moscardini**
15 ans au service des photographes professionnels

LA MACHINE À CLIENTS DU PHOTOGRAPHE

AVANT DE COMMENCER

Ton prix n'est pas une question de confiance en toi.

C'est une question de calcul. Et ce calcul, presque personne ne te l'a appris.

Voilà comment la plupart des photographes fixent leurs tarifs : ils regardent ce que font les autres dans leur ville, ils enlèvent un peu pour être sûrs d'avoir des clients, et ils espèrent que ça passe.

Ça ne passe pas. Et ce n'est pas parce qu'ils manquent d'audace. C'est parce qu'un prix juste ne se devine pas : il se calcule à partir de trois choses que ton voisin ne connaît pas.

CE QUE TON CONCURRENT NE SAIT PAS DE TOI

- **Ce que tu veux gagner à la fin du mois.** Lui a peut-être un conjoint salarié, ou un crédit à rembourser. Pas toi.
- **Ce que ton activité te coûte réellement.** Assurance, logiciels, matériel, déplacements, comptable…
- **Le temps que tu passes vraiment sur une prestation.** Pas les deux heures de séance : les treize heures complètes.

Ce que tu vas obtenir

Copier le prix du voisin, c'est copier la réponse d'un exercice dont tu n'as pas le même énoncé. En suivant les 7 étapes de ce guide, tu vas ressortir avec trois chiffres qui remplacent l'intuition par de l'arithmétique :

CHIFFRE 1

Ton taux horaire plancher

En dessous, tu travailles à perte. Sans exception.

CHIFFRE 2

Ton prix rentable

Pour chacune de tes prestations, temps réel inclus.

CHIFFRE 3

Le nombre de séances qu'il te faut chaque mois

Ce n'est pas un objectif ambitieux. C'est le minimum pour vivre de ton métier. Et c'est le chiffre le plus utile de toute ta gestion.

VUE D'ENSEMBLE

La méthode en 7 étapes

Chaque étape produit un chiffre qui sert à la suivante. Prends une feuille, on avance ensemble.

1. **Ton salaire visé**
   Ce que tu veux toucher, net, chaque mois.
2. **Tes charges fixes**
   Tout ce qui sort de ton compte, même sans client.
3. **Tes charges sociales**
   La part de l'État sur ce que tu encaisses.
4. **Tes heures vraiment facturables**
   L'étape que presque tout le monde rate.
5. **Ton taux horaire plancher**
   Le prix d'une heure de ton travail.
6. **Le vrai temps d'une prestation**
   Séance comprise : 2 h. Prestation complète : 13 h.
7. **Ton prix rentable**
   Et le test qui dit si ton modèle tient debout.

Résultat : tes 3 chiffres, calculés. Plus jamais devinés.

> **On suit un exemple du début à la fin**
>
> Camille est photographe de famille. Tous les calculs de ce guide sont faits avec ses chiffres, pour que tu voies exactement comment ça marche. Remplace-les par les tiens au fur et à mesure.

1 Ton salaire visé

La question n'est pas « combien je peux gagner ? »
mais « combien il me faut pour vivre correctement ? »

On commence par la fin : le montant que tu veux voir arriver sur ton compte personnel chaque mois, une fois toutes les charges payées. Ton salaire, quoi.

Beaucoup de photographes bloquent sur cette question. Ils répondent « je ne sais pas, le plus possible ». Ça ne marche pas : sans montant précis, il n'y a pas de calcul possible, et donc pas de prix juste.

Comment trouver ton chiffre

Additionne ce que ta vie coûte : loyer ou crédit, courses, énergie, assurances personnelles, transport, enfants, loisirs, épargne. Puis ajoute une marge de confort. Le résultat, c'est ton salaire visé.

> **Ne confonds pas salaire et chiffre d'affaires**
>
> Le chiffre d'affaires, c'est ce que tes clients te versent. Ton salaire, c'est ce qu'il en reste une fois l'État, tes charges et ton matériel payés. Entre les deux, il y a souvent un rapport de un à deux.

L'EXEMPLE DE CAMILLE

Elle a fait ses comptes : il lui faut **2 200 € nets par mois** pour vivre sereinement, sans se priver ni compter chaque courses.

2 200 € / mois

Le piège de la modestie

La tentation, c'est d'écrire un petit chiffre pour « rester réaliste ». C'est l'erreur la plus coûteuse du guide : tout le reste du calcul en découle. Un salaire visé sous-évalué donne des prix sous-évalués, donc une activité qui ne tient pas. Vise ce dont tu as vraiment besoin.

2 Tes charges fixes

Tout ce qui sort de ton compte professionnel chaque mois, même les mois où tu n'as aucun client.

C'est l'exercice le moins agréable du guide, et le plus révélateur : la plupart des photographes sous-estiment leurs charges de 30 à 50 %.

POSTE DE CHARGE	PAR MOIS
Assurance professionnelle	45 €
Mutuelle et prévoyance	120 €
Comptable	90 €
Logiciels, site web, hébergement	85 €
Frais bancaires	15 €
Téléphone et internet	45 €
Matériel (lissé sur l'année)	200 €
Véhicule et déplacements	130 €
Formation et veille	40 €
Publicité et marketing	80 €
Total des charges fixes	**850 €**

> **Le lissage du matériel, l'oubli n° 1**
>
> Ton boîtier coûte 3 000 € et tiendra quatre ans ? Alors il te coûte 62 € par mois, tous les mois, même ceux où tu ne l'achètes pas. Fais pareil pour les objectifs, l'ordinateur, les disques durs.

Les postes qu'on oublie presque toujours

- La cotisation foncière des entreprises (CFE), qui tombe une fois par an
- Les frais de véhicule réels : carburant, péages, entretien, assurance
- Les abonnements dispersés : galeries clients, agenda, signature électronique

3 Tes charges sociales

La part que tu ne gardes jamais,
et qu'il faut donc facturer en plus.

Sur chaque euro encaissé, une partie part en cotisations. Le pourcentage dépend de ton statut : micro-entreprise, entreprise individuelle, société. Ton comptable le connaît, et il est écrit sur tes déclarations.

Ce chiffre est essentiel : si tu veux garder 2 200 €, il faut en encaisser nettement plus. Beaucoup de photographes découvrent le trou au moment de la déclaration, quand l'argent a déjà été dépensé.

Ton salaire visé **2 200 €** + les cotisations **25 %**

2 750 € à encaisser, rien que pour ton salaire

À RETENIR

Ajoute maintenant tes charges fixes : **2 750 € + 850 € = 3 600 €**. C'est le montant que ton activité doit produire chaque mois pour que tu touches réellement 2 200 €. On appelle ça ton **coût de fonctionnement mensuel**.

Le piège des congés

Tu ne travailles pas douze mois sur douze. Vacances, maladie, morte-saison : compte plutôt onze mois de production pour douze mois de vie. Ce qui veut dire que tes onze mois travaillés doivent financer tes douze mois de charges et de salaire.

LE VRAI OBJECTIF ANNUEL DE CAMILLE

43 200 € sur l'année

3 600 € × 12 mois. À produire en 11 mois de travail effectif.

4 Tes heures vraiment facturables

C'est ici que 8 photographes sur 10 se trompent.
Et c'est l'erreur qui coûte le plus cher.

Tu travailles peut-être 40 heures par semaine. Mais tu ne *factures* pas 40 heures par semaine. Loin de là. Une grande partie de ton temps part dans du travail indispensable… que personne ne te paie directement.

TON MOIS : 173 HEURES DE TRAVAIL

123 h facturables	50 h invisibles

LES 50 HEURES QUE PERSONNE NE TE PAIE

- Réseaux sociaux · 16 h
- Prospection · 12 h
- Site web · 8 h
- Compta · 6 h
- Formation · 4 h
- Partenariats · 4 h

Soit 29 % de ton temps de travail, à financer par les 71 % restants.

> **Pourquoi c'est décisif**
>
> Si tu calcules ton prix sur 173 heures alors que tu n'en factures que 123, ton tarif est mécaniquement sous-évalué de 29 %. Tu peux travailler tous les week-ends : l'écart ne se rattrapera jamais.

Ton calcul

Multiplie tes heures hebdomadaires par 4,33 (le nombre réel de semaines dans un mois). Puis retire, honnêtement, le temps que tu passes chaque mois en prospection, en création de contenu, en administratif, en formation et en rendez-vous.

40 h/semaine × 4,33 = **173 h** moins 50 h non facturables

123 heures facturables par mois

5 Ton taux horaire plancher

Le prix d'une heure de ton travail.

En dessous, tu perds de l'argent en travaillant.

Tu as maintenant les deux ingrédients : ce que ton activité doit produire sur l'année, et le nombre d'heures dont tu disposes réellement pour le produire. La division donne ton taux horaire.

Ton besoin annuel **43 200 €**

divisé par tes heures facturables **123 h × 11 mois = 1 353 h**

32 € de l'heure

Voilà le chiffre. Chaque heure passée sur une prestation doit rapporter au minimum 32 € à Camille : pas pour s'enrichir, simplement pour que son activité tienne debout et qu'elle touche les 2 200 € dont elle a besoin.

LE MOT « PLANCHER » EST IMPORTANT

Ce n'est pas ton tarif idéal, c'est ton tarif **minimum vital**. Ton expérience, ta réputation, ta spécialité et la demande peuvent, et devraient, te faire monter au-dessus. Mais jamais descendre en dessous.

Ce que ça change dans ta tête

À partir de maintenant, quand un client te demande « un petit geste », tu ne réponds plus à l'instinct. Tu sais exactement combien d'heures tu as engagées, et donc ce que coûte réellement ce geste. Une remise de 100 €, ce sont trois heures de ton travail offertes.

> **Le calcul à retenir**
>
> (Salaire visé + charges sociales + charges fixes) × 12 mois, divisé par (heures facturables mensuelles × 11 mois de travail).

6 Le vrai temps d'une prestation

Une séance de deux heures ne te prend jamais deux heures.
Elle t'en prend treize.

Quand un client pense « séance photo », il voit le moment où tu déclenches. Quand tu factures, tu dois compter tout ce qu'il ne voit pas. Décompose ta prestation, étape par étape, et chronomètre-toi honnêtement sur les trois prochaines.

ÉTAPE DE TA PRESTATION	TEMPS RÉEL
Premier échange, devis, appel de cadrage	1 h
Préparation, repérage, moodboard	1 h
Déplacement aller-retour	1 h
La séance elle-même	**2 h**
Import, tri, sélection	2 h
Retouche	4 h
Galerie, export, livraison	1 h
Facturation, relance, suivi	1 h
Temps réel de la prestation	**13 h**

> **Le rapport qui surprend tout le monde**
>
> Sur 13 heures de travail, 2 seulement se passent avec le client. **85 % de ton métier est invisible pour lui.** C'est exactement pour ça qu'un prix « au ressenti » est toujours trop bas : on facture ce qu'on voit, pas ce qu'on fait.

Deux conseils pour ce calcul

- **Chronomètre, ne devine pas.** Note tes heures sur trois prestations complètes. Le résultat est presque toujours supérieur à l'estimation.
- **Compte les allers-retours.** Les messages du client, les demandes de retouche supplémentaires, la relance pour le paiement : c'est du temps, et il se facture.

7 Ton prix rentable

Deux multiplications, et tu as ton chiffre.

Ton taux horaire **32 €** × le temps réel **13 h**

416 € : ton prix plancher

C'est le prix en dessous duquel cette prestation te fait perdre de l'argent. Mais on ne s'arrête pas là : il reste à couvrir ce que la vie réelle ajoute toujours : une annulation, une retouche en plus, un client qui paie en retard, une séance qui déborde.

Ton prix plancher **416 €** + une marge de sécurité de **15 %**

480 € : ton prix rentable

CE QUE DEVIENT LA MARGE DE SÉCURITÉ

Elle n'est pas du luxe. C'est elle qui absorbe les imprévus, finance ton prochain boîtier plus tôt que prévu, et te permet de dire non à un client qui ne te convient pas. Sans marge, tu es à la merci de la première tuile.

Et si ce prix te fait peur ?

C'est normal, et c'est bon signe : cela veut dire que tu factures aujourd'hui bien en dessous. Rappelle-toi simplement une chose : ce prix n'est pas une opinion. C'est le résultat de *tes* chiffres. Le baisser ne le rendra pas plus juste : ça te demandera juste de travailler plus pour gagner moins.

> **La bonne façon de l'annoncer**
>
> Ne dis pas « ma séance coûte 480 € ». Dis ce qu'elle contient : la préparation, la séance, la sélection, la retouche image par image, la galerie privée, le suivi. Le prix ne change pas. La perception, si.

LE TEST FINAL

Est-ce que ton modèle tient debout ?

Un bon prix ne suffit pas. Encore faut-il pouvoir réaliser assez de prestations pour en vivre.

Deux chiffres à comparer. C'est le moment de vérité.

CE QU'IL TE FAUT

8 séances

par mois

3 600 € de besoin ÷ 480 € par séance

CE QUE TU PEUX FAIRE

9 séances

au maximum

123 h facturables ÷ 13 h par séance

VERDICT DE CAMILLE

Son modèle tient, avec une séance de marge. À 480 €, il lui faut 8 clients par mois et son agenda peut en absorber 9. C'est jouable, mais serré : il n'y a pas de place pour un mois creux.

Les trois verdicts possibles

SITUATION	CE QUE ÇA VEUT DIRE
Confortable	Il te faut nettement moins de séances que ton maximum. Tu peux choisir tes clients.
Serré	Il t'en faut presque autant que ton maximum. Un mois creux et l'année bascule.
Impossible	Il t'en faut plus que ton agenda ne peut en contenir. Aucun effort de volume ne réglera ça.

> **Le piège du « je vais travailler plus »**
>
> Si ton modèle est impossible, travailler davantage ne changera rien : tu as déjà atteint la limite physique de tes journées. Le problème n'est pas ton effort. C'est ton prix, ton temps par prestation, ou tes charges.

SI ÇA NE TIENT PAS

Quatre leviers, par ordre d'efficacité

Tu n'as pas cinquante solutions. Tu en as quatre. Et la première est de loin la plus puissante.

LEVIER 1 · LE PLUS RAPIDE

Monter ton prix

Passe de 480 € à 590 € et il ne te faut plus que 6 séances par mois au lieu de 8. Deux clients de moins à trouver, chaque mois, pour le même revenu.

LEVIER 2 · LE PLUS SOUS-ESTIMÉ

Vendre plus à chaque client

Un tirage, un album, une séance complémentaire : presque aucun temps en plus, puisque le client est déjà là et te fait confiance. 80 € par client, c'est une séance entière gagnée chaque mois.

LEVIER 3 · LE PLUS TECHNIQUE

Réduire ton temps par prestation

Passer de 13 h à 10 h, c'est trois séances de plus possibles dans le mois. Les gisements habituels : la retouche (préréglages, tri strict), les allers-retours par message (un cadre clair dès le devis), la livraison (galerie automatisée).

LEVIER 4 · LE PLUS LENT

Baisser tes charges

Utile, mais limité : on gratte rarement plus de 100 à 150 € par mois. À revoir une fois par an, pas en urgence.

> **Ce qui n'est pas un levier**
>
> Baisser ses prix pour « faire du volume ». C'est la spirale la plus destructrice du métier : plus de clients, plus d'heures, plus de fatigue, et toujours pas de salaire au bout.

À TOI DE JOUER

Ta fiche de calcul

Imprime cette page, ou recopie-la. Vingt minutes, une bonne fois pour toutes.

1. Ton salaire visé, net, par mois (A)

2. Tes charges fixes mensuelles (B)

3. Ton taux de charges sociales (C, en %)

Ton coût mensuel = A × (1 + C) + B

Ton besoin annuel = coût mensuel × 12

4. Tes heures de travail par semaine × 4,33

− Tes heures non facturables par mois

Tes heures facturables (D)

5. Ton taux horaire = besoin annuel ÷ (D × 11)

6. Le temps réel de ta prestation (E)

7. Ton prix plancher = taux horaire × E

Ton prix rentable = prix plancher + 15 %

LE TEST

Séances nécessaires = coût mensuel ÷ prix rentable

LA LIMITE

Séances possibles = D ÷ E

> **Dernière ligne**
>
> Si le premier chiffre est plus petit que le second, ton modèle tient. Sinon, retourne à la page des quatre leviers, en commençant par le premier.

ET MAINTENANT ?

Tu connais ton prix.
Reste à trouver les clients.

Ce guide t'a donné le calcul. Mais un prix juste ne remplit pas un agenda tout seul : encore faut-il qu'on te trouve, qu'on te comprenne, et qu'on puisse te réserver facilement.

La Machine à Clients du Photographe est une suite d'outils propulsés par l'intelligence artificielle, créée pour les photographes professionnels francophones. Elle répond à un problème précis : d'excellents photographes dépendent du bouche-à-oreille, fixent leurs tarifs au doigt mouillé et bricolent leur marketing entre deux séances. Par manque de temps et de méthode, jamais de talent.

LES 11 OUTILS, DANS UN SEUL ESPACE

Le Révélateur · ton positionnement, en une conversation guidée
Le Calculateur de Prix Rentables · tes tarifs, calculés sur tes charges réelles
Le Créateur d'Offre · trois forfaits que tes clients ont envie de choisir
L'Analyseur de Site Web · ce qui fait fuir tes visiteurs, et comment le corriger
Le Créateur de Page de Vente · une page qui donne envie de te réserver
Le Plan de Prospection · qui contacter, quoi leur dire, dans quel ordre
Studio Insta · Machine à Blog · Coach Commercial · Collecteur de Témoignages

Le modèle est simple : **un seul paiement, aucun abonnement, un accès à vie.** Tu viens de calculer ce que vaut une séance rentable ? La Machine coûte moins qu'une seule séance. Et tu la gardes pour toujours. Un atelier live chaque semaine et une bibliothèque de 54 masterclasses vidéo sont inclus.

machine-a-clients.com

Régis Moscardini

J'aide les photographes à remplir leur agenda et à vivre de leur métier.
Stratégie marketing, publicité, tunnels de vente et automatisation.