

Meero, PhotoPresta... Des photographes racontent l'envers du décor

Souvent perçues comme une opportunité pour les photographes qui débutent, les plateformes photos braquent vite les professionnels, qui dénoncent l'ubérisation de leur métier.

Le métier de photographe, au même titre que les autres secteurs liés à la culture et l'événementiel, est fortement touché par la crise sanitaire. À ce contexte s'ajoute un autre phénomène, plus ancien : le foisonnement de plateformes en ligne qui, depuis quelques années, proposent la mise en relation aux entreprises et aux particuliers de trouver des photographes pour réaliser leurs prestations. *« S'ils sont devenus incontournables aujourd'hui, ces services imposent des conditions de travail et de tarification précarisantes, provoquant à la fois l'inquiétude et la colère des photographes professionnels, explique à Maddyness George*, photographe à Paris. Cela conduit forcément à une dévalorisation de notre métier aux yeux du grand public »* .

Tous les témoignages de photographes que nous avons pu récolter vont dans le même sens : quand on débute dans le métier, l'expérience des plateformes est tentante, perçue comme une mine d'or pour attirer des clients et bénéficier d'une plus grande visibilité. *« J'ai été tenté par StarOfService à mes tout débuts, c'est un piège pour les débutants, dans lequel nous sommes beaucoup à tomber, explique François*, photographe professionnel dans le Vaucluse. À l'ère du numérique, on se dit qu'on a besoin de ces services qui nous vendent du rêve et nous promettent monts et merveilles... Mais on se rend vite compte du caractère mensonger de ces outils qui, souvent, profitent des petits*

photographes qui se lancent » .

Des prix cassés pour attirer les clients

Parmi les principaux problèmes relevés : l'application de tarifs de plus en plus cassés pour attirer les clients. Camille*, photographe à Montpellier, en a fait l'expérience : « *Je n'ai jamais signé de contrat chez Meero parce que j'étais choquée des tarifs ubérisés qu'ils appliquent pour la création de photo immobilière* » . Même constat pour son expérience chez PhotoPresta, « *dont les taux de commission dépassaient les 20% pour certaines de mes missions* » . Dans des factures datées de septembre 2018, que Maddyness a pu consulter, PhotoPresta a payé la photographe 40 euros pour 24 clichés, ou encore 30 euros pour 17 autres dans le cadre de reportages immobiliers. « *J'ai honte d'être passée par ce service* » , avoue-t-elle, tout en se désolant de voir « *certain bons photographes casser leur prix pour attirer la clientèle... Cela n'encourage pas les plateformes à respecter les prix du marché* » .

À lire aussi

Meero lève 205 millions d'euros et devient la 6ème licorne française

Même son de cloche du côté de Sylvie*, photographe dans le Loiret : « *PhotoPresta n'offre aucune liberté, on est obligé de facturer des prestations à l'heure, sans formule... Ce n'est pas du tout ma manière de fonctionner* » . George* a testé ShootIn pendant trois mois, créée par Jeremy Teper, l'un des co-fondateurs de Meero, et dédiée à la photo immobilière. « *Une fois, en comptant le déplacement et l'envoi des photos HD, pour deux heures de prestation, j'ai été payé 34 euros brut* » . Il affirme avoir gagné 1600 euros pour 34 shootings, « *alors que, selon mes calculs, j'aurais du recevoir 9000 euros si j'avais été payé normalement* » .

Malgré tout, ces plateformes restent-elles de bonnes sources de clients? Non, répondent Sylvie* et Camille*, qui affirment respectivement avoir trouvé pas ou très peu de contact par l'intermédiaire de PhotoPresta. Pourtant, certaines de ces entreprises proposent des abonnements à un prix non-négligeable. C'est le cas de mariage.net : « *mon expérience y a été très courte et je n'ai pas pu avoir un client, précise Sylvie* Ils m'ont récemment viré de leur plateforme, ce qu'ils appellent 'mettre la vitrine en pause', parce qu'ils voulaient que je*

paie leurs 1000 euros d'abonnement par an, ce que je n'ai pas voulu faire » .

Flou sur les droits d'auteurs

« Un autre point qui fait rugir les photographes est celui du non-respect des droits d'auteurs en France, et ce notamment chez Meero, ajoute George*. Ils viennent de lancer leur service de photographie pour les mariages, sur lequel les photos sont créditées ©Meero Mariage... » . Une nouvelle corde à l'arc de Meero qui inquiète d'autant plus le photographe qu'elle propose la rencontre du photographe et des particuliers en « option payante » . À ce problème, Camille* ajoute celui du manque de protection des professionnels sur PhotoPresta, puisque « nous ne pouvons pas émettre nos CGV (conditions générales de vente, ndlr)... Les modalités d'exploitation des photos et les droits d'auteurs deviennent des notions excentriques pour beaucoup trop de clients... » .

À lire aussi

[La Cour de Cassation met un coup de frein à l'ubérisation](#)

Paradoxalement, alors qu'elles vantent la mise en relation entre le client et le photographe, ces intermédiaires participeraient à la perte du lien entre les clients et les photographes, selon les professionnels interrogés, « Pour les photos de cuisine et d'immobilier, Meero dépossède littéralement les photographes du process client de leur métier, il n'y a jamais de contact direct en amont, ce qui empêche de développer son réseau et tue notre travail » , déplore Camille*. Cet avis est aussi partagé par George*, qui se désole que cet « intermédiaire logistique» rendent les photographes « dépendants de la plateforme, en leur faisant perdre du temps qu'ils auraient pu utiliser à aller démarcher ailleurs » . En plus du rapport aux clients, les professionnels regrettent aussi la suppression de toute forme de liberté dans la prestation, citant le cas de Meero qui imposerait ainsi un cahier des charges drastique pour l'immobilier et les photos culinaires.

Un mélange de photographes amateurs

et professionnels

Et, si les photographes décident d'arrêter d'utiliser ces outils, ils dénoncent souvent une insistance persistante de la part des plateformes pour les faire revenir. « *Leurs pratiques de démarchage commercial deviennent du racolage, c'est à la limite du harcèlement. J'ai dû mettre la honte sur Twitter à l'une des plateformes pour qu'elles arrête de m'appeler tous les mois pour me vendre son produit en toc* », s'agace Blandine*, photographe récemment arrivée à Paris. « *Et s'ils sont là pour demander de payer plus, il n'y a plus personne quand on a un problème avec des clients, dénonce Camille. Une fois, un client m'a harcelée et insultée via la messagerie de PhotoPresta, je l'ai signalé, mais elle n'a jamais réagi* » .

Une autre confusion instiguée par les plateformes : le flou entre les photographes amateurs et professionnels. Mariage.net a notamment été contacté par des syndicats de photographes à ce sujet, lui demandant des comptes sur la présence d'amateurs sur sa plateforme, ce à quoi elle n'a pas encore répondu. « *C'est aussi le cas sur PhotoPresta, où des soit-disant photographes sont mis au même niveau que de vrais professionnels... Cela n'aide pas les clients à faire le distinguo entre une bonne ou une mauvaise image, mais plutôt à aller juste chercher au moins cher* », confirme Camille, qui affirme la présence de personnes sans numéro de SIRET sur certaines plateformes, qui travaillent « *au black* » .

C'est pour toutes ces raisons que Pierre-Louis Ferrer a décidé de créer Label Photographie. « *On a voulu prendre le contrepied de ce modèle en créant une plateforme qui n'impose pas de prestation, de tarif ou de commission pour créer une vitrine complète et sans intermédiaire* ». Avec 300 photographes répertoriés, « *Label Photographie n'est pas une solution clé-en-main, comme aiment à s'auto-qualifier les autres plateformes, mais une vitrine optimisée pour permettre aux photographes de présenter leur activité* ». Et remettre un peu d'éthique dans un secteur où certaines entreprises semblent en manquer ?

* Les prénoms ont été modifiés pour préserver l'anonymat des photographes interviewés