

Choisir son statut

Cinq statuts couvrent la quasi-totalité des créations. Aucun n'est le meilleur en général : chacun l'est pour un niveau de revenu, un type d'activité et un horizon donnés. Ce chapitre les compare sur trois ans, pour les quatre profils, hors allocation chômage (le cumul ARE change la réponse : chapitre 4).

La grille en une page

	MICRO-ENTREPRISE	EI (RÉEL)	EURL À L'IR	EURL À L'IS	SASU À L'IS
Personne	Physique	Physique	Société	Société	Société
Régime social	TNS (SSI), cotisations en % du CA	TNS, cotisations sur le bénéfice	TNS gérant, sur le bénéfice	TNS gérant, sur la rémunération	Assimilé salarié, sur le salaire
Impôt	IR sur le CA après abattement (34 / 50 / 71 %) ou versement libératoire	IR sur le bénéfice réel	IR sur le bénéfice réel	IS 15 % / 25 %, puis IR sur rémunération	IS 15 % / 25 %, puis IR sur salaire
Dividendes	Non	Non	Non	Oui, cotisations TNS au-delà de 10 % du capital	Oui, flat tax 31,4 %
Frais réels déductibles	Non (abattement forfaitaire)	Oui	Oui	Oui	Oui
Plafond de CA	83 600 € services · 203 100 € ventes	Aucun	Aucun	Aucun	Aucun
Franchise de TVA	37 500 € services · 85 000 € ventes, quel que soit le statut				
Comptabilité	Livre des recettes	Comptabilité d'engagement allégée	Comptes annuels, dépôt au greffe	Comptes annuels, dépôt au greffe	Comptes annuels, dépôt au greffe
Coût de structure retenu	0 €	600 €/an	1 500 €/an	1 500 €/an	1 500 €/an
Protection sociale	TNS : IJ partielles, pas d'invalidité-décès sans contrat	TNS	TNS	TNS	Régime général : IJ, invalidité, retraite complémentaire salariée
Cumul ARE	Règle des 70 % du revenu	Règle des 70 %	Règle des 70 %	Règle des 70 %	Réduction au prorata du salaire ; taux plein à salaire 0

Hypothèses de tout le chapitre : répartition salaire / dividendes optimale calculée par le simulateur ; ACRE la première année ; pour les couples (Karim, Mehdi), conjoint avec 30 000 € de revenu imposable ; coût de structure (expert-comptable, greffe, banque) déduit du résultat. Les cotisations EI / EURL n'intègrent pas encore l'abattement de 26 % sur l'assiette TNS prévu par la réforme 2026 : elles sont légèrement surestimées, ce qui joue en défaveur de ces statuts dans les tableaux.

Choisir sur trois ans, pas sur la première année

La première année ment. L'ACRE réduit les cotisations, les frais de création sont déductibles, le chiffre d'affaires n'est pas encore au niveau cible, et l'allocation chômage brouille la lecture. Un statut qui semble gagnant en année 1 peut coûter cher en année 3, quand le CA est là, que l'exonération a disparu et que les seuils sont dépassés.

Les quatre seuils à connaître avant de choisir

PLAFONDS DE LA MICRO

83 600 € de CA pour les prestations de services, 203 100 € pour la vente de marchandises. Au-delà deux années de suite, sortie du régime. Karim, à 80 000 €, est à 95 % du plafond : la micro n'est pas un statut de croisière pour lui.

FRANCHISE DE TVA

37 500 € pour les services, 85 000 € pour les ventes. Facturer la TVA n'est pas un coût pour qui vend à des entreprises (elles la récupèrent) ; c'en est un pour qui vend à des particuliers. Léa reste sous le seuil ; Karim, Sophie et Mehdi le dépassent.

IS À TAUX RÉDUIT

15 % jusqu'à 42 500 € de bénéfice, 25 % au-delà. C'est ce qui rend la société intéressante pour garder de la trésorerie : un bénéfice non distribué n'est taxé qu'à l'IS.

FLAT TAX SUR LES DIVIDENDES

31,4 % (18,6 % de prélèvements sociaux + 12,8 % d'IR), ou option pour le barème avec abattement de 40 %. Après l'IS, un euro de bénéfice distribué en dividendes laisse environ 58 centimes.

Karim, les cinq statuts sur trois ans

CA 80 000 €, frais 8 000 €, couple avec un enfant. Net = salaire net + dividendes nets, après IR du foyer ; pour la micro, les frais réels sont retranchés.

STATUT	AN 1 (ACRE)	AN 2	NET 3 ANS	COTIS. 3 ANS	IMPÔTS 3 ANS	ÉCART
Micro-entreprise	50 587 €	45 463 €	141 513 €	56 808 €	17 679 €	—
EURL à l'IS	43 762 €	43 762 €	131 286 €	67 284 €	12 930 €	-10 227 €
EI (réel)	43 345 €	43 345 €	130 035 €	67 947 €	16 218 €	-11 478 €
EURL à l'IR	42 825 €	42 825 €	128 475 €	67 284 €	15 741 €	-13 038 €
SASU à l'IS	42 010 €	39 787 €	121 584 €	35 700 €	54 218 €	-19 929 €

Scénario S3-1. La micro l'emporte en net parce que ses cotisations sont assises sur le CA abattu et qu'elle n'a aucun coût de structure. Elle perd dès que l'on ajoute l'allocation chômage (chapitre 4), des frais réels élevés, ou un CA au-delà du plafond. La section 3.5 explique pourquoi la SASU, pourtant choisie par la majorité des consultants, arrive dernière ici.

À 32 000 € de CA, la société est une erreur

Léa facture 32 000 € par an, avec 2 000 € de frais, et reste sous la franchise de TVA. Elle a lu que « la SASU protège mieux » et que « les dividendes sont moins taxés ». Les chiffres disent autre chose.

STATUT	AN 1	AN 2	NET 3 ANS	COTIS. 3 ANS	TRIM. / AN	ÉCART
Micro-entreprise	23 168 €	21 116 €	65 400 €	22 728 €	4	—
EI (réel)	20 793 €	20 089 €	60 971 €	25 001 €	4	-4 429 €
EURL à l'IS	20 616 €	19 927 €	60 470 €	24 123 €	4	-4 930 €
EURL à l'IR	20 268 €	19 592 €	59 452 €	24 123 €	4	-5 948 €
SASU à l'IS	18 069 €	16 643 €	51 355 €	10 410 €	0	-14 045 €

Scénario S3-2. En SASU, l'optimum du simulateur est de ne verser aucun salaire et de tout distribuer : c'est ce qui donne zéro trimestre de retraite et aucune couverture maladie.

Pourquoi l'écart est aussi grand

- **Le coût fixe.** 1500 € d'expert-comptable et de greffe sur 32 000 € de CA, c'est près de 5 % du chiffre d'affaires avant même le premier euro de cotisation.
- **L'IS puis la flat tax.** À ce niveau de bénéfice, la combinaison IS 15 % puis flat tax 31,4 % prélève 42 % du résultat distribué, là où la micro prélève environ 25 % du CA, abattement compris.
- **Rien en face.** Le président non rémunéré n'a ni trimestres, ni indemnités journalières, ni prévoyance. Pour retrouver une protection, il faudrait un salaire, et donc des cotisations patronales et salariales qui creuseraient encore l'écart.
- **La TVA.** Sous 37 500 €, Léa n'en facture pas, quel que soit le statut. La société ne lui apporte donc aucun avantage de ce côté non plus.

Pour Léa : micro-entreprise, sans hésiter, tant que le CA reste sous 40 000 € et que les frais restent faibles. Le passage en société se reconsidère si l'activité grandit (chapitre 6), ou si elle doit investir du matériel coûteux que la micro ne lui laisserait pas déduire.

Vente de produits : c'est la marge qui choisit le statut

Sophie vend 90 000 € de marchandises par an. En micro-entreprise, l'abattement forfaitaire de 71 % tient lieu de charges : cotisations et impôt se calculent sur le chiffre d'affaires, que la marge réelle soit de 60 % ou de 25 %. Au réel, seule la marge est taxée. Le bon statut dépend donc d'un chiffre que le CA ne dit pas.

MARGE BRUTE	ACHATS	MICRO VENTE, NET RÉEL	EURL À L'IS, NET	SASU À L'IS, NET	LECTURE
70 %	27 000 €	50 402 €	37 083 €	35 078 €	Micro, nettement
60 %	36 000 €	41 402 €	32 801 €	30 012 €	Micro
50 %	45 000 €	32 402 €	28 260 €	25 337 €	Micro, de peu
40 %	54 000 €	23 402 €	23 269 €	20 142 €	Point de bascule
35 % (Sophie)	58 500 €	18 902 €	20 772 €	17 518 €	EURL à l'IS
25 %	67 500 €	9 902 €	14 867 €	12 270 €	EURL, nettement

Scénario S3-3, année sans ACRE, CA 90 000 €, célibataire. Net réel micro = net calculé – achats. Au réel, achats et 1 500 € de structure sont déduits avant cotisations et impôt.

Ce que montre le tableau

Le point de bascule se situe autour de **35 % de marge**. En dessous, la micro fait payer des cotisations sur de l'argent qui n'a jamais existé : à 25 % de marge, elle laisse 9 902 € à Sophie contre 14 867 € en EURL. Au-dessus de 50 %, c'est l'inverse : l'abattement de 71 % est plus généreux que les charges réelles, et la micro devient un cadeau fiscal.

Sophie, à 35 % de marge, est du côté du réel. Deux autres éléments vont dans le même sens : elle dépasse la franchise de TVA dès la première année (85 000 €) et récupère au réel la TVA sur ses achats, ce que la micro ne permet pas ; et son stock de départ se finance mieux dans une société, où il devient un actif, que sur un compte personnel.

LE PIÈGE DE LA PREMIÈRE ANNÉE

Beaucoup de commerçants démarrent en micro « pour voir », puis y restent par habitude alors que leur marge a baissé avec la concurrence. Le passage au réel se décide sur la marge de l'année prochaine, pas sur celle du lancement. Le chapitre 4 montre que l'ARCE finance le stock de départ dans les deux cas.

Pour Sophie : micro-BIC vente la première année si la marge dépasse 45 %, EURL à l'IS sinon. À 35 % de marge et 90 000 € de ventes, l'EURL à l'IS dès la création, avec la TVA, est la réponse du guide. La SASU n'apporte rien ici : 17 518 € contre 20 772 €.

Artisan : les fournitures changent le calcul

Mehdi facture 65 000 € par an, dont 24 000 € de fournitures refacturées à ses clients. Son activité est une prestation artisanale (abattement micro de 50 %), mais une part de son chiffre d'affaires est de la revente de matériel. C'est le cas le plus mal servi par les comparateurs généralistes.

STATUT	AN 1	AN 2	NET 3 ANS	COTIS. 3 ANS	IMPÔTS 3 ANS	ÉCART
EI (réel)	27 488 €	26 279 €	80 046 €	36 179 €	4 975 €	—
EURL à l'IS	27 120 €	25 981 €	79 082 €	35 272 €	4 146 €	-964 €
EURL à l'IR	26 906 €	25 761 €	78 428 €	35 272 €	4 800 €	-1 618 €
Micro-entreprise	24 699 €	20 535 €	65 769 €	46 158 €	11 073 €	-14 277 €
SASU à l'IS	23 929 €	23 057 €	70 043 €	10 112 €	38 425 €	-10 003 €

Scénario S3-4, couple avec un enfant. Micro : net réel = net – fournitures ; cotisations approchées avec le barème BNC du simulateur (le barème BIC prestations donne un écart de quelques centaines d'euros). EI et EURL : hors abattement de 26 % sur l'assiette TNS, qui améliorerait encore leur résultat.

Lecture

En micro, Mehdi paie des cotisations et de l'impôt sur 65 000 € alors qu'il n'en garde que 41 000 avant charges : l'abattement de 50 % couvre à peine fournitures et frais réels. Au réel, l'EI déduit tout, coûte 600 € de structure, et le laisse en tête malgré l'approximation défavorable. La société (EURL) n'apporte rien de plus tant qu'il n'a ni salarié ni besoin de capitaliser, et elle lui coûte 900 € de plus par an en comptabilité.

LES TROIS OBLIGATIONS PROPRES À L'ARTISAN

Qualification : diplôme (CAP, BEP) ou trois ans d'expérience pour les métiers réglementés du bâtiment.

Immatriculation au registre national des entreprises via le guichet unique, avec déclaration d'activité artisanale ; le stage de préparation à l'installation est facultatif depuis 2019. **Assurance décennale** obligatoire avant le premier chantier, 1 000 à 3 000 € par an selon le métier et le CA, à déduire au réel (elle n'est pas déductible en micro).

Pour Mehdi : entreprise individuelle au réel dès la création, TVA facturée, fournitures et décennale déduites. La micro ne redevient intéressante que si la part de fournitures tombe sous 15 % du CA. L'EURL se reconsidère au premier salarié ou au premier gros investissement (véhicule, atelier).

SASU ou EURL : le match que tout le monde croit connaître

La SASU est le statut par défaut du consultant. Pourtant, sur trois ans et hors allocation chômage, la micro laisse 19 929 € de plus à Karim, et l'EURL à l'IS fait mieux aussi. Trois raisons, et une qui renverse tout.

1. LE COÛT DU RÉGIME GÉNÉRAL

Un salaire de président coûte environ 80 % de charges, une rémunération de gérant TNS environ 45 %. Pour le même net, la SASU dépense bien plus en cotisations, en échange d'une protection plus large.

2. LES DIVIDENDES NE SAUVENT PAS TOUT

Après IS puis flat tax, un bénéfice distribué perd 42 %. L'optimum pour Karim mélange 28 200 € de salaire et 35 956 € de dividendes : un compromis, pas un miracle.

3. L'ACRE JOUE MOINS

Depuis 2026, l'exonération ne porte en SASU que sur la part patronale : un quart de cotisations en moins pour un TNS la première année, à peine un cinquième pour un président.

CE QUI RENVERSE LE CLASSEMENT : L'ARE

Avec une allocation chômage, la SASU est le seul statut où la rémunération à zéro conserve l'allocation à taux plein (chapitre 4). Sur deux ans, cet avantage dépasse l'écart ci-dessus. Le guide retient la SASU pour Karim pour son régime chômage, pas pour son régime fiscal.

Protection sociale comparée, année 3

STATUT	RÉGIME	TRIMESTRES	INDEMNITÉS JOURNALIÈRES	INVALIDITÉ-DÉCÈS	RETRAITE COMPLÉMENTAIRE
Micro	TNS micro-entrepreneur (SSI)	4	partiel	partiel	partiel
EI / EURL	TNS gérant majoritaire (SSI)	4	partiel	partiel	partiel
SASU, salaire 28 200 €	Assimilé salarié (régime général)	4	complet	complet	complet

« Partiel » = droit plafonné ou soumis à délai (IJ TNS après un an d'affiliation). Une prévoyance individuelle comble l'écart pour 500 à 1 500 € par an, déductibles au réel (Madelin) : à intégrer dans la comparaison.

Pour Karim : SASU à l'IS pendant la période d'allocation (chapitre 4), puis réexamen à la fin des droits : rester en SASU pour la protection sociale et la souplesse des dividendes, ou passer en EURL pour le coût. Le chapitre 6 chiffre la transformation.

Ce que le net ne dit pas

Les tableaux classent les statuts par ce qui reste dans la poche. Cinq critères ne s'y voient pas et pèsent parfois davantage.

LA RESPONSABILITÉ

Depuis 2022, le patrimoine personnel de l'entrepreneur individuel est séparé de son patrimoine professionnel, micro comprise. La société n'apporte plus l'avantage décisif qu'elle avait ; elle reste utile face aux banques, qui demandent une caution personnelle dans les deux cas.

LA CRÉDIBILITÉ COMMERCIALE

Certains grands comptes et plateformes de portage n'acceptent que des sociétés. Pour un consultant, c'est un argument réel en faveur de la SASU ou de l'EURL. Pour un artisan ou un commerçant, aucun client ne regarde le statut.

L'ASSOCIÉ DE DEMAIN

Une SASU devient SAS, une EURL devient SARL, par simple cession de parts. Une micro ou une EI ne s'ouvre pas : il faut créer une société et y apporter l'activité. Si un associé est envisagé à deux ans, la société s'anticipe.

LA TRÉSORERIE ET LE TEMPS

Seule la société à l'IS permet de laisser du bénéfice taxé à 15 % en attendant de le distribuer, d'investir, ou de lisser des revenus irréguliers. En micro et en EI, tout est imposé l'année où il est gagné. Le chapitre 5 en fait le cœur de l'optimisation.

LE STATUT N'EST PAS DÉFINITIF, MAIS CHANGER COÛTE

Passer de micro à EI : une option, sans frais. De EI à EURL ou SASU : apport du fonds, nouveaux statuts, 1 500 à 3 000 € de formalités et de conseil. De EURL à SASU (ou l'inverse) : transformation, environ 2 000 à 4 000 €, et un changement de régime social qui remet les compteurs à zéro pour les IJ. Le bon moment pour changer est traité au chapitre 6.

Les questions à poser

À VOTRE EXPERT-COMPTABLE

- ☐ Avec mes frais réels et ma marge, à partir de quel CA le réel bat-il la micro ?
- ☐ Quel coût annuel pour la tenue des comptes selon le statut (micro, EI, société) ?
- ☐ Si je prends une prévoyance TNS, quel montant et quelle déduction ?
- ☐ Mon activité est-elle « services » ou « vente » pour les plafonds et la TVA ?

À VOUS-MÊME

- ☐ Mes clients sont-ils des entreprises (TVA neutre) ou des particuliers (TVA = coût) ?
- ☐ Ai-je besoin de garder de l'argent dans l'entreprise, ou de tout sortir chaque année ?
- ☐ Un associé, un salarié, un gros investissement sont-ils probables à deux ans ?
- ☐ Ma protection sociale actuelle couvre-t-elle un arrêt de travail de trois mois ?

Et pour Karim, Sophie, Léa, Mehdi ?

PROFIL	STATUT RETENU	NET 3 ANS, HORS ARE	POURQUOI
Karim	SASU à l'IS, puis réexamen à la fin des droits	121 584 €	Dernier hors ARE, premier avec : la rémunération à zéro conserve l'allocation. Protection sociale complète dès qu'il se verse un salaire.
Sophie	EURL à l'IS dès la création	63 901 €	Marge de 35 %, sous le point de bascule de 35 % ; TVA récupérée sur les achats ; stock à l'actif. La micro ne vaut qu'au-dessus de 45 % de marge.
Léa	Micro-entreprise	65 400 €	14 045 € de mieux que la SASU sur trois ans ; sous la franchise de TVA ; aucun coût de structure. Société à reconsidérer au-delà de 40 000 € de CA.
Mehdi	EI au réel	80 046 €	Fournitures et décennale déduites, TVA facturée, 600 € de structure. EURL au premier salarié ou au premier investissement lourd.

Nets sur trois ans, hors allocation chômage et hors ARCE. Le chapitre 4 ajoute l'aide au retour à l'emploi, qui modifie le classement pour Karim et renforce les autres.

LA RÈGLE EN UNE PHRASE

Micro quand les frais réels sont faibles et le CA sous les plafonds ; **EI au réel** dès que les achats, fournitures ou frais dépassent l'abattement forfaitaire ; **EURL à l'IS** pour une activité de négoce ou pour capitaliser à moindre coût ; **SASU à l'IS** pour le cumul avec l'allocation chômage, la protection sociale du régime général et la souplesse des dividendes, en acceptant qu'elle coûte plus cher en cotisations.

CE QUE LE SIMULATEUR NE FAIT PAS

Il ne connaît ni votre convention collective passée (qui peut imposer une non-concurrence), ni vos clients (TVA neutre ou non), ni votre besoin de prévoyance. Les cotisations EI / EURL n'intègrent pas encore l'abattement de 26 % sur l'assiette TNS (réforme 2026) : les écarts en faveur de la micro ou de la SASU sont donc, pour ces deux statuts, un peu surestimés. Les artisans sont calculés avec le barème BNC.

Rejouer les scénarios — les scénarios S3-1 à S3-4 s'ouvrent dans le simulateur, hypothèses déjà saisies, depuis danstapochefr/guide : remplacez CA, frais, marge et situation de famille par les vôtres pour obtenir votre grille sur trois ans.