

GUIDE JURIDIQUE DE LA BLOGUEUSE

POUR BLOGUER EN TOUTE SÉRÉNITÉ



AZRIA AVOCATS
CABINET DÉDIÉ AUX TPE & PME



POUR QUI ?

Si vous lisez ce guide c'est que votre blog (ou fil instagram) a déjà un joli lectorat et que peut-être vous êtes déjà sollicités par des marques pour des collaborations, des partenariats. Ou alors justement, vous vous épanouissez dans ce travail de création et envisagez de le faire de manière professionnelle.

Mais avoir un regard créatif, faire de jolies photos est une chose mais derrière il y a beaucoup de choses à savoir, pour vous protéger tout d'abord personnellement mais aussi protéger vos créations et votre travail.

Sommaire

1) QUEL STATUT FAUT-IL CHOISIR ?

1. Est ce qu'il faut vraiment choisir un statut ?
2. Les statuts
 - a. Le portage salarial
 - b. La société
 - c. L'entrepreneur individuel
3. A quel moment ?
4. Est-ce compatible avec mon travail ?

2) COMMENT PROTÉGER MES CRÉATIONS ?

1. Protéger mon nom
2. Protéger mon contenu
3. Protéger mon travail

3) A QUELLES OBLIGATIONS SUIS JE SOUMISE ?

1. Sur les images que je diffuse
2. Par rapport aux propos que je tiens
3. Sur les articles sponsorisés

QUEL STATUT FAUT-IL CHOISIR ?

1) EST-CE QU'IL FAUT VRAIMENT CHOISIR UN STATUT ?

Créer un blog de manière professionnelle signifie se mettre à son compte, démarrer son activité.

Attention, évidemment, si vous avez un blog et que vous ne voulez pas en faire une activité professionnelle (même ponctuelle), la question d'un statut ne se pose pas ! Cela relève simplement de votre vie privée. En revanche, tous les autres points sur la protection vous intéressent (enfin, devraient vous intéresser...).

Quand on commence une activité à son compte, on n'est pas sûr que cela va marcher et que l'on va vraiment gagner sa vie. Il vaut mieux donc faire simple et léger tout en se protégeant bien sur.

C'est la raison pour laquelle volontairement je ne traiterai pas dans ce guide de la société. Cela me semble trop lourd pour quelqu'un qui démarre. J'expliquerai rapidement l'intérêt de la société mais resterai vraiment sur l'essentiel.

Mais si vous avez des questions sur le sujet, n'hésitez pas à aller consulter mon blog. Je vais bientôt mettre en ligne un guide plus général sur le sujet et il traitera de la société.

Avant de traiter les statuts possibles, je voudrais d'abord répondre à une question qui m'est souvent posée dans le cadre des blogs : Est ce que je suis obligée de choisir un statut ? Est ce que je ne peux pas simplement facturer (et en déclarant les revenus bien sur !).

La réponse est facile et simple : OUI, c'est obligé !

Pourquoi ? Parce que quand on gagne sa vie en France, on doit le déclarer ! Pour payer des impôts bien sur mais pas seulement, aussi pour payer des charges sociales (et oui, j'y reviendrai plus tard !), et pour avoir le droit de facturer et d'encaisser. Désolée mais c'est comme ça.

J'entends déjà quelques unes dire : « oh mais au début, ce n'est pas bien grave ! et si ça marche vraiment, je le ferai et puis je connais quelqu'un qui le fait sans statut depuis longtemps et elle n'a jamais eu de problème ! ».

Quand un client me tient ce genre de propos, j'ai toujours la même réponse : « oui, c'est pareil que pour griller un feu rouge, je connais plein de gens qui l'ont fait, qui n'ont jamais eu de problème mais il n'empêche que cela reste interdit ! ».

Après, tout dépend de votre résistance au stress. Moi, par exemple, je déteste (mais vraiment je déteste !) recevoir une lettre recommandée. C'est bête mais ça me met dans des états pas possibles (alors que très clairement je ne fais rien de mal !).

C'est d'ailleurs pour cette raison que je suis très scrupuleuse avec les impôts, les organes administratifs (je paye tout en prélèvement mensuel pour être sûre de ne rien louper !). Et je ne tiendrais jamais le coup nerveusement si je devais frauder.

Mais je connais aussi plein de gens à qui cela ne pose aucun problème ! Donc, clairement, prenez vos responsabilités et décidez. Mon but est simplement de vous éclairer et que vous puissiez prendre les décisions qui vous conviennent en connaissance de cause.

Question N°1 : « Est-il vrai qu'on peut accepter de toucher de l'argent (articles sponsorisés / affiliation) sans statut tant que l'on ne dépasse pas un certain plafond et qu'on les déclare en tant que revenus non commerciaux non professionnels (cases 5KU et 5HY) ? (on parle bien de revenus liés seulement à la création de contenus web et non pas liés à une activité marchande) »

C'est un mythe ! Je sais que sur plein de forums ou d'articles on parle de tolérance fiscale (d'ailleurs, attention, parfois il s'agit de sites belges (et ce n'est pas une blague...) ! et donc ce n'est évidemment pas le même droit...), parfois il y a même des montants indiqués. Mais c'est tout simplement faux !

Le principe de cette fameuse case sur la déclaration de revenus sert quand vous avez un acte exceptionnel dans l'année et que vous en tirez des revenus : par exemple quand vous vendez votre voiture.

Le principe pour savoir si vous êtes professionnel, c'est la fréquence de votre « petite activité ». Si on parle d'un article une fois seulement dans l'année, évidemment, cela est très rare et donc vous ne remplissez pas la condition principale pour savoir si on est un professionnel : au moins deux actes de commerce dans l'année !

Donc, à partir du moment où vous avez accompli deux fois une prestation liée à votre blog, vous devez vraiment choisir un statut.

Question N° 2 : « j'ai une question mais en sens inverse, je souhaiterais rémunérer les affiliés à mon blog et à mes cours en ligne, et non pas avec des réductions ou des systèmes de points. Que dit la loi ? Parce que si je pars du principe qu'il faut que l'affilié me fasse une facture et donc qu'il ne soit pas un professionnel... »

Alors, cette question m'a interrogé sur plusieurs points :

J'ai du mal à concevoir l'intérêt économique de rémunérer des personnes qui suivent un cours en ligne ou qui sont affiliés au blog. Quelle est la contrepartie pour vous ? Comment gagnez-vous votre vie ? Mais bon, ce n'est pas la question que l'on me pose.

Vous avez raison quand vous dites qu'il faut que l'affilié vous fasse une facture mais ensuite vous dites que du coup il ne peut pas être professionnel... Mais au contraire ! En France, on ne peut émettre une facture QUE si on est un professionnel ; Un particulier ne peut absolument pas émettre de factures pour la simple et bonne raison qu'il faut mentionner un numéro de Siren.

Enfin, pour vous répondre, il est très important que vous soyez méfiant(e). En effet, si vous réglez des personnes alors qu'il ne s'agit pas d'indépendants (et donc de professionnels), alors la loi est très claire : ils seront vos salariés ! Il n'y a pas 10.000 façons de faire travailler quelqu'un et de le payer : soit vous l'embauchez, soit c'est un indépendant qui vous facture.

Donc, attention dans votre cas. Assurez-vous bien que tous vos affiliés sont indépendants. Si vous ne le faites pas, vous risquez un contrôle de l'URSSAF et le paiement de charges sociales et de pénalités très lourdes. Et ne pensez pas que c'est rare ! Au contraire, l'URSSAF est particulièrement en ce moment très vigilante sur ce genre de sujets. Tout simplement parce que les entreprises veulent justement de moins en moins salarié et font très souvent appel au statut du Micro-entrepreneur (parfois avec des abus bien sûr). Donc, mon conseil est d'être très prudente.

2. LES STATUTS

Donc, ça y est, vous avez décidé d'essayer de gagner votre vie (ou en tout cas un peu d'argent) avec votre blog. Vous avez bien compris la nécessité de choisir un statut juridique. Maintenant, il faut choisir le plus adapté pour vous.

Donc, pour démarrer une activité, vous avez plusieurs statuts possibles :

- **Créer une société**
- **Démarrer en tant qu'entrepreneur individuel**
- **Utiliser le portage salarial**

a. Le portage salarial

Avantage : Simplicité

Le portage salarial est une solution souvent méconnue mais qui pourtant peut avoir quelques avantages. En fait, au lieu de se mettre à son compte, on travaille avec une société de portage qui facture à notre place le client final (donc, la marque, ou l'agence, ou le journal...) et nous reverse une partie du montant facturé.

En fait, elle nous « salarie » pour des missions ponctuelles. Evidemment, c'est à vous de trouver les clients mais ensuite la société de portage gère l'administratif, paye les charges sociales, etc...

Vous n'avez plus qu'à déclarer les sommes gagnées au moment de votre déclaration de revenus comme des salaires.

Inconvénient : Cher

Le portage salarial a un gros inconvénient : son coût. Les sociétés spécialisées facturent en général 50% du montant de votre prestation. Cela signifie que si vous voulez gagner 100 euros pour une prestation, vous devrez réclamer 200 euros au client final.

Bien sur, cette solution ne fonctionne aussi que si vous fournissez des prestations de services (photos, articles, etc..). Cela n'est pas possible si vous voulez vendre vos produits sur une e-boutique par exemple ou si vous souhaitez travailler en affiliation.

b. La société

Avantage : Protection maximale et frais déduits

La société (quelle que soit sa forme, SARL ou SAS qui sont les formes les plus classiques) a un avantage important : elle vous protège complètement de tout risque financier. En résumé, si un jour, votre société a des dettes, ce n'est pas à vous, personnellement, de les payer. Imaginons que vous avez acheté votre appartement, cela évitera qu'il soit saisi pour payer les dettes de votre activité.

Elle permet aussi (et c'est un atout non négligeable !) de déduire les frais générés par son activité (évidemment, ordinateur, appareil photo, fleurs ou bougies achetées pour faire des photos, billet de train pour se déplacer pour une raison professionnelle, etc.). Donc, tout cela se déduit de votre chiffre d'affaires et réduit donc votre bénéfice (et vos impôts et charges sociales évidemment).

Il n'y a pas que la société qui a cet avantage (j'y reviendrai plus bas) mais une chose est sûre, vous ne pouvez pas déduire de frais en tant que micro-entrepreneur (ancien auto-entrepreneur).

Inconvénient : Compliquée et Chère

Mais bien sûr, elle a aussi quelques inconvénients : elle est moins simple que d'autres formes et elle est chère. Il faut d'abord accomplir pas mal de formalités pour la créer (des statuts à faire rédiger, des annonces légales à publier). Tout cela implique des frais et plus d'administratif à gérer au quotidien.

Pour moi, la société est parfaite quand on a déjà atteint un certain seuil de chiffre d'affaires et que cela fait déjà plusieurs années qu'on travaille à son compte (attention, sur ce point, très clairement, je ne parle que pour les blogueuses. Il y a beaucoup d'activités où il faut absolument une société pour se protéger même au moment de la création, par exemple, si vous ouvrez une boutique « physique » mais ce n'est pas l'objet de ce guide).

Je ne rentrerai pas dans ce guide dans les détails de la société et de quel type vous pouvez créer. Cela me semble un peu prématuré si on envisage simplement de démarrer son activité.

c. L'entrepreneur individuel

Donc que veut dire être un entrepreneur individuel ? Tout simplement que vous créez votre activité sous votre nom propre. Rien ne vous empêche d'avoir un pseudonyme bien sur pour le blog (j'y reviendrai plus tard !). Mais pour l'administration, votre entreprise portera votre nom et votre prénom.

Avantage : Simplicité

Cette forme est la plus simple à créer ; cela suppose une immatriculation (et donc quelques documents à remettre). Mais c'est vraiment la plus simple. C'est aussi celle où toutes les formalités sont les plus faciles à effectuer (ex. : changement d'adresse).

Inconvénient : Risquée si dettes possibles

Elle n'a qu'un inconvénient : elle ne vous protège pas. Cela veut dire que si à cause de votre activité, vous avez des dettes, vous devrez payer ces sommes quoi qu'il en soit. Et cela peut vouloir dire des saisies sur votre salaire si vous avez un boulot à côté, la saisie de vos effets personnels (ordinateur, appareil photo, etc..).

Cela peut faire très peur quand on le lit ainsi. Mais en réalité, il faut simplement se poser une question : Est ce que mon activité peut créer des dettes ? Or, avec un blog, cela me semble assez rare. En général, vous avez déjà votre ordinateur, votre appareil photo (acheté avec votre argent personnel) et vous engagez peu de frais au quotidien. Donc, démarrer en entreprise individuelle ne pose pas de problèmes !

Bien sur, vous avez toujours la possibilité de créer une société. Et donc, bien sur, ce sera la société qui prendra les risques et pas vous personnellement. Donc, en cas de problèmes ou de dettes, votre patrimoine personnel ne sera pas en danger.

Attention, il ne faut pas se dire « oh de toute façon, je n'ai pas de patrimoine ! Donc, je m'en fiche ! ». En France, quand on a des dettes, elles nous suivent toute notre vie et donc, on peut être contraint de payer pendant très longtemps.

Les charges sociales

Cette notion pose souvent plus de questions. Les créateurs d'entreprise découvrent souvent avec stupeur qu'ils doivent payer des charges sociales.

Or, je leur demande souvent s'ils ont été salariés dans leur vie. Et bien sur, chacun connaît la différence entre son salaire brut et son salaire net ! Tout simplement parce que chacun doit payer pour sa protection sociale (qui nous permet d'avoir une couverture maladie, maternité, une retraite, etc...).

Et bien en créant votre activité, vous devrez aussi payer des charges sur votre revenu ! Sauf que cela ne sera pas le même pourcentage... Quand on est salarié, notre patron paye une grande partie des cotisations et là vous serez seule pour payer votre protection sociale.

Donc, à ce stade, vous avez compris que vous devez vous immatriculer, payer des impôts et des charges sociales. Je vais pouvoir vous expliquer les options que vous avez pour leur calcul.

Tout d'abord, dans les deux cas, les formalités de création sont les mêmes (avant 2016, c'était différent mais maintenant, c'est la même chose) : remplir un formulaire administratif et joindre quelques documents (carte d'identité, justificatif de domicile).

Options possibles

C'est une étape relativement simple (enfin, si vous détestez l'administratif, vous n'allez pas aimer, c'est sur...). Et au moment de la création, on vous demandera de choisir :

- être un micro-entrepreneur (l'ancien auto-entrepreneur)
- un entrepreneur individuel classique.

L'ENTREPRISE INDIVIDUELLE « CLASSIQUE »

Je préfère commencer par celle-ci parce que c'est le plus simple des deux.

Pour les impôts, c'est facile, je l'ai déjà dit plus haut. Vous serez imposé exactement comme tout le monde, c'est à dire sur la somme que vous avez gagné.

Comment saurez vous combien ? Il faudra établir un bilan (et oui, il y a quelques contraintes) et déterminer votre bénéfice, c'est à dire la différence entre ce que vous avez dépensé pour votre activité professionnelle et ce que vous avez encaissé.

Il n'y a pas de taux unique, tout dépend de votre situation personnelle.

En ce qui concerne les charges sociales, elles sont également dues sur le revenu gagné réellement (donc, Chiffre d'affaires – Dépenses).

Il faut prévoir (environ) 45% de ce que vous avez gagné (attention, pas de ce que vous avez encaissé !! je parle bien du bénéfice).

Cela peut vous sembler énorme mais comparé à un salarié, c'est moins cher ! (parce que vous ne cotisez pas pour le chômage...). En tant que salarié, entre ce que vous payez (environ 20-22% de charges) et ce que paye votre employeur pour vous, cela représente plus de 70% de votre revenu.

(Je prends la précaution de dire environ en parlant de charges sociales, les calculs sont en réalité plus complexes mais à ce stade il est important de connaître des proportions).

Le seul souci avec ce statut est que la première année d'activité, on ne connaît pas encore son bénéfice (c'est logique, on ne le saura qu'à la fin de l'année quand on établira son bilan). Donc, le RSI (l'organisme chargé de collecter les charges) n'attend pas et vous demande dès votre début d'activité des provisions.

La provision pour la première année est de 3000 euros. Je sais qu'à ce moment là normalement vous hurlez tant cela vous semble énorme. Et oui, c'est énorme. Mais le pire, c'est que cela n'est qu'une provision. Cela signifie que quand l'administration aura votre bénéfice réel il pourra ajuster à la hausse ou à la baisse ce montant. Et dès la deuxième année, la provision continue d'augmenter et passe à 6.000 euros ! Il n'y a qu'en troisième année que le RSI se base sur ce que vous avez vraiment gagné deux ans auparavant.

En tout cas, pour savoir combien vous devrez vraiment payer, rappelez vous le principe des 45% environ de charges sociales sur ce que vous avez gagné.

Ce système a posé beaucoup de problèmes dans le passé (et cela continue en fait). Parce que bien sur, les entrepreneurs avaient du mal à payer cette somme et surtout quand ils payaient les 3.000 euros, ils pensaient qu'ils ne devaient plus rien et avaient la mauvaise surprise de recevoir des régularisations la deuxième année.

Ce manque de visibilité a été la raison de la création du statut de l'Auto-entrepreneur dont vous avez sûrement entendu parler. Depuis 2016, on ne doit plus parler d'auto-entrepreneur mais de micro-entrepreneur.

C'est donc votre deuxième option quand vous choisissez le statut d'entrepreneur individuel.

Le micro-entrepreneur

Ce statut a été inventé pour ceux qui ont une «petite» activité professionnelle indépendante et de leur permettre un système simplifié pour les charges sociales et fiscales qu'ils devront payer.

Mais que signifie une «petite activité» ?

Il s'agit d'une activité dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas un certain montant :

- 82 200 € pour une activité de vente de marchandises, d'objets,
- 32 900 € pour une activité de services.

Attention, si vous dépassez ces seuils de chiffre d'affaires, il faudra changer de statut obligatoirement. Une fois de plus, je ne développe pas trop de peur de vous assommer d'infos inutiles quand on envisage juste de démarrer. Mais surtout, gardez bien en tête ces montants et renseignez vous si vous voyez que vous allez les dépasser.

D'ailleurs, sur ce point, un seul petit détail : si vous démarrez votre activité en août par exemple, votre plafond de chiffre d'affaires sera calculé au prorata de l'année ! Beaucoup sont tombés dans ce piège en première année et ont eu beaucoup de soucis.

En tout cas, pour savoir combien vous devrez vraiment payer, rappelez vous le principe des 45% environ de charges sociales sur ce que vous avez gagné.

EN QUOI CONSISTE CE RÉGIME SOCIAL SIMPLIFIÉ ?

Pour simplifier la vie des entrepreneurs, au lieu de dire qu'on allait prendre environ 45% de ce qu'ils gagnent, on a décidé de leur appliquer un pourcentage de leur chiffre d'affaires.

Pourquoi est ce plus simple ?

Parce que c'est facile de connaître son chiffre d'affaires, on regarde mois par mois (ou trimestre par trimestre) ce qu'on a encaissé et on sait avec un simple pourcentage ce qu'on doit payer. Donc, plus de provision et surtout plus de régularisations ! Une fois qu'on a payé, on est quittes !

Donc, l'avantage est de connaître immédiatement ce qu'on doit et surtout de pouvoir le payer au fur et à mesure des encaissements.

Vous avez un formulaire simple à remplir chaque mois (ou chaque trimestre), vous calculez le taux et vous envoyez votre chèque !

Le micro-entrepreneur déclare mensuellement ou trimestriellement son chiffre d'affaires, il calcule le montant de ses cotisations sociales en appliquant à son chiffre d'affaires un taux global de cotisations qui varie en fonction son activité et paye ses charges sociales sans avoir à faire d'avance de cotisations.

Quel est le taux de charges sociales que je dois payer ?

Le taux varie selon votre activité :

- si vous avez une activité de services, le taux est de 23,1%
- si vous avez une activité libérale, le taux est de 22,9%
- si vous avez une activité d'achat/revente, le taux est de 13,4%

Si vous vous demandez pourquoi il y a une différence entre les deux types d'activités, c'est tout simplement qu'on a moins de frais quand on a une activité de services et donc que la part de bénéfices est plus importante (hum, hum, je n'insiste pas trop, j'ai peur d'entendre des soupirs d'ennuis à ce stade).

En résumé, si vous avez une activité de services et que vous facturez 100 euros pour rédiger un article par exemple, vous devrez payer 23,10 euros pour payer vos charges sociales. L'avantage est que ce système vous permet de savoir comment fixer vos prix en sachant exactement ce qu'il va vous rester après paiement des charges !

Après avoir étudié les charges sociales, il nous faut analyser les impôts...

Le principe (comme pour l'entreprise individuelle classique) est de calculer précisément, en établissant un bilan, le bénéfice de l'activité.

Là aussi, on a voulu simplifier la vie de l'entrepreneur en ne l'obligeant pas à établir un bilan comptable. Donc, vous ne devrez pas faire de calculs complexes pour saisir toutes vos dépenses et ensuite tous vos encaissements pour déterminer ce que vous avez gagné.

Le bénéfice de l'entreprise est calculé de façon forfaitaire. Cela signifie qu'on va considérer que si vous avez une activité de services, votre bénéfice représente 50% de votre chiffre d'affaires (34% activités pour les activités libérales) et si vous avez une activité d'achat/revente, votre bénéfice sera de 29% de votre chiffre d'affaires.

Un petit exemple :

Admettons que vous avez encaissé 20.000 euros de chiffre d'affaires avec votre activité de services. Si vous êtes micro-entrepreneur, vous allez déclarer aux impôts que vous avez gagné 10.000 euros (les fameux 50% cités plus haut). Ce système peut être très intéressant pour vous.

En effet, si pendant cette année, pour votre activité, vous avez dépensé par exemple :

- 100 euros par mois de téléphone portable, abonnement internet
- 50 euros par mois de papeterie, cartes de visites
- 50 euros par mois de carte Navigo
- 100 euros de dépenses diverses (logiciel de retouche photo, une petite imprimante, etc...)

Vous avez donc dépensé 300 euros par mois pour votre activité, soit 3600 euros à l'année et on avait dit que vous avez encaissé 20.000 euros. Donc, en réalité, vous avez bel et bien gagné 16.400 euros !

Or, avec ce statut, vous ne déclarez que 10.000 euros. Donc, vous faites une belle économie d'impôts. Evidemment, la somme que vous déclarez est ensuite soumise à l'impôt sur le revenu classique, calculé par tranches. Donc, si vous avez d'autres revenus, ils s'additionnent.

C'est vraiment un point important à comprendre parce que c'est ce qui vous permet de choisir ce statut ou non : est-ce que vous avez beaucoup de dépenses dans votre activité ? Si non, ce régime est parfait pour vous ! Si au contraire, vous avez des dépenses assez lourdes, il vaut mieux éviter et rester entrepreneur individuel « classique ».

Au niveau fiscal, il existe une autre option que ce système de calcul de bénéfice et qui est encore plus simple ! Vous pouvez choisir de payer vos impôts en même temps que vos charges sociales (donc, chaque mois ou chaque trimestre) par un versement fiscal libératoire et ce à la condition d'avoir un revenu fiscal de référence qui ne dépasse pas un certain montant.

Dans ce cas, l'impôt sur le revenu est payé au fur et à mesure de l'encaissement du chiffre d'affaires et, contrairement au régime que je vous ai présenté précédemment, les revenus tirés de l'activité indépendante ne sont pas soumis au barème progressif par tranches de l'impôt sur le revenu.

Le montant de ce paiement est donc également un pourcentage de votre chiffre d'affaires que vous additionnez lorsque vous payez vos charges :

- 1,7% pour une activité de services
- 2,2 pour une activité libérale
- 1% pour une activité d'achat/revente.

Donc, si vous avez une activité de services, vous ajoutez 1,7% aux 23,1% pour les charges sociales. Cela représente ainsi 24,8% de votre chiffre d'affaires à payer chaque mois pour payer vos impôts et vos charges sociales.

Pardon, pardon pour tous ces développements administratifs, mais ils sont vraiment importants à comprendre. Quand vous avez eu votre premier emploi salarié, il a fallu comprendre la différence entre le brut et le net. Et bien, c'est la même chose quand on veut devenir entrepreneur, on doit comprendre les règles de base. C'est vraiment important.

A ce stade, il y a une question que vous devez vous poser : comment savoir si mon activité sera libéral, achat/revente, services ?? C'est impossible pour moi de vous donner la réponse dans ce guide, il y a trop de d'activités possibles. Avec votre blog, vous pourrez faire simplement de l'affiliation, ou aussi des posts sponsorisés, ou vendre vos réalisations, soit en les fabriquant vous même, soit en les achetant en gros. Enfin, bref, c'est impossible ! Si vous avez des doutes, il faut aller consulter votre CFE (Centre de formalités des Entreprises de votre Chambre de Commerce locale). Ils sauront vous aiguiller.

Dernier petit détail comptable pour le micro-entrepreneur : il n'est pas assujéti à la TVA, il n'a donc pas de déclaration de TVA à faire. Attention cela veut aussi dire qu'il ne la facture pas sur ses ventes et ne la récupère pas sur ses achats.

Le micro-entrepreneur est également redevable d'autres taxes : la cotisation foncière des entreprises (CFE) dès sa 2^{nde} année d'activité et aussi (selon son activité), la taxe pour frais de chambre de commerce ou de chambre de métiers.

Un dernier point de vigilance par rapport à votre future activité :

Les micro-entrepreneurs doivent remplir les conditions légales et/ou réglementaires imposées pour l'exercice de leur activité (Qualification professionnelle, assurance obligatoire, ...). Sur ce point, il faut vraiment être vigilant et prendre le maximum de renseignements. Si vous avez par exemple un blog cuisine et que vous voulez organiser des repas chez vous, il y a une réglementation et des normes pour la restauration ! Pareil si vous avez un blog de coiffure et que vous allez proposer des ateliers à la maison !

Question N°3 : « J'aurais voulu savoir s'il fallait avoir un statut pour accepter les partenariats et les articles sponsorisés. Et quel statut faut-il avoir ? »

En fait, ce qui compte c'est de savoir si vous avez une rémunération pour cela. Si oui, il faut effectivement avoir un statut. S'il s'agit de quelques articles ou partenariats mais que vous ne voulez pas en faire votre activité à temps plein, le statut de micro-entrepreneur me semble très bien !

Alors, bien sur, cela veut dire faire au moins chaque trimestre (ou par mois si vous préférez) une déclaration des sommes encaissées et bien sur, vous radier si jamais vous souhaitez arrêter cette activité. C'est un point important car si vous ne le faites pas, on risque de vous réclamer des charges sociales plus tard !

3) A QUEL MOMENT ?

C'est une question que l'on me pose souvent : à quel moment me lancer ? Et pour cela, il y a bien sûr une réponse juridique mais aussi une réponse de bon sens. Avant d'envisager de se lancer de manière professionnelle, il faut déjà avoir son blog ! Et aussi une « petite » visibilité, pas besoin de dizaine de milliers de lecteurs, mais un minimum quand même.

Il faut être lucide. Je ne crois pas du tout (mais bien sûr c'est mon avis et cela n'engage que moi) au fait de démarrer de but en blanc un blog pour gagner sa vie. En fait, c'est un sujet à la mode en ce moment. Beaucoup de personnes développent même un business là dessus, elle vendent du rêve à des personnes qui ont envie d'y croire, proposent des livres, des méthodes, des formations, au début parfois gratuites, puis ensuite payantes bien sûr !

Et le message est toujours le même : vous rêvez d'avoir votre blog ? de gagner votre vie avec ? tout en travaillant à la maison (ou sur une plage de sable blanc) ? ne plus avoir de patron ? Evidemment ! Qui ne rêve pas d'une telle vie ! Et parfois, c'est encore pire bien sûr, il s'agit de personnes en situation de fragilité, au chômage par exemple et qui se disent « peut-être que cela pourrait marcher ? si c'est aussi facile qu'ils le disent ? ».

Evidemment, pour moi, cela relève d'une malhonnêteté absolue et cela me met très en colère. Donc, si je peux profiter de ce petit guide pour tirer la sonnette d'alarme, autant le faire (et désolée, si ce n'est pas très positif mais n'oubliez pas que je suis avocate et ma motivation est d'abord de protéger des « petits » chefs d'entreprise, parfois contre eux mêmes !).

Donc, ne soyez pas naïve. Je ne dis pas de ne pas rêver bien sûr. Mais il faut le faire avec bon sens. Donc, avant de vous lancer, demandez vous où vous en êtes de votre blog.

Et si effectivement, vous avez déjà créé un petit quelque chose, commencez par un statut léger, comme celui de micro-entrepreneur tout en conservant votre autre activité par ailleurs (si bien sûr vous avez la chance d'avoir un emploi). Donc, vous pouvez vous rapprocher des agences, des marques qui vous plaisent, pour vous faire connaître, présenter votre travail. Et aussi, pensez à ouvrir votre champ d'intervention ! Gagner sa vie uniquement avec les revenus de son blog me semble difficile (ou en tout cas réservé à quelques élues).

Mais rien n'empêche d'écrire des articles pour des magazines qui traitent de la même thématique que votre blog !

Peut-être vendre vos propres créations (si vous avez des mains de fée) ? il y a Etsy bien sur ! et d'autres sites marchands.

Enfin, bref, pensez à diversifier votre source de revenus, n'attendez pas uniquement des articles sponsorisés et des affiliations pour avoir un revenu correct.

Et donnez vous un peu de temps pour voir ce que cela donne. 6 mois, ou plutôt un an. Et faites le point. Si vous voyez que vous avez des revenus réguliers, ou en tout cas qui progressent, vous pourrez envisager de vous lancer complètement. Et là aussi, essayez de rester prudente. Par exemple, si vous êtes salariée, négociez une rupture conventionnelle avec votre employeur. Cela vous permettra de garder les premiers temps vos droits au chômage (vous y avez le droit en ayant une activité à votre compte, enfin, à certaines conditions bien sur !).

Et bien sur, restez raisonnable dans les dépenses ! Attendez de gagner un peu d'argent avant de changer d'appareil photo ou d'ordinateur. Et surtout, surtout, ne payez pas de pseudos coachs pour faire connaître le blog. La magie du blog réside dans sa capacité à réunir des personnes qui se reconnaissent des affinités (sur les voyages, la mode, la cuisine) et ont envie d'échanger sur ces sujets. Je crois que derrière chaque blogueuse qui arrive à gagner sa vie avec son blog, il y a (ou en tout cas il y avait) au départ une vraie sincérité et une envie d'aller vers l'autre.

Donc, en résumé, il n'y a pas de moment parfait et il faut simplement garder votre identité.

3) EST-CE COMPATIBLE AVEC MON TRAVAIL ?

Quand on démarre un blog, même dans un objectif professionnel, on ne gagne pas sa vie tout de suite. Donc, très souvent, on a une activité en parallèle. Et là aussi, il faut se poser quelques questions. Je vais traiter le cas plus courant mais malheureusement le format de ce guide ne me permet pas de traiter toutes les hypothèses (d'ailleurs, je ne suis même pas sûre que je penserai à toutes !).

Donc, pour moi le plus classique, c'est si vous avez un emploi salarié en CDI. Je vais donc vous alerter sur plusieurs points.

Conseil : vérifiez votre contrat de travail

Là aussi, cela peut sembler bête mais c'est la première étape et vous devez chercher si votre contrat mentionne une clause particulière qui n'a pas du vous alerter quand vous l'avez signé et qui pourtant pose problème : une clause d'exclusivité. Cette clause indique en général que vous devez consacrer tout votre temps à votre activité professionnelle.

En la lisant ainsi, on n'imagine pas qu'elle vous interdit en réalité toute autre activité professionnelle, même le soir ou les week-ends.

Votre employeur a parfaitement le droit de la faire figurer dans votre contrat et même sans contrepartie financière.

Si vous avez cette clause, je vous conseille d'aller tout simplement en parler avec votre employeur et d'expliquer votre situation en lui demandant une dérogation écrite (un mail suffira le cas échéant). Attention, ne prenez surtout pas de risques ! Ne vous dites pas qu'il ne voudra pas et que vous allez le faire tranquillement et que personne ne le saura jamais...Vous mettez en danger votre emploi même si la motivation me paraît insuffisante pour justifier un licenciement.

Si jamais vous n'avez pas cette clause, il faut simplement faire attention à votre future activité. En effet, dans tout emploi salarié, il existe une obligation de loyauté. Cette obligation n'a pas à figurer dans votre contrat, elle existe pour tout salarié. Elle signifie que vous ne devez pas faire de concurrence à votre employeur.

Donc, petit exemple : vous exercez un emploi de caissière à Monoprix et avez en parallèle un blog de couture. Vous voulez réaliser des vêtements sur mesure et les vendre, pas de problème ! (je vous parle de cet exemple parce que je l'ai rencontré ! Ma caissière préférée à mon Monop' préféré le fait et son employeur au delà du fait qu'il est d'accord l'autorise même à glisser des petites cartes de visite à certaines clientes !). Et même si son patron n'était pas aussi sympa, elle aurait pu tout simplement parce qu'elle n'a pas de clause d'exclusivité dans son contrat et que son activité n'est pas concurrente à l'activité du Monoprix.

Autre exemple : vous travaillez dans une agence de webdesign (quel que soit votre poste) et grâce à votre blog, vous pensez pouvoir développer une activité de design. Ce n'est pas possible dans ce cas ! Parce qu'il s'agit bien sur d'une activité concurrente à votre employeur. Seule possibilité dans ce cas : allez demander l'autorisation (toujours écrite bien sur) à votre patron. Une fois de plus, ne prenez pas de risques avec votre emploi.

Donc, en résumé :

Il faut vérifier que vous n'avez pas de clause d'exclusivité dans votre contrat de travail, si vous n'en avez pas, il ne faut pas avoir une activité concurrente à celle de votre employeur.

Et si jamais vous êtes dans un de ces cas (ou les deux), demandez l'autorisation à votre patron.

Il y a bien sur des dizaines d'autres possibilités auxquelles je ne peux pas répondre ici : si vous êtes fonctionnaire, si vous touchez le RSA, si vous êtes architecte, si vous êtes étudiant en médecine, etc...A chaque situation, il faudra vérifier si cela ne pose pas de problème. Et dans tous les cas de figure, si vous avez un emploi et que vous n'êtes pas sûre, demandez l'autorisation de démarrer cette activité complémentaire.

COMMENT PROTÉGER MES CRÉATIONS ?

Maintenant qu'on a traité votre futur statut, il faut penser à organiser votre activité et surtout à vous protéger et dans un premier temps, protéger le fruit de votre travail, vos créations.

Je suis souvent étonnée en rencontrant mes clients pour la première fois de constater qu'ils ne se rendent pas compte de ce qu'ils ont créé, qu'ils sont des auteurs. Souvent, ils ont choisi un nom sous lequel leur blog est connu, acheté un nom de domaine, ils prennent des photos, écrivent des articles. Sauf que tout cela constitue en droit des « actifs immatériels » et que cela se protège.

Et vous seriez étonnées du nombre d'abus qui sont faits par des personnes peu scrupuleuses des créations d'autres.

Pour vous donner des exemples : évidemment, des articles copiés intégralement ou presque, des photos reprises sans citer leur auteur, un nom de domaine clairement inspiré d'un autre.

Or, il existe des moyens simples et peu coûteux de se protéger.

1) COMMENT PROTÉGER MON NOM ?

Vous avez choisi un nom original (différent de votre nom de famille bien sur), un pseudonyme et vous communiquez sous ce nom. Vous ne voudriez sûrement pas que quelqu'un d'autre l'utilise ou utilise un nom approchant, soit pour lancer un blog, soit pour lancer des produits dans la thématique de votre blog.

Il existe bien sur le dépôt de marque auprès de l'INPI. Cela vous permet d'obtenir la « propriété » de votre nom et d'empêcher quelqu'un d'autre de l'utiliser mais aussi d'utiliser un nom similaire pour essayer de profiter de votre notoriété.

C'est une procédure simple que vous pouvez faire seule en prenant quelques précautions.

Etape n°1 : Choisir son nom

C'est une étape importante au delà de sa protection juridique. C'est le nom sous lequel vous allez vous faire connaître. Sauf que tous les noms ne peuvent pas être déposés. En effet, l'INPI exige que votre nom soit « original ». Cela ne veut pas forcément dire utiliser un nom très rare mais tout simplement que votre nom ne doit pas être générique.

Par exemple : vous ne pouvez pas déposer la marque « Joli Blog » pour votre blog. Pourquoi ? Tout simplement, parce que « Blog », c'est un terme générique qui décrit votre activité !

De plus, vous ne pouvez pas non plus déposer un nom qui serait trompeur sur votre activité ou en tout cas qui pourrait induire en erreur vos lecteurs.

Ex de l'INPI : déposer la marque « Genève » pour des produits fabriqués en France n'est pas possible. On imagine en effet que ces produits viennent de Suisse avec un tel nom.

Il y a encore quelques autres exceptions mais elles me semblent plutôt rares et je ne veux pas alourdir ce document. En cas de doute, n'hésitez pas à consulter le site de l'INPI, il est vraiment très bien fait (inpi.fr) !

Etape n°2 : vérifier que votre nom est disponible

Et oui, c'est une étape que zappe souvent les créateurs que j'accompagne et pourtant elle est essentielle. Ils imaginent que parce qu'ils ont fait un dépôt auprès de l'INPI et qu'ils ont reçu un certificat de marque, tout est ok.

Et ils ont souvent de très mauvaises surprises. Après avoir dépensé autour de 250 euros (prix moyen des formalités INPI), ils reçoivent parfois un avis d'opposition d'une personne qui détient déjà la même marque.

L'INPI se contente en effet d'enregistrer votre marque mais cela ne veut pas dire que quelqu'un d'autre n'a pas eu la même idée que vous !

Il faut donc vérifier au préalable que votre nom est disponible et pour cela vous avez plusieurs moyens, certains gratuits et d'autres payants.

Commençons par les moyens gratuits :

Là aussi, cela va sembler très bête mais je réalise souvent que peu de personnes font cette démarche : une recherche Google toute simple ! On a parfois la mauvaise surprise de voir des noms identiques ou presque. Alors cela ne veut pas forcément dire que les personnes que vous trouverez ont elles-mêmes fait un dépôt de marque mais vous aurez des pistes.

Ensuite, une recherche gratuite sur la base de Marques sur le site de l'INPI : <https://bases-marques.inpi.fr>

Mais attention, cette recherche ne vous donne que les résultats identiques (ou presque) au nom que vous avez saisi. Donc, cela n'est pas suffisant. En effet, les marques ne sont pas seulement des noms qu'on lit ; elles sont aussi verbales.

Pour m'expliquer, je vous donne un exemple qu'il faut lire à voix haute : vous ne pourrez pas déposer la marque SHANELLE par exemple... Et pourtant, si vous faites la recherche sur la base Marques INPI, cela ne vous sort aucun résultat. Personne n'a déposé cette marque...

Pourtant, je prends les paris qu'en la déposant, vous risquez d'avoir quelques soucis avec une très marque très connue.

Petite info à savoir : les marques sont enregistrées par classes (on appelle cela la Classification de Nice), c'est à dire par activités. Il faut donc sélectionner les classes qui vous intéressent. En effet, vous pourrez trouver une marque déjà déposée dans une classe qui n'a rien à voir avec votre activité et vous serez donc libre de faire un dépôt.

Sur ce point, il faut aussi être un peu malin. Ne vous contentez pas par exemple de déposer la classe 38 ou 35 (classes souvent utilisées pour les blogs). Il faut aussi penser à l'avenir ! Et donc, si vous avez par exemple un blog beauté, n'hésitez pas à déposer la classe 3 (Préparations pour blanchir la peau ; lessives ; préparations pour polir ; préparations pour dégraisser ; préparations pour abraser ; savons ; parfums ; huiles essentielles ; cosmétiques ; lotions pour les cheveux ; dentifrices ; Dépilatoires ; produits de démaquillage ; rouge à lèvres ; masques de beauté ; produits de rasage ; produits pour la conservation du cuir (cirages) ; crèmes pour le cuir)

Peut-être qu'un jour, vous serez sollicitée pour créer avec une marque un rouge à lèvres ou un parfum, qui sait ! Et si vous n'avez pas pris cette précaution, vous ne serez pas protégée le moment venu.

Si vous vous inquiétez du prix, sachez que le dépôt de marque coûte 210 euros que vous déposiez une, deux ou trois classes (si vous le faites en ligne), donc autant en profiter ! Et si vous voulez des classes supplémentaires, il faut prévoir 42 euros par classe supplémentaire.

Je sais qu'en lisant cette classe, vous vous direz sans doute « mais quel rapport entre toutes ces activités ? je ne veux pas faire de dentifrices ou des produits de cirages ! ». Mais les classes ont été rédigées ainsi. Si vous le souhaitez vraiment, vous pouvez exclure des activités d'une classe, mais cela ne change rien au prix, donc, je vous conseille plutôt de les laisser ainsi.

Attention, la protection dure 10 ans et il faut penser à renouveler son dépôt de marque.

Vous pouvez aussi vérifier le site infogreffe.fr. C'est le site du registre du commerce et des sociétés et vous trouverez ainsi peut-être des sociétés qui auront le même nom que vous. Elles n'auront peut-être pas déposé leur marque auprès de l'INPI mais cela vous évitera des tracas judiciaires qui ne sont jamais simples.

De même, vous avez le site de l'INSEE pour toutes les activités (et donc pas seulement les sociétés) (insee.fr) ou encore celui du Répertoire des Métiers (sirene.fr).

Enfin, il ne faut négliger le nom de domaine ! Dans le cas des blogs, c'est en général l'inverse, on a choisi un nom de domaine et on veut en faire sa marque. Mais si jamais ce n'est pas le cas, je vous conseille vivement de regarder les noms de domaines sur le site de l'AFNIC (afnic.fr) pour les noms en .fr et le site de l'ICANN (icann.org) pour les noms en .com.

Ensuite les moyens payants :

Donc, si vous voulez vraiment pousser votre recherche, vous pouvez passer une commande auprès de l'INPI qui vend ses fichiers. Ce document vous permettra d'accéder à toutes les marques qui auraient même une vague ressemblance avec la vôtre (rappelez vous une marque n'est pas seulement un nom qui se lit..).

Vous pouvez ainsi utiliser une recherche de similarités sur leur site. Elle coûte 50 euros pour ne recherche sur 3 classes et ensuite 10 euros par classe supplémentaire.

Attention là dessus, je ne veux pas vous vendre du rêve, c'est quelque chose de fastidieux et long à faire. Vous allez recevoir des pages de fichier excel et il faudra analyser ligne par ligne sans vraiment connaître le détail de toutes les règles applicables en la matière. Evidemment, un avocat ou un conseil en propriété intellectuelle peut faire cela pour vous mais cela coute assez cher.

Une chose est sure, même si vous le faites vous même, vous verrez bien si quelque chose d'énorme vous saute aux yeux et éviterez de réels problèmes.

Pour m'amuser en rédigeant ce guide, j'ai fait une recherche de plusieurs blogueuses très célèbres et j'ai été étonnée des résultats ! Je ne dirai pas les noms bien sur mais sur les trois que j'ai étudiées, une seule avait un dépôt de marque (et encore, avec peu de classes...) et les deux autres rien !

2) PROTÉGER MON CONTENU

Au delà de votre nom, votre blog regorge de vos créations, vos articles, vos photos et là aussi, vous devez penser à vous protéger. Ce qui compte en la matière, c'est de pouvoir prouver que vous êtes l'auteur de ce qui figure sur votre blog et donc que vous êtes la première à l'avoir diffusé (l'antériorité est le vrai critère juridique).

Et vous me direz « comment faire » ? Il y a plein de solutions plus ou moins chères et je vais vous donner quelques astuces d'avocat :

- l'enveloppe Soleau : C'est un nom que vous avez déjà forcément entendu mais sans savoir forcément comment cela fonctionne. C'est une enveloppe que vous pouvez acheter auprès de l'INPI (15 euros). C'est une enveloppe dans lequel vous mettez votre contenu (donc vos textes imprimés par exemple, ou même vos photos). L'INPI garde une partie de l'enveloppe qu'elle archive et vous gardez l'autre. Cette protection est valable 5 ans et peut être renouvelée. Le problème pour moi est qu'elle ne contient au maximum que 7 feuilles au format A4. Donc, cela revient cher pour un blog sur lequel vous publiez régulièrement des articles, surtout qu'elle ne fonctionne que pendant 5 ans.

- un huissier : C'est une méthode souvent ignorée mais qui a l'avantage d'être très efficace. Vous adressez en version papier ou mail votre contenu (textes, photos, dessins) à un huissier qui l'enregistre et dresse un constat. Cela donne une date à votre contenu et il est ainsi protégé. Seul souci : le prix ! Un constat coûte entre 200 et 300 euros selon l'huissier et le volume. Donc, très difficile pour un blog au quotidien. En revanche, cela peut être très utile si vous avez déjà un blog qui a quelques années de contenu puisque l'huissier n'est pas limité par le volume ! Donc, si vous voulez protéger en une seule fois plusieurs centaines de pages de document, cela vaut le coup...

- des sociétés d'auteur : Les sociétés d'auteurs ont vocation à défendre leurs intérêts et proposent de plus en plus des solutions en ligne. Là aussi, il y a un coût mais il est déjà plus raisonnable (par exemple e-dpo.com : pour un document de 10MO (il vaut donc mieux compresser d'abord vos fichiers), cela coûte 20 euros et est aussi valable 5 ans. Il y a d'autres formules et cela peut être intéressant. Cette structure a été créée en partenariat avec la SACD (société des auteurs et compositeurs dramatiques) donc cela me semble plutôt sérieux (mais pour être honnête, mes clients n'ont jamais fait appel à leurs services !).

Il y a d'autres sociétés sur le net qui propose ce type de services. Ils vous proposent avec des forfaits différents d'enregistrer votre contenu et de vous donner une preuve de votre antériorité.

Mais si vous débutez et cela vous semble encore un peu lourd et cher. Donc, je vous donne une astuce toute bête qui devrait éviter pas mal de soucis : envoyer un mail à quelqu'un avec en pièce jointe le contenu ! Par exemple à une amie blogueuse, dès que vous avez mis en ligne un article. Vous pourrez, en cas de difficultés, sortir le mail et montrer sa date.

Alors, attention, une fois de plus, je ne veux pas faire de fausses promesses. Je vous donne ici des petites astuces pour éviter de dépenser de l'argent mais rien ne remplace évidemment une vraie protection. Un mail peut toujours être trafiqué, sa date modifiée. Mais j'essaie de faire simple et peu cher.

Question N°4 : « Quel recours si un contenu de blog est copié par une marque (ou même par un particulier) alors que le contenu a été créé hors partenariat ? »

Dans un tel cas, il faut d'abord commencer par protéger son contenu ! Si vous n'avez pas protégé, vous ne pouvez pas vous défendre.

Donc, vous pouvez soit envisager un des moyens payants que je vous ai donné pour dater votre contenu jusqu'à aujourd'hui, soit extraire l'ensemble de votre contenu, le compresser et envoyer un mail à quelqu'un (rappelez vous que cette méthode n'est pas géniale, mais qu'elle a le mérite de vous donner une petite solution gratuite...).

Vous pouvez aussi tout imprimer et vous l'envoyer (oui, oui à vous même) en lettre recommandée avec accusé de réception. Dans ce cas, n'ouvrez surtout pas la lettre quand vous la recevez ! Laissez la tranquillement fermée (de toute façon, vous savez ce qu'il y a dedans...).

Le but est que si un jour vous aviez vraiment un contentieux, vous puissiez ouvrir le contenu (devant un juge uniquement !!) pour prouver que vous aviez déjà le contenu à la date du recommandé. Encore une fois, l'objectif est de prouver que vous avez l'antériorité sur ce contenu.

Une fois que vous l'avez fait pour tout le passé, pensez à le faire régulièrement chaque semaine ou chaque mois par exemple. Donc, maintenant, imaginons que vous constatez qu'on a copié soit intégralement, soit en partie votre contenu.

Je vous conseille dans un premier temps de commencer par un mail gentil qui indiquerait par exemple : « je tombe à l'instant sur ma photo/article sur votre site/blog et constate que je ne suis pas citée. D'ailleurs, je n'ai jamais été contacté au préalable pour cette diffusion. J'imagine qu'il s'agit d'une erreur. Merci donc de supprimer dès que possible ce contenu (ou de me citer comme son auteur) » (à vous d'adapter le contenu évidemment, je vous donne simplement les grandes lignes..).

Si rien ne se passe ou si vous avez envie de frapper fort une fois pour toutes, vous pouvez écrire: « j'ai eu la mauvaise surprise de constater le XX/XX/2017 que mon article/photo figurait sur votre site/fil instagram/magazine alors que je ne vous ai ni autorisé à le faire, ni cédé les droits sur ce contenu. En effet, j'en suis l'auteur et l'ai d'ailleurs mis en ligne le XX/XX/2016. En conséquence, je vous demande de supprimer toute mention de ce contenu (ou de citer ma qualité d'auteur) immédiatement. A défaut, je ne manquerai pas d'agir sur un plan contentieux ».

3) PROTÉGER MON TRAVAIL

Si vous souhaitez développer votre blog de manière professionnelle, cela veut dire aussi développer des relations d'affaires avec plusieurs types de personnes : des marques (avec qui vous pouvez développer des partenariats, rédiger des articles, prendre des photos, etc..), des agences qui pourront servir d'intermédiaires pour vos négociations ou qui feront appel à vous pour le compte de clients, etc...

Et il faut donc penser à vous protéger contre toute difficulté. Si vous vous demandez lesquelles ? quelques exemples : vous avez soumis un article et vous voyez qu'il a été remanié, vous attendez d'être payée et vous ne voyez rien arriver, vous avez donné votre accord pour rédiger un article ou une série d'articles et on vous les demande pour demain matin !

Evidemment, je n'oublie pas que je suis avocat et dans une telle situation, un avocat vous fera toujours la même réponse : il vous faut un contrat ! ou il vous faut des CGV ! Alors, c'est sûr que c'est le mieux mais comme toujours, cela a un coût. Rien ne remplacera le conseil d'un professionnel qui saura vous poser des questions précises sur votre façon de travailler, sur ce que vous souhaitez faire mais vous n'avez pas forcément l'envie ou les moyens de faire appel à un avocat.

Et dans ce cas, il faut apprendre une des premières règles quand on crée son activité : vous devenez un professionnel. Et je parle bien de droit. Un professionnel en droit est différent d'un particulier. Le particulier a des règles bien précises qui lui sont appliquées et ceux même s'il signe des contrats sans y réfléchir.

En tant que professionnel, ce sera différent, vous ne bénéficiez plus de cette protection d'où l'intérêt de mettre en place soit de bons outils de protection (contrat type, CGV) ou de bons réflexes.

En effet, en tant que professionnel, si on a un litige avec un autre professionnel, votre cas sera traité par un Tribunal de Commerce (sauf exceptions en matière de marques par exemple) et le point plus important est que dans ce cas la preuve est libre !

Qu'est ce que cela veut dire ? Tout simplement, si vous avez pris un accord avec un partenaire et que vous avez pris la précaution d'écrire un simple mail, cela vous servira de preuve et surtout cela vaudra (presque) un contrat.

Donc, si vous êtes sollicité pour écrire un article, je vous conseille de prendre le temps d'écrire un mail simple (et ce même si vous avez discuté au téléphone des modalités), par exemple :

« je vous confirme mon accord pour vous remettre un article de XXX mots pour le XXX. Cet article traitera de XXX et sera mon avis personnel sur le sujet. Ce texte ne devra pas subir de modifications autre qu'une mise en page et une correction grammaticale.

Pour que je puisse rédiger l'article, il faudra me fournir une photo de tel format, etc... ». (évidemment, vous pensez à tous les petits détails importants et vous prenez le temps de les écrire dans le mail !).

Ce texte n'est qu'un exemple, à vous de l'adapter et de surtout vous poser les questions importantes sur l'accord que vous mettez en place.

Attention, il vous faut absolument une réponse pour que cela constitue une preuve ! Donc, n'hésitez pas à la fin de votre mail (exactement comme à la fin de vos billets) de poser la question : *« c'est bien ok pour vous ? »*.

Il n'y a pas besoin de formule juridique particulière. Il faut simplement que cela soit clair. Le principe en matière de contrat (et oui, avec un simple mail, vous concluez un contrat !), c'est qu'il y ait un accord sur la chose et le prix. Donc, la chose est votre prestation qu'il faut vraiment décrire le plus précisément possible et le prix évidemment c'est votre tarif (en précisant idéalement un délai de règlement). A partir du moment où la personne a donné son accord, le contrat est parfait et voilà.

Si la personne ne vous répond pas ou pire, elle vous répond par téléphone en disant *« mais oui, oui, bien sur, tout est ok ! »*, vous relancez en disant *« tu peux me le confirmer par mail, stp ? »*.

Question N°5 : « Quel est le recours quand une marque ne paye pas la blogueuse après qu'elle ait fait le job voulue (post Insta / article...) si comme souvent l'accord a été fait par mail sans contrat ni facture ? »

C'est malheureusement un cas qui arrive souvent et très clairement, il ne faut pas laisser passer ce genre de comportements. Les marques ou agences (uniquement les malhonnêtes bien sur) pensent justement quand ils ont une blogueuse en face d'eux qu'elle ne sera pas armée pour se défendre. Alors, évidemment, certains vous diront « prenez un avocat ! » sauf que pour un règlement d'une facture d'un seul article, le montant est évidemment très bas et c'est justement là dessus que compte les personnes malhonnêtes.

Donc, je vais vous donner un moyen simple et peu cher pour obtenir votre règlement.

Comme je l'ai indiqué plus haut, vous êtes une professionnelle et donc vous avez accès à l'injonction de payer !

L'injonction de payer est une procédure judiciaire que vous pouvez tout à fait faire seule et vraiment simple.

Attention, cette procédure ne fonctionne que pour le cas où il s'agit simplement d'une facture impayée. Il ne faut pas qu'il y ait de contestation sur l'exécution de votre prestation. Par exemple : si la marque ou le partenaire vous avait envoyé un mail refusant le paiement en invoquant une mauvaise prestation ou un retard dans son exécution. Cela ne veut pas dire qu'ils ont raison mais dans ce cas, il faut qu'un juge soit saisi et traite le dossier.

Donc, si jamais, le seul problème est le paiement, voici comment procéder.

L'INJONCTION DE PAYER

- Vous avez pris la précaution (puisque vous allez bien sûr le faire à partir de maintenant...) d'écrire un mail détaillant votre prestation et votre tarif ;
- Vous avez eu bien sur un mail confirmant l'accord de votre partenaire;
- Vous avez fait votre prestation, tout est ok pour vous.

Donc, si jamais, le seul problème est le paiement, voici comment procéder :

- Vous faites bien attention d'envoyer une facture (vous pouvez maintenant puisque vous êtes à votre compte !) en précisant « suivant accord en date du XXX » (la date du fameux mail que vous avez envoyé ;
- Si vous ne voyez rien arriver, vous devez passer à l'étape lettre recommandée. Vous faites un courrier réclamant le paiement et accompagné de la facture ;
- Si vraiment, vous n'êtes pas payée, vous allez sur le site d'infogreffe (voici le lien pour les injonctions de payer <http://www2.infogreffe.fr/infogreffe/jsp/ip/fonctionnementIP.jsp>) Et vous allez simplement suivre les instructions : saisir les informations du créancier (c'est vous !), le mail du requérant (c'est encore vous !), vous ne remplissez pas la case du mandataire (c'est votre avocat en principe...), les informations relatives au débiteur (la marque donc...), les informations relatives à la créance (ce qu'on vous doit, si vous avez des frais non remboursés, ajouter 40 euros pour les frais accessoires en précisant « frais de l'injonction »).
- Attention il y a une case difficile à remplir : le tribunal compétent en cas d'opposition. Dans ce cas, c'est simple, vous devez chercher le Tribunal dont dépend le débiteur (la marque donc).
- Ensuite, vous devrez joindre les justificatifs en pièce jointe (facture, mail d'accord, lettre recommandée de relance)
- Et régler en ligne 37,07 euros (vous avez déjà demandé le remboursement dans les frais accessoires).

L'INJONCTION DE PAYER

Et voilà ! Vous avez fait votre première procédure judiciaire toute seule !

- Dans quelques temps (environ 2 à 3 semaines, parfois moins), vous allez recevoir un beau jugement condamnant la société à payer ce qu'elle vous doit !

- Attention, il faut savoir que la société pourra faire ce qu'on appelle « opposition », c'est à dire refuser le jugement parce qu'elle considère qu'elle ne doit pas la somme. Elle a un mois pour le faire. Dans ce cas, l'affaire devra être jugée par le Tribunal. Si jamais c'est le cas, n'hésitez pas à aller à l'audience tranquillement en prenant tous vos justificatifs et en vous expliquant simplement. Les juges au tribunal de Commerce sont des chefs d'entreprises (et pas des magistrats professionnels), ils sont en général très compréhensifs quand ils ont affaire directement aux parties...

- Il est aussi possible (mais c'est sincèrement assez rare) que la société n'ait pas fait opposition mais qu'elle ne paye pas spontanément malgré le jugement. Dans ce cas, il faudra faire appel à un huissier (de la ville du créancier).

Donc, ultime petit conseil pratique, avant de faire l'injonction, appelez un huissier pour demander ses frais en cas de difficulté et ajoutez les au moment de saisir l'injonction !

Question N°6 : « que faire pour un concours où la marque n'envoie jamais le lot aux gagnant ? »

Cette question est plus difficile parce qu'on ne peut pas utiliser l'injonction de payer dans ce cas. Elle ne fonctionne que pour les prestations avec une facture. Mais dans tous les concours, il faut un règlement enregistré chez un huissier. Donc, dans ce cas, contactez le ! Il pourra intervenir pour résoudre le problème. Bien sur, ce n'est pas en principe sa mission. Il a seulement vocation à saisir le règlement. Mais dans bien des cas, il vous aidera.

Et bien sur, prenez la même précaution que pour un paiement, envoyez d'abord un mail puis une lettre recommandée en insistant sur le règlement de l'huissier et sur la confirmation que vous avez reçue indiquant que vous aviez gagné le lot. N'hésitez pas à joindre une copie si c'est un mail par exemple.

Question N°7 : « Faut-il définir un contrat de partenariat entre la marque et la blogueuse avec les attentes de chacun des partis et les dédommagements si l'une des attentes n'est pas respectée ? »

C'est une question parfaite à poser à un avocat ! Ou alors, la personne qui l'écrit est elle-même de formation juridique ?

Mais évidemment, la personne qui la pose a tout compris. Dès qu'on intervient dans un cadre professionnel, il faut discuter de tout, prévoir les problèmes éventuels et bien sur comment on les règle. Et pour cela, un contrat est la vraie solution.

Cela permet effectivement de prévoir les attentes de chacun et les solutions en cas de difficultés. Mais rédiger un contrat coûte cher. Je vous conseille donc d'attendre pour passer à cette étape d'atteindre un certain niveau de chiffre d'affaires. Et vous pourrez alors faire appel à un avocat (hum, hum...) pour en rédiger un. Le mieux est de prévoir un contrat-cadre (c'est à dire que vous pourrez soumettre à chaque partenariat).

Mais n'oubliez pas mon conseil plus haut ! En attendant d'avoir de l'argent, pensez à rédiger un mail détaillé ou un bon de commande. Pensez à tout ce qui peut poser problème : les délais, le volume demandé (nombre de photos, nombre de mots), diffusion du contenu, durée de la diffusion, tarifs, délais et mode de paiement.

Question N°8 : « Quid des droits d'auteur concernant le texte et les images créées dans le cadre d'un partenariat ? La marque peut-elle utiliser les images sur son site web pour mettre en avant celui-ci ou le produit ? »

Il n'y a pas de réponse intelligente à cette question, la seule que j'ai est très bête : ça dépend ! Evidemment, tout dépend de ce que vous avez convenu avec la marque. Est ce que vous avez détaillé les modalités du partenariat ? Avez vous autorisé la reprise des photos ou texte pour une diffusion sur leur site ? Pendant quelle durée ? Est ce qu'ils doivent vous citer ? etc...

Il n'y a aucune règle légale en la matière. Si ce n'est que vous êtes l'auteur de votre contenu et que vous seul pouvez définir les modalités de son utilisation. A vous d'apprendre à négocier et surtout à penser à tous les petits détails !

A QUELLES OBLIGATIONS SUIS JE SOUMISE ?

1) SUR LES IMAGES QUE JE DIFFUSE

On ne l'imagine pas forcément mais quand vous créez un blog ou même un fil instagram, vous avez une responsabilité légale d'éditeur de contenu. Il est donc important de savoir ce que cela implique.

J'imagine que c'est sans doute une fois de plus peut-être inutile mais vous ne pouvez pas diffuser librement toutes les photos et/ou images que vous voulez.

Evidemment, vous pouvez diffuser sans souci vos propres photos, vous en êtes l'auteur, elles vous appartiennent. Mais attention, si vous prenez en photo quelqu'un d'autre, assurez vous d'avoir son consentement (le mieux c'est écrit bien sur mais bon, je me rends compte que ce n'est pas toujours évident). D'ailleurs, si vous demandez un consentement, pensez à demander une autorisation de diffuser **gratuitement** cette photo de personne.

En effet, chacun en France a « droit à son image » (sauf quelques exceptions particulières, type événement historique, etc..). Donc, faites attention si vous prenez au vif la photo de quelqu'un. Elle pourrait vous demander des dommages-intérêts pour la diffusion.

Et sinon, vous utilisez aussi parfois d'autres images venues du net sans penser forcément à mal.

Là aussi, soyez prudente et choisissez vos images sur des sites d'images gratuits et libres de tout droit de diffusion.

Vous pouvez imaginer que je suis trop prudente, trop « avocat » mais vous n'avez pas idée du nombre de contentieux que j'ai eu à traiter sur ce type de sujets.

Je vais vous raconter une petite anecdote qui illustre bien mon propos : j'ai été contacté un jour par un monsieur (un particulier) qui était assigné par un opérateur de téléphonie mobile (il n'y en a pas 10 de toute façon..).

Cet opérateur lui réclamait 500.000 euros en se fondant sur une contrefaçon. En fait, mon client avait tout bêtement (je crois que c'est le mot et d'ailleurs, je le lui avais dit à l'époque et sa femme aussi !) ouvert un compte sur Ebay pour vendre un modèle de lettre pour résilier son abonnement téléphonique.

C'était à l'époque un vrai sujet puisque cela permettait aux clients de résilier leur contrat avant la durée prévue et donc reprendre un abonnement avec un nouveau téléphone quasiment gratuit.

Mon client vendait sa petite lettre 3 euros et il en avait vendu 9. Oui, un chiffre d'affaires incroyable de 27 euros !! Et si vous vous demandez « mais pourquoi avait-il été assigné ?? ». Tout simplement parce que sur le compte Ebay qu'il avait ouvert, il avait pris une photo du logo de l'opérateur...

Et donc, on lui réclamait 500.000 euros pour ça ! Il avait tout à fait le droit de vendre sa lettre mais pas d'utiliser le logo. Alors, je vous rassure, j'ai fait mon travail et il a été condamné à payer « seulement » 500 euros de dommages-intérêts (je ne pouvais pas nier la contrefaçon, donc j'ai plaidé l'absence de préjudice, le peu de bénéfice réalisé, etc...).

Mon client était très content de s'en sortir à bon compte (d'autres le même jour pour le même type de dossier avait été lourdement condamnés...) et il a appris sa leçon. Mais c'est quand même une bêtise qui lui a coûté cher (les 500 euros et mes honoraires !).

Donc, ne pensez pas que vous avez un tout petit blog, que personne ne verra jamais si vous faites une petite bêtise, vraiment, maintenant, tout va très vite.

2) PAR RAPPORT AUX PROPOS QUE JE TIENS

Les blogs doivent une grande partie de leur succès aux articles sincères des auteurs qui ont eu l'occasion de tester un produit, un service. Et si évidemment, il est important de faire confiance aux blogueuses sur leur sincérité, il ne faut pas tomber non plus dans l'excès inverse.

Ainsi, si vous avez le droit de critiquer honnêtement une prestation, la loi encadre votre liberté de ton.

Alors évidemment, tout le monde a entendu parler du cas de la blogueuse « l'Irrégulière » (je peux la citer car son jugement était public) qui a été condamnée à payer en tout 2500 euros parce qu'elle avait critiqué sincèrement un restaurant où elle s'était rendue ! Elle avait intitulé son article « L'endroit qu'il faut éviter au Cap Ferret » et avait décrit sa mauvaise expérience dans cet établissement.

Cela ne veut pas dire que vous ne pouvez rien critiquer ! En effet, cette blogueuse avait surtout commis une erreur : ne pas prendre d'avocat. Elle avait choisi de se défendre seule (elle était en référé, une procédure particulière qui permet de ne pas faire appel à un avocat) et n'a pas su citer les bons arguments. En l'occurrence, il suffisait d'expliquer qu'elle n'avait pas d'intention de nuire. En effet, on le droit de critiquer ! Cela relève d'ailleurs de la liberté d'expression mais il faut le faire sans intention de dénigrement.

Donc, posez vous la question quand vous rédigez un article : est ce que je veux simplement décrire une mauvaise expérience ? Si oui, vous êtes tranquille !

3) SUR LES ARTICLES SPONSORISÉS

Au tout début des blogs, je me souviens que la question se posait souvent sur la mention ou pas de la rémunération d'un article. La question se posait alors d'un point de vue « éthique » ou « moral », dois je dire à mes lecteurs/lectrices que j'ai été payée ?

Cette question ne se pose plus depuis un moment. La loi y a répondu. Ainsi, l'article L.121-1 du Code de la Consommation oblige à mentionner qu'un article est sponsorisé. En effet, la loi considère que si ce n'est pas mentionné, il s'agit d'une pratique déloyale. Pourtant, je ne le vois quasiment jamais sur le net. Alors, parfois, l'auteur décrit au cours de l'article qu'elle a été rémunérée pour cet article (et cela pour moi répond à l'obligation légale). Le but est en effet qu'il n'y ait pas de tromperie du public sur la démarche de l'auteur.

J'ai préféré par précaution rappeler cette règle même si elle me semble aujourd'hui très connue.

Voilà, je crois avoir fait le tour des questions juridiques que je voulais traiter et aussi de celles qu'on m'a posées.

LES CONSEILS DE LA PROFESSIONNELLE

Pour finir, je voudrais apporter un petit « plus » à ce guide ! En effet, j'ai la chance de compter parmi mes clients des blogueurs mais pas seulement. Je travaille ainsi avec plusieurs agences de communication dédiées au web. J'ai pris l'initiative de contacter une des chefs de projet pour lui demander les conseils qu'elle donnerait à une blogueuse qui veut se lancer en tant que professionnel. Voici ce qu'elle m'a dit :

« Le plus important réside dans l'attitude de la blogueuse. Il faut qu'elle comprenne que nous sommes tous des professionnels et qu'elle « joue le jeu ». Pour nous, ce qui compte le plus, c'est sa réactivité. On attend d'elle qu'elle nous réponde dans les 48H à un mail. Parfois, certaines blogueuses mettent une semaine et c'est difficile ensuite d'expliquer cela au client final. Bien sur, si elle a une activité à côté, par exemple comme salariée, il faut nous le dire. On sera plus compréhensifs et on comprendra qu'elle mette plus de temps à nous répondre. Si on a quelqu'un qui joue le jeu, on aura encore plus envie de travailler avec elle.

Il faut aussi qu'elle lise vraiment bien les briefs. On essaie de les faire les plus précis possible : « combien de photos ? quelle couleur ? comment le produit doit être placé ? etc... ». Or, nous recevons souvent des photos « à côté de la plaque », par exemple, on ne voit pas le nom du produit, ou on le voit à l'envers. Autant de petits détails qui peuvent agacer parce qu'on avait pris la peine de les expliquer.

En ce qui concerne la partie « contrats », on essaie aussi de donner le maximum de détails : « quels droits sont compris ? pendant quelle durée ? Quel est le « scope » (étendue) des droits ? ».

On travaille en général avec des agences qui sont spécialisées dans la représentation de blogueuses. Elles peuvent nous dire qu'elle est sa communauté, sa proximité avec notre cible ? sa patte graphique ? Si nous travaillons aujourd'hui autant avec les blogueuses, c'est d'abord pour cela, à la fois, la communauté qu'elle peut réunir mais aussi son ton, son style. Et aussi, bien sur, il faut être honnête parce qu'une blogueuse coûte aussi moins cher qu'un photographe avec une équipe de production.

Il arrive aussi qu'on contacte en direct une blogueuse mais c'est en général, soit parce qu'on a déjà travaillé avec elle et que cela s'est bien passé ou alors parce qu'on a remarqué son blog et qu'on apprécie ce qu'elle dégage. »

Voilà, j'espère que ce point de vue vous sera utile et aussi bien sur ce guide. J'ai y traité le maximum de questions possible et j'espère vraiment qu'il vous aidera. Volontairement, il y a d'autres questions que je n'ai pas traitées. Tout d'abord, je ne voulais pas faire trop long, ni trop compliqué.

Si jamais, vous pensez que quelque chose manque, n'hésitez pas à me le dire et je ferai des articles que je mettrai en ligne sur mon blog (et oui, je ne l'avais pas dit, mais je lance aussi mon blog...et comme vous, j'ai peur !!!).

Je suis aussi curieuse de lire votre avis, n'hésitez pas à me faire des retours, critiques, suggestions. J'y serai vraiment très sensible !

Pour finir, je pensais écrire ici tout ce que May m'a apporté, à la fois professionnellement mais aussi et surtout personnellement. Et puis, je me suis rendue compte qu'il me faudrait en dire beaucoup trop, parler de ma vie et j'ai renoncé, alors pour une fois, je vais aller à l'essentiel et dire simplement MERCI.

Sandra Azria



SANDRA AZRIA

<http://www.azria-avocats.com>