

Introduction

Comment ne pas se tromper quand on commence, et surtout faut-il ne pas se tromper ? À chacun de trouver la réponse à cette question, ô combien personnelle. Le but de cet ouvrage est de débroussailler un peu le terrain pour permettre à vos intuitions de vous guider sur le chemin de la réussite.

Les revenus de l'activité professionnelle

Les revenus d'une activité professionnelle sont obligatoirement liés à une vente. La notion de vente n'implique pas nécessairement la notion de commerce.

- Sont considérés comme **activité commerciale** : la revente d'un produit sans transformation et l'exercice d'un service au public généralement par l'intermédiaire d'une boutique. Les revenus liés à une activité commerciale sont déclarés en BIC.
- Est considérée comme **prestation de service** : la vente de conseils ou de prestations intellectuelles. Dans la catégorie des prestations intellectuelles, il en est une qui possède ses propres particularités, la catégorie des professions artistiques (dont fait partie la photographie). Les revenus liés à une activité de prestation de service sont déclarés en BNC.

BIC : Bénéfices industriels et commerciaux.

BNC : Bénéfices non commerciaux.

Quel statut pour quels revenus ?

Je n'irais pas jusqu'à dire autant de photographes, autant de métiers, toutefois il existe plusieurs types de statuts, chacun adapté à un mode de diffusion.

SA : Société anonyme.

SARL : Société anonyme à responsabilité limitée.

EURL : Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée, équivaut à une SARL à un seul associé.

SAS : Société par action simplifiée.

1. L'activité principale est assimilée à une activité commerciale par le fisc lorsque le photographe possède une boutique et réalise des portraits, des photos d'identité ou des photos de mariages. Vous exercez, dans ce cas, sous le statut d'artisan, SA, SARL, EURL, SAS ou autres structures considérées comme personne morale (par opposition à personne physique), et déclarez des BIC.

2. L'activité principale consiste à réaliser des commandes passées par des entreprises de presse. Vous relevez du statut de journaliste pigiste si votre collaboration est occasionnelle (en opposition à permanente). Vous êtes rémunéré en salaire. Vous déclarez ces revenus comme tous les autres salariés (case Traitements et salaires de la déclaration de revenus que remplissent tous les salariés en fin d'année et dont la référence fiscale est 2042).

3. Vous cédez des droits d'utilisation sur des prises de vue que vous concevez et réalisez pour des diffuseurs (grands groupes commerciaux ou industriels, agences de pub, studios de création, artisans,

Les entreprises de presse possèdent un numéro de commission paritaire.

commerçants, PME, PMI, etc.) : vous relevez de l'Agessa (assujetti ou affilié) et déclarez des BNC.

4. Vous réalisez des prises de vue dans les locaux du client, avec du matériel fourni par ses soins, et vous recevez des instructions précises. Certains grands groupes de VPC font ainsi appel à des photographes indépendants pour effectuer leurs prises de vue. Même si ces derniers sont affiliés à l'Agessa, ils devraient être payés en salaire. Ces revenus devraient être déclarés dans la case Traitements et salaires et non dans les BNC.

5. Vous faites du conseil en photographie. Cela pourrait être une activité de formateur pour des entreprises privées. Il faut bien admettre que très rares sont les entreprises qui consultent un photographe sur cette base. Votre activité n'est plus assimilable à une activité créatrice. Le photographe peut être payé en salaire par cette entreprise, ou s'il le souhaite, se déclarer auprès de l'Urssaf comme conseil et facturer ses prestations en honoraires. Vous déclarez des BNC.

6. Le photographe formateur dans une école devrait toujours se faire rémunérer en salaire.

Il est également possible d'exercer son activité sous des statuts tels que SA, SARL ou EURL. Ces modes d'exploitation ne seront pas développés dans ce guide, car vous trouverez sans peine des ouvrages qui traitent de ces structures, dont l'architecture et le mode de fonctionnement restent les mêmes que vous vendiez des boulons, que vous possédiez une entreprise de nettoyage ou que vous soyez photographe. Ces entreprises déclarent des BIC.

Toutefois, rien ne s'oppose à ce que, en tant que gérant ou actionnaire salarié de votre société, vous cédiez vos droits d'auteur à titre personnel.

Vous émettez une facture au nom de votre société au titre de la production de l'image par exemple et une note d'auteur à votre nom pour rémunérer les droits d'utilisation liés à l'œuvre. Votre client recevra deux factures qu'il paiera séparément à l'un et à l'autre. Vous pouvez exercer sous tous les statuts en même temps. Vous paierez les charges sociales proportionnelles à vos revenus dans chaque structure et vous devrez tenir une comptabilité différente et indépendante pour chacune de vos exploitations.

PME : Petites et moyennes entreprises.

PMI : Petites et moyennes industries.

VPC : Vente par correspondance.

Agessa : Association pour la gestion de la Sécurité sociale des auteurs.

Cette solution n'est possible que si vous n'en avez pas fait apport à la société que vous avez créée.

La rédaction d'une note d'auteur répond à des critères précis qui sont détaillés dans ce guide (voir page 186).

Comment faire pour ne pas se tromper de statut ?

Votre statut est déterminé par le mode d'exploitation des photographies que vous souhaitez faire, ou que vous allez faire majoritairement. Ainsi une photo de portrait qui paraît dans la presse relève de l'activité de journaliste, et ce même portrait demandé par un chef d'entreprise pour illustrer un article dans sa brochure commerciale sera rémunéré en note d'auteur, ce n'est donc pas ce que vous photographiez qui détermine votre statut social et fiscal, mais l'utilisation qui en est faite. Par ailleurs, il est des constantes valables pour toutes les activités dites indépendantes :

- le chef d'entreprise est responsable sur ses biens propres des dépenses de l'entreprise ;
- vous devez disposer de deux comptes bancaires : un personnel et un professionnel ;
- en tant que travailleur indépendant, vous ne touchez pas de chômage en cas de non-activité. Vous devrez donc prévoir une trésorerie (fonds de roulement) pour faire face aux aléas de vos recettes ;
- n'oubliez pas que c'est grâce aux bénéfices que vous allez pouvoir vous nourrir, vous loger, vous habiller... Votre activité doit donc dégager obligatoirement des bénéfices !

La rentabilité, condition *sine qua non* de l'indépendance

Au moment où vous désirez vous engager dans une activité professionnelle indépendante, gardez bien à l'esprit qu'un statut social, quel qu'il soit, ne se prend que si l'on est capable de traiter assez de clients pour en vivre. Dans le cas contraire, n'importe quel travail salarié rapportera plus. Rappelez-vous aussi qu'une activité indépendante mal engagée peut vous coûter énormément d'argent.

Il faut toujours raisonner en chef d'entreprise, à partir du moment où l'on devient indépendant :

- ne confondez jamais chiffre d'affaires et bénéfices ;
- n'oubliez pas qu'un grand nombre de frais sont déductibles (voir liste en annexe), c'est-à-dire qu'ils sont déduits du chiffre d'affaires pour permettre de connaître le bénéfice sur lequel seront calculées les charges sociales.

Le plus gênant dans l'exercice d'une activité professionnelle n'est pas le manque à gagner, mais l'illusion de gagner plus d'argent que l'activité n'en dégage. En effet, il en résulte un train de vie supérieur aux revenus, ce qui, dans le cas d'un travailleur indépendant, a des retombées immédiates sur la trésorerie de l'entreprise et le crédit auprès des fournisseurs que l'on a de plus en plus de mal à payer ainsi, il faut bien l'admettre, que sur les dépenses personnelles.

Si les débuts d'activité sont souvent difficiles, ils le deviennent plus encore si l'on ne tient pas compte des charges sociales et des frais de fonctionnement. Une seule méthode permet de ne pas faire d'erreur au départ. Il s'agit d'établir un budget prévisionnel qui tiendra compte de tous les éléments financiers liés à votre activité :

- ce que vous voulez gagner ;
- le montant des charges ;
- les salaires ;
- les investissements ;
- les locaux et les charges locatives ;
- le téléphone, l'électricité ;
- l'entretien mobilier et immobilier...

Il est nécessaire de considérer et de gérer votre activité de photographe indépendant comme une petite entreprise (ce que vous êtes aux yeux du fisc, des banques ou des fournisseurs). Vous devez donc vous familiariser le plus vite possible avec les us et coutumes de ce territoire, que vous connaissez peu. Enfin, pour terminer cette petite présentation, j'attire votre attention sur le fait qu'il serait absurde de penser que vous pouvez exercer en professionnel sans céder à deux obligations majeures :

- le « savoir vendre », pour la partie commerciale ;
- le « savoir compter », pour la partie gestion.

Avant de commencer, quelques conseils aux débutants

Animés d'une fougue et d'un enthousiasme bien compréhensibles, beaucoup de jeunes photographes se lancent sans avoir pris un

minimum de précautions au préalable. Je vous présente quelques-unes d'entre elles qui pourront vous aider à éviter les pièges les plus courants :

- sortir de l'école et commencer à travailler sans aucune étude de marché ou d'investissement, ou les deux ;
- s'associer avec les mauvaises personnes ;
- croire que tout le monde vous attend à bras ouverts et que votre dossier ou votre sourire vont vous ouvrir toutes les portes ;
- exercer professionnellement sans vous être renseigné auprès de vos confrères ou d'organisations professionnelles ;
- choisir une mauvaise implantation ;
- décider de faire de l'acquisition numérique en utilisant le même appareil amateur que celui que votre client a acheté la semaine précédente ;
- éparpiller vos prestations dans des domaines que vous ne connaissez pas (mise en pages, impression...);
- passer aux droits d'auteur d'un seul coup, sans explication ni mesure, alors que vous n'en aviez jamais parlé auparavant ;
- faire des photos de personnes dans la rue, que vous mettrez ensuite en photothèque sans prendre de précautions.

Par opposition, il y a des possibilités pour rendre plus aisés des débuts souvent difficiles financièrement et moralement en l'absence de ressources financières régulières. Ces propositions ne sont pas une panacée, mais constituent une aide qui peut être appréciable :

- trouver un travail d'appoint vous permettant de prendre le temps de mettre en place la future structure de votre activité professionnelle ;
- bien connaître vos associés ;
- tester vos méthodes de travail avant de vous engager ;
- vous remettre en cause quotidiennement sans perdre confiance en soi ;
- vous tenir au courant des tendances, des méthodes de travail, des us et coutumes de la profession ;
- vous constituer un carnet d'adresses ;
- prospecter en permanence ;

- être à l'écoute des besoins des clients ;
- adhérer à une organisation professionnelle ;
- choisir une implantation proche de vos clients ;
- respecter les droits des tiers ;
- faire signer une décharge concernant les recours par le diffuseur ;
- éviter de dévaloriser votre travail ;
- réfléchir avant d'agir ou d'acheter votre matériel (quel résultat voulez-vous obtenir ?) ;
- ne pas chercher à gagner sur tous les tableaux : si vous échouez, votre client ne reviendra pas ;
- bien faire ce que vous savez faire et sous-traiter ce que vous ne savez pas faire.

Pour tout ce qui concerne les mises à jour, je vous invite à visiter www.edelamarre.com/gestion qui vous aidera au quotidien. Enfin, j'ajoute une petite citation personnelle : « Combattre les illusions, c'est donner aux rêves une chance de vivre ».