PHOTOGRAPHE LIBRE

BUSINESS PHOTO & LIBERTÉ · ÉDITION SALON DE LA PHOTO 2026

Le guide offert

TA LIBERTÉ DE PHOTOGRAPHE

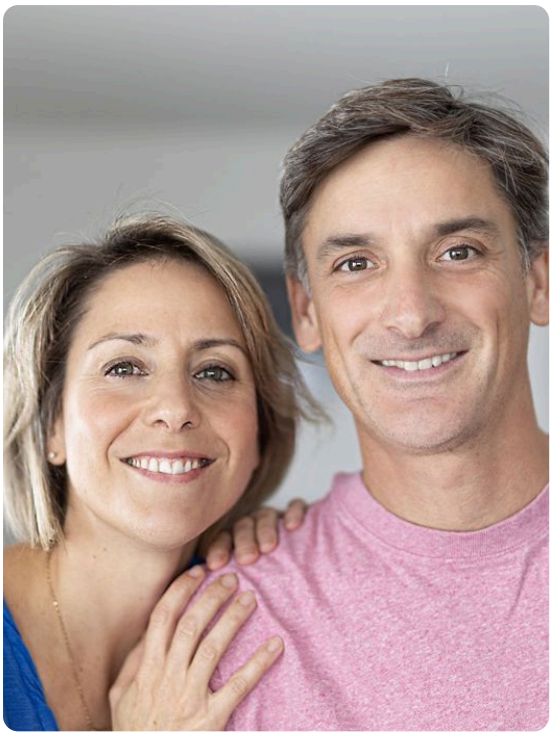
UN BUSINESS PHOTO QUI TOURNE SANS TOI

Du temps pour toi. Des clientes qui arrivent.
Même quand tu es en séance, même la nuit.



LE TRÉSOR EST À L'INTÉRIEUR
5 clés et 10 gestes pour reprendre ton temps

par Matt & Emy



TU AS CHOISI CE MÉTIER POUR FAIRE DES PHOTOS.

Pas pour devenir, le soir, secrétaire, comptable et community manager.

Hello,

Pas pour passer tes soirées sur des devis, des messages et des publications. Pourtant, c'est ce qu'on voit chez presque tous les photographes qu'on accompagne.

Emy l'a vécu. Elle s'est mise à son compte pour une raison simple : **avoir du temps pour nos enfants**. Très vite, elle a découvert que la photo cachait plein d'autres métiers : la compta, le site, la communication, la retouche, les mails, les réseaux…

Ce petit guide, c'est ce qu'on aurait aimé lire à ce moment-là. Prends 10 minutes et un stylo, et joue le jeu des petites questions : **c'est là que tout se passe.**

Matt & Emy

DANS CE GUIDE

Le constat
les dix métiers que tu fais sans le savoir

Les douleurs
ce que ça te coûte, en heures et en argent

L'opportunité
ce qui a changé, et pourquoi c'est ta chance

Le trésor
5 clés et 10 gestes à faire dès demain

Le mur
et la question que tout le monde se pose

TU NE FAIS PAS UN MÉTIER. TU EN FAIS DIX.

Compte ceux que tu fais cette semaine.

01 **La photo**
La seule partie que tu as vraiment choisie.

02 **La retouche**
Le tri, l'editing, les demandes de dernière minute.

03 **Les réseaux**
Trouver quoi dire, écrire, publier, tenir le rythme.

04 **Les messages**
Répondre vite, partout, même le dimanche soir.

05 **La prospection**
Trouver les clientes du mois prochain.

06 **La vente**
L'appel, le devis, la relance, le « je réfléchis ».

07 **L'administratif**
Contrats, signatures, dossiers, rappels de séance.

08 **La facturation**
Acomptes, factures, paiements en retard.

09 **Le site**
Les pages, les textes, les mises à jour.

10 **La stratégie**
Tes prix, tes offres, ta rentabilité.

> *Personne n'est bon partout. Et c'est normal : ce sont dix métiers différents, avec chacun leurs règles.*

Le problème n'est pas ton talent. Personne ne tient dix postes à la fois, longtemps, sans y laisser ses soirées.



CE QUE ÇA TE COÛTE, EN VRAI.

Les soirées qui disparaissent
Le jour, tu photographies. Le soir, tu fais tout le reste. Et le week-end, tu rattrapes.

Le yoyo
Soit le bouche-à-oreille et le stress de fin de mois. Soit sous l'eau : trop de demandes, pas les bonnes, plus une minute à toi.

La régularité impossible
Tu sais qu'il faudrait publier. Tu tiens deux semaines, une grosse période de séances arrive, et tout s'arrête.

Tu te reconnais ? Tu n'es pas seul(e).

C'EST CE QU'ON ENTEND CHAQUE SEMAINE

La bonne nouvelle : ce n'est pas une question de talent. C'est une question d'organisation.

FAIS LE CALCUL · 2 MINUTES

Heures par semaine sur les réseaux ..... ____ h
Messages, mails, appels, devis ..... ____ h
Contrats, factures, relances, site ..... ____ h

Total × 45 semaines travaillées ..... = _____ h par an

× ton tarif horaire de séance ..... = _____ que tu ne factures pas

Ce chiffre, c'est le tien, pas le nôtre. Garde-le en tête jusqu'à la fin du guide.

CE QUI A CHANGÉ (ET POURQUOI C'EST TA CHANCE)

Ce n'est pas ton niveau qui fait la différence.

C'est ton système.

CE QU'ON RÉPÈTE À CHAQUE MASTERCLASS

AVANT

Pour déléguer, il fallait **embaucher**. Une personne par métier, un salaire, des explications à répéter.

Pour une photographe indépendante, c'était hors de portée. Alors on faisait tout soi-même, le soir.

MAINTENANT

Les tâches qui reviennent chaque semaine (écrire, publier, répondre, relancer, rappeler, facturer) **peuvent être confiées** à une intelligence artificielle, à condition qu'elle connaisse ton métier.

Elle travaille jour et nuit, et elle ne se fatigue pas.

Ce qui ne change pas : ton regard, ta relation avec tes clientes, ta signature. Ça, c'est toi.

Tout le reste peut se déléguer.



LES 5 CLÉS D'UN BUSINESS QUI TOURNE SANS TOI

Oui, ces pages sont un vrai trésor. Garde-les sous la main.

01 **Deviens une évidence**
pour la bonne cliente, au bon prix.

02 **Une présence qui continue**
même quand tu décroches.

03 **Un chemin client qui travaille la nuit**
de la demande jusqu'à l'avis.

04 **Des images « waou » avec l'IA**
n'aie pas peur : elle prolonge ton regard.

05 **10 gestes à faire dès demain**
sans aucun outil, juste toi et ton téléphone.

Pour chaque clé : **le quoi**, **le pourquoi**, **les étapes**, un petit exercice et **un tip** à tester tout de suite.

01

CLARTÉ

DEVIENS UNE ÉVIDENCE POUR LA BONNE CLIENTE

LE QUOI

Savoir précisément pour qui tu travailles, ce que tu lui promets, et à quel prix ton activité te fait bien vivre.

LE POURQUOI

Tout le reste en découle : tes publications, tes mails, tes pages. Sans ça, tu parles à tout le monde, donc à personne, et on te compare sur le prix.

LES ÉTAPES

1. **Fais le point, avec un chiffre.** Où tu en es, où tu veux aller dans un an. Un objectif sans chiffre, c'est un rêve.
2. **Choisis ta cliente idéale.** Une seule personne, décrite comme une amie : sa vie, ce qu'elle espère, ce qui la freine.
3. **Écris ta promesse.** Ce qu'elle vit grâce à toi, en une phrase, avec ses mots à elle.
4. **Fixe un prix rentable.** Un prix qui paie la séance, la retouche, la gestion… et ton énergie.

Le piège : vouloir plaire à tout le monde « pour ne rater personne ».

À TOI

J'aide _____ à _____

pour qu'elle _____.

LE TIP Relis les 5 derniers messages de clientes ravies. **Les mots qu'elles emploient, c'est ta promesse** : reprends-les tels quels sur ton site et tes posts.

02

PRÉSENCE

UNE PRÉSENCE QUI CONTINUE QUAND TU DÉCROCHES

LE QUOI

Être visible chaque semaine là où sont tes clientes, et rester dans la tête de celles qui ne sont pas encore prêtes à réserver.

LE POURQUOI

Une cliente ne réserve pas le jour où elle te découvre. Elle te suit, elle hésite, elle revient. La séance va à celui ou celle qui est encore là le jour où elle se décide.

LES ÉTAPES

1. **Pense en mois, pas en jours.** Un calendrier prêt à l'avance, au lieu de l'angoisse du « je poste quoi aujourd'hui ? ».
2. **Fais de chaque séance de la matière.** Une séance, c'est plusieurs publications : l'avant, les coulisses, le résultat, l'avis.
3. **Construis ta liste de contacts.** Les adresses que tes clientes te laissent sont à toi. Tes abonnés, eux, appartiennent au réseau.
4. **Écris-leur au bon moment.** Un mail simple et humain, aux saisons, aux fêtes, avant les dates qui comptent pour elles.

Le piège : tout miser sur l'inspiration du jour. Et oublier que **c'est toujours toi qui as le dernier mot** sur tes photos, tes textes, ton style.

À TOI

Combien de semaines d'affilée as-tu publié cette année ? _____

Combien d'adresses mail de clientes as-tu aujourd'hui ? _____

LE TIP Un dimanche, avec un café : **écris 12 idées de publications d'un coup**, en une ligne chacune. Tu ne te demanderas plus « je poste quoi aujourd'hui ? » pendant trois mois.

03

SÉRÉNITÉ

UN CHEMIN CLIENT QUI TRAVAILLE LA NUIT

LE QUOI

Que chaque demande suive le même chemin, sans que tu aies à y penser : réponse, rendez-vous, devis, contrat, rappel, facture, avis.

LE POURQUOI

Une demande qui attend deux jours va voir ailleurs. Une relance oubliée, c'est un acompte qui ne rentre pas. Et un chemin clair, ta cliente le vit comme du sérieux.

LES ÉTAPES

1	2	3	4	5	6	7
La demande arrive, même à 23 h	**Réponse tout de suite, avec son prénom**	**Rendez-vous pris sans aller-retour**	**Devis et contrat signés en ligne**	**Rappel de séance la veille**	**Facture, et relance si besoin**	**L'avis, et la prochaine occasion**

Le piège : tout garder dans ta tête, ou sur des post-it. Ça tient… jusqu'à la saison chargée.

À TOI · COCHE CE QUE TU FAIS ENCORE À LA MAIN

- ☐ Répondre aux demandes
- ☐ Caler les rendez-vous
- ☐ Faire les devis
- ☐ Faire signer
- ☐ Rappeler la séance
- ☐ Relancer les paiements
- ☐ Demander un avis
- ☐ Recontacter l'an d'après
- ☐ Tout ça, le soir

LE TIP La veille de chaque séance, envoie **3 conseils de tenue et un mot rassurant**. Ta cliente arrive détendue, et tes photos sont plus belles.

04

CRÉATIVITÉ

DES IMAGES « WAOU » : N'AIE PAS PEUR DE L'IA

LE QUOI

Utiliser l'IA comme un prolongement de ton regard : des fonds à l'infini, des photomontages crédibles, des effets de cinéma et de la vidéo, à partir de tes propres photos.

LE POURQUOI

Tes clientes voient passer des milliers d'images. Ce qui arrête le pouce, c'est l'inattendu. Et l'IA exécute, elle ne décide pas : **c'est toi qui choisis le rendu, tu restes l'artiste.**

LES ÉTAPES

1. **Commence par ce qui t'use.** Le reflet dans les lunettes, le passant dans le fond, l'objet qui traîne : ce que tu retouches encore à la main.
2. **Rêve plus grand que ton studio.** Une forêt enchantée, un ciel d'orage, un décor de cinéma : le fond que tu ne pourrais jamais t'offrir.
3. **Reste crédible.** Une vraie photo, ta vraie cliente, ta lumière. L'IA ajoute un monde, pas du plastique.
4. **Fais bouger tes images.** Une photo qui devient quelques secondes de vidéo, avec un effet cinéma, pour tes réseaux.
5. **Fais-en une offre.** Une séance « conte de fées » ou « cinéma » que personne autour de toi ne propose.



Une séance en studio, un décor de forêt imaginé avec l'IA. © Emypicture

Le piège : croire que l'IA remplace le photographe. Sans ton regard et ta relation avec la cliente, elle ne produit que des images banales.

LE TIP **Publie toujours l'avant / après.** Montrer bat raconter : c'est la publication qui fait dire « je veux la même ».

05

DÈS DEMAIN

10 GESTES À FAIRE DÈS DEMAIN, SANS AUCUN OUTIL

1 **3 réponses toutes prêtes**
Tarifs, disponibilités, après séance : écris-les une fois dans les notes de ton téléphone. Ensuite, copier-coller.

2 **L'admin a ses horaires**
Deux créneaux fixes par semaine pour les devis et factures. Et plus jamais le soir.

3 **3 photos coulisses par séance**
Avec ton téléphone, en fin de séance. C'est ton contenu de la semaine.

4 **L'avis le jour de la livraison**
Demande-le quand l'émotion est là, pas trois semaines après.

5 **La question magique**
« Qu'est-ce qui t'a donné envie de faire cette séance ? » Ses mots deviennent tes futurs textes.

6 **Le rappel dans un an**
Note la date de chaque séance dans ton agenda, un an plus tard : « Il y a un an, on se voyait… »

7 **Plus de tarif tout seul**
Envoie une brochure qui raconte l'expérience, pas une ligne de prix.

8 **Donne un nom à tes séances**
« Conte d'automne » se raconte et se partage bien mieux que « séance famille ».

9 **Un acompte à la réservation**
Une date bloquée sans acompte, c'est une date fragile.

10 **10 minutes le vendredi**
Combien de demandes, de séances, et d'où elles viennent. Ce qu'on mesure s'améliore.

LE DÉFI **Choisis-en 3 et fais-les cette semaine.** Pas les 10 : trois. C'est comme ça qu'on change vraiment.

« C'EST SUPER. MAIS JE FAIS COMMENT ? »

Les clés 1 à 3, tenues toute l'année en plus des séances : faut-il vraiment tout faire soi-même ?

01

Te former à tout

Marketing, publicité, site, mails, réseaux. Pendant que tu apprends, tu ne photographies pas.

Le coût : des mois, souvent des années.

02

Payer un community manager

Une personne pour un seul des dix métiers. À briefer, à relire, à qui expliquer ton métier.

Le coût : un budget chaque mois, pour une seule tâche.

03

Payer un consultant

Tu repars avec un bon plan… que tu exécutes ensuite toi-même, le soir.

Le coût : cher, et tu restes seul(e) pour le faire.

04

Empiler les outils

Un logiciel par tâche, qui ne se parlent pas. Ils savent gérer une cliente une fois qu'elle est là. Aucun ne va la chercher.

Le coût : des abonnements, et tes soirées à tout faire tenir.

> *« Ne fais pas la même erreur que moi : croire que tu y arriveras seul(e). »*
>
> EMY, PHOTOGRAPHE

ET S'IL EXISTAIT UNE CINQUIÈME VOIE ?

Toute une équipe, pensée pour les photographes, qui tient les clés 1 à 3 à ta place, jour et nuit. Sans recruter. Sans des années de formation. Sans perdre la main sur ton style.

Elle existe. Tourne la page.

LA RÉPONSE

PHOTOGRAPHE LIBRE

SPACE KREATOR

Le comment des clés 1 à 3, c'est nous. **Une équipe qui s'occupe de tout ce qui n'est pas la photo, 24 h/24**, et Matt & Emy derrière, en vrai.



JARVIS
Il pilote les autres, étape après étape.



CÉLESTE
Ta stratégie : cliente idéale, offres, prix.



ORION
Ton site, tes pages, tes mails.



LYRA
Tes réseaux, programmés à l'avance.



ATLAS
Contrats, devis, factures, relances.



IRIS
Ta retouche, à ta place.

La machine à contenu · un mois de publications prêt à l'avance · **La machine à mails** · le bon mail au bon moment · **Tu gardes la main** · l'équipe propose, tu décides

LISTE PRIVÉE · SALON DE LA PHOTO 2026

Tu fais partie de la liste.

Tu as reçu ce guide parce que tu es inscrit(e) à la liste privée. **Le jeudi 8 octobre à midi**, tu accèdes en avant-première à la vente privée exceptionnelle du Salon, réservée à la liste.

DÉCOUVRIR SPACE KREATOR

rejoindre.spacekreator.com/v2

SCANNE-MOI

ALLER PLUS LOIN : SE FORMER

Pour la clé 4, les images « waou » avec l'IA, on forme les photographes en vrai.

Cinématique IA
VISIO + REPLAY
Les IA qui comptent, triées pour toi, et notre livret de prompts.

Révolution IA
2 JOURS
Tes fonds numériques à l'infini et des photomontages crédibles.

Révolution IA+
4 JOURS
Tout Révolution IA, puis la vidéo, les avatars et ton contenu automatisé.

Formations Matemypicture, organisme certifié Qualiopi. Révolution IA et Révolution IA+ finançables FAFCEA, sous conditions d'éligibilité.

Écris-nous sur WhatsApp

ou par mail : contact@emypicture.fr

Space Kreator est édité par Space Kreator Sàrl (Suisse). Les formations sont dispensées par Matemypicture SAS (France). Deux sociétés distinctes, deux paiements, deux factures. © 2026 Matt & Emy