

WHISPERIAL

Le copilote intelligent de l'entrepreneur, de l'idée à la croissance.

GUIDE GRATUIT · PORTEUR DE PROJET

Faire évoluer sa micro-entreprise

*Reconnaître les signaux, choisir le bon moment
et franchir les étapes — de la micro à la société.*

La micro est un tremplin, pas un plafond

La micro-entreprise est faite pour démarrer simplement. Mais elle a des limites — de chiffre d'affaires, de déduction de charges, de crédibilité — que la croissance finit par heurter. Faire évoluer sa structure n'est pas un échec : c'est le signe que ça marche.

L'enjeu n'est pas de tout changer d'un coup, mais de franchir la bonne étape au bon moment. Ce guide vous aide à repérer les signaux et à comprendre chaque transition possible.

Les 5 signaux qu'il est temps de faire évoluer sa micro

1. Vous approchez des plafonds de chiffre d'affaires (203 100 € en vente, 83 600 € en services).
2. Vous avez de plus en plus de charges réelles que vous ne pouvez pas déduire.
3. Vous avez besoin de recruter pour absorber l'activité.
4. De gros clients ou partenaires attendent une structure plus « solide » (société, TVA).
5. Vous voulez vous associer ou lever des fonds.

Étape 0 — Optimiser avant de transformer

Avant de changer de statut, tirez le meilleur de votre micro. Souvent, on peut croître un moment sans rien transformer :

- **Monter en gamme** : augmenter ses prix et sa valeur perçue plutôt que son volume.
- **Structurer son offre** : produit d'appel, cœur de gamme, offre premium.
- **Déléguer par la sous-traitance** : faire appel à d'autres indépendants sans devenir employeur.
- **Piloter ses chiffres** : suivre sa trésorerie et sa marge pour décider au bon moment.

Étape 1 — Sortir de la franchise de TVA

C'est souvent la première évolution rencontrée. Dès que vous franchissez le seuil majoré de franchise (93 500 € en vente, 41 250 € en services), vous devez facturer la TVA à partir du 1er jour du mois de dépassement.

Ce qui change	Concrètement
Vous facturez la TVA	Vos prix TTC augmentent — un impact réel pour vos clients particuliers
Vous récupérez la TVA sur vos achats	Un avantage si vous avez beaucoup de dépenses professionnelles
Vous déclarez la TVA	Nouvelle obligation déclarative périodique auprès des impôts

Le réflexe selon votre clientèle

Clientèle de professionnels (B2B) : sortir de la franchise est peu douloureux — vos clients récupèrent la TVA.

Clientèle de particuliers (B2C) : l'impact prix est réel ; anticipez-le dans votre stratégie tarifaire.

Étape 2 — Passer au régime réel

Rester en entreprise individuelle mais quitter le forfait micro. Pertinent quand vos charges réelles dépassent l'abattement forfaitaire (71 %, 50 % ou 34 % selon l'activité).

- **Ce que vous gagnez** : vous déduisez vos charges réelles (achats, matériel, locaux, déplacements) — vous êtes imposé sur le bénéfice, pas sur le CA.
- **Ce que ça implique** : une comptabilité complète (bilan, compte de résultat) et, en général, un expert-comptable.

Le test simple

Si le total de vos charges réelles dépasse le pourcentage d'abattement forfaitaire de votre activité, le régime réel devient probablement plus avantageux. Exemple : en prestations de services (abattement 50 %), si vos charges dépassent la moitié de votre CA, le réel mérite d'être étudié.

Étape 3 — Passer en société (EURL, SASU, SAS)

L'évolution la plus structurante. On crée une société, à laquelle on apporte ou cède son activité, puis on ferme la micro. On le fait pour de vraies raisons :

- **Déduire ses charges** et optimiser sa fiscalité (option à l'impôt sur les sociétés).
- **Protéger son patrimoine** via la responsabilité limitée aux apports.
- **S'associer ou lever des fonds** (la SAS est le véhicule privilégié).
- **Choisir son régime social** (assimilé salarié en SASU/SAS, ou TNS en EURL).
- **Gagner en crédibilité** auprès des banques et des grands comptes.

Le comparatif détaillé des statuts figure dans le guide « Choisir son statut juridique ». L'essentiel : EURL pour rester seul avec des cotisations plus faibles, SASU pour un vrai salaire et l'image société, SAS dès qu'on est plusieurs ou qu'on vise une levée.

Anticipez la bascule automatique

Si vous dépassez les plafonds micro deux années civiles consécutives, vous basculez automatiquement au régime réel au 1er janvier suivant. Mieux vaut préparer la transition en amont que la subir : la choisir permet d'optimiser le calendrier fiscal et social.

Étape 4 — Recruter son premier salarié

Embaucher change de dimension : vous devenez employeur, avec des obligations et un coût à anticiper.

- **Le coût réel** : un salaire net s'accompagne des cotisations salariales et patronales. Comptez bien plus que le seul net versé — utilisez le simulateur de coût d'embauche de l'URSSAF pour un chiffre précis.
- **Les obligations** : contrat de travail, déclaration préalable à l'embauche (DPAE), bulletins de paie, mutuelle d'entreprise, médecine du travail.
- **À noter** : on peut employer un salarié en micro, mais la comptabilité de la paie et le coût plaident souvent pour un passage en société à ce stade.

Les alternatives à l'embauche

- La sous-traitance ou le recours à des freelances (souplesse, pas de lien de subordination)
- L'alternance (apprentissage) ou le stage, souvent aidés
- Le portage salarial pour certaines missions

Étape 5 — Financer sa croissance

Bonne nouvelle : une micro qui tourne depuis un ou deux ans a un historique de chiffre d'affaires — un atout majeur face à une banque, bien plus qu'un simple projet sur papier.

- **Réinvestir ses bénéfices** reste le financement le plus sain.
- **Le prêt bancaire** devient accessible, appuyé par votre historique et, au besoin, une garantie Bpifrance.
- **Les aides à la croissance** et dispositifs régionaux (voir le guide « Financer son projet »).

Anticiper les conséquences sociales et fiscales

Chaque transition a des effets à ne pas découvrir après coup :

- **Fin des aides de démarrage** : l'ACRE et le maintien de l'ARE/ARCE ont une durée limitée — intégrez leur fin dans votre prévisionnel.
- **Changement de régime social** : passer en SASU vous fait basculer du statut TNS à assimilé salarié (meilleure couverture, cotisations plus élevées).
- **Rémunération vs dividendes** : en société à l'IS, l'arbitrage entre salaire et dividendes devient un vrai levier d'optimisation.
- **Comptabilité renforcée** : au réel comme en société, un expert-comptable devient quasi indispensable.

Votre feuille de route

Si...	Alors envisagez...
Vous dépassez les seuils de franchise de TVA	Facturer la TVA (étape 1)
Vos charges réelles dépassent l'abattement	Le régime réel (étape 2)
Vous approchez les plafonds micro / voulez vous associer	Passer en société (étape 3)
Vous ne suivez plus la charge de travail	Sous-traitance ou embauche (étape 4)
Vous avez besoin de capitaux pour accélérer	Financer la croissance (étape 5)

La checklist avant de franchir le pas

Modéliser l'impact chiffré (cotisations, impôt, coût de la nouvelle structure) avant de décider.

Vérifier le calendrier : certaines bascules ne prennent effet qu'au 1er janvier.

Se faire accompagner par un expert-comptable pour sécuriser la transition.

Ne pas transformer par anticipation « au cas où » : chaque étape a un coût, franchissez-la quand le besoin est réel.

Bon à savoir

Les seuils, taux et règles évoqués sont ceux de 2026 et peuvent évoluer. Le choix du moment et du statut a des conséquences fiscales et sociales importantes : faites-vous accompagner par un expert-comptable avant toute transition. Ce guide informe, il ne constitue pas un conseil personnalisé.

Passez de l'information à l'action avec Whisperial

→ Le module de pilotage suit votre chiffre d'affaires et vous alerte quand vous approchez des plafonds ou des seuils de TVA — vous anticipez au lieu de subir.

→ Le moteur de cohérence vous aide à comparer les scénarios (rester en micro, passer au réel, créer une société) sur des chiffres réels.

→ Prêt à franchir le pas ? Prenez rendez-vous avec un expert-comptable partenaire depuis la marketplace pour sécuriser la transition.

Retrouvez ces outils dans votre espace whisperial.com