

# LA TRANSMISSION D'ENTREPRISES

CHIFFRES-CLÉS ET TENDANCES  
EN WALLONIE EN 2023



W 

# TABLE DES MATIÈRES

<b>Executive summary</b>	<b>2</b>
<b>Informations générales sur les transactions</b>	<b>4</b>
<b>Secteurs les plus concernés par la transmission</b>	<b>8</b>
<b>Les multiples d'EBITDA</b>	<b>12</b>
<b>Efforts propres, Earn-out et Vendor loan</b>	<b>17</b>
<b>Motifs de la vente</b>	<b>27</b>
<b>Un marché d'acquéreurs stratégiques</b>	<b>29</b>
<b>Répartition géographique</b>	<b>32</b>
<b>WE Cession &amp; Acquisition en 2023</b>	<b>35</b>
<b>Typologie des répondants</b>	<b>37</b>
<b>Conclusion</b>	<b>39</b>

# EXECUTIVE SUMMARY

Chaque année, Wallonie Entreprendre Cession & Acquisition sollicite son réseau d'experts agréés afin de jauger l'état du marché de la transmission d'entreprise en Wallonie. Ceux-ci nous ont communiqué différentes informations sur les transactions dans lesquelles ils ont été impliqués en 2023. Il s'agit du nombre de transmissions concrétisées, des informations sur les entreprises transmises, sur les caractéristiques des repreneurs, ainsi que sur les modalités de financement.

Il nous semble important de rappeler ce que nous entendons ici par "transmission". Nous considérons qu'il s'agit effectivement d'une transmission d'entreprise lorsqu'il y a transfert de l'activité économique, ainsi qu'un changement de contrôle de l'entreprise (les prises de participation minoritaires ou les restructurations ne sont pas reprises dans la présente analyse). Le contrat de cession doit également avoir été signé en 2023 pour être repris dans ces statistiques.

Cette étude n'a pas la prétention d'être le reflet exact de la situation, mais elle est suffisamment représentative pour donner une information sérieuse et pertinente sur les grandes tendances du marché des cessions et acquisitions en Wallonie pour l'année écoulée. Nos résultats s'appuient sur **les réponses de 107 partenaires agréés**, sur les 157 experts actifs dans notre écosystème, qui nous ont informé des transmissions qu'ils ont accompagnées en 2023. Le nombre de répondants est significativement plus élevé que l'année précédente puisque nous avons alors compilé les résultats de 66 experts.

Le bilan tiré de ce reporting qui analyse le marché des cessions et acquisitions en 2023 est très positif. Avec un volume de transactions en très forte augmentation par rapport aux années précédentes, ce niveau d'attractivité pour le rachat d'entreprises se matérialise dans les réponses de la très grande majorité des experts, après des années précédentes refroidies par les crises du Covid, l'incertitude géopolitique et les augmentations de coûts énergétiques ou de main d'œuvre.

Des détails et explications plus développés figurent dans les pages suivantes du document. De manière très synthétique, voici les quelques éléments-clés à retenir de 2023 :

- ▶ **428 transactions** ont été accompagnées par les partenaires agréés de Wallonie Entreprendre
- ▶ **43%** sont des dossiers avec une valeur de transaction inférieure à 1 M€
- ▶ **79%** sont inférieurs à 5 M€
- ▶ **6095 emplois** ont ainsi été **pérennisés** grâce à la transmission d'entreprises
- ▶ Le **multiple moyen EV/EBITDA<sup>1</sup>** en Wallonie est de **5.9**
- ▶ **86 transactions** (20%) ont eu recours à un **crédit vendeur**
- ▶ **67 transactions** (15%) ont une **clause d'earn-out**
- ▶ **La pension** reste le principal motif de vente des entrepreneurs cédants
- ▶ **Les acquéreurs stratégiques** sont toujours les plus présents sur le marché avec **48%** des transmissions référencées

2023 était la première année depuis la création de Wallonie Entreprendre (WE) suite à la fusion de trois outils économiques wallons (SRIW, SOWALFIN et SOGEP). WE a été impliquée dans 6% des transactions, via ses plateformes de recherche de contreparties, et dans 11% des transactions par ses solutions de financement (garanties et/ou cofinancement).

Nous tenons à adresser tous nos remerciements à notre réseau de partenaires agréés en transmission pour leur précieuse contribution à cette analyse ainsi que pour la démonstration quotidienne de leur expertise aux côtés des entrepreneurs cédants ou acquéreurs en Wallonie. La qualité de leur accompagnement, leur déontologie et la confiance qu'ils accordent aux dispositifs de Wallonie Entreprendre sont des éléments déterminants dans la performance du marché de la transmission d'entreprises en Wallonie.

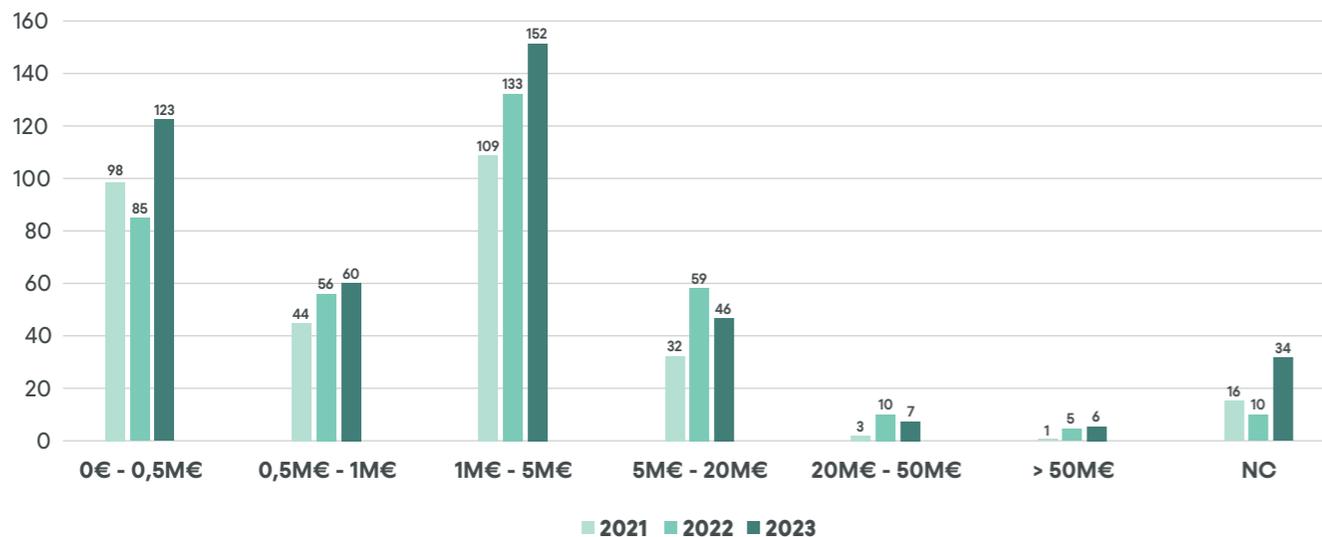
**RÉGINE PINTIAUX ET LAURENT RENERKEN**  
CONSEILLERS CESSION & ACQUISITION



<sup>1</sup> Multiple de valorisation calculé en divisant l'"Enterprise Value" par son EBITDA (bénéfice avant intérêts, impôts, dépréciation et amortissement)

# INFORMATIONS GÉNÉRALES SUR LES TRANSACTIONS

## NOMBRE DE TRANSMISSIONS ET TAILLE DES DEALS



Grâce à un nombre record de répondants, 107 sur les 157 experts sollicités, Wallonie Entreprendre recense un total de **428 transmissions** concrétisées pour lesquelles nos partenaires agréés ont été impliqués durant l'année 2023.

C'est une augmentation significative du nombre d'opérations par rapport aux années précédentes. Pour rappel, nous avons dénombré 358 transactions en 2022, alors considérée comme une excellente année pour les cessions et acquisitions en Wallonie, et respectivement 303 en 2021 et 295 en 2020, deux exercices sensiblement impactés par la pandémie de Covid.

Cette année confirme encore la tendance déjà observée concernant le nombre de transactions par taille de dossiers. La Wallonie reste une terre de PME. Selon l'Union Wallonne des Entreprises, une entreprise wallonne emploie en moyenne 9,2 personnes. Le nombre de transactions pour des entreprises en-dessous de 1M€ augmente très légèrement, de 40% en 2022 à 43% des deals en 2023. Parmi cet échantillon de transactions sous 1M€, près des 2 tiers correspondent à un prix de reprise inférieur à 500.000€. Cela correspond à 29% du nombre total de transmissions.

Nous ne remarquons pas d'évolution significative dans la tranche de deals entre 1M€ et 5M€ avec 36% en 2023, pour 37% l'année précédente. Le nombre de deals compris entre 5 et 20M€ chute en 2023 de 16% à 11%, tandis que les autres fourchettes de prix de cession restent relativement stables. Le nombre de transactions supérieures à 50M€ demeure assez marginal au regard du nombre de transmissions recensées avec 6 deals.



*La reprise de la demande et un environnement économique plus stable (baisse des taux) favorisent les transactions. L'anticipation d'un nouveau gouvernement, avec le risque d'une taxation sur les plus-values, semble aussi stimuler le marché.*

**ARNAUD GOOSSENS**

MERODIS

# 428

ENTREPRISES TRANSMISES

EN 2023

# 43%

CORRESPONDENT À DES DOSSIERS

EN-DESSOUS DE

# 1M€

# 79%

CORRESPONDENT À DES DOSSIERS

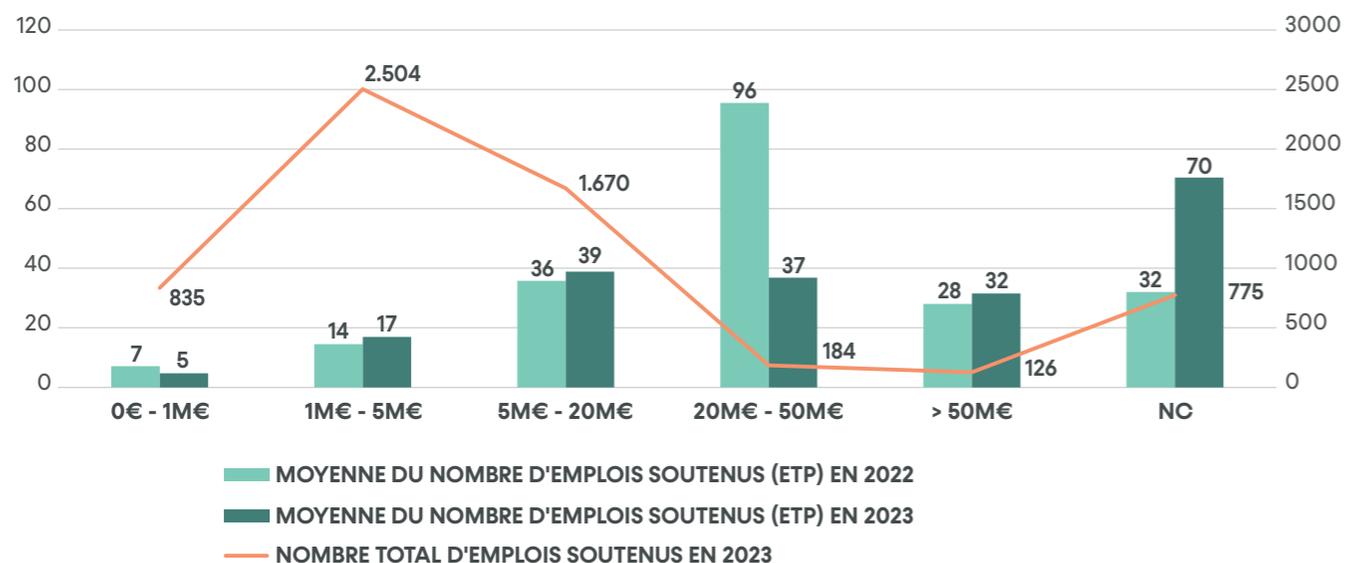
EN-DESSOUS DE

# 5M€



## NOMBRE D'EMPLOIS CONCERNÉS PAR LES TRANSMISSIONS

### ÉVOLUTION DE L'EMPLOI SOUTENU (ETP)



En 2023, **6095 emplois** ont été directement pérennisés dans l'ensemble des sociétés transmises par nos experts en cession/acquisition. Nous avons comptabilisé 4990 emplois pérennisés en 2022. Au regard des prix des transactions, et sur base des informations transmises par les experts, **55 % des emplois pérennisés grâce à la transmission de l'entreprise se situent dans des PME en-dessous de 5 M€.**

**6.095**  
EMPLOIS  
PÉRENNISÉS

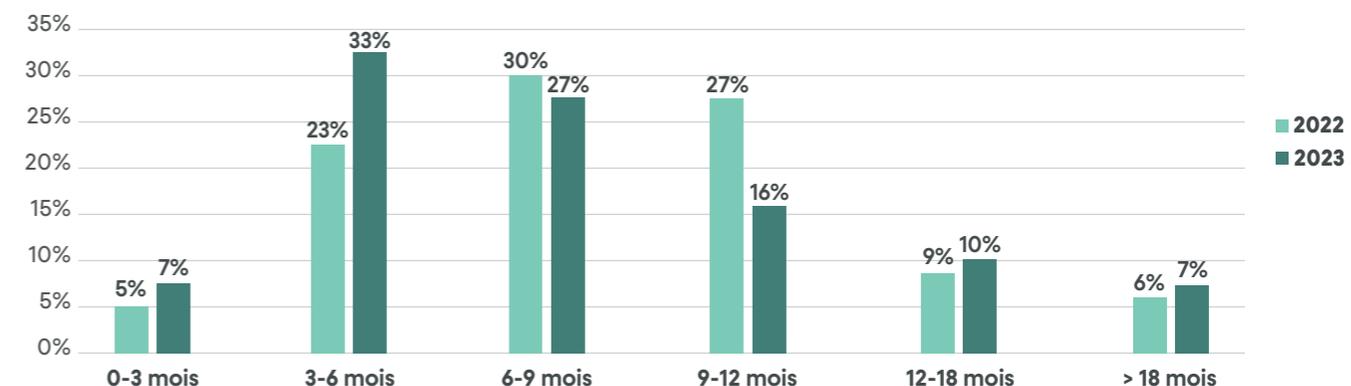
Une autre statistique intéressante concerne la moyenne d'emplois pérennisés par transaction, qui est **14,2 équivalents temps plein (ETP) par deal** en 2023, pour 13,9 ETP en 2022.

## TEMPS NÉCESSAIRE POUR FINALISER LA TRANSACTION

Selon les précédentes observations, une transmission de PME se clôturait généralement entre 6 mois et un an. Nous constatons en 2022 que près d'une transaction sur trois s'est clôturée en plus d'un an. En 2023, **83% des transmissions ont été finalisées en moins d'un an,**

confirmant la tendance remarquée lors des années précédentes. Plus d'un tiers des deals s'est conclu en moins de 6 mois et seulement 7% ont pris plus de 18 mois avant d'arriver à la transaction finale.

### TEMPS NÉCESSAIRE POUR CLÔTURER LA TRANSACTION (EN % DE DEALS)



”

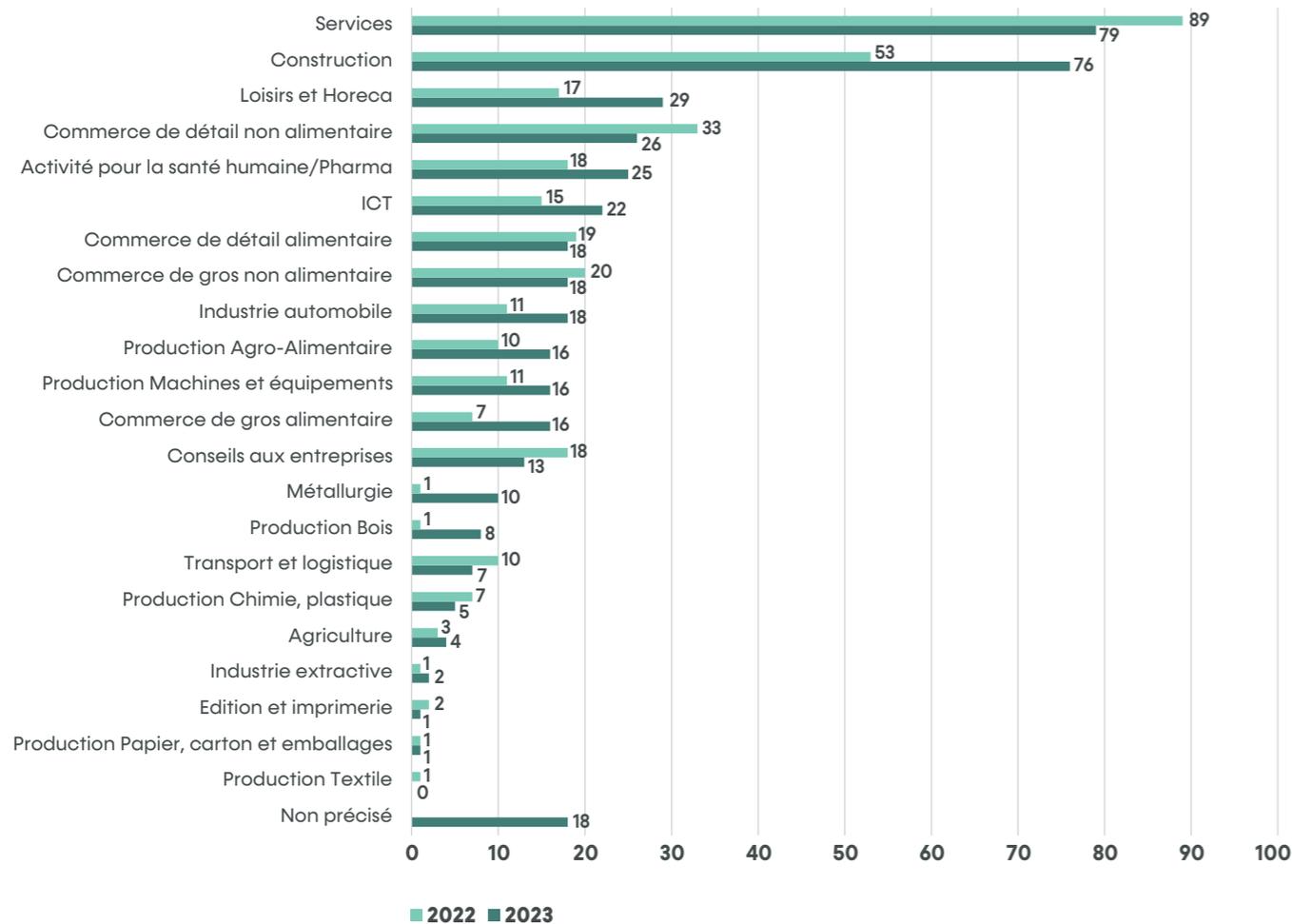
*Les clients sont souvent impatientes et ressentent parfois une certaine frustration par rapport au délai que demande une transmission (négociation, financement, due diligence, etc...).*

**ALAIN LONHIENNE**

FB TRANSMISSION

# SECTEURS LES PLUS CONCERNÉS PAR LA TRANSMISSION

## NOMBRE DE TRANSACTIONS PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ



A la lecture du graphique, nous pouvons constater que la transmission concerne globalement tous les secteurs d'activités. Les secteurs des **services**, 18,5% et de la **construction**, 17,8% sont les plus représentés dans les transmissions concrétisées. Ce sont effectivement deux catégories de secteurs d'activités très larges, comprenant une multitude de métiers. Ces deux secteurs représentaient déjà respectivement 25% et 15% des transmissions référencées en 2022. Les services accusent néanmoins la diminution la plus significative parmi l'ensemble des secteurs d'activités, en passant de 25% à 18,5% cette année.

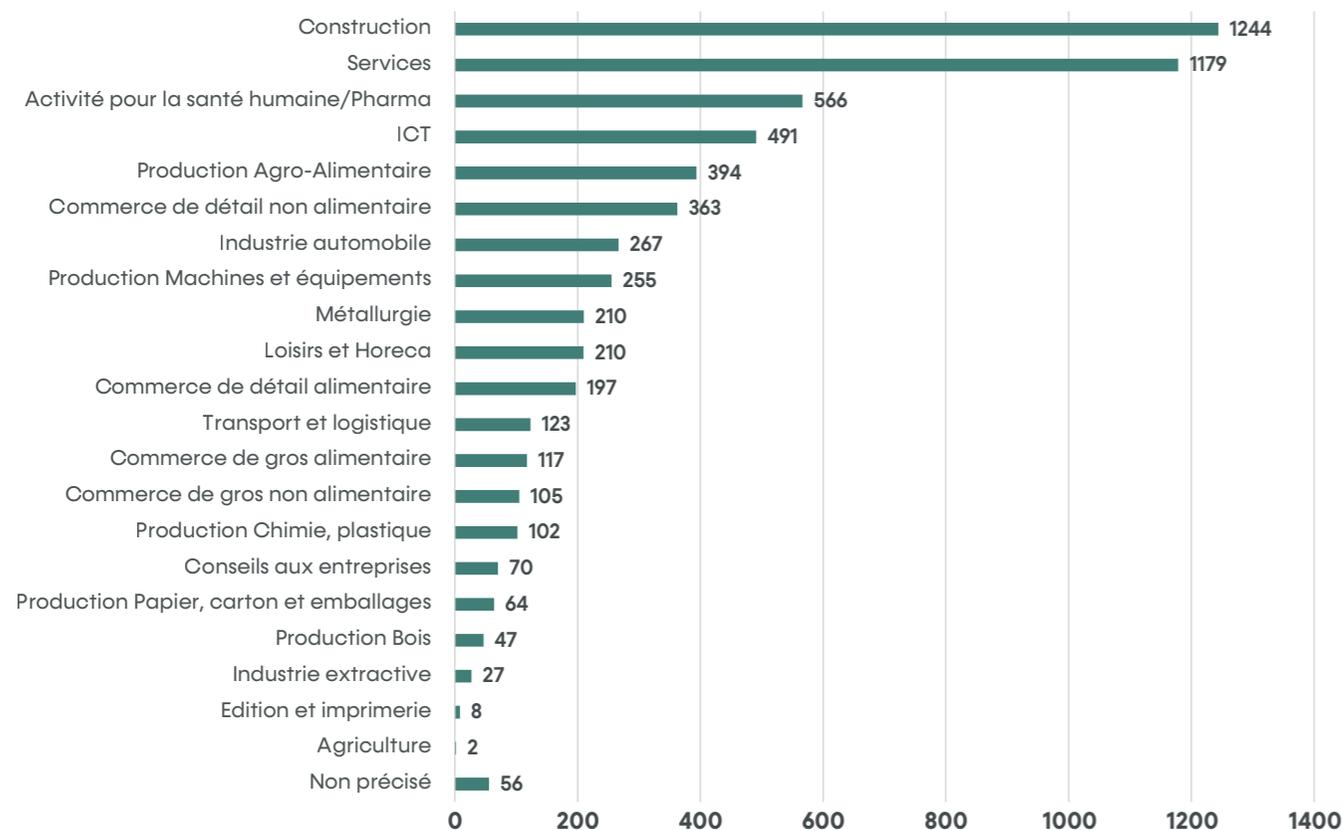
Viennent ensuite, avec un grand écart par rapport aux deux premiers secteurs, **l'horeca et loisirs**, le **commerce de détail non alimentaire** et le secteur **santé/pharma**, chacun autour de 6%.

Quelques secteurs ont été en diminution en 2023 par rapport à 2022. C'est le cas du commerce de détail non alimentaire, passant de 9% des deals à 6% cette année, ou le secteur transport et logistique, avec 1,6% du nombre de transmission, contre 3% en 2022.

Mis à part les secteurs de la construction et des services qui sont au-dessus des statistiques générales, nous constatons que l'ensemble des secteurs d'activités sont représentés dans le même ordre de grandeur, la place dans le ranking sectoriel correspondant parfois à 1 ou 2 deals en plus en en moins.



## NOMBRE D'EMPLOIS CONCERNÉS PAR LA TRANSMISSION PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ



En chiffres bruts, à l'image de la figure précédente, ce sont les secteurs des **services** et de la **construction** qui impliquent le plus grand nombre d'emplois pérennisés au total.

Par contre en se basant sur le nombre moyen d'emploi par transmission, les secteurs de la **Production**

**agro-alimentaire**, l'**ICT** et la **santé/pharma** affichent le plus grand nombre d'emplois par société transmise.

Le secteur de la production Papier/carton, avec une seule transmission répertoriée avec 64 ETP pérennisés, sort des moyennes sectorielles générales. Mais il ne s'agit que d'un seul deal, ce qui ne le rend pas représentatif de son secteur.

Une certaine stabilité est à observer dans les autres secteurs d'activité, avec néanmoins une légère tendance à la hausse. Leur impact reste plus marginal que les autres secteurs cités ci-dessus. Le nombre d'emplois pérennisés reste un indicateur important pour le maintien du savoir-faire et du tissu économique des PME wallonnes.

Malheureusement, pour le reste des emplois pérennisés directement ou indirectement par les experts de l'écosystème de conseillers en transmission de Wallonie Entreprendre, et qui viennent compléter le total de 6095 emplois soutenus, les experts ne nous ont pas toujours communiqué plus de précisions sur les secteurs d'activité ou le nombre d'emplois compris dans les transactions qu'ils ont accompagnées.

# 14,2 ETP

EN MOYENNE

PAR SOCIÉTÉ TRANSMISE

”

*Croissance continue des transactions des transmissions sur le marché des PME, et la recherche de nouvelles opportunités de développement, cette évolution sera basée principalement sur la durabilité et la responsabilité sociales des entreprises. Les entreprises devront se conformer à ces critères, chose qui pourrait affecter les processus des transactions.*

**HANINE ESSAHELI**

LIBRA

”

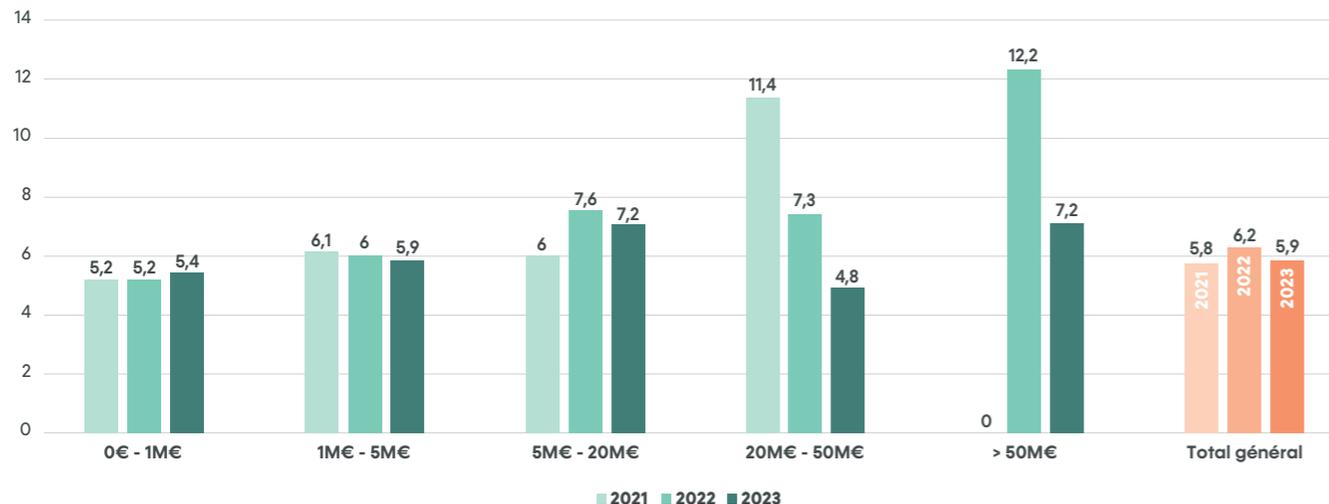
*Le nombre de transactions de transmission d'entreprises a été impacté par l'incertitude économique. Toutefois, en Wallonie et dans certains secteurs, la reprise post-pandémique a stimulé les activités d'acquisition, notamment dans les secteurs de la technologie, de la santé, et de l'énergie renouvelable.*

**ARNAUD HOUET**

PRIOUX CULOT + PARTNERS

# LES MULTIPLES D'EBITDA

## EV/EBITDA MOYEN



Cette année, le **multiple moyen EV/EBITDA** des transactions accompagnées par les partenaires agréés de Wallonie Entreprendre Cession & Acquisition **s'élève à 5,9**.

Les experts en cession/acquisition apprécient tout particulièrement utiliser ce multiple pour valoriser une entreprise. En effet, l'EBITDA est un indicateur de performance très proche de la génération de cash-flow. Le multiple EV/EBITDA est indépendant de la politique d'investissement, de financement ou du régime fiscal de l'entreprise, ce qui permet de comparer aisément des entreprises semblables.

Après une légère hausse en 2022, avec un multiple de 6,2, nous assistons à un retour à la situation de 2021. Pour rappel, avant le Covid, le multiple moyen était de 6,4. Le marché de la transmission, au même titre que l'économie belge en général, reste impacté par la morosité ambiante (crise en Ukraine, inflation, coûts des matières première, impact climatique, ...).

Il est important de rappeler l'impact des petites transactions, inférieures à 1M€, sur le marché wallon de la transmission, et par conséquent sur le calcul des multiples. Nous l'avons vu précédemment, 43% des transmissions référencées dans cette étude correspondent à des transmissions inférieures à 1M€, et 79% sont des deals inférieurs à 5M€.

Les opérations entre 5M et 20M€, ainsi que les quelques deals répertoriés au-dessus de 50M€, affichent un multiple de 7,2, plus important que les autres tranches de transactions.

Avec un multiple de 4,8 contre 7,3 l'année précédente et 11,4 en 2021, la tranche de transactions entre 20M et 50M€, connaît une très forte fluctuation. Les informations fournies par les experts sur les 7 transactions concernées ne nous permettent pas de fournir plus d'explications générales, chaque situation doit être examinée au cas par cas. Même constat pour les 6 deals référencés avec un prix de reprise supérieur à 50M€. Certains deals affichent par ailleurs des multiples EV/EBITDA négatifs.

Pour mieux jauger la santé du marché de la transmission, en particulier sur les deals de plus grande taille, nous comparons notre analyse au dernier M&A Monitor de Vlerick Business School qui se base également sur les retours d'expériences des experts en cession/acquisition.

Selon la dernière édition du M&A Monitor de Vlerick Business School, le multiple EV/EBITDA moyen sur le marché belge est de 6,4. Comme nous l'observons depuis 2020, le marché wallon connaît cette année encore un multiple moyen inférieur à la moyenne belge. Au vu du faible nombre de transactions de très grande taille analysées dans notre panel, nous vous renvoyons vers l'étude de Vlerick pour analyse plus circonstanciées de ces tailles de deals.

Si nous regardons les multiples selon les tailles de deals. Les deux études montrent des multiples comparables pour les transactions inférieures à 5M€, puis le M&A Monitor affiche un multiple moyen plus faible pour les deals compris entre 5 et 20M€. Il est ensuite sensiblement plus élevé de pour les transactions au-dessus de 20M€, 7,5 contre 4,8 dans le présent reporting.

Comme nous l'avons déjà présenté, la plupart de nos partenaires agréés sont principalement actifs dans des segments de marché en-dessous de 5M€, dans lesquels les multiples moyens sont plus faibles, alors que les répondants du M&A Monitor de Vlerick sont principalement actifs dans des segments de marché supérieurs, avec un panel nettement plus important de gros deals à analyser. Cela a un impact non négligeable sur le calcul du multiple moyen total.

Ces chiffres sont bien sûr à interpréter avec précaution. Il s'agit de tendances observées en fonction des informations reçues de nos partenaires agréés.

## LE MULTIPLE MOYEN EV/EBITDA

S'ÉLÈVE À

5,9



### L'AVIS D'EXPERTS : LE MULTIPLE D'EBITDA, QUE DES AVANTAGES ?

La méthode de l'EBITDA, largement adoptée par les experts en transmission, présente une série d'avantages indéniables, parmi lesquels :

- ▶ sa grande simplicité et rapidité d'exécution ;
- ▶ son adaptabilité à une variété de secteurs d'activité ;
- ▶ sa capacité à être mise en œuvre directement à partir des états financiers publiés, sans nécessiter l'obtention d'informations excessivement détaillées dans une première étape ;
- ▶ ...

Toutefois l'application de cette méthode directe et insuffisamment nuancée met en évidence des faiblesses telles que l'absence de considération :

- ▶ du contexte précis de l'entreprise concernée incluant ses risques spécifiques, ses perspectives de croissance, sa position concurrentielle sur le marché, ... ;
- ▶ de la taille de l'entreprise car la tendance est à l'application d'un multiple par secteur et non d'un multiple par secteur en fonction de la taille ;
- ▶ des variations du besoin en fonds de roulement et des investissements qui ont un impact direct sur les flux de trésorerie opérationnels nécessaires au maintien des activités de l'entreprise ;
- ▶ de l'étalement et de la charge financière de l'endettement par rapport à la capacité de remboursement, le rythme étant parfois astreignant ;
- ▶ des actifs immobiliers et actifs non opérationnels, d'autant plus que la méthode inclut l'endettement lié à ces actifs dans l'endettement net ;
- ▶ ...

Le recours complémentaire à d'autres méthodes telles que patrimoniales ou de rendement (discounted cash-flow) permet aux experts de pallier les éventuelles lacunes associées à l'utilisation d'une seule méthode d'évaluation.

Toutes les méthodes requièrent, étant donné que le travail de compréhension de l'entreprise, de normalisation et d'analyse sont une part fondamentale des évaluations, des informations détaillées, souvent non disponibles pour un acheteur potentiel lors de l'identification de sa cible. Ces méthodes ne peuvent être pleinement mises en œuvre qu'à une étape ultérieure de la transaction envisagée.

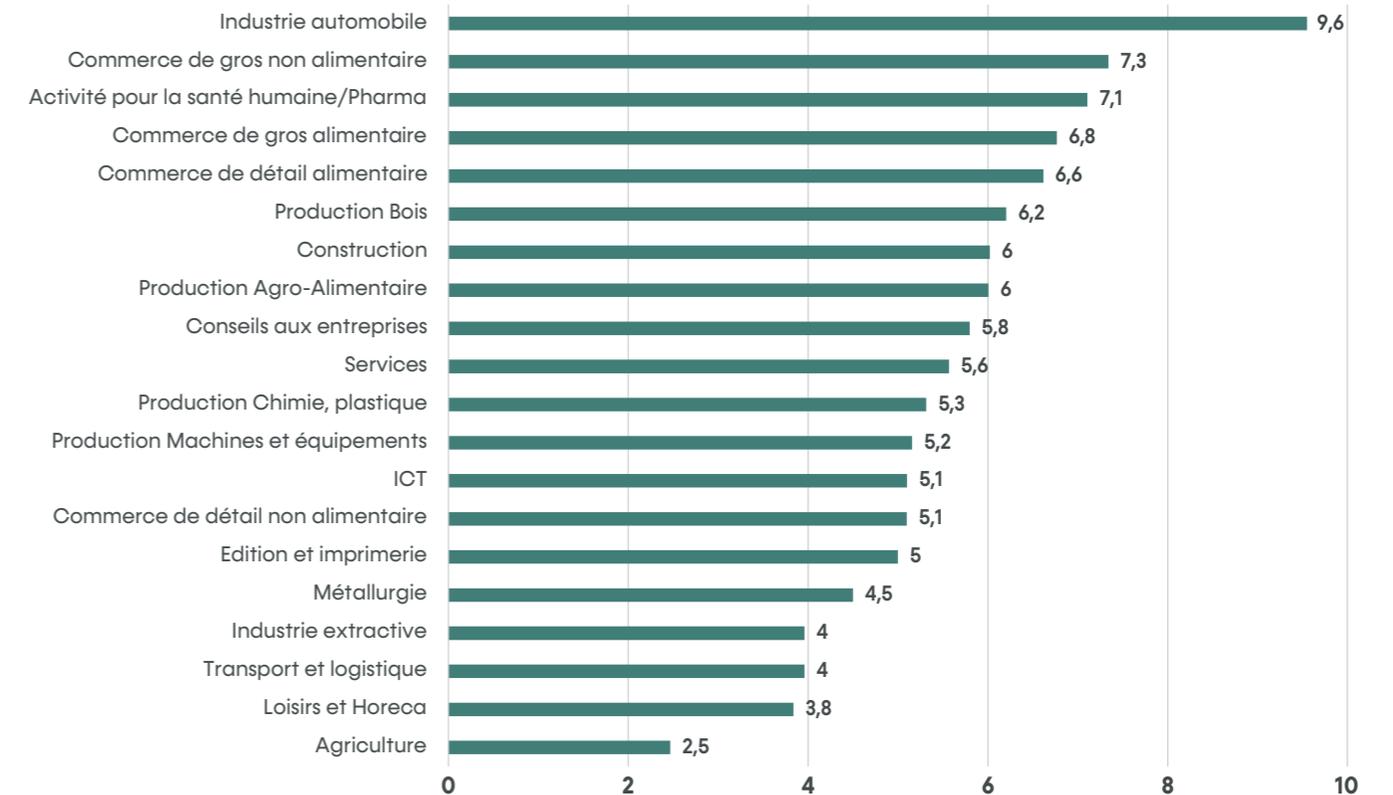
GRACE GARRAIS

REWISE

PASCAL CELEN

REWISE

## MULTIPLE EV/EBITDA MOYEN PAR SECTEUR EN 2023



En nous basant sur l'approche sectorielle, nous pouvons remarquer que les multiples restent relativement stables par rapport aux années précédentes. Cela reste bien à interpréter comme des tendances, puisque notre échantillon, avec des secteurs ne comprenant qu'un très faible nombre de deals, ne nous permet pas de tirer plus de généralités.

Cette année, c'est le secteur de l'**automobile** qui tire les multiples vers le haut, avec **9,6**. C'est une progression

très notable, par rapport au 5,2 de 2022. L'automobile fait face à de grands enjeux technologiques et énergétiques. Sur le marché wallon, nous remarquons des stratégies de consolidation de plusieurs acteurs, tant au niveau des réseaux de concessionnaires et des points de vente, qu'à travers des dynamiques d'intégrations verticales. Un marché avec des acquéreurs dynamiques a tendance à doper les multiples.

Les secteurs du **commerce de gros non alimentaire** (7,3), la **santé/pharma** (7,1) restent sans grande surprise sur le podium, comme l'année dernière.

Les **secteurs alimentaires**, tant en commerce de gros ou de détail, puis la production agro-alimentaire restent au-dessus de la moyenne générale.

Parmi les secteurs qui se situent en-dessous de la moyenne wallonne de 5,9, l'agriculture, les loisirs et horeca, l'industrie extractive et la métallurgie sont les activités les moins bien valorisées.

En ce qui concerne les transmissions dans le secteur agricole, notons quand même que la valorisation s'est basée sur les actifs nets corrigés, dont les actifs fonciers. Comme l'actualité récente nous l'a montré, le rendement économique d'une exploitation agricole est malheureusement très éloigné de la taille de son investissement.

Les Loisirs et Horeca connaissent un multiple en nette diminution, de 6,5 en 2022 à seulement 3,8 cette année.



*Les entreprises qui ont entamé une démarche ESG auront un réel avantage compétitif (meilleure valorisation et attractivité) par rapport à celles qui restent statiques. La manière dont se structure l'entreprise face aux nouvelles obligations aura également un impact sur l'évaluation réalisée par le candidat acquéreur.*

**XAVIER DELTOUR**

DEALCO



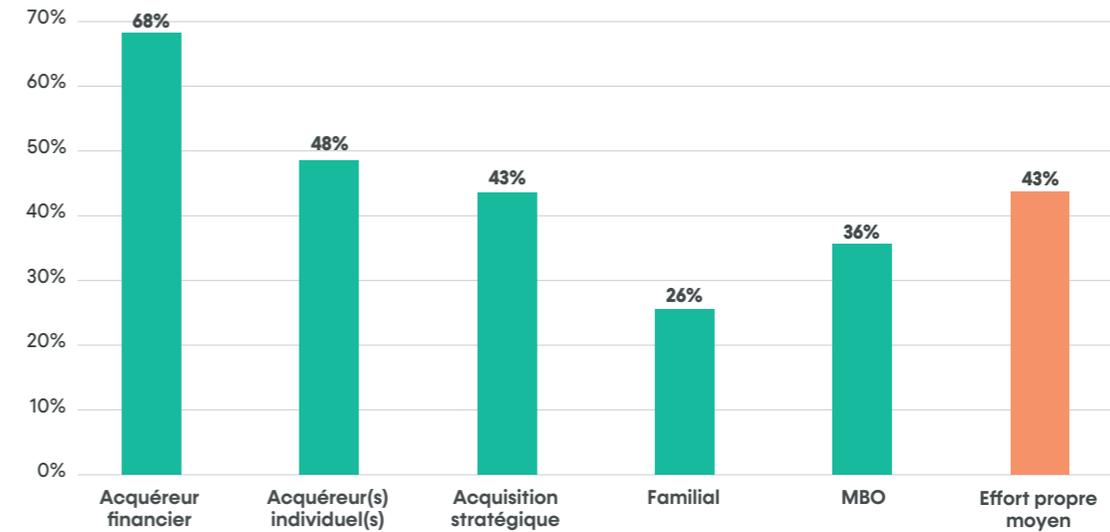
*Au cours de l'année écoulée, nous avons observé une certaine pression sur les multiples, en particulier pour les sociétés qui opèrent sur un marché baigné dans une incertitude micro et/ou macroéconomique.*

**PIERRE THIRY**

BEST VALUE

## EFFORTS PROPRES, EARN-OUT ET VENDOR LOAN

### EFFORT PROPRE MOYEN PAR TYPE D'ACQUÉREUR



L'effort propre est constitué des fonds investis dans l'entreprise par le ou les acquéreurs. Ces fonds peuvent être investis en capital (si l'activité est exercée en société) ou sous forme de crédits octroyés par des co-investisseurs privés, des fonds, ou des investisseurs individuels appelés communément 3-F (Family, Friends and Fools).

Financer une entreprise représente toujours un risque réel. Il est logiquement demandé que l'entrepreneur soit le premier à investir dans son projet et à en supporter les risques, avant d'éventuellement solliciter des intervenants extérieurs.

L'effort propre est à dissocier de la notion d'apport dans le montage lié au financement par crédit bancaire. L'effort propre fait alors effet de levier pour l'obtention de financement complémentaire.

En nous basant sur les informations recueillies auprès de nos experts, en moyenne, en 2023, **un acquéreur a dû mobiliser 43 % d'effort propre**, ou de quasi-effort propre dans le montage de son projet d'acquisition. A titre de comparaison, l'effort propre moyen s'élevait à 37% en 2022. Nous revenons au niveau d'effort propre mesuré en 2021, également de 43%.

Au niveau des reprises familiales, étrangement l'effort propre moyen est nettement plus faible par rapport à 2022, 26% contre 40% l'année précédente. 43% des transmissions familiales se sont par ailleurs structurées sans aucun apport de fonds propres ni montage financier, par exemple en ayant recours au mécanisme de donation.

Par contre, tous les autres types de repreneurs ont dû affecter un plus grand effort dans le financement de leur acquisition par rapport à 2022.

Nous remarquons que les acquéreurs purement financiers, comme les fonds de private equity, affectent une plus grande partie du prix d'acquisition en efforts propres. Cela peut être également le choix des acquéreurs stratégiques, en fonction de leur capacité de mobilisation de leur trésorerie. Leur choix d'investir une plus grande part dans le montage vient de la possibilité d'optimiser leur investissement par rapport au coût d'un crédit bancaire ou d'optimiser l'investissement de l'acquisition dans la stratégie financière de leur entreprise existante. En comparaison avec 2022, les acquéreurs financiers investissent désormais 68% du montage, contre 37% auparavant. Les acquéreurs stratégiques en moyenne 43% contre 38% en 2022.

Parmi les deals concrétisés par des acquéreurs financiers, il est important de noter que près de la moitié affiche une mise de fonds propres de 100% du prix, ce qui dope évidemment très nettement la moyenne de cette catégorie.

**43%**  
**D'EFFORT PROPRE**  
**EN MOYENNE**

La situation est différente pour les acquéreurs individuels, dont l'acquisition est souvent la toute première expérience entrepreneuriale, ou dans le cas de Management-buy-out (MBO), lorsqu'un ou plusieurs membres du management acquiert l'activité qui l'emploie. En tant qu'acquéreurs individuels, non appuyés par une autre structure financière, les fonds propres mobilisables pour ces types d'acquisitions sont nettement plus faibles que pour un fonds d'investissement. Le recours au crédit bancaire est alors plus important au regard du prix de l'acquisition, à hauteur de **48% pour les acquéreurs individuels** et **36% pour les MBO**.

”

*Les taux d'intérêts et leur évolution resteront un sujet pour les acquéreurs dépendant d'un leverage important. La concurrence entre acquéreurs potentiels pour les dossiers les plus attractifs devraient rester intenses, ceux qui peuvent s'appuyer sur des fonds propres importants resteront avantagés encore plus que par le passé.*

**JEAN-CHARLES SNOY**

4RELIANCE

”

#### L'AVIS D'EXPERT

*Chaque projet de reprise présente des spécificités telles qu'il est compliqué d'identifier une tendance claire au niveau des efforts propres consentis par les repreneurs et/ou exigés de leurs partenaires financiers au montage et ce, même si nous sommes amenés, chaque année, à participer à plus de 250 projets d'acquisition en Wallonie. Il est par ailleurs plus que probable que les projets présentant des efforts propres de plus de 40% ne font pas appel aux solutions de WE, ceux qui les financent estimant pouvoir supporter seuls le risque complémentaire sollicité.*

*Si la raison amène à pousser les repreneurs à rassembler un effort propre de l'ordre de minimum 30% de la transaction pour que l'opération puisse se réaliser assez simplement, on observe dans certains cas des efforts propres bien moindres.*

*C'est notamment le cas lors de reprises familiales (où tous les enfants ne sont pas concernés par le projet) et/ou de cessions à des membres du personnel où l'entrepreneur cédant, principalement poussé par le souhait*

*de pérenniser l'esprit de l'entreprise et son ADN tout en obtenant un "prix juste", pourra être disposé à consentir un crédit vendeur important en soutien de la jeune génération suivante amenée à reprendre et/ou du personnel qui n'a pas nécessairement les moyens financiers nécessaires mais dispose par contre d'une bonne connaissance de l'entreprise, de son histoire et de son mode de fonctionnement. Cela peut également être le cas dans des acquisitions stratégiques où les cash flows libres générés par l'entreprise qui reprend sont suffisants pour couvrir la charge de la dette contractée pour la reprise sans même devoir considérer les cash flows générés par la cible et/ou les synergies qui devraient découler du rapprochement.*

*A contrario, il apparaît clairement que dans les secteurs considérés comme plus risqués par les partenaires bancaires où le repreneur est un individu et non une entreprise connaissant déjà le secteur, l'exigence d'effort propre sera souvent plus conséquente. C'est également dans ces contextes particuliers que notre prêt subordonné peut aussi présenter un intérêt en venant utilement compléter l'effort propre sans toutefois le remplacer, chacun des partenaires au montage devant assumer un risque financier dans le projet.*

**VIVIANE MOL**

COORDINATRICE PRÊTS & GARANTIES, WALLONIE ENTREPRENDRE





*Le niveau d'effort propre apporté par les repreneurs est en légère augmentation par rapport à l'année 2022. La plupart des dossiers étudiés par notre banque intègre cependant un niveau d'effort propre compris entre 20% et 30% du prix d'acquisition. Cette légère augmentation s'explique certainement par le climat économique plus incertain qui pousse les repreneurs à monter leur dossier de financement de manière plus prudente : un effort propre plus important permet de limiter le leverage de l'opération à un niveau plus acceptable au regard des performances futures de la société acquise. Les repreneurs semblent de mieux en mieux accompagnés dans leur démarche de reprise ; ils soumettent à la banque des dossiers mieux construits, moins agressifs et présentent des business plans crédibles plus conservateurs.*

*La hausse sensible des taux d'intérêt a également joué un rôle pondérateur sur le niveau d'endettement des transactions : des charges financières plus élevées impactent le cash-flow libre des sociétés acquises et réduisent en conséquence leur capacité de remboursement. Il convient donc d'adapter le niveau de leverage à cette nouvelle donne relative aux charges financières.*

**TANGUY GAVROY**

CBC BANQUE

### LES PRÊTS ET GARANTIES DE WALLONIE ENTREPRENDRE

Wallonie Entreprendre propose des solutions de financement et de garanties en complément de l'offre bancaire afin de faciliter le montage de projets d'acquisitions d'entreprises qui peuvent aller de quelques dizaines de milliers d'EUR à plusieurs millions d'EUR et couvrent presque tous les secteurs d'activités, du commerce de détail à l'industrie manufacturière en passant notamment par le service aux entreprises, la construction ou le négoce. La part prépondérante des opérations dans lesquelles WE intervient avec ces solutions est de l'ordre de 1.000.000€ à 1.500.000€.

En 2023 WE a ainsi soutenu 282 projets d'acquisition en Wallonie via :

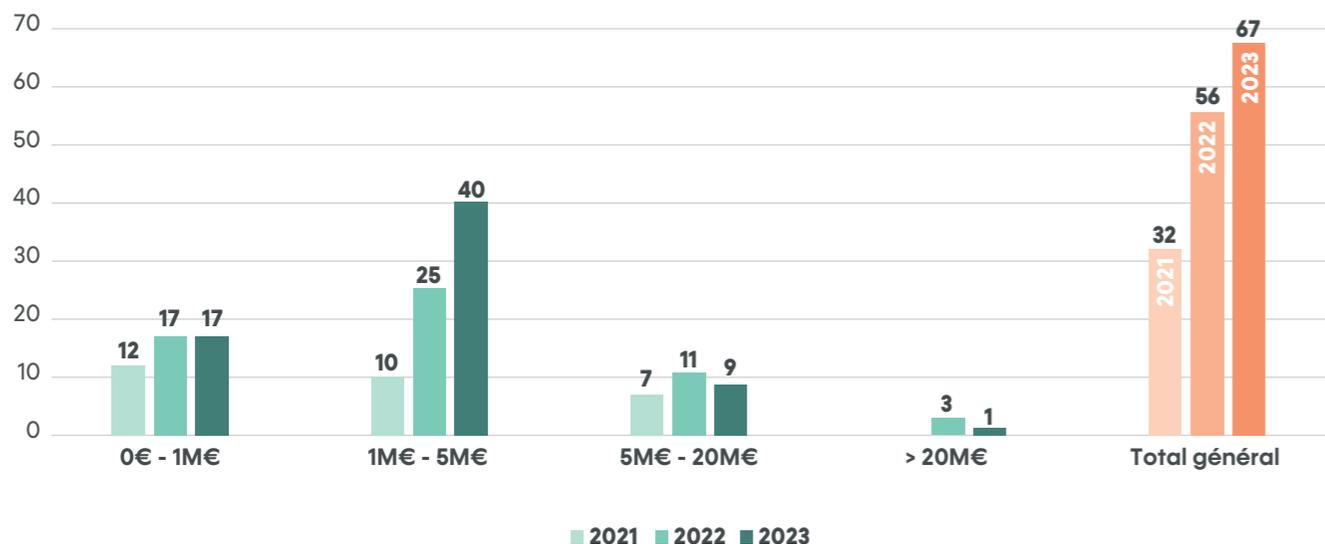
- ▶ Du financement de type subordonné dans 135 projets, avec un total de 16.705.000 € octroyés
- ▶ Des garanties dans 203 projets, avec un montant total garanti de 45.208.000 € en couverture de financements bancaires de 108.038.000 €
- ▶ Parmi ces dossiers, 56 projets de reprises combinaient à la fois un prêt et une garantie de Wallonie Entreprendre.

Selon les spécificités des projets, Wallonie Entreprendre peut également accompagner des transmissions avec des solutions de prise de participation ou via l'intervention des différents invests wallons.

[WWW.WALLONIE-ENTREPRENDRE.BE](http://WWW.WALLONIE-ENTREPRENDRE.BE)



## ÉVOLUTION DU NOMBRE D'EARN-OUTS PAR MONTANT DE TRANSACTION



L'earn-out est une partie variable du prix qui est décidé de commun accord entre l'acquéreur et le vendeur, selon des termes définis dans une clause de la convention de cession. La partie variable du prix sera due par l'acheteur si la performance future de l'entreprise atteint effectivement les résultats définis dans la clause d'earn-out. Outre le fait d'offrir la possibilité à l'acquéreur de ne pas devoir financer directement 100% du prix d'acquisition au moment de la signature, ce mécanisme permet de rassurer l'acquéreur durant les premiers mois ou premières années de l'acquisition, car le vendeur connaît le potentiel de son entreprise et accepte qu'une partie du prix soit conditionné à ses bons résultats à venir.

Selon les données qui nous ont été fournies par les experts ayant répondu à notre enquête, **67 earn-outs**

**ont été négociés** dans les 428 transmissions répertoriées, soit dans près de **16 % des deals**. La plupart des earn-outs interviennent dans des transmissions comprises entre 1 et 5M€, puis dans les deals en-dessous d'1M€.

Nous retrouvons plus régulièrement un earn-out lorsqu'il s'agit d'une acquisition stratégique, par une autre société, plutôt que par un repreneur-entrepreneur individuel. Cela s'explique par le caractère *intuitu personae* de la gestion des PME. Lorsqu'une autre entreprise du secteur reprend une cible, elle maîtrise déjà le savoir-faire, la connaissance du secteur et des acteurs du marché. Le risque de ne pas réussir à maintenir l'activité est dès lors plus faible que dans le cas où le repreneur est un entrepreneur individuel, qui débarque dans le marché, ne maîtrise pas encore le métier et

découvre parfois tout simplement la gestion opérationnelle d'une entreprise et le quotidien d'une PME.

C'est la même observation pour les transmissions de sociétés de plus grande taille, donc avec un prix plus important. Une grande structure étant généralement mieux organisée, avec un contrôle interne, des responsabilités partagées et une gouvernance moins dépendante d'une seule personne, cela tend à sécuriser le deal et donc favoriser une clause d'earn-out dans le montage financier.

**EN MOYENNE**  
**LES CLAUSES D'EARN-OUT**  
**REPRÉSENTENT**  
**23%**  
**DU PRIX DE LA TRANSACTION**

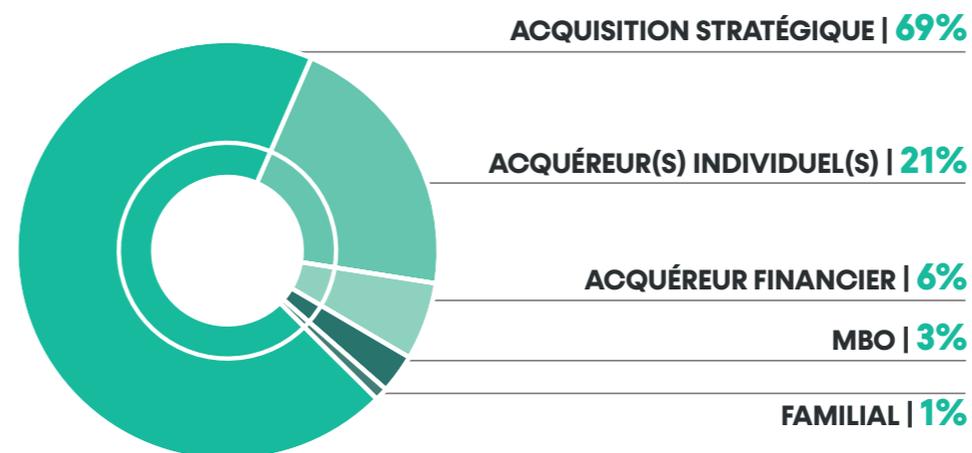
Malheureusement tous les experts ne nous ont pas communiqué le montant, ou la proportion du prix conclu via une clause d'earn-out. Pour les deals représentant l'information nous observons **un earn-out de 23% du prix en moyenne**. Il n'était de l'ordre de 14% l'année dernière.



*Nos clients n'ont pas nécessairement souhaité être protégés pour le prix payé pour leur acquisition, mais ont souhaité être protégés concernant les aléas que la société subirait du fait du cédant.*

**ANTHONY VERDIN**  
 VERDIN & ASSOCIÉS

## PROPORTIONS D'EARN-OUTS PAR TYPE D'ACQUÉREUR



## VENDOR LOAN

Le vendor loan est un crédit que le vendeur octroie au repreneur pour l'aider à acquérir son entreprise, en complément du crédit bancaire ou des autres moyens de financement. Contrairement à l'earn-out, le montant exact et les termes de remboursement sont définis contractuellement lors de la transaction.

Le crédit vendeur peut être considéré comme du quasi capital si les conditions de remboursement prévoient son maintien jusqu'à ce que les autres dettes liées à l'acquisition aient été honorées. Il est dans ce cas repris dans la part d'effort propre qui sert d'effet de levier pour accéder au crédit bancaire.

Cette solution dans le montage financier peut être intéressante pour toutes les parties. L'acquéreur obtient une nouvelle source de financement, qui, sous certaines conditions, intervient en quasi-fonds propres et permet alors un plus grand effet de levier. Le vendeur, quant à lui, peut placer une partie de ses actifs financiers dans son ancienne entreprise, avec un intérêt

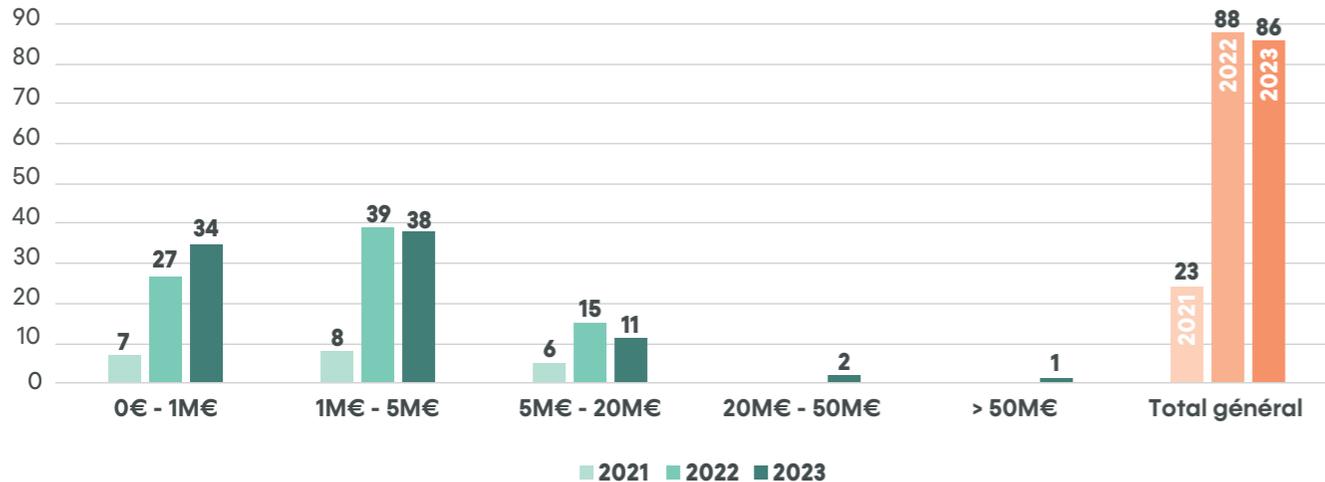
sur le montant du prêt, et la possibilité de garder un œil sur le devenir de son ancienne entreprise. Enfin les banques apprécient le crédit vendeur comme une solution de quasi capital, remboursé en dernier, juste avant les fonds propres du repreneur.

Les experts répondants ont référencé **86 crédits vendeurs en 2023**, soit **20% des transmissions enregistrées**. Tout comme l'earn-out, ce mécanisme est surtout utilisé dans les dossiers entre 1M€ et 5M€.

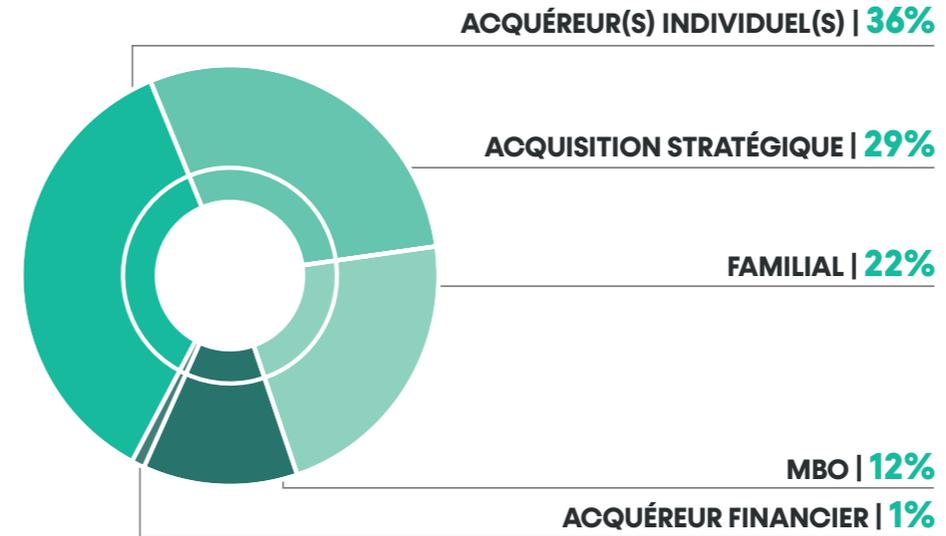
En 2023, dans les transactions où nos partenaires nous en ont indiqué la présence, le crédit vendeur représente **en moyenne 30% du montage financier de la reprise**.

Nous remarquons que les crédits vendeurs sont généralement plus importants dans le cadre de transmissions familiales ou de Management-buy-out (MBO). Le fait de déjà connaître personnellement le repreneur incite le vendeur à accepter un paiement différé d'une partie du prix de reprise.

### ÉVOLUTION DU NOMBRE DE CRÉDITS VENDEURS PAR MONTANT DE TRANSACTION



## PROPORTIONS DE CRÉDITS VENDEURS SELON LE TYPE D'ACQUÉREUR

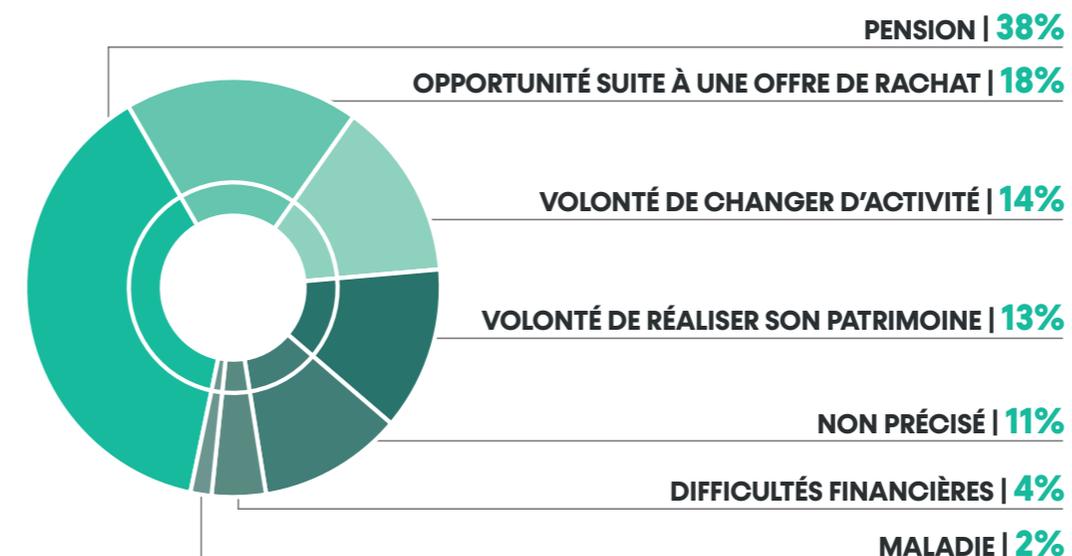


UN CRÉDIT VENDEUR DE  
**30%**  
DE LA TRANSACTION  
EN MOYENNE



## MOTIFS DE LA VENTE

### MOTIFS DE LA VENTE EN % DE DEALS



Concernant les raisons qui motivent les vendeurs à céder leur activité, les résultats sont globalement similaires aux années précédentes.

**La pension** reste donc le principal motif de vente, avec près de 38% des transmissions motivées par la volonté du cédant de prendre sa retraite. C'est cependant une part en augmentation par rapport à 2022, où on dénombrait 30,7% de motifs de retraite.

Nous remarquons ensuite que les **réactions à une offre d'acquisition** constituent la deuxième motivation des deals, avec 18,2%, contre 14% l'année dernière.

Comme nous pouvons le voir dans les autres chapitres de cette étude, le marché est en effet favorable aux acquisitions stratégiques, dans des volontés de croissance par acquisition, dont la démarche consiste à contacter proactivement des entreprises actives dans le même secteur d'activité, et qui ne sont pas forcément à la vente.

La volonté de changer d'activité, parfois en se consacrant à un autre projet entrepreneurial, anime toujours les cédants, selon une proportion égale : 14% cette année, pour 13,1% en 2022.

La volonté de réaliser son patrimoine est en 2023 moins probante parmi les motivations premières des cédants que l'année précédente. Ce motif de vente passe de 21,8% en 2022 à seulement 12,6% pour cet exercice.

Pour les opérations de plus grande envergure, au-dessus de 5M€, la volonté du dirigeant de céder pour prendre sa retraite demeure la première motivation, mais cela reste moins marqué que pour des plus petites entreprises.

La volonté de réaliser son patrimoine et la réponse à une offre d'achat arrivent chacune à 22% des motifs de la vente. Nous pouvons voir une explication dans la structuration actionnariale et la gouvernance des plus grandes sociétés qui sont moins dépendantes d'un seul décideur. Quand il y a plusieurs actionnaires ou que les décisions sont réparties dans un board, si un des dirigeants souhaite se retirer, son remplacement peut se faire plus facilement en interne. Ce n'est évidemment pas aussi simple dans une PME qui dépend exclusivement de son dirigeant-actionnaire unique. Son remplacement passera dès lors plus logiquement par la recherche d'un repreneur externe.

Puisque la vente de l'entreprise pour raison de départ à la pension est le cas le plus fréquent de cession, nous estimons important de rappeler l'importance de la préparation. En effet, céder son entreprise ne se fait pas du jour au lendemain. C'est un processus à entrevoir idéalement sur un horizon de 3 à 5 ans. Il est donc **important d'anticiper sa retraite**, de collecter des informations et de s'entourer d'experts pour entamer le projet de cession. Car un entrepreneur bien préparé, c'est une entreprise bien préparée, et c'est une cession qui a beaucoup plus de chances de réussir, souvent à un prix supérieur à ce qui aurait été obtenu sans préparation.

## LE DÉPART À LA PENSION DU DIRIGEANT EST LE PRINCIPAL MOTIF DE VENTE



*Nouveau projet de vie, dans les cas présents. Dans les dossiers en cours en 2024, nous observons une baisse de l'âge des vendeurs !*

**PATRICK MARKY**  
PROMAGEST

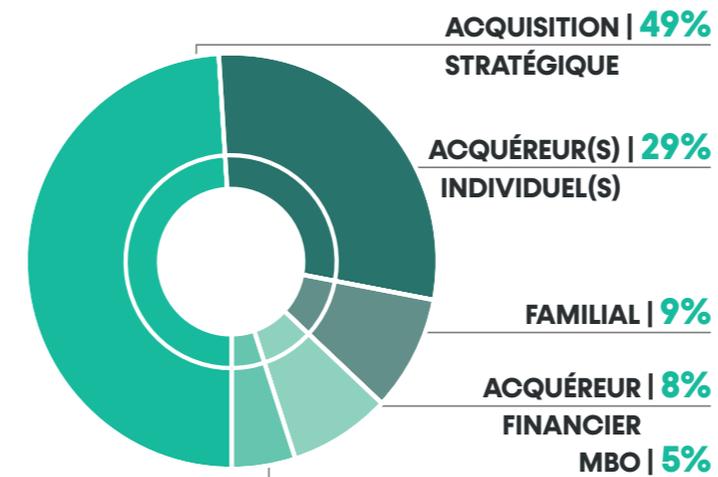


*Nous avons pu remarquer qu'un nombre important de cessions était lié au changement d'orientation professionnelle.*

**THIERRY HOUBEN**  
MASCOT CONSULT

# UN MARCHÉ D'ACQUÉREURS STRATÉGIQUES

## TRANSACTIONS PAR TYPE D'ACQUISITION



A l'image des années précédentes, le marché de la transmission en Wallonie est particulièrement poussé par les acquéreurs stratégiques, malgré un léger recul par rapport à 2022. Nous observons que les acquisitions guidées par **une stratégie de croissance par acquisition externe**, constituent **48% des transmissions**, contre 54% l'année précédente.

Les **transmissions intrafamiliales**, quant à elles, représentent toujours près d'1 opération sur 10.

Nous constatons également une augmentation de la part d'**acquéreurs individuels**, de 23% à 29% cette année. C'est précisément pour guider ce type de candidats repreneurs, dont l'acquisition d'une entreprise constitue souvent la toute première expérience

**1 TRANSMISSION SUR 2  
RÉALISÉE PAR  
DES ENTREPRISES IMPLIQUÉES DANS  
UNE STRATÉGIE DE CROISSANCE  
PAR ACQUISITION**

entrepreneuriale, que WE Cession & acquisition propose ses dispositifs d'accompagnement, à l'image des Clubs Repreneurs et le suivi des candidats par son équipe de conseillers en transmission.

Le nombre de **MBO**, reprises par un ou plusieurs employés de la société, reste dans une proportion stable par rapport aux années précédentes. Même si à notre niveau nous remarquons que la réflexion sur l'intégration d'un actionnariat salarié dans son entreprise anime de plus en plus de dirigeants, nous ne voyons pas encore de réel engouement en termes de transmissions concrétisées. Ce sera peut-être une tendance qui apparaîtra dans les exercices à venir ?

## LE MENTORAT POUR ACCOMPAGNER LES REPRENEURS

Les premiers mois après une acquisition sont souvent les plus compliqués. Il faut à la fois prendre en main sa nouvelle société, découvrir son fonctionnement, se familiariser avec ses équipes, ses clients, les fournisseurs, mais aussi développer sa stratégie et gérer les échéances financières pour rembourser le crédit de son acquisition.



Via le programme d'accompagnement des repreneurs, coordonné par le Réseau Entreprendre Wallonie, le "jeune" repreneur a la possibilité de prendre du recul et de challen-

ger ses décisions avec un mentor, entrepreneur expérimenté, dans une relation pair à pair durant 2 ans. En plus, les repreneurs bénéficient de l'appui de tout un réseau entrepreneurial, avec des formations et des échanges avec d'autres chefs d'entreprises qui partagent les mêmes réalités.

[WWW.RESEAU-ENTREPRENDRE.ORG/WALLONIE](http://WWW.RESEAU-ENTREPRENDRE.ORG/WALLONIE)



*Nous remarquons le positionnement nouveau des Private Equity qui recherchent désormais des targets de taille plus petite. Cela a un impact non négligeable sur les transactions relatives aux PME. Par ailleurs les difficultés chroniques rencontrées par les PME pour recruter du personnel fiable et qualifié pourraient pénaliser leur croissance et rebuter d'éventuels candidats acquéreurs.*

**PIERRE-YVES JUSNIAUX**

DELOITTE PRIVATE



*Nous constatons une certaine consolidation du marché dans de nombreux secteurs, avec notamment des associations complémentaires entre associés investisseurs et opérationnels.*

**RAYMONDE DUBOIS**

FIDUCIAIRE OPTIMUM



*Nous remarquons beaucoup de consolidations dans certains secteurs (automobile, bois,...).*

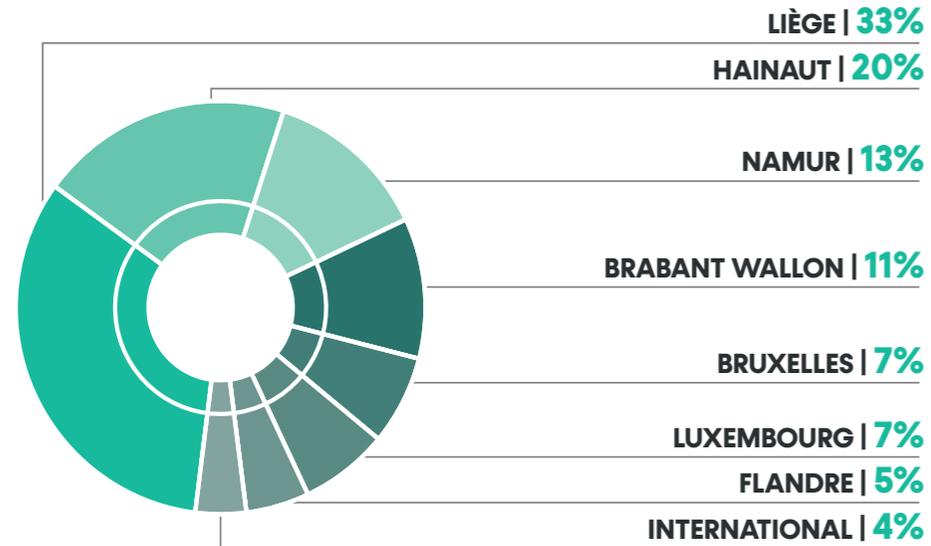
**XAVIER DELTOUR**

DEALCO



# RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE

## LOCALISATION DES SOCIÉTÉS VENDUES



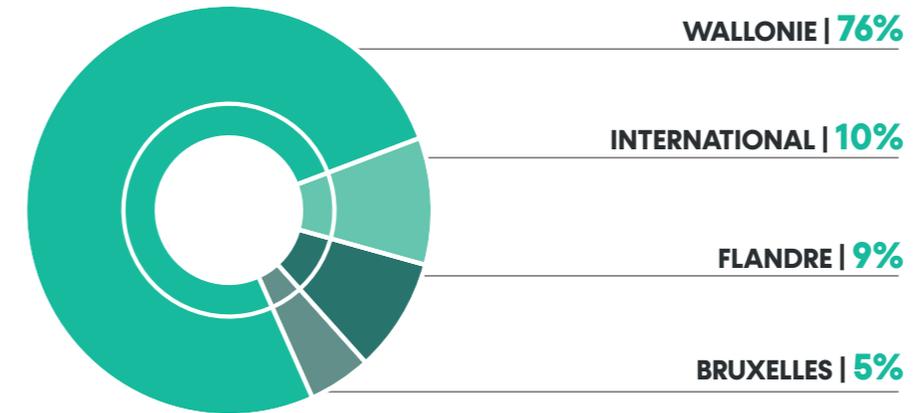
L'analyse de la localisation des sociétés transmises montre que **la très grande majorité (84%) est située en Wallonie**. C'est plus important qu'en 2022 où 75% des entreprises cédées étaient wallonnes.

Les cibles situées à Bruxelles arrivent ensuite avec 7%, puis la Flandre avec 5% et enfin les acquisitions de sociétés étrangères avec 4%.

Au niveau wallon, ce sont les provinces de **Liège** et du **Hainaut** qui, comme les années précédentes, sont les plus représentées, avec respectivement 33% et 20% des deals référencés dans cette étude.

Les acquisitions internationales sont encore très marginales. Inciter les entreprises wallonnes à s'internationaliser, notamment via une acquisition, figure également parmi les ambitions de Wallonie Entreprendre. WE International propose un éventail de solutions de financement mais aussi d'accompagnement et de recherche de cibles, avec le réseau européen Transeo qui anime le Deal Club, regroupant des experts en cession/acquisition dans près de 20 pays.

## LOCALISATION DES ACQUÉREURS



Concernant les acquéreurs, **76% sont wallons**. Nous remarquons une baisse du nombre d'acquéreurs flamands, de 13% en 2022 à 9% cette année et une importante diminution des repreneurs bruxellois, passant de 13% à 5% des deals en 2023.

Comme l'année dernière, nous observons qu'**1 acquéreur d'entreprise wallonne sur 10 vient de l'étranger**. Ce sont exclusivement des acquéreurs stratégiques.



*Nous remarquons que le prix des PME est en croissance et que les repreneurs sont prêts à mettre des montants assez élevés afin de s'implanter dans certaines parties de la Wallonie.*

**OLIVIER D'AOUT**

DBB DEFENSO

## UN CONSEILLER EN TRANSMISSION PRÈS DE CHEZ VOUS

Vous souhaitez vendre votre entreprise et avez besoin d'aide pour orienter votre démarche et vos réflexions ?

Les Conseillers Locaux vous guident et dressent un premier état des lieux de votre projet. Selon vos besoins, ils peuvent également vous mettre en relation avec des experts en transmission.

Fruit d'un partenariat entre WE Cession & Acquisition, l'UCM, la CCILB, la CCILVN et la WFG, les Conseillers Locaux en transmission bénéficient d'un ancrage local, chacun d'entre eux étant rattaché à une province, pour répondre au mieux aux besoins des chefs d'entreprise wallons.



## AMBITIONS STRATÉGIQUES DE WALLONIE ENTREPRENDRE

Wallonie Entreprendre s'est donné 6 ambitions stratégiques qui vont à l'avenir guider et structurer ses différents métiers, tant en financement que dans l'accompagnement des entreprises wallonnes :

- ▶ Accélérer la transition vers une économie wallonne décarbonée et circulaire et s'inscrire dans l'agenda européen
- ▶ Être acteur de la réindustrialisation / relocalisation industrielle
- ▶ Stimuler la croissance durable des entreprises
- ▶ Développer l'entrepreneuriat et la création d'entreprises
- ▶ Renforcer, en collaboration avec les Investis, les écosystèmes innovants, notamment biotech, digital et en lien avec les DIS de la S3
- ▶ Promouvoir les standards ESG dans l'ensemble des sociétés participées et financées

[WWW.WALLONIE-ENTREPRENDRE.BE](http://WWW.WALLONIE-ENTREPRENDRE.BE)

# WE CESSION & ACQUISITION EN 2023

## W Wallonie Entreprendre Cession & Acquisition

En 2023, première année après la fusion des outils sous l'entité de Wallonie Entreprendre, les activités d'informations et d'accompagnement des projets de transmission de WE Cession & Acquisition ont évolué selon ses 3 missions :

### L'information et la Sensibilisation des candidats acquéreurs et cédants :

- ▶ 599 cédants potentiels rencontrés individuellement par les conseillers en transmission de WE
- ▶ 523 candidats acquéreurs potentiels rencontrés
- ▶ L'organisation de 4 cycles des Clubs Repreneurs, avec 64 participants
- ▶ 212 rendez-vous individuels organisés par les Conseillers locaux en Transmission avec des cédants potentiels
- ▶ 8 repreneurs et 2 mentors suivis dans le programme de mentorat post-reprise, organisé en partenariat avec le Réseau Entreprendre Wallonie
- ▶ La 8<sup>ème</sup> édition de la Semaine de la Transmission en Wallonie, avec près de 1360 participants autour de 27 manifestations proposées par 55 partenaires organisateurs
- ▶ Ainsi que qu'une trentaine d'actions de sensibilisation, de conférences et d'ateliers à destination du public entrepreneurial, cédants, repreneurs et experts en cession/acquisition mais aussi vers le public étudiant

### La mise en relation entre les acquéreurs et les sociétés à céder :

- ▶ 150 nouveaux profils cédants diffusés sur la plateforme PME en 2023 (142 entreprises à la vente au 31/12/2023)
- ▶ 106 nouveaux candidats acquéreurs affiliés (317 candidats actifs au 31/12/2023)
- ▶ 12.702 matchs créés entre les profils cédants et acquéreurs sur base de leurs critères respectifs
- ▶ 169 nouvelles annonces publiées sur le site Affaires à Suivre, avec un en-cours constant de 70 annonces publiées en simultané sur le site
- ▶ 12 profils de sociétés wallonnes à l'acquisition à l'international diffusées sur le Transeo Deal Club, en collaboration avec WE International
- ▶ L'organisation de sessions Elevator Pitches, avec la présentation de 52 profils de sociétés, devant des parterres d'acquéreurs

### L'animation d'un écosystème d'experts en transmission :

- ▶ 157 experts en transmission agréés dans le réseau WE C&A par le Comité Ethique de Wallonie Entreprendre
- ▶ 674 missions d'accompagnement de ces experts ont donné lieu à des demandes de Chèque Transmission
- ▶ L'organisation de 2 colloques juridiques et fiscaux sur la transmission, à destination des experts
- ▶ Un partenariat avec la Vlerick Business School, notamment via la rédaction du M&A Monitor et l'organisation d'ateliers sur la croissance par acquisition
- ▶ L'intégration de l'expertise wallonne en cession/acquisition dans les activités du réseau européen Transeo

# 6%

## DES DEALS

### DIRECTEMENT FACILITÉS

### PAR LES PLATEFORMES DE WE

Quel que soit l'état d'avancement ou de réflexion du projet de transmission, les conseillers de WE Cession & Acquisition informent et orientent à la fois les cédants et les repreneurs vers les outils les plus adaptés à leurs besoins, en toute confidentialité et neutralité.

Sur base des retours des experts, il apparaît que **6% des transactions ont été directement finalisées grâce aux plateformes et dispositifs de matching de Wallonie Entreprendre**. WE a principalement permis de faciliter des dossiers en-dessous de 5M€, notamment grâce à sa plateforme "PME" de mise en relation et le site d'annonces [www.affairesasuivre.be](http://www.affairesasuivre.be). C'est dans ces dossiers de plus petite taille que notre action a le plus de valeur ajoutée auprès des intermédiaires en cession/acquisition lors de la phase de recherche de repreneurs.

En plus des 6% de deals directement facilités, il ne faut pas oublier les profils également diffusés mais qui n'y ont pas directement trouvé repreneurs. La plateforme

# 11%

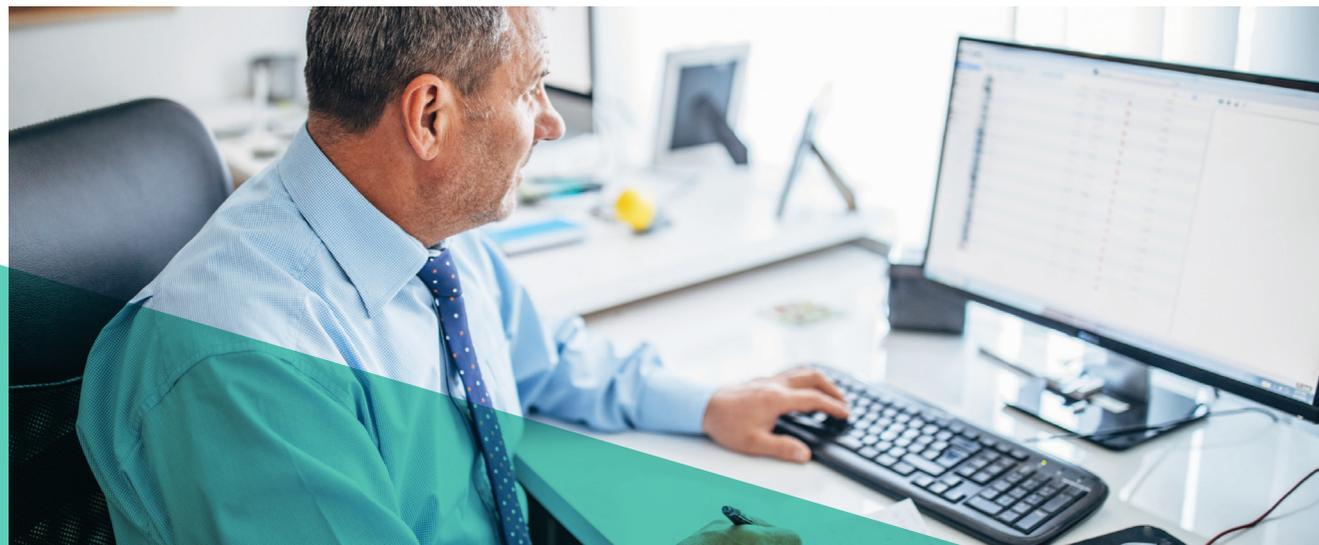
## DES TRANSMISSIONS

### AVEC DES SOLUTIONS DE FINANCEMENT DE WE

"PME" permet, notamment, aux candidats repreneurs de définir d'affiner leurs critères de recherche avec nos conseillers, en pouvant consulter une large sélection de profils anonymisés de sociétés à reprendre, de rencontrer des intermédiaires, puis de diversifier les pistes de recherche de cibles. Nos dispositifs assument dès lors une fonction de catalyseur de projets de reprise.

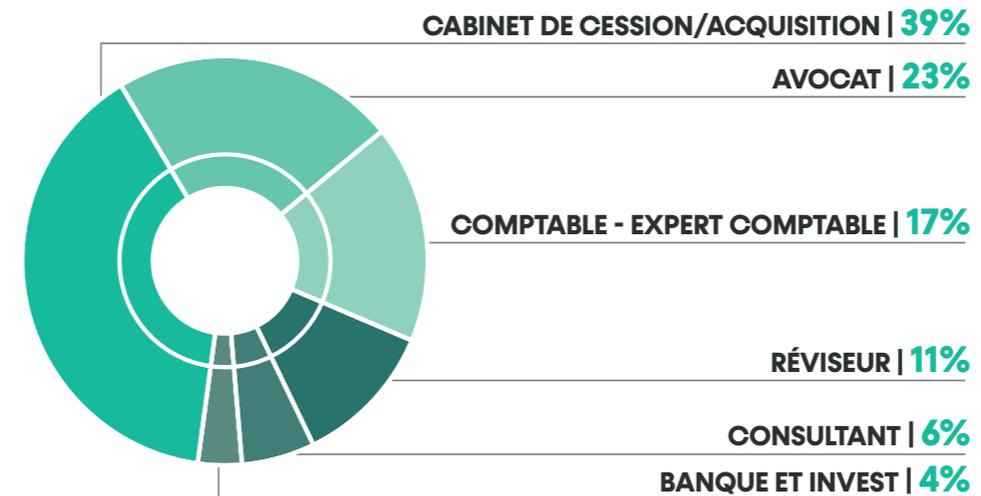
Par ailleurs, **11% des projets d'acquisition ont eu recours aux solutions de financement de WE** (prise de participation, garantie et/ou prêt subordonné).

**43% des dossiers finalisés en 2023** ont fait appel à au moins une demande de **Chèque Transmission**. Ce dispositif, coordonné par le Service Public Wallonie, intervient jusqu'à 75%, avec un maximum d'intervention de 15.000€, dans les frais de mission de conseil d'un expert privé, lors des étapes importantes d'un projet de transmission (évaluation, due diligence, rédaction des conventions, business plan...).



# TYPOLOGIE DES RÉPONDANTS

## TRANSACTIONS PAR TYPE D'EXPERT



Sur les 157 experts actifs dans notre réseau de partenaires agréés, 107 ont cette année répondu à notre enquête. C'est une très bonne augmentation, au regard des 66 répondants de l'année précédente.

Ces experts représentent tous les types de professionnels qui interviennent, complètement ou plus ponctuellement dans le processus d'acquisition ou de cession d'une entreprise : cabinets de cession/acquisition, comptables ou experts comptables, avocats, réviseurs d'entreprises, consultants spécialisés en transmission ou partenaires financiers comme les services fusion/acquisition des banques ou les invests wallons.

A noter que 28 experts répondants nous ont signalé ne pas avoir concrétisé de transmission durant l'exercice

2023. Soit parce qu'ils étaient focalisés sur d'autres types de missions, soit parce que la négociation entre l'acquéreur et le cédant n'a pas forcément été concrétisée par un deal.

A la lecture des résultats, il apparaît nettement que cette année, les cabinets de cession/acquisition ont été nettement moins actifs sur la concrétisation des deals que les années précédentes. Ils passent en effet de 50% des transactions en 2022 à 39% en 2023. Les avocats, au contraire, augmentent leur proportion de transmissions accompagnées, de 9% à 23%. Les autres catégories d'experts restent relativement stables, avec uniquement les consultants spécialisés en transmission qui descendent de 10% à 6% des deals accompagnés en 2023.

Nous comptons cette année près d'une vingtaine de cabinets de cession/acquisition en moins parmi les répondants avec des deals à répertorier. Nous avons, en revanche, 30% d'avocats répondants supplémentaires à l'année dernière. Les proportions de contributeurs à l'étude restent équivalentes parmi les professionnels du chiffre et les consultants spécialisés.

55% des transmissions accompagnées par nos experts l'ont été du côté du vendeur. Cette proportion reste stable au regard des exercices précédents.

### LE COMITÉ ETHIQUE ET DE SURVEILLANCE

**Ces différents types de professionnels en transmission reflètent la multiplicité d'expertises reprises dans le réseau des partenaires agréés de WE Cession & Acquisition. Wallonie Entreprendre est soucieuse de garantir aux entrepreneurs, cédants ou candidats acquéreurs, un accompagnement de qualité, par des conseillers expérimentés et professionnels.**

**Chaque expert est agréé par le Comité Ethique et de Surveillance de Wallonie Entreprendre qui veille au bon respect de la Charte Ethique et les valeurs d'intégrité, d'indépendance, de qualité de service, de professionnalisme, de transparence dans la tarification et de respect de la confidentialité.**

**Pour Wallonie Entreprendre, la réussite d'une transmission dépend beaucoup de la qualité de son accompagnement.**



## CONCLUSION

Cette nouvelle analyse du marché de la transmission, montre à nouveau l'impact de la transmission sur le paysage des entreprises wallonnes.

Selon les retours des experts et des différents intervenants, Wallonie Entreprendre occupe une place centrale sur le marché wallon de la transmission, se distinguant par son expertise et la qualité de son accompagnement.

Grâce notamment à son réseau d'experts agréés, WE remarque que le secteur s'est nettement professionnalisé, assurant un accompagnement de qualité des projets de cession/acquisition des entreprises wallonnes. Cette compétence se traduit par des services personnalisés, adaptés aux besoins spécifiques de chaque projet, ce qui renforce la confiance des acteurs financiers dans le processus de transmission.

Comme nous l'avons lu, le marché de la transmission en Wallonie présente des perspectives encourageantes. Les initiatives mises en place par Wallonie Entreprendre, notamment ses dispositifs de mise en relation entre cédants et repreneurs et les dispositifs de financement, contribuent significativement à la vitalité, au souci de pérennité et à la résilience du tissu économique régional.

Cependant, plusieurs enjeux futurs doivent être relevés pour maintenir cette dynamique positive. Le vieillissement de la population entrepreneuriale exige une préparation rigoureuse et anticipée des transmissions. Par ailleurs, les enjeux climatiques et l'intégration des critères ESG (environnementaux, sociaux et de gouvernance) deviennent de plus en plus déterminants dans les stratégies de développement des entreprises.

Enfin, l'essor de l'intelligence artificielle représente à la fois un défi et une opportunité, nécessitant une adaptation continue des compétences et des outils de gestion.

La transmission d'entreprises implique un éventail de compétences diversifiées (financières, juridiques, fiscales mais aussi des softskills). L'importance de conseiller les entrepreneurs, à chaque étape du processus d'une transmission, ne saurait être sous-estimée. Wallonie Entreprendre se positionne comme un partenaire clé, offrant un soutien précieux pour naviguer dans ce paysage complexe et en constante évolution.

En conclusion, le marché de la transmission en Wallonie est porteur d'opportunités significatives. Wallonie Entreprendre, par son expertise et son engagement, joue un rôle essentiel dans la facilitation et la réussite de ces transmissions. En s'adaptant aux défis futurs et en continuant à renforcer ses services, tant auprès des entreprises que des professionnels de l'accompagnement, WE souhaite contribuer à un avenir économique robuste et dynamique pour la région.

### JEAN-PIERRE DI BARTOLOMEO

MEMBRE DU COMITÉ DE DIRECTION,  
WALLONIE ENTREPRENDRE

### ÉRIC PONCIN

MEMBRE DU COMITÉ DE DIRECTION ÉTENDU,  
WALLONIE ENTREPRENDRE

# CONTACT



**Wallonie Entreprendre**

Avenue Maurice Destenay, 13  
4000 Liège  
+32 (0) 4 250 00 81

[cession-acquisition@wallonie-entreprendre.be](mailto:cession-acquisition@wallonie-entreprendre.be)  
[wallonie-entreprendre.be](http://wallonie-entreprendre.be)

## AFFAIRES À SUIVRE



**W**  **Wallonie**  
**Entreprene**