← Toutes les astuces

Business 10 novembre 2026 · lecture 4 min

Combien facturer une affiche, un flyer ou un logo : la méthode pour fixer tes prix sans te brader

« C'est combien ? » est la question qui fait peur à beaucoup de graphistes débutants. Résultat : on annonce un prix au hasard, souvent trop bas, et on travaille beaucoup pour peu. Voici une méthode simple pour calculer un prix que tu peux défendre.



Le prix se construit : ton temps, ta valeur horaire, puis les options. Il ne se devine pas.

Étape 1 : décide combien vaut une heure de ton travail

Tout part de là. Pose-toi la question : combien veux-tu gagner par mois avec le design, et combien d'heures peux-tu vraiment y consacrer ?

Exemple de calcul : tu vises 100 000 FCFA par mois et tu peux consacrer 50 heures au design. Ton heure vaut 100 000 ÷ 50 = 2 000 FCFA. Ce chiffre est un exemple : remplace-le par tes propres objectifs. L'important est d'avoir une base de calcul plutôt qu'un prix sorti de nulle part.

Étape 2 : chronomètre ton temps réel

On sous-estime toujours. Une affiche, ce n'est pas seulement le temps passé dans Canva : il y a les échanges WhatsApp avec le client, la recherche d'images, les retouches et la livraison. Pendant deux semaines, note le temps total de chaque commande. Tu sauras enfin combien de temps prend vraiment une affiche, un flyer ou un logo.

Étape 3 : applique la formule

Prix de base = temps total × valeur de ton heure. Avec l'exemple ci-dessus, une affiche qui demande 2 h 30 au total donne 2,5 × 2 000 = 5 000 FCFA.

Ajoute ensuite les options, que tu annonces clairement :

- Urgence (livraison le jour même) : + 30 à 50 % du prix de base.
- Déclinaisons (version statut WhatsApp, version Facebook, version imprimée) : un supplément par format.
- Retouches au-delà de celles incluses (voir plus bas).
- Impression : à part, au prix de l'imprimeur plus ta marge pour le déplacement et le suivi.

Étape 4 : présente des forfaits plutôt qu'un prix à l'heure

Le client n'achète pas des heures, il achète un résultat. Transforme ton calcul en forfaits simples, par exemple : « Affiche événement : 1 format, 2 retouches incluses » et « Pack événement : affiche + statut + version impression ». Les forfaits rassurent le client et t'évitent de renégocier à chaque fois.

Ce qu'il faut annoncer avant de commencer

- Le nombre de retouches incluses (deux, c'est raisonnable).
- Le délai de livraison.
- Les formats livrés (PNG pour WhatsApp, PDF pour l'imprimeur).

- L'acompte demandé avant de commencer, par exemple 50 % par Mobile Money.

Le piège à éviter : la course au moins cher

Il y aura toujours quelqu'un qui fait moins cher. Si tu baisses tes prix pour suivre, tu attires les clients qui négocient tout et tu t'épuises. Mieux vaut justifier ton prix : délais tenus, travail propre, fichiers livrés au bon format, réponses rapides. Les clients sérieux paient pour la tranquillité.

À retenir

- Calcule d'abord la valeur de ton heure à partir de tes objectifs.
- Chronomètre le temps réel d'une commande, échanges compris.
- Prix de base = temps × valeur horaire, puis options annoncées.
- Vends des forfaits clairs avec retouches et délais inclus.
- Demande un acompte avant de commencer.

Gagne du temps : le pack 33 modèles Canva

Mariage, dot, anniversaire, avis de décès, funérailles, culte, promotion, menu, recrutement, cours, soirée : 11 modèles africains en 3 formats, prêts à modifier dans Canva gratuit. 2 000 FCFA, payable par Mobile Money.

À lire aussi

Design

7 erreurs qui rendent une affiche amateur

Canva et IA

6 règles pour utiliser l'IA honnêtement

Canva et IA

Les outils IA de Canva qui font gagner du temps