Propriétaire ou Locataire de votre image web ?

Le guide pour comprendre et choisir votre présence sur Internet sans vous faire piéger.

LIVRE BLANC, COMPRENDRE LES CONTRATS WEB

CHAPITRE I

Pourquoi ce guide est entre vos mains ?

Vous cherchez à créer un site Internet pour votre activité ? Un commercial vient de vous proposer une offre "trop belle" ? Ou vous avez signé un contrat il y a quelques mois et un doute s'installe ?

Dans les trois cas, ce guide est fait pour vous.

En **26 ans d'expertise dans le web**, j'ai vu trop d'artisans, de commerçants et de dirigeants de TPE se retrouver piégés par des contrats de 36 à 72 mois, impossibles à résilier, pour un site web dont ils découvriront trop tard qu'il ne leur appartient même pas.

Je vis et je travaille aujourd'hui dans la **Vallée du Loir**. Mon objectif n'est pas de vous vendre un énième abonnement, mais de vous donner les clés pour **protéger votre trésorerie** et choisir la solution qui convient réellement à votre entreprise.

🔗 **Pour aller plus loin :** Ce guide est le prolongement de l'article *"Site Internet en abonnement longue durée : ce qu'il faut savoir avant de s'engager"*, disponible dans la partie blog de mon site **philippe-lecomte.com**. Les mécanismes de la reconduction tacite et les points de vigilance juridiques y sont détaillés.

CHAPITRE II

Le piège de la location — Le coût réel

Beaucoup d'agences abordent les professionnels avec un discours séduisant : *"Le site ne vous coûte rien, vous ne payez que les frais de service."* Le comparatif réel sur **48 mois** (pour un contrat type de 120 € HT/mois) raconte une tout autre histoire.

Modèle Location (Leasing)

5 760 € HT

Sur 4 ans — engagement ferme. **À la fin, vous n'êtes pas propriétaire de votre site.**

Modèle Propriété (Expert local)

1 000–2 500 € HT

Vous possédez votre outil de travail. Pas d'engagement de durée.

💡 **Le constat :** Dans le modèle locatif, vous payez votre site **2 à 4 fois son prix réel**. C'est l'équivalent de louer un utilitaire sans option d'achat au prix d'un véhicule neuf.

CHAPITRE III

Le montage financier — Le "Crédit Professionnel"

Ce que ces agences vous vendent est techniquement une **Location Financière** — le pendant professionnel du "crédit à la consommation".

Comment ça marche ?

1

La vente de la dette

Dès la signature, l'agence vend votre contrat à une banque et touche la totalité des **5 760 €** immédiatement. **Elle n'a donc plus aucun intérêt financier à s'occuper de vous.**

2

L'impossibilité de résilier

Si le site ne vous apporte pas de clients, la banque exige tout de même vos mensualités jusqu'au bout. Elle n'est pas responsable de la qualité du site.

3

Absence de rétractation

Entre professionnels, le droit de rétractation est quasi inexistant. Une signature vous engage souvent pour **4 ans, sans retour possible.**

> ⚠️ **Le saviez-vous ?** La **DGCCRF** (la répression des fraudes) alerte régulièrement sur ces méthodes de vente agressives et sur le manque de transparence de ces contrats fermes et définitifs.

CHAPITRE IV

La visibilité locale — La vitrine invisible

Payer **5 760 €** pour un site "générique" ne sert à rien si personne à Montoire ou Vendôme ne vous trouve.

Le contenu "copier-coller"

Pour aller vite, ces agences utilisent les mêmes textes pour tous leurs clients. Google repère ce *"contenu dupliqué"* (**duplicate content**) et pénalise votre site : il ne voit aucune valeur à afficher une copie.

L'oubli du local

La vraie bataille se joue sur votre fiche **Google Maps** et sur un texte qui parle réellement de votre métier, de votre savoir-faire et de **votre ancrage local.**

CHAPITRE V

Le Détecteur de Pièges — 5 points à vérifier

Avant de signer ou pour faire le point sur votre contrat actuel, vérifiez ces 5 points essentiels :

1

Le financement

Le prélèvement est-il fait par votre agence ou par une **banque tierce** (type Locam, Grenke…) ?

2

La propriété

À la fin du contrat, puis-je partir avec **mes fichiers et mon nom de domaine** sans frais ?

3

L'autonomie

Puis-je modifier mes textes, horaires et photos **seul, sans surcoût ?**

4

La visibilité

Mon site est-il optimisé pour **ma zone géographique** ou est-ce un texte standard utilisé ailleurs ?

5

L'interlocuteur

En cas de besoin, ai-je le **numéro direct de la personne** qui a créé mon site ?

CONCLUSION

Reprenez les clés

> **Votre site Internet doit être un levier de croissance, pas une dette.**

Un doute sur un contrat ? Ne restez pas seul. Je vous propose un **regard professionnel et honnête sur votre projet ou votre contrat actuel**. Je me déplace directement chez vous pour analyser la situation avec vous.

Mieux vaut prévenir que de rester engagé 4 ans par erreur.

Votre contact local

Philippe Lecomte — *Expert Web depuis 26 ans*

📞 **06 61 46 36 80**
✉️ **contact@philippe-lecomte.com**
🌐 **www.philippe-lecomte.com**
📍 **Sougé - Vallée du Loir – Loir-et-Cher (41)**