



Communiqué de presse  
12 juin 2026

## **WALTER FRANCE**

### **Créer ou reprendre un restaurant : quelle structure juridique et fiscale choisir ?**

**Quand un professionnel de la restauration s'apprête à lancer ou à racheter son activité, le choix de la structure s'impose rapidement. Entreprise individuelle ou société ? Imposition à l'IR ou à l'IS ? Rémi Gourrin, associé [Walter France](#), décortique les avantages et les inconvénients de ces différentes options.**

Ces décisions, souvent sous-estimées, ont des conséquences majeures, particulièrement lorsque le projet implique un financement externe.

#### **> Les grandes options et leur régime fiscal**

Chaque forme juridique emporte un mode d'imposition distinct.

L'entreprise individuelle conduit l'exploitant à être imposé personnellement sur l'intégralité du bénéfice dégagé, avec application des charges sociales sur cette même base.

Le recours à une société de type SARL ouvre une alternative : la personne morale peut opter pour l'IS sur ses bénéfices, tandis que le gérant est imposé à l'IR sur sa rémunération, laquelle supporte les cotisations sociales.

#### **> Des valorisations élevées qui appellent souvent l'emprunt**

Le prix d'acquisition d'un restaurant courant (la valorisation d'un restaurant étoilé est différente) tourne généralement autour de 3,5 fois l'EBE, ou encore d'environ 80 % du chiffre d'affaires, avec des écarts sensibles selon la localisation – Paris ou province, quartier, visibilité. Ces niveaux de valorisation rendent le recours à l'emprunt quasi incontournable pour financer une part significative de l'opération.

#### **> Remboursement d'emprunt : l'IS s'impose souvent**

Lorsqu'un créateur ou repreneur doit s'endetter de façon importante, la structure sociétaire soumise à l'IS offre généralement un avantage net sur la période de remboursement.

La logique est simple : dans ce cadre, c'est la société qui porte la dette. Les bénéfices consacrés au service de l'emprunt sont soumis à l'IS, mais n'entrent pas dans l'assiette des cotisations sociales du dirigeant.

À l'inverse, un entrepreneur individuel voit ses bénéficiaires – même ceux mobilisés pour rembourser ses dettes – soumis au barème progressif de l'IR et aux charges sociales personnelles. La pression fiscale et sociale cumulée peut donc s'avérer nettement plus lourde.

Autre point à considérer : la composition du fonds de commerce. La valorisation inclut des éléments corporels et incorporels (notamment la marque ou l'enseigne), mais la part du matériel dans le prix global est souvent marginale. Or seul ce dernier est amortissable et fiscalement déductible. La part incorporelle du fonds, bien qu'amortissable comptablement depuis 2022, ne l'est pas sur le plan fiscal.

### > **Financement sur fonds propres : l'IS n'est pas toujours gagnant**

Dans le cas d'une acquisition autofinancée, la question fiscale reste posée, mais sous un angle différent. C'est ici le chef d'entreprise qui joue le rôle de bailleur de fonds vis-à-vis de sa structure – le plus souvent via un apport en compte courant d'associé. Il cherchera naturellement à se rembourser avant une cession, et la capacité à récupérer ces fonds dépend directement du régime fiscal retenu. À première vue, l'IS semble avantageux pour maximiser les flux destinés au remboursement du compte courant. Mais sur le long terme, notamment en fin de carrière, le tableau peut se renverser.

Prenons l'exemple d'un fonds autofinancé à 300 000 euros. Lors de la cession, même si la plus-value est exonérée, ces 300 000 euros doivent être rapatriés. Dans une entreprise individuelle, la somme revient intégralement au cédant, sans formalité ni prélèvement supplémentaire. Dans une société à l'IS, une distribution de dividendes viendra amputer ce montant – jusqu'à 30 % de fiscalité, voire davantage en cas d'assujettissement aux charges sociales.

Selon Rémi Gourrin, il n'existe pas de réponse universelle. *« L'attrait instinctif pour l'IS mérite donc d'être tempéré. Une acquisition autofinancée en fin de carrière, assortie d'une plus-value à la cession, peut rendre le régime IR nettement plus performant. Le choix de la structure fiscale doit s'apprécier au regard d'un faisceau de paramètres : mode de financement, horizon de détention, stratégie de sortie, niveau de rémunération souhaité. Ce n'est qu'à cette condition qu'il devient véritablement optimisé. »*

---

#### **Walter France en quelques chiffres**

- un réseau fédéraliste de 115 bureaux en France, y compris les départements d'Outre-Mer (Réunion)
- date de création : 1974
- 1450 collaborateurs et 140 associés
- un siège basé à Paris avec une équipe de permanents
- chiffre d'affaires : 155 millions d'euros

#### **Walter France est membre d'Allinial Global International**

- 270 cabinets
- 112 pays
- 44 000 associés et collaborateurs partout dans le monde

- chiffre d'affaires : 7 milliards de dollars U