Fiche mémo · Leçon 15 · 26 min

Estimer et dépenser ses crédits de génération

Une image, une vidéo, un son ou un modèle 3D générés par Nexus se paient en crédits : réservés au lancement, débités à la réussite, rendus à l'échec. Vous apprenez à lire le prix avant, à chiffrer une campagne entière, à préférer les outils gratuits quand ils suffisent, et à laisser l'accord et la recharge à la personne.

Objectifs

- Estimer le coût d'une génération et d'une campagne entière avant de lancer quoi que ce soit
- Choisir entre un outil natif du Studio à 0 crédit et une génération payante
- Lire les plafonds, les refus et l'état d'une génération pour ne jamais payer deux fois

À retenir

- L'abonnement d'IA fait travailler les agents ; les crédits Nexus paient seulement les générations de médias.
- Un crédit est réservé au lancement, débité à la réussite, rendu à l'échec ou à l'annulation.
- Le prix se lit avant, variantes comprises, et la personne qui paie dit oui avant le lancement.
- Un refus de plafond ou de solde ne se contourne pas : il revient à une personne.
- Outils natifs et logiciels du poste d'abord : ils coûtent 0 crédit.

Le trajet d'un crédit

1 Estimer

Le prix, l'équivalent et votre solde s'affichent. Rien n'est lancé, rien n'est débité.

2 Réserver

Au lancement, les crédits sont mis de côté sur votre solde.

3 Générer

Nexus choisit le moteur et produit le fichier, jusqu'à vingt minutes d'attente.

4 Débiter ou rendre

Réussite : les crédits partent. Échec ou annulation : ils reviennent.

Un crédit n'est jamais perdu sur un échec : il est rendu. Il ne part que sur une génération réussie.

La demande à recopier

Demande à recopier **Faire chiffrer une campagne sans rien lancer**

```
Projet [nom du projet]. Je prépare la campagne [nom de la campagne]. Estime sans rien lancer,
opération par opération :
- [nombre] images clés au ratio [16:9 ou 9:16], avec [nombre] variantes chacune ;
- [nombre] vidéos de 5 secondes depuis ces images, en gamme rapide ;
- une musique instrumentale de [durée] ;
- une voix off en français ;
- [nombre] bruitages.
Donne pour chaque ligne les crédits et l'équivalent, puis le total, mon solde, ce qu'il me
reste sous les plafonds du projet et de mon compte, et les opérations fermées aujourd'hui. Ne
consomme aucun crédit avant mon « oui ».
```

Note : Les variantes multiplient le prix : quatre variantes d'une image coûtent quatre images.

Le code à recopier

Générer depuis le terminal, avec le prix d'abord BASH

```
# une image : le prix s'affiche, puis la question « o/N » (rien n'est lancé sans « o »)
nexus generer image "Bouteille de vin rouge sur une table de chai en pierre, lumière de bougie,
cadrage serré" \
  --projet "[nom du projet]" --ratio 4:3 --qualite brouillon --dossier "Campagne fêtes" --titre
"Bouteille chai brouillon"

# une vidéo de 5 secondes depuis une image déjà rangée dans le Studio
nexus generer video "Lent travelling avant vers la bouteille, flamme qui vacille" \
  --projet "[nom du projet]" --entree image=nexus://creation/[identifiant] --duree 5 --ratio 16:9
```

L'option --oui donne l'accord sans la question « o/N » : réservez-la à un script dont vous avez vous-même fixé le budget. Les sortes acceptées sont image, video, musique, son, voix et 3d.

Les erreurs fréquentes

L'erreur, et pourquoi elle coûte	La correction
Croire que l'abonnement Claude Code ou Codex paie aussi les images et les vidéos. L'abonnement d'IA fait travailler les agents ; les générations de médias se paient en crédits Nexus, sur un solde distinct. La campagne s'arrête au premier refus de solde.	Lisez le solde de crédits avant de promettre une campagne, et faites estimer le total avant le premier lancement.
Demander quatre variantes en qualité finale pour chaque visuel, par habitude. Chaque variante est comptée au prix plein. Douze visuels en quatre variantes coûtent quarante-huit images, dont trente-six finiront à la corbeille.	Cherchez en brouillon, demandez des variantes seulement pour choisir, puis lancez une seule finale.
Relancer une génération qui tarde à répondre. La génération peut être en cours : la relance en crée une neuve, comptée, et les deux réussissent. Vous payez deux fois le même plan.	Lisez l'état de la génération ; pour rejouer la même demande, redonnez la même clé d'idempotence.
Découper une demande en morceaux après un refus de plafond. Le plafond est une décision d'un administrateur. Le contourner fait perdre la maîtrise du budget, et le refus revient de toute façon.	Dites le refus avec ses nombres à la personne et attendez qu'un administrateur relève le plafond ou que le travail soit replanifié.