



LA TRANSMISSION

D'ENTREPRISES

**CHIFFRES-CLÉS ET TENDANCES
EN WALLONIE EN 2024**

W 

TABLE DES MATIÈRES

Executive summary	2
Informations générales sur les transactions	4
Secteurs les plus concernés par la transmission	9
Les multiples d'EBITDA	12
Efforts propres, Earn-out et Vendor loan	17
Motifs de la vente	25
Types d'acquéreurs	28
Répartition géographique	31
WE Cession & Acquisition en 2024	34
Typologie des répondants	37
Conclusion	39

EXECUTIVE SUMMARY

Pour la 12^e année, Wallonie Entreprendre Cession & Acquisition a sollicité son réseau d'experts afin de jauger l'état du marché de la transmission d'entreprise en Wallonie. Ceux-ci nous ont communiqué le nombre de transactions dans lesquelles ils ont été impliqués en 2024, complétées de différentes informations sur les types de transmissions, leur structuration et leur prix. Nous leur avons également demandé certaines caractéristiques sur les repreneurs ainsi que sur les modalités de financement.

Cette analyse n'a pas la prétention d'être le reflet exact de la situation, mais elle est suffisamment représentative pour proposer une information sérieuse et pertinente sur les grandes tendances du marché des cessions et acquisitions en Wallonie sur l'année écoulée. Les résultats s'appuient sur les réponses de 99 partenaires agréés, sur les 153 experts actifs dans notre écosystème. Le nombre de répondants correspond à 65% de l'écosystème des experts actifs en transmission

Le fil rouge de ce rapport est le concept de "transmission" d'entreprise. Il nous semble important de rappeler que nous considérons 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). Pour être repris dans ces statistiques, le contrat de cession doit avoir été signé en 2024. Les deals encore en cours de négociation, sur lesquels les experts sont encore actifs actuellement ne font pas partie de l'étude. Ils figurent dans le panel de la prochaine analyse des chiffres de 2025. Ajoutons que les éléments calculés sont déterminés en fonction du nombre de réponses reçues pour chaque question.

Malgré un nombre de répondants légèrement inférieur à l'édition passée, le bilan tiré de ce reporting est très positif, vu qu'il en ressort un volume élevé de transactions par rapport aux années précédentes. Vous trouverez plus de détails sur ces transmissions dans les pages suivantes du document.

De manière très synthétique, voici les quelques éléments-clés à retenir de 2024 :

- ▶ **519 transactions** ont été accompagnées par les partenaires agréés de Wallonie Entreprendre ;
- ▶ **46%** sont des dossiers avec une valeur de transaction inférieure à 1 M€ ;
- ▶ **80%** sont inférieurs à 5 M€ ;
- ▶ **7.285 emplois** ont ainsi été **pérennisés** grâce à la transmission d'entreprises ;
- ▶ Le **multiple moyen EV/EBITDA**¹ en Wallonie est de **5,7** ;
- ▶ **132 transactions** (29%) ont eu recours à un **crédit vendeur** ;
- ▶ **63 transactions** (14%) ont une **clause d'earn-out** ;
- ▶ **La pension** reste le principal motif de vente des entrepreneurs cédants (36%) ;
- ▶ **50% des transactions par des acquéreurs stratégiques**, dans une stratégie de croissance par acquisition.

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

Wallonie Entreprendre Cession & Acquisition a été impliquée dans 8% des transactions, via ses dispositifs de sensibilisation, d'accompagnement ou ses plateformes de recherche de contreparties, et dans 10% 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 d'abord pour leur précieuse contribution à cette analyse, mais aussi, pour la qualité de leur travail et leur expertise quotidienne auprès des cédants et repreneurs. La qualité de leur accompagnement auprès des entreprises wallonnes, 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.

Enfin, nous adressons un remerciement tout particulier aux conseillers en transmission chargés de l'analyse de données ainsi qu'à la mise en forme de ce rapport, Régine Pintiaux et Laurent Renerken, en association avec l'équipe "Communication" de Wallonie Entreprendre.

STÉPHANIE HANNECART

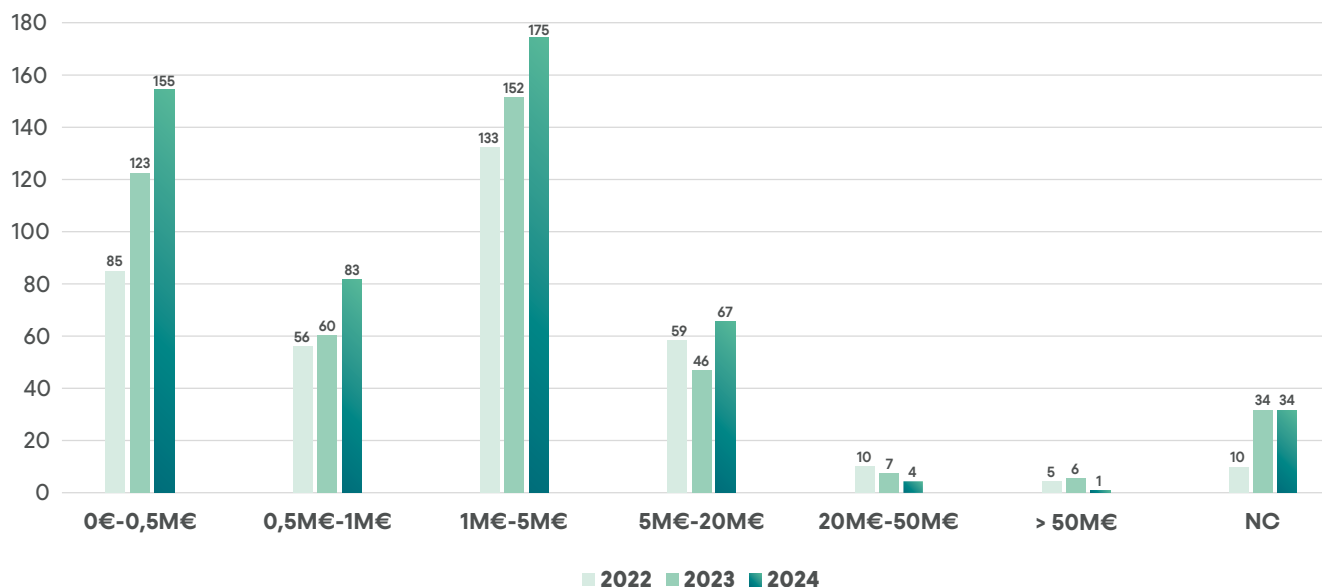
MANAGER DU TEAM WE CESSION & ACQUISITION



INFORMATIONS GÉNÉRALES

SUR LES TRANSACTIONS

NOMBRE DE TRANSMISSIONS ET TAILLE DES DEALS



Sur base des informations récoltées auprès des experts répondants, Wallonie Entreprendre recense en 2024 un total de **519 transmissions** concrétisées pour lesquelles nos partenaires agréés ont été impliqués.

C'est une augmentation importante du nombre d'opérations par rapport aux années précédentes, où 2023 était déjà, à notre niveau, une année record avec 428 transmissions. Nous arrivons presque à 100 deals de plus, avec un nombre de répondants légèrement inférieur à 2023 (99 experts contre 107 précédemment).

519

ENTREPRISES TRANSMISES

EN 2024

En nous intéressant aux tailles de *deals*, c'est-à-dire au prix final référencé lors de la concrétisation de la transmission, nous observons que près de 30% des transmissions correspondent à des transactions inférieures à 500.000€, ce qui reste une proportion stable par rapport au panel de *deals* analysés en 2023. Par ailleurs, 16% représentent des *deals* entre 500.000€ et 1M€, 34% des *deals* se situent dans la fourchette très large entre 1M€ et 5M€.

Cette année, nous comptabilisons une seule transmission d'entreprise à plus de 50 M€, contre 6 en 2023. Nous en récoltons 4 dans la fourchette des 20M€ à 50M€, pour 7 l'année précédente. Le segment d'activité de notre écosystème d'experts en cession et acquisition reste à nouveau composé essentiellement de PME et de TPE.

83% des transmissions correspondent à des cessions d'actions. Les 17% restants se réfèrent à des cessions de fonds de commerce ou d'actifs correspondant à des branches d'activités ou des unités d'exploitation. Fort logiquement nous retrouvons une plus grande proportion de cession d'actifs dans les tranches de deals les plus petites.

46%

CORRESPONDENT À DES DOSSIERS

EN-DESSOUS DE

1M€

80%

CORRESPONDENT À DES DOSSIERS

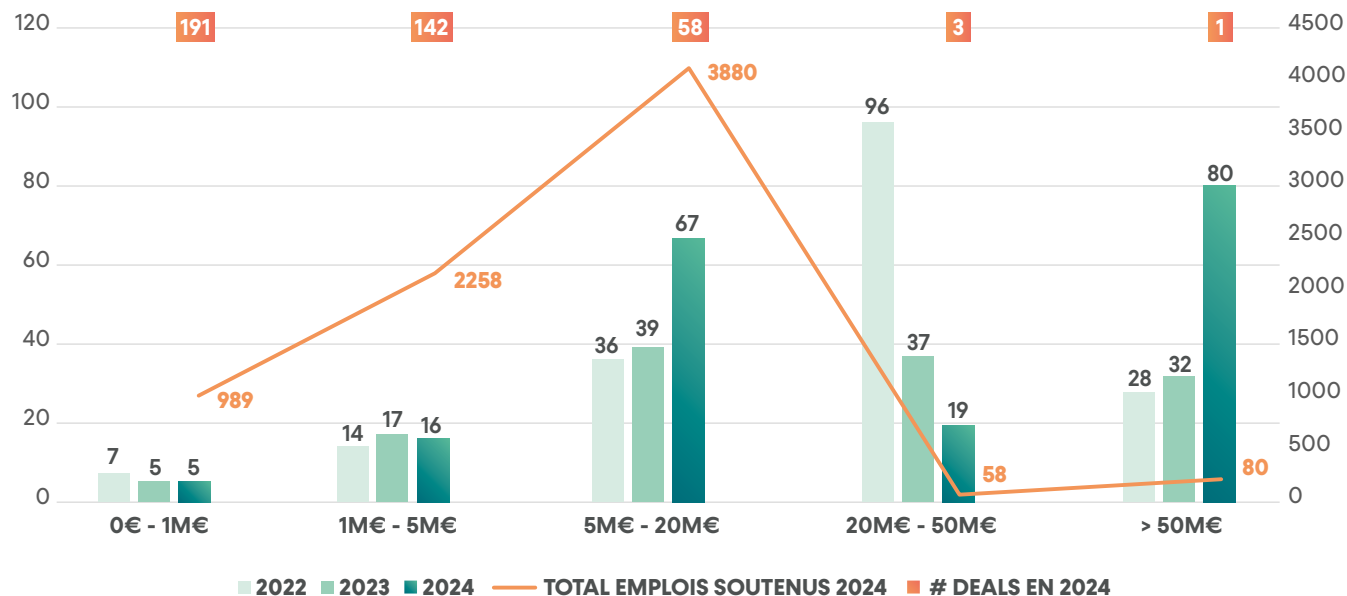
EN-DESSOUS DE

5M€



NOMBRE D'EMPLOIS CONCERNÉS PAR LES TRANSMISSIONS

ÉVOLUTION DE L'EMPLOI SOUTENU (EN ETP)



Au travers des 519 transmissions concrétisées, ce sont cette année **7.285 emplois** qui ont été directement pérennisés au minimum. Nous avons comptabilisé 6.095 emplois pérennisés en 2023.

Notons cependant que cette année, 3 transmissions importantes comptabilisent à elles seules 2.215 emplois. En écartant ces trois grandes entreprises, nous calculons une moyenne d'emplois pérennisés par transaction, qui est **12,8 équivalents temps plein (ETP) par deal** en 2024, légèrement en-deçà des 14,2 ETP en moyenne calculés par société en 2023².

Par ailleurs, 189 deals correspondaient à des entreprises de moins de 5 personnes, et 36 ne comportaient même aucun emploi en-dehors de celui de leur gérant.

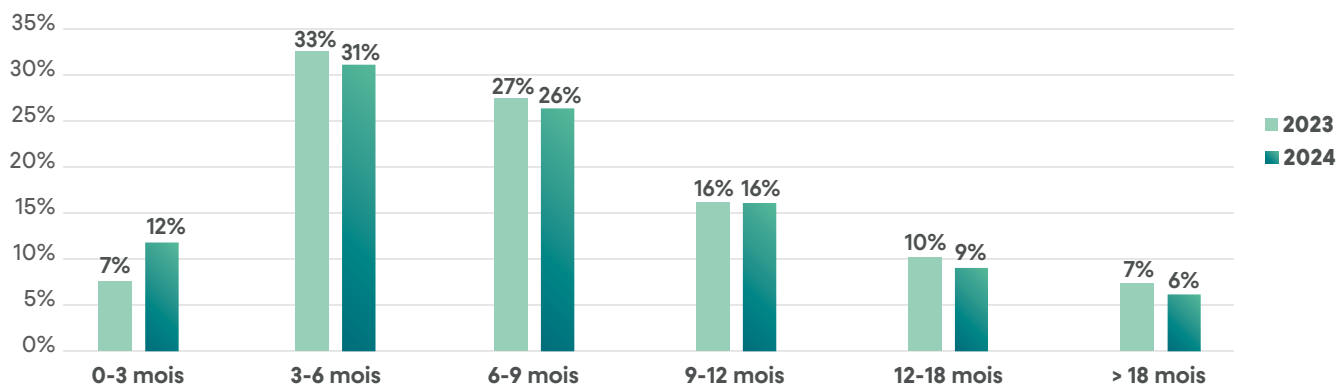
Au regard des prix des transactions, **45% des emplois pérennisés grâce à la transmission d'entreprise se situent dans des PME en-dessous de 5 M€.**

7.285
EMPLOIS
PÉRENNISÉS

²Le nombre d'équivalent temps plein (ETP) par deal est de 14,04 en 2024 (sur l'ensemble des deals).

TEMPS NÉCESSAIRE POUR FINALISER LA TRANSACTION

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



Cette année, **86% des transmissions se sont clôturées en moins d'un an**. Nous arrivions à 83% l'année précédente. Près de 43% se sont concrétisées en moins de 6 mois.

Le réflexe observé auprès des cédants de faire appel plus systématiquement à un conseiller adapté dès le début de ses démarches, ajouté à la professionnalisation croissante des experts, permettent un gain de temps et d'efficacité dans le processus d'accompagnement d'une transmission. Cette efficacité devrait encore s'enrichir, dans un futur proche, par la généralisation d'outils d'intelligence artificielle dans les différentes étapes du processus de transmission. Le rôle de l'expert en cession/acquisition va très certainement devoir s'adapter aux changements à venir.



Les clients ont exprimé des besoins accrus en matière de transparence et de garanties, reflétant une prudence face aux incertitudes économiques. Cette tendance a conduit à des négociations plus approfondies et à une demande accrue de mécanismes de protection.

JEAN-BAPTISTE DUCHESNE

DEMINOR NXT

”

Il y a un besoin plus important à la préparation à la transmission. Nous voyons beaucoup d'entreprises à vendre mais elles ne sont pas toutes "vendables" car elles manquent de structure, de documentation, ou ont une approche de la valeur surestimée, ... Le diagnostic préalable est essentiel. D'autre part, l'accompagnement pendant la période de transition (voire après celle-ci) est un point à ne pas négliger et qui devrait faire partie du processus de manière systématique.

MICHAEL WUYTENS

GAM TRANSMISSION

”

Les cédants qui sont généralement en fin d'activité professionnelle cherchent un repreneur pour assurer la pérennité de leur activité sans vouloir en maximiser la valorisation à tout prix. Nous avons l'impression que les deals doivent être plus rapides, avec une due diligence moins exhaustive qu'avant.

NICOLAS SCHMITZ

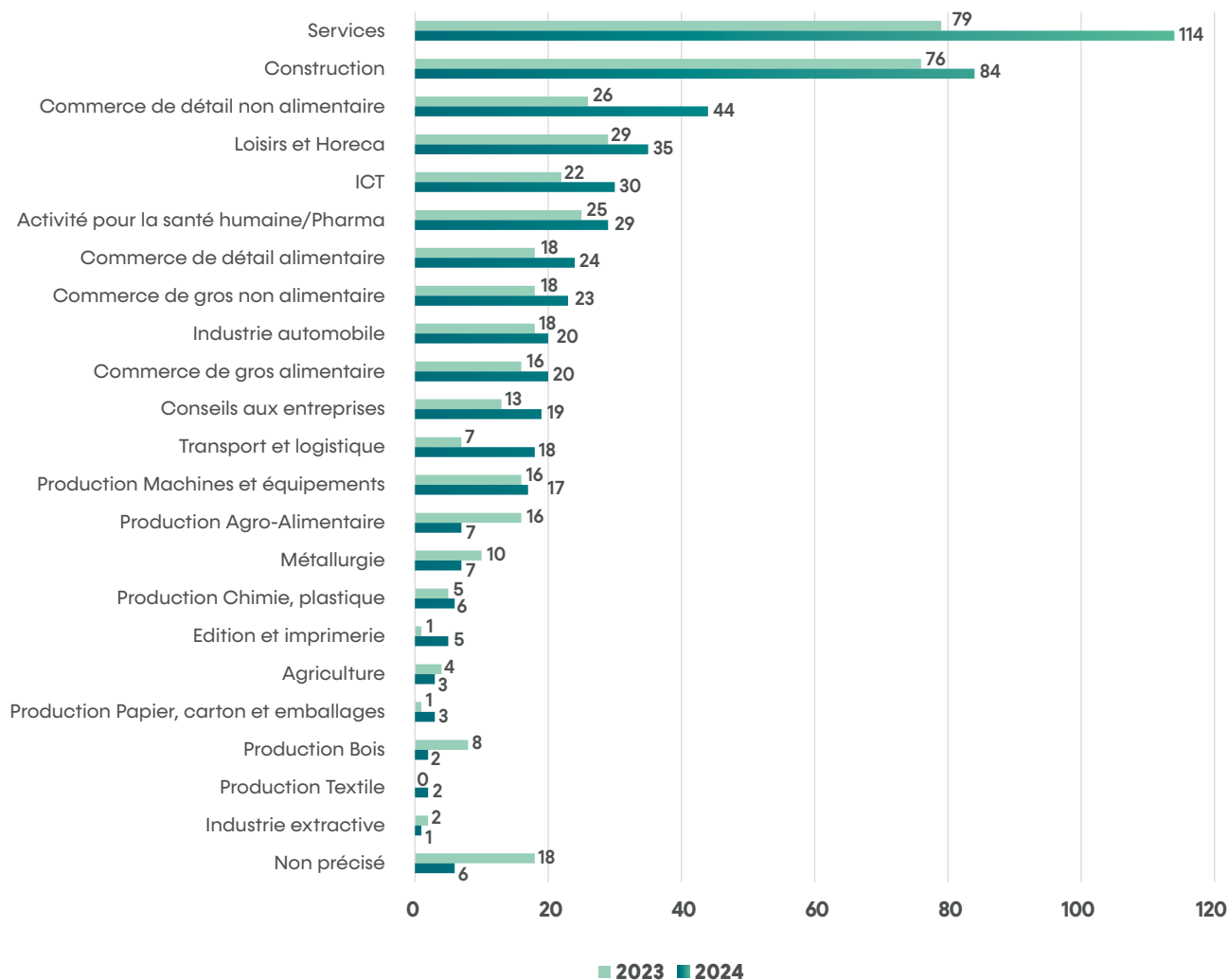
THG



SECTEURS LES PLUS CONCERNÉS

PAR LA TRANSMISSION

NOMBRE DE TRANSACTIONS PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ



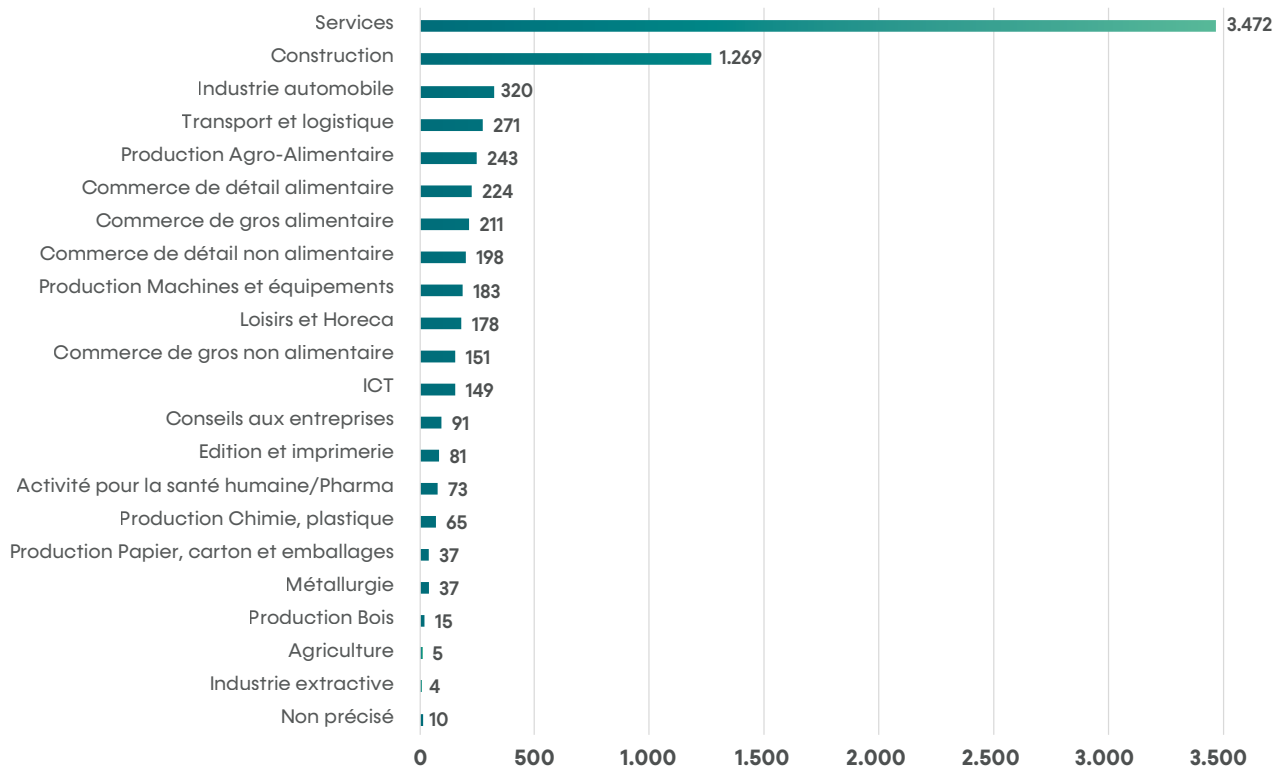


Les secteurs des **Services**, 22% et de la **Construction**, 16% sont cette année encore les plus représentés dans les transmissions concrétisées. Ce sont effectivement deux catégories de secteurs très vastes, regroupant chacun une multitude de sous-secteurs d'activité.

Le Commerce de détail alimentaire augmente de manière significative, tandis que la Production agro-alimentaire diminue en revanche de plus de moitié, passant de 16 *deals* à seulement 7 en 2024.

En dehors de ces évolutions, nous remarquons que tous les secteurs d'activité sont globalement représentés dans le panel de transmissions analysées. Le fait qu'il y ait quelques *deals* en moins ou en plus dans tel ou tel secteur n'illustre pas de réelle tendance sectorielle sur l'attractivité des acquéreurs pour un secteur en particulier.

NOMBRE D'EMPLOIS CONCERNÉS PAR LA TRANSMISSION PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ (EN ETP)



En chiffres bruts, à l'image de la figure précédente, le secteur des **Services** englobe le plus grand nombre d'emplois pérennisés, aidé évidemment par les 3 transactions qui comportaient à elles seules 2215 équivalents temps plein (ETP).

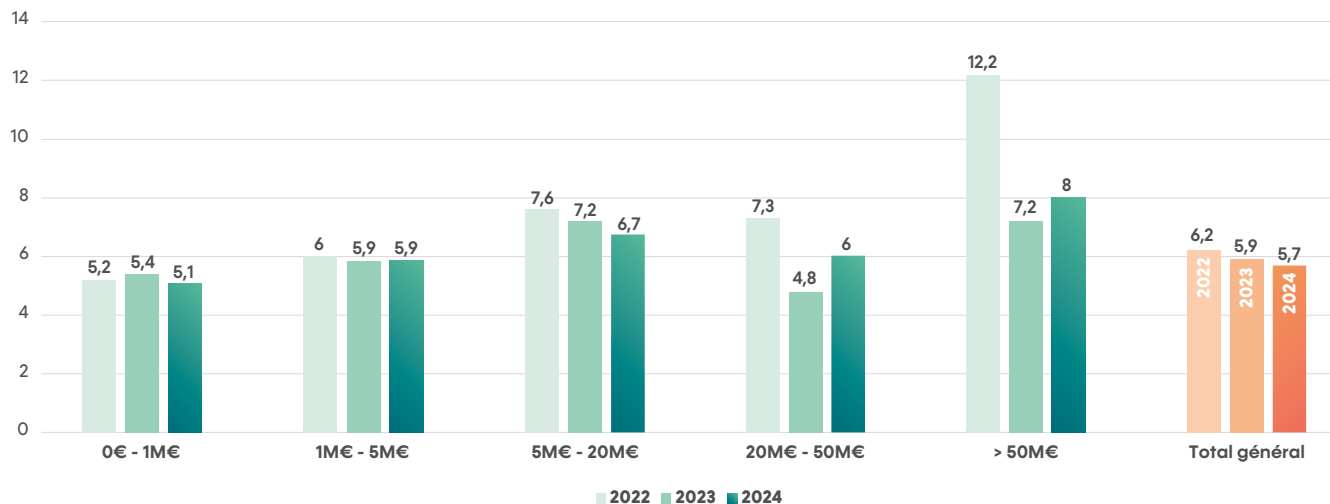
La **Construction** arrive au deuxième rang avec 1.269 ETP. L'Automobile, le Transport et le Retail alimentaire et non-alimentaire suivent dans les secteurs représentant le plus d'emplois. Les autres secteurs d'activités restent dans des proportions fort comparables avec les années précédentes.

Pour Wallonie Entreprendre, le nombre d'emplois pérennisés constitue un indicateur important pour le maintien du savoir-faire et du tissu économique des PME wallonnes.

12,8 ETP
EN MOYENNE
PAR SOCIÉTÉ TRANSMISE

LES MULTIPLES D'EBITDA

MULTIPLE EV/EBITDA MOYEN PAR MONTANT DE TRANSACTION



Cette année, sur base des données fournies par les partenaires agréés de WE Cession & Acquisition **le multiple moyen EV/EBITDA s'élève à 5,7.**

C'est une légère diminution par rapport au multiple de 5,9 de 2023 et au multiple maximum observé dans notre analyse de 6,2 en 2022. Ce multiple reste également inférieur à l'indicateur calculé dans la dernière édition du M&A Monitor de Vlerick Business School, qui s'établit à 6,5 cette année pour l'ensemble du marché belge.

Sans grande surprise, le multiple moyen de 5,7 est très impacté par les transmissions de petites entreprises, valorisées à moins de 1M€, représentant pour rappel 46% des dossiers analysés. Le multiple moyen pour cette tranche de deal, de 5,1, implique une diminution de la moyenne générale.

Le multiple EV/EBITDA est particulièrement utilisé par les intermédiaires en cession/acquisition pour effectuer une approche de valorisation des sociétés. Selon le dernier M&A Monitor, il s'agit même de la principale méthode de valorisation utilisée en Belgique par les experts M&A, bien devant le *Discounted Cash Flow* (DCF). En effet, l'EBITDA est un indicateur de performance très proche de la génération de cash-flow. Le multiple EV/EBITDA s'établit indépendamment de la politique d'investissement, de financement ou du régime fiscal de l'entreprise, ce qui permet de comparer aisément des entreprises semblables. Dans notre panel, la méthode des multiples a été utilisée dans 53% des deals. Ce pourcentage, inférieur à la moyenne du M&A Monitor de Vlerick, montre aussi l'importance d'analyser plusieurs méthodes et d'adapter l'approche de valorisation à chaque situation.

Ces chiffres sont bien sûr à interpréter avec précaution. Il s'agit de tendances observées en fonction des informations reçues de nos partenaires agréés, sur base uniquement des transactions figurant dans le panel d'analyse.

Certaines informations fournies par les experts sur des deals étaient malheureusement trop partielles ou se rapportaient à des cas de structurations très particulières. Nous les avons écartées de l'analyse globale afin que ces transactions n'influencent pas trop significativement la moyenne générale. Parmi ces transactions, épinglons notamment une acquisition dans les sciences de la vie avec un multiple supérieur à 50, ou une start-up dans les fin-tech qui affichait un EBITDA négatif.

LE MULTIPLE MOYEN EV/EBITDA

S'ÉLÈVE À

5,7

”

Les acquéreurs ont d'avantage tendance à se baser sur des méthodes de rendement, accordant plus d'importance aux flux de trésorerie que l'entreprise est capable de générer, plutôt qu'à la valeur intrinsèque des actifs qu'elle possède.

RÉMY TEMPLIER

CLOSING

”

Nous constatons une méfiance accrue de la part des acheteurs. En effet, le volume de questions, de rendez-vous et de demandes d'informations est en nette augmentation. Cette évolution semble être due à un climat économique plus compliqué qu'il y a quelques années. Cette grande prudence de la part des acquéreurs se traduit par une diminution du multiple d'EBITDA, entraînant ainsi une pression à la baisse sur les montants des valorisations.

VINCENT GEUENS

TRANSFERIUS

”

Mis à part dans le cadre de transactions dans des secteurs précis tels que l'IT, on constate un tassement des prix offerts lors des négociations. Ceci témoigne d'une saine prudence des acquéreurs, mais aussi d'un durcissement du financement bancaire.

PIERRE HARIGA

OVA CORPORATE FINANCE



L'AVIS D'EXPERTS

LE MULTIPLE DE L'EBITDA : PAS QUE DES AVANTAGES

Parmi les outils fréquemment utilisés pour évaluer la valeur d'une société figure la méthode du multiple de l'EBITDA (bénéfice avant intérêts, impôts, dépréciation et amortissement). Cette méthode, simple et largement répandue, permet d'estimer rapidement la valeur d'une entreprise en multipliant son EBITDA par un coefficient déterminé. C'est la méthode la plus couramment utilisée pour déterminer la valeur d'entreprise. Bien entendu, il convient d'ajouter les liquidités et de diminuer les dettes financières de cette valeur afin de déterminer la valeur des titres de la Société.

Cependant, bien que populaire, cette approche présente des contraintes importantes :

- ▶ Cette approche est comparative dans la mesure où les multiples calculés reposent généralement sur des échantillonnages d'entreprises ayant été cédées récemment. Ainsi, cette méthode requiert la constitution d'un échantillon d'entreprises qui présentent des caractéristiques sectorielles, géographiques, et d'exploitation comparables à la société faisant l'objet de l'évaluation. L'évaluateur professionnel sera particulièrement attentif à ces différents paramètres au cours de l'échantillonnage ;
- ▶ La méthode de l'EBITDA ne tient pas compte des investissements nécessaires à l'exploitation et la croissance de l'entreprise. Or ces dépenses ont un impact significatif sur la rentabilité de la société ;
- ▶ La structure de financement de l'entreprise n'est que partiellement prise en compte dans la valorisation. En effet, la capacité pour la société à payer ses intérêts n'est pas prise en compte. Bien entendu, la solvabilité d'une société a un impact significatif sur la valorisation et le financement de l'opération ;
- ▶ Enfin, elle ne tient pas compte de la variation du besoin en fonds de roulement. Ce dernier constitue néanmoins un élément essentiel à considérer dans la détermination du flux de trésorerie de l'entreprise, notamment dans le cadre du financement de l'opération ;
- ▶ Etc.

En d'autres termes, si la valorisation sur la base d'un multiple de l'EBITDA offre un aperçu rapide de la valorisation de l'activité opérationnelle de l'entreprise, il ne doit pas être l'unique indicateur. D'autres méthodes de valorisation, telles que l'actualisation des flux de trésorerie futurs (discounted cash flow (DCF) ou l'analyse de l'actif net corrigé, permettent d'obtenir une vision plus complète et nuancée de la valeur réelle d'une société. Par ailleurs, ils peuvent également être utilisées comme points de comparaison. Ces approches permettent de tenir compte d'autres spécificités de l'entreprise, à savoir son secteur d'activité, ses actifs et passifs, ses perspectives de croissance et ses besoins en investissements.

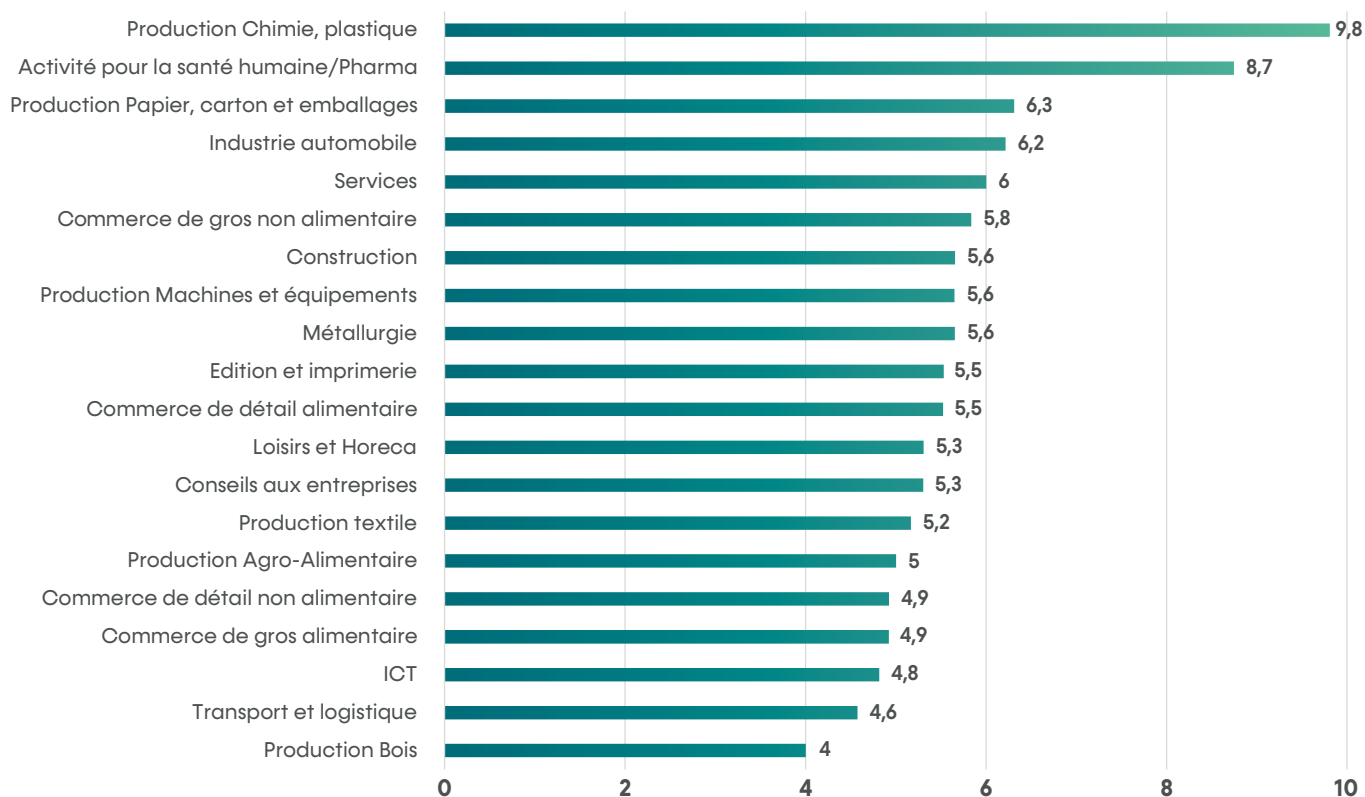
DANIEL KROES

RSM BELGIUM

LOÏC GODIN

RSM BELGIUM

MULTIPLE EV/EBITDA MOYEN PAR SECTEUR EN 2024



Cette année, le secteur de l'Industrie **Chimie/Plastique** affiche le multiple le plus important, de 9,8. Le secteur **Pharma et Santé humaine** reste dans le trio de tête, là aussi avec une augmentation, passant de 7,1 à 8,7.

Parmi les secteurs qui se situent dans les fourchettes inférieures, bien en-dessous de la moyenne wallonne de 5,7, la production Bois, les Transports et l'ICT sont les activités avec les multiples les plus bas.

Les secteurs du Bois, de la Production agro-alimentaire, du Commerce de gros ainsi que le retail alimentaire

connaissent une diminution de leur multiple respectif par rapport à l'année précédente. L'industrie automobile voit son multiple s'effondrer cette année, passant de 9,6 à 6,2 en 2024.

L'Industrie Chimie/Plastique, qui passe de 5,3 à 9,8, et les activités dans les Loisirs et Horeca, de 3,8 à 5,3, réalisent à l'inverse une belle augmentation de leur multiple.

Outre ces quelques changements, nous pouvons remarquer que les multiples évoluent très peu par rapport aux années précédentes pour la plupart des



secteurs d'activité, preuve que le marché de la transmission reste stable. Cela reste bien évidemment 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.

”

En 2024, nous avons constaté une tendance à la baisse également des prix des transactions. Les multiples de valorisation ont diminué par rapport aux années précédentes, en raison principalement de la hausse des taux d'intérêt et des incertitudes économiques mondiales. Nous remarquons également que les investisseurs sont devenus plus sélectifs, privilégiant des transactions plus stratégiques dans des secteurs spécifiques ou de niche.

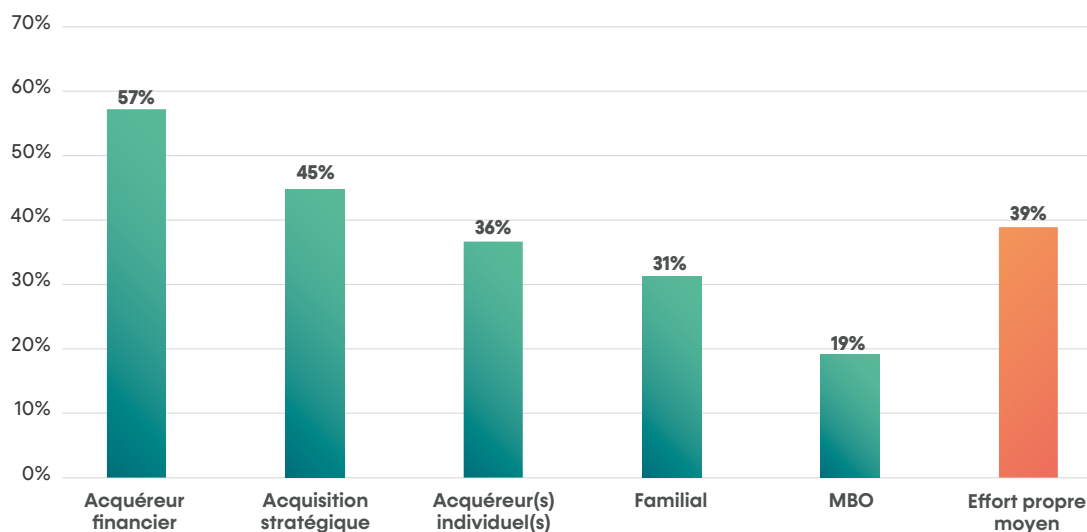
PIERRE-YVES JUSNIAUX

DELOITTE PRIVATE

EFFORTS PROPRES,

EARN-OUT ET VENDOR LOAN

EFFORT PROPRE MOYEN PAR TYPE D'ACQUÉREUR



Le concept de l'**effort propre** correspond aux fonds investis dans l'entreprise par le ou les acquéreurs. Ces fonds peuvent être apportés 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. Il est à dissocier de la notion d'apport lié au financement par crédit bancaire. L'effort propre fait alors effet de levier pour l'obtention de financement complémentaire.

En 2024, sur base des données récoltées auprès des experts, un acquéreur a mobilisé **39% du prix de la reprise en effort propre**. Il s'élevait en moyenne à 43% en 2023.

La proportion d'effort propre dans le montage financier doit cependant être corrélée au type d'acquisition. Nous remarquons que lorsqu'il s'agit d'un acquéreur financier, l'effort propre est plus élevé, de l'ordre de 57% ou en cas d'acquisition stratégique, celui-ci est de l'ordre de 45% en moyenne. Ces deux types de repreneurs, disposant d'une plus grande capacité de mobilisation de leur trésorerie, poussent fort logiquement le calcul de l'effort propre moyen vers le haut.

La mise de fonds propres pour un acquéreur individuel diminue sensiblement par rapport à 2023, passant d'une moyenne de 48% à 36% cette année. Cela indiquerait un meilleur accès au financement bancaire,

où le candidat devrait moins investir personnellement pour rassurer le banquier sur la pertinence et la viabilité de son projet d'acquisition.

Les informations récoltées par des transmissions au personnel (MBO) montrent par contre une très nette diminution de l'effort propre moyen, passant de 36% à seulement 19% cette année.

Les repreneurs familiaux ont cette année dû amener un effort propre plus important, de 31%, par rapport aux 26% nécessaires en 2023.

39%
D'EFFORT PROPRE
EN MOYENNE



”

Même si 2024 n'a été que faiblement impacté, le contexte géopolitique et ses incertitudes aura son influence tant sur les taux d'intérêt que sur la liquidité et sera un facteur important pour la réussite des transactions à venir.

CHRISTOPHE HABETS

BAKER TILLY BELGIUM



L'AVIS D'UN BANQUIER

Les multiples EV/EBITDA varient fortement en fonction du type de projets et du secteur d'activité. Ils sont en général plus faibles dans le cadre de transmissions intrafamiliales ou de Management Buy Out. Les cédants soutiennent la plupart du temps ces projets via d'importants crédit-vendeur. Les multiples EV/EBITDA sont d'office plus élevés dans le cadre de reprises stratégiques et externes.

Pour les reprises externes, nous constatons, dans le marché, une demande supérieure à l'offre pour les reprises de PME ayant un bon track-record et un business facile à intégrer ou des équipes en place qui pourront assurer la continuité après la sortie du vendeur. Notre sentiment est que le sens de l'entrepreneuriat a bien progressé en Wallonie et que de très bons profils envisagent de devenir "entrepreneur" via une reprise de société.

La mise de fonds propres reste un point sensible pour pouvoir aborder ce type de projet. Dans le cadre de MBO et de transmission familiale avec soutien du vendeur, les banques peuvent être très souples. Elles souhaiteront, par contre, une implication financière du porteur de projet de l'ordre de 25 à 30% pour les projets externes. Pour les reprises stratégiques, les banques tiendront compte de la solvabilité globale du groupe repreneur et des synergies à développer avec la cible pour apprécier leur soutien financier au projet.

MARIE-PIERRE TASIAUX

BELFIUS WEALTH MANAGEMENT



L'AVIS D'EXPERT

Les tendances observées montrent une légère baisse de l'effort propre moyen dans les montages financiers de reprise, avec des écarts marqués entre acquéreurs financiers/stratégiques et les reprises familiales ou individuelles. Le ratio est particulièrement bas dans les MBO.

Chaque projet de reprise que nous analysons (un peu moins de 200 en 2024) révèle une grande diversité, rendant difficile l'identification d'une tendance nette en matière d'effort propre exigé ou consenti.

Bien que l'on recommande en général un apport d'au moins 30% pour faciliter l'opération, certains montages reposent sur un effort propre bien moindre. C'est notamment le cas lors de cessions à des membres du personnel, où le cédant, soucieux de préserver l'ADN de l'entreprise tout en obtenant un "prix juste", peut accorder un crédit vendeur significatif en soutien au personnel, qui dispose de la connaissance de l'entreprise, de son histoire et de son fonctionnement.

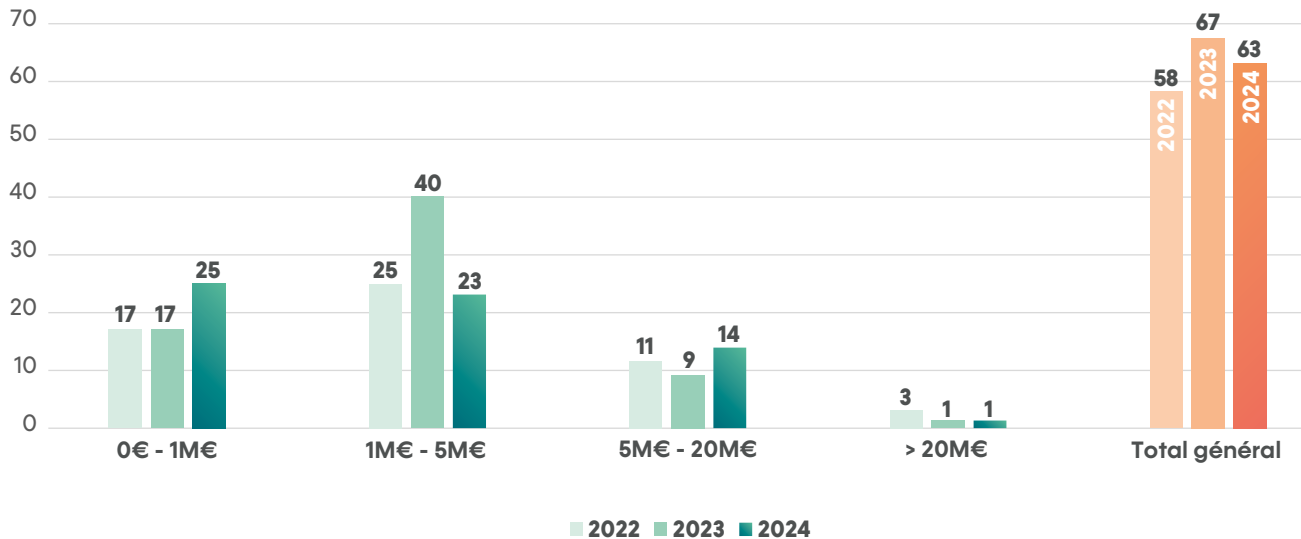
A contrario, dans les secteurs jugés plus risqués par les banques, l'exigence d'effort propre augmente. Dans ces cas, un prêt subordonné de Wallonie Entreprendre peut venir compléter utilement cet apport, sans le remplacer, chaque partie devant prendre sa part de risque.

VIVIANE MOL

COORDINATRICE PRÊTS & GARANTIES, WALLONIE ENTREPRENDRE

EARN-OUT

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



Parmi les informations à notre disposition pour cette analyse, **14% des deals réalisés comportaient une clause d'earn-out**. L'année dernière nous arrivions à 16% des transmissions.

L'*earn-out* est une partie variable du prix qui est décidée 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 son 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.

Nous retrouvons plus régulièrement un *earn-out* lorsqu'il s'agit d'une acquisition stratégique (71%), plutôt que par un repreneur individuel, dont le nombre d'*earn-outs* descend de 21% en 2023 à seulement 14% cette année. La connaissance du secteur d'activité, du marché et de la technologie, ainsi que le fait de déjà avoir l'expérience de gérer une structure tendent à sécuriser le deal et donc à favoriser une clause d'*earn-out* dans le montage financier. En moyenne **les clauses d'earn-out représentent 21% du prix de l'acquisition**. Il était à 23% l'année dernière.

EN MOYENNE
LES CLAUSES D'EARN-OUT
REPRÉSENTENT
21%
DU PRIX DE LA TRANSACTION

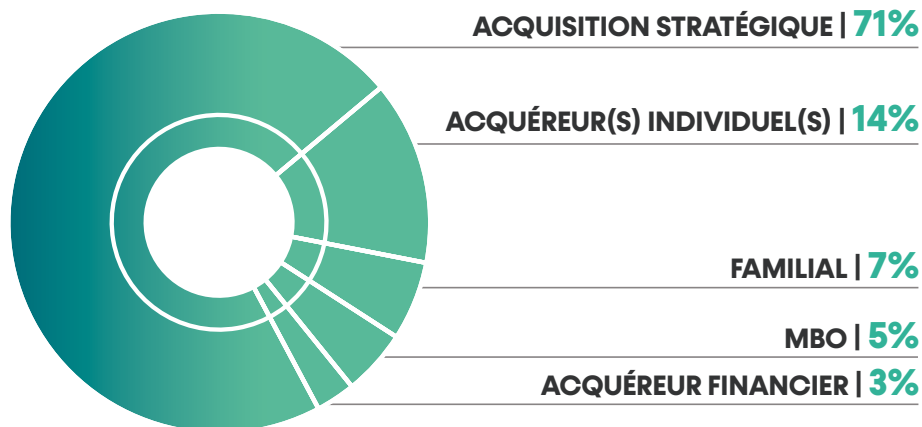
”

Nous remarquons auprès de nos clients une certaine aversion à l'usage de l'Earn-Out pour les candidats cédants et c'est dommage. A l'acquisition, par contre, ce mécanisme séduit pour son côté "garantie" mais aussi pour étaler le financement de l'opération.

CHARLES MOUREAU

SEPHI GROUPE

PROPORTION D'EARN-OUTS PAR TYPE D'ACQUÉREUR



CRÉDIT VENDEUR

Les experts répondants ont référencé cette année **132 crédits vendeurs**, soit **un quart des transmissions enregistrées en 2024**. Les crédits vendeur référencés dans cette analyse représentent en moyenne 25% du montage financier de la reprise, bien en-deçà des 30% moyens observés en 2023.

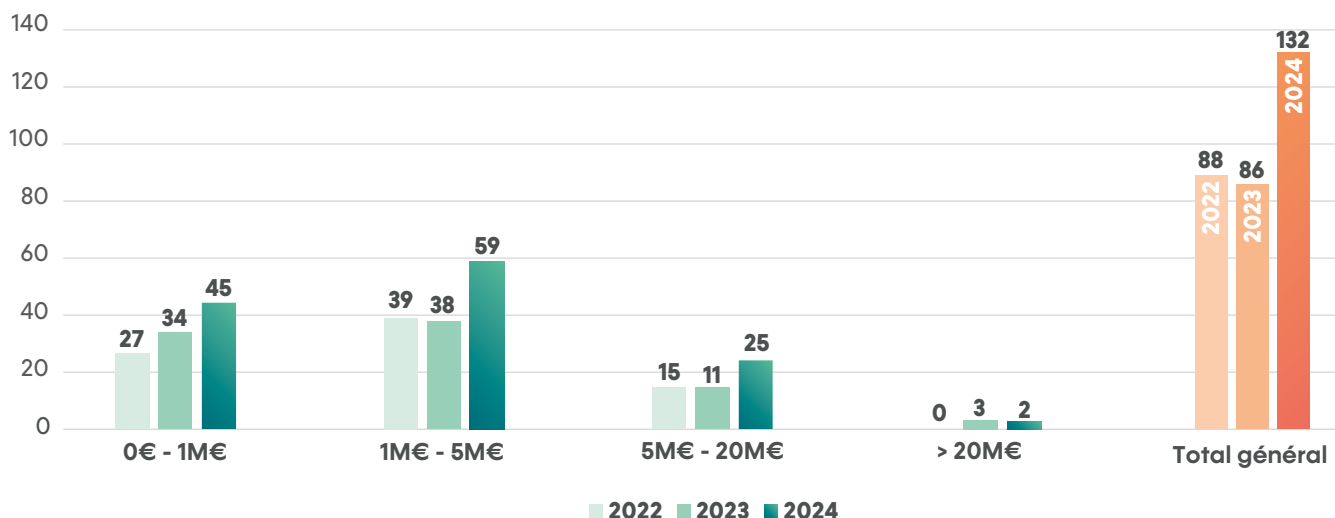
Nous remarquons que les crédits vendeurs sont plus généralement intégrés dans des projets de transmission familiale à concurrence de 40% des dossiers.

Pour rappel le crédit vendeur, ou *vendor loan*, est un crédit que le cédant 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 ici définis

contractuellement lors de la transaction. Dans certaines circonstances, 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.

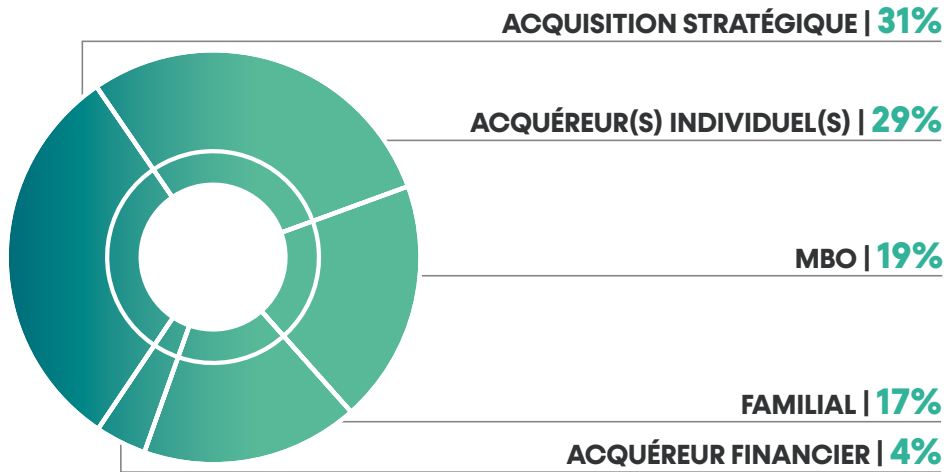
Cette solution dans le montage financier peut être intéressante pour toutes les parties. L'acquéreur obtient une nouvelle source de financement, tandis que le vendeur peut placer une partie de ses actifs financiers dans son ancienne entreprise, avec un intérêt sur le montant du prêt, et la possibilité de garder un œil sur le devenir de son ancienne entreprise. Le délai de remboursement du crédit vendeur peut être également conditionné à un accompagnement du repreneur par le cédant.

ÉVOLUTION DU NOMBRE DE CRÉDITS VENDEURS PAR MONTANT DE TRANSACTION*



*Transactions avec détail non communiqué : 7 en 2022 et 1 en 2024

PROPORTIONS DE CRÉDITS VENDEURS SELON LE TYPE D'ACQUÉREUR



”

Nous avons rencontré un dossier avec un important crédit vendeur, mais peu de vrai earn-out. Nous ne considérons pas comme earn-out un ajustement du prix lié au résultat de l'exercice en cours.

LUC FOGUENNE

ELEGIS

UN CRÉDIT VENDEUR DE

25%

DE LA TRANSACTION
EN MOYENNE

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. Elles peuvent représenter quelques dizaines de milliers voire plusieurs millions d'euros et couvrent presque tous les secteurs d'activités. En 2024 Wallonie Entreprendre a ainsi soutenu **399 projets d'acquisition** en Wallonie via :

- ▶ Du financement de type subordonné dans 249 projets, avec un total de 20.290.000 € octroyés ;
- ▶ Des garanties dans 376 projets, avec un montant total garanti de 59.980.000 € en couverture de financements bancaires.

Parmi ces dossiers, 139 projets de reprises combinaient à la fois un prêt et une garantie de Wallonie Entreprendre. Plus de 90% de ces montants interviennent dans des acquisitions d'entreprises de moins de 10 ETP.

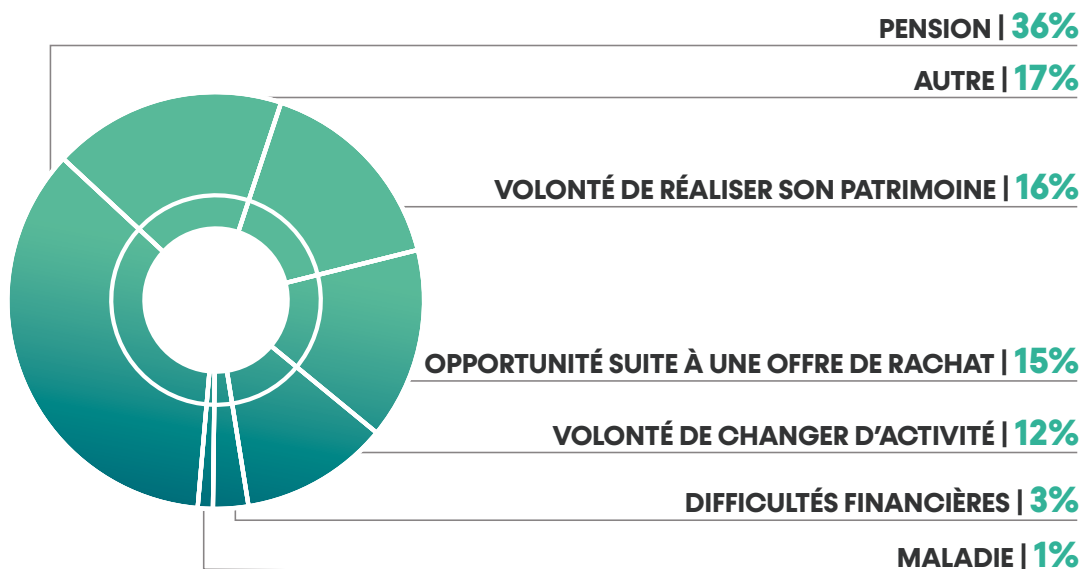
Selon les spécificités des projets, Wallonie Entreprendre peut également accompagner des transmissions avec des solutions de prise de participation ou via l'intervention des différents invests wallons. Ces derniers nous ont recensé 27 transmissions accompagnées en 2024.

WWW.WALLONIE-ENTREPRENDRE.BE



MOTIFS DE LA VENTE

MOTIFS DE LA VENTE EN % DE DEALS



La pension reste le principal motif de vente du cédant, avec cette année **36% des transmissions**.

Parmi les autres motivations du vendeur, la volonté de réaliser son patrimoine arrive en second, suivi à 15% par la réaction à une offre de rachat par un candidat.

La volonté de changer d'activité représente 12%, avec souvent un autre projet entrepreneurial que le cédant finance grâce à la vente de sa précédente activité. Dans cette catégorie nous rencontrons ce que nous pouvons qualifier de "serial-entrepreneurs" qui ont parfois à leur actif plusieurs créations ou acquisitions

puis reventes de l'entreprise après en avoir développé l'activité. Comme sur le marché du travail, où l'on fait de moins en moins toute sa carrière auprès du même employeur, l'entrepreneuriat ne se pratique plus forcément dans une seule entreprise ou dans un seul secteur d'activité.

Le projet du nouveau Gouvernement fédéral d'instaurer une taxation sur la plus-value de la cession d'actions n'a pas encore poussé les cédants à anticiper la vente de leur entreprise. On parle évidemment ici des deals réalisés en 2024, et les modalités de l'instauration de cette taxation restaient encore au stade

des suppositions. Néanmoins, nous remarquons dans nos nombreux échanges avec les experts agréés en transmission, que le sujet est de plus en plus abordé par les cédants potentiels et que cela pourrait créer une accélération des projets de vente de sociétés, en prévision de l'instauration prochaine de cette mesure fiscale.

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



Le constat est observé que les actionnaires-gérants subissent une pression croissante qu'ils ne sont plus prêts à assumer jusqu'à l'âge de la retraite, ou pré-retraite. Pression notamment causée par la gestion plus délicate du personnel. D'où une décision de vente à un âge moins avancé, ce que nous avons observé à plusieurs reprises cette année.

FRÉDÉRIC MAILLEUX

SCAENAM



Beaucoup d'entreprises sortiront du giron familial pour être rachetées par des investisseurs financiers, perdant ainsi leurs valeurs et leur âme. Le prix n'est plus l'élément premier, c'est la tranquillité après la cession.

CHRISTOPHE REMON

RÉVISEUR D'ENTREPRISE



Nous observons chez nos clients cédants une volonté plus marquée de concrétiser leur projet de transmission, souvent motivée par une inquiétude face au climat économique incertain et la taxation des plus-values sur actions qui va impacter les propriétaires de PME. Cette prise de conscience les pousse à anticiper davantage et à passer à l'action. Cela donne lieu à l'arrivée sur le marché de très belles entreprises, solides et bien accompagnées. Nous voyons là une opportunité réelle de renforcer le tissu économique local à travers des transmissions réussies.

NATHALIE BROGNAUX

HAPPINEXT

LE TRANSMISCORE : UN QUESTIONNAIRE POUR TESTER LA TRANSMISSIBILITÉ DE SA SOCIÉTÉ

Pour un chef d'entreprise, après tant d'années investies à titre personnel dans son activité, l'idée de passer à autre chose soulève une multitude de réflexions. Pourtant, il vient un moment où il faut envisager sereinement de planifier son départ.

Puisque la transmission est une phase vitale dans la vie d'une entreprise et nécessite une préparation adéquate, des aspects auparavant négligés deviennent essentiels pour réussir le transfert de propriété.

Pour l'aider à démarrer et l'orienter efficacement tout au début de ses démarches, Wallonie Entreprendre a développé un nouvel outil, **LE TRANSMISCORE**.

Au travers d'un questionnaire en ligne, de 36 questions, l'entrepreneur peut tester son degré de préparation.

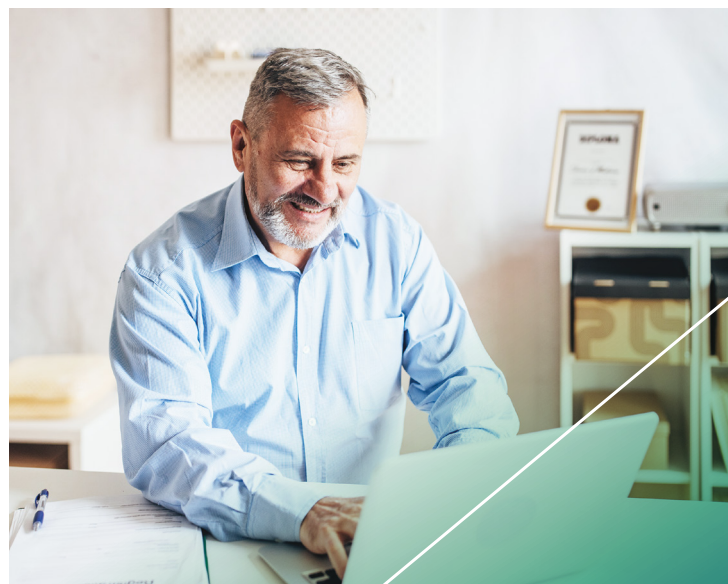
Avec cet outil rapide, gratuit, simple et intuitif, il pourra obtenir un premier aperçu de l'état de préparation de son entreprise, tout en restant discret.

Plus son score est élevé, plus il serait, à priori, prêt à entamer effectivement le processus de transmission. Il pourra également identifier les pistes d'amélioration et les paramètres à mieux maîtriser, notamment avec l'accompagnement d'un expert en transmission d'entreprise.

Le TRANSMISCORE aborde 5 thématiques :

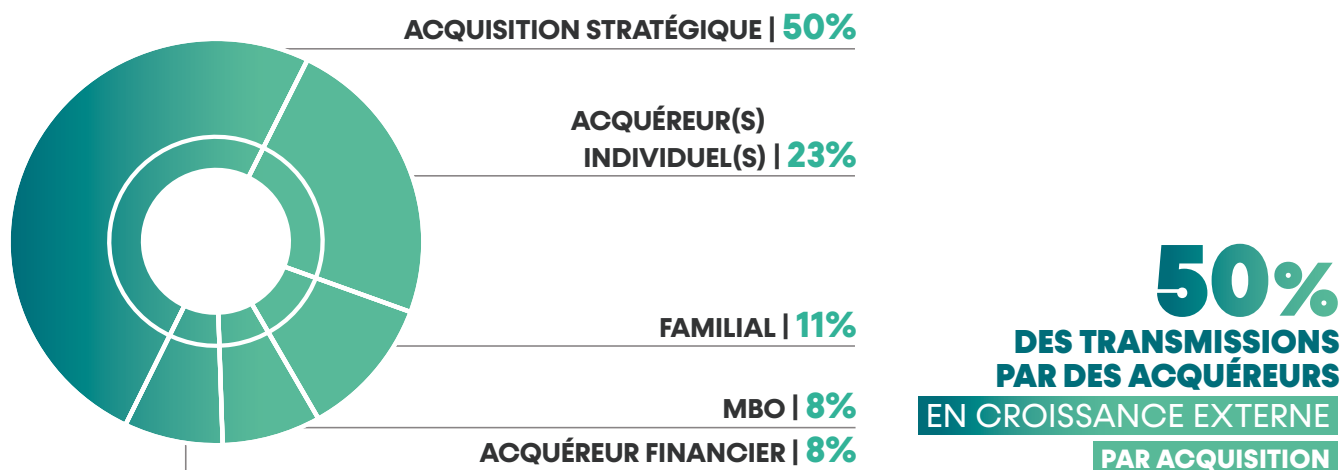
- ▶ L'état d'esprit du dirigeant ;
- ▶ La dépendance de son entreprise ;
- ▶ La gestion opérationnelle de son activité ;
- ▶ L'avenir de son entreprise ;
- ▶ Les points d'attention spécifiques qui interviennent dans un processus de cession.

Curieux ? n'hésitez pas à vous tester !



TYPES D'ACQUÉREURS

TRANSACTIONS PAR TYPE D'ACQUISITION



Cette année encore, **1 transmission sur 2** est réalisée par un **acquéreur stratégique** dans le cadre d'une dynamique de croissance externe par acquisition. Ce mode de reprise reste dominant dans le paysage des transmissions.

Les **transmissions intrafamiliales** demeurent stables, représentant **près d'1 opération sur 10**.

Les **acquéreurs individuels** sont à l'origine de **23% des transactions**, un recul par rapport aux **29% observés en 2023**.

La part des **acquéreurs financiers**, comme les fonds d'investissement, reste quant à elle à **8% des deals** comme l'an passé.

Les **MBO (Management Buy-Out)**, c'est-à-dire les reprises par un ou plusieurs membres du personnel, connaissent une progression notable : ils passent de **5% à 8%** des transmissions en 2024. Cette forme de transmission, de même que l'**actionnariat salarié**, suscitent un intérêt croissant, tant de la part des experts que des cédants, et semble s'inscrire dans une tendance de fond que les experts en cession/acquisition vont devoir rapidement appréhender dans l'accompagnement des projets de transmission.

Concernant la mixité de genre des repreneurs, **13% des transmissions ont été concrétisées par des femmes**. C'est dans les transmissions familiales que leur part est la plus élevée, atteignant 24% des opérations. Nos données sur la répartition par genre se concentrent principalement sur les catégories de reprise familiale, les repreneurs individuels externes et les MBO.

”

Nous remarquons une augmentation continue des transactions de private equity (buy and build). Certains nouveaux fonds de private equity notables ont été créés ou ont entrepris de nouvelles levées de fonds sur des projets d'acquisition.

HADRIEN CHEF

OSBORNE CLARKE

”

Nous voyons que les repreneurs sont relativement jeunes avec parfois quelques années d'expérience seulement mais l'envie de construire leur business et de reprendre/développer une activité.

ADRIAAN MELSEN

ADCORPORATE

APRÈS UNE REPRISE, SE FORMER À LA GESTION D'UNE ENTREPRISE DANS LA CONSTRUCTION

Depuis 27 ans, EMEC (Ecole des Managers des Entreprises de la Construction) forme les entreprises du secteur, grâce à un panel de formations dans les domaines de la gestion. Son programme phare "Management d'entreprise de construction" aborde en 300 heures tous les domaines incontournables à la gestion globale performante d'une entreprise de construction. Cette formation, dispensée en petits groupes, permet aux participants d'acquérir des bases solides en comptabilité, gestion financière, fiscalité, droit, communication, marketing, RH, etc. tout en échangeant sur leurs pratiques.



Ce programme vise les dirigeants d'entreprises, débutants ou plus aguerris, soucieux de parfaire leurs compétences managériales, aux fils ou filles d'entrepreneurs amenés à reprendre les rênes de l'entreprise ou encore aux proches collaborateurs envisageant une reprise. Face aux difficultés de transmission et aux risques de faillite, EMEC s'impose comme un outil essentiel pour préparer la relève entrepreneuriale dans le secteur de la Construction.

Exigeante mais concrète, elle offre des réponses rapides aux défis du terrain, dans une logique de professionnalisation et de transmission durable des entreprises. Un must pour celles et ceux qui souhaitent garantir la pérennité et la croissance de leur entreprise !

Infos et inscriptions pour les prochains cycles de formation : info@emec.be

WWW.EMEC.BE

L'ACTIONNARIAT SALARIÉ : UNE TENDANCE DE FOND AUX MULTIPLES VERTUS

Dans un contexte de guerre des talents, de quête de sens et de fidélisation des équipes, l'actionnariat salarié constitue une solution à la fois inspirante et pragmatique pour assurer la continuité des entreprises. En permettant aux salariés de devenir actionnaires de leur entreprise, ce mécanisme favorise l'alignement des intérêts, renforce le sentiment d'appartenance, et peut insuffler une nouvelle dynamique de croissance.

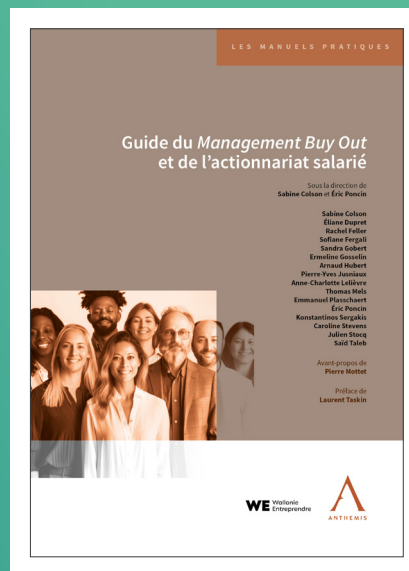
Chez Wallonie Entreprendre, nous croyons fermement au potentiel de ce modèle. Nous pouvons accompagner les projets d'actionnariat salarié à chaque étape clé : de la réflexion stratégique (structuration juridique, financière et de la gouvernance) à la mise en œuvre opérationnelle (participation active au montage, avec une éventuelle implication financière), jusqu'au soutien en gouvernance (présence dans les organes décisionnels, rôle de stabilisation temporaire en cas de changement d'actionnariat).

Notre accompagnement cible les PME wallonnes présentant un EBITDA supérieur à 1 M€, plus de 25 ETP et au moins 5 ans d'existence, avec pour ambition de structurer des opérations solides, alignées et pérennes. Nous avons notamment eu le plaisir d'accompagner des entreprises telles qu'Automation & Robotics et Technord dans ce type de démarche.

Pour prolonger la réflexion, nous avons coédité avec Anthemis le "Guide du MBO et de l'actionnariat salarié", un ouvrage qui se veut clair et accessible, nourri de témoignages inspirants d'entrepreneurs et de salariés. Une lecture utile pour tout entrepreneur qui envisage de transmettre ou de croître autrement.

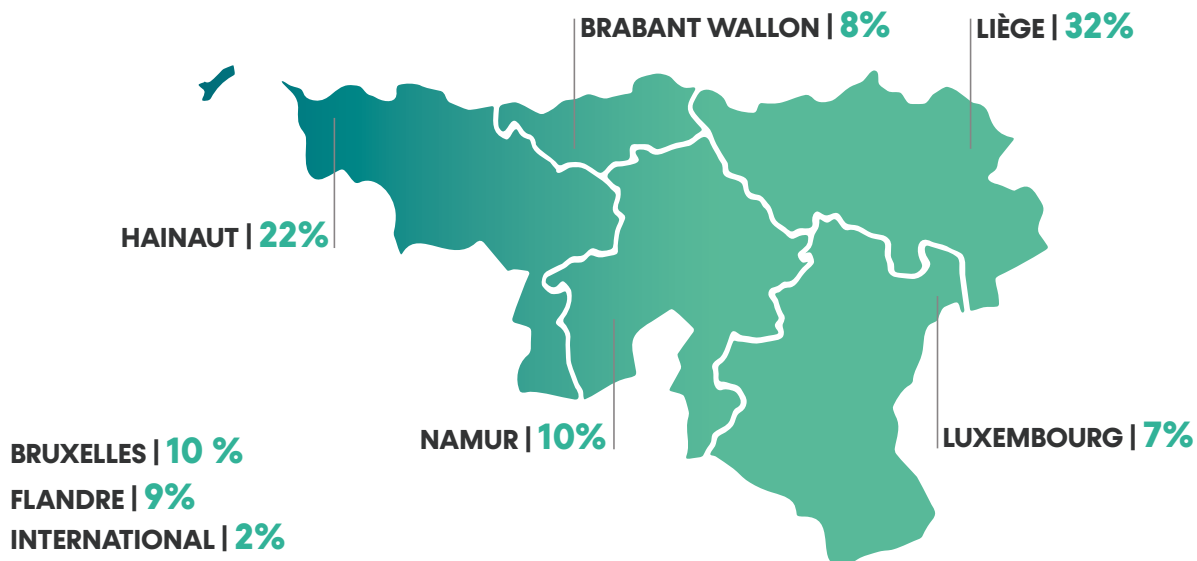
SABINE COLSON

INVESTMENT MANAGER, WALLONIE ENTREPRENDRE



RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE

LOCALISATION DES SOCIÉTÉS TRANSMISES



L'analyse de la localisation des sociétés transmises montre que **79% sont situées en Wallonie**, ce qui est moins important qu'en 2023 où 84% des cibles étaient wallonnes.

Bruxelles vient ensuite avec 10% des *deals*, juste devant la Flandre avec 9%, contre 5% de sociétés reprises en Flandre l'année précédente. Les acquisitions de sociétés étrangères s'élèvent cette année à seulement 2% du total des *deals* référencés dans cette analyse.

Au niveau wallon, ce sont les provinces de Liège et du Hainaut qui, comme les années précédentes, sont les plus représentées, avec respectivement 32% et 22% des *deals*.

79%

DES SOCIÉTÉS TRANSMISES

SONT SITUÉES EN WALLONIE

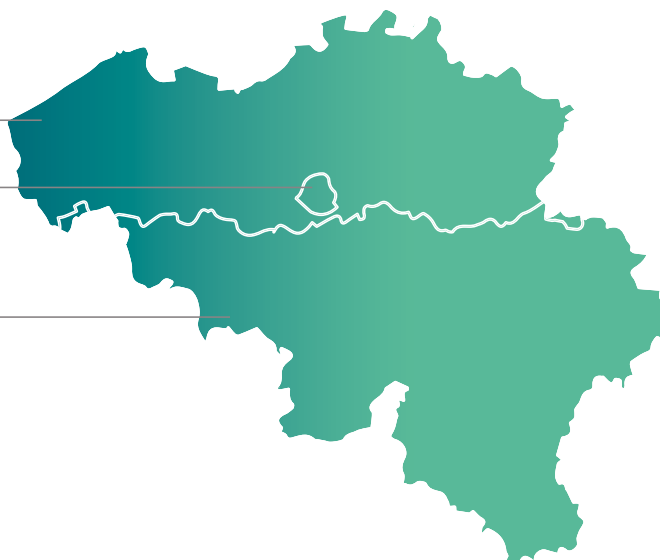
LOCALISATION DES ACQUÉREURS

FLANDRE | 11%

BRUXELLES | 9%

WALLONIE | 72%

INTERNATIONAL | 8%



Concernant les acquéreurs, **72% sont wallons**, contre 11% originaires de Flandre et 9% de Bruxelles.

8% des acquéreurs viennent de l'étranger, une légère diminution par rapport aux 10% d'acquéreurs internationaux de l'année dernière. Près de trois-quarts des acquisitions par un acquéreur international sont effectuées par des entreprises inscrites dans des stratégies de croissance par acquisition externe, intéressées par une implantation sur le marché wallon, une recherche de technologie ou encore une intégration de savoir-faire.

Notons également que 55% des *deals* de plus de 5 M€ ont été conclus par des repreneurs wallons.

72%
DES ACQUÉREURS
SONT WALLONS



WE CESSION & ACQUISITION EN 2024

WE Wallonie Entreprendre Cession & Acquisition

WE Cession & Acquisition est l'outil de référence pour la sensibilisation et l'accompagnement des entrepreneurs wallons dans leur projet de cession ou d'acquisition. 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. Ses plateformes de mise en relation permettent aux candidats repreneurs de définir leurs critères de recherche, en pouvant consulter une large sélection de profils anonymisés de sociétés à reprendre et de rencontrer des intermédiaires.

En 2024, ses activités ont évolué selon ses 3 missions :

Information/Sensibilisation des candidats acquéreurs et cédants :

- ▶ 664 cédants potentiels sensibilisés individuellement par un conseiller de Wallonie Entreprendre ;
- ▶ 451 candidats acquéreurs rencontrés individuellement ;
- ▶ 4 cycles des Clubs Repreneurs, avec 68 participants ;
- ▶ 179 rendez-vous individuels organisés par les Conseillers locaux en Transmission avec des cédants potentiels, ainsi que 14 événements et webinaires de sensibilisation à la transmission ;
- ▶ La 9^{ème} édition de la Semaine de la Transmission en Wallonie, avec 1.530 entreprises participantes autour de 36 manifestations proposées par 64 partenaires organisateurs ;

- ▶ 73 entrepreneurs dans une stratégie de croissance par acquisition formés lors d'un atelier animé avec la Vlerick Business School ;
- ▶ 10 repreneurs accompagnés dans le programme de mentorat post-reprise, animé par le Réseau Entreprendre Wallonie ;
- ▶ Ainsi que des actions de sensibilisation, conférences et ateliers à destination du public étudiant, organisées notamment avec des experts et des opérateurs.

Mise en relation entre les acquéreurs et les sociétés à céder :

- ▶ 113 nouveaux profils cédants diffusés sur la plateforme PME (146 sociétés à la vente au 31/12/2024) ;
- ▶ 75 nouveaux candidats acquéreurs affiliés (267 candidats actifs au 31/12/2024) ;
- ▶ 9.909 matchs créés entre les profils cédants et acquéreurs ;
- ▶ 174 nouvelles annonces publiées sur le site Affaires à Suivre, avec un en-cours de 60 annonces publiées en simultané sur le site ;
- ▶ 13 profils de sociétés wallonnes à l'acquisition à l'international diffusées sur le Transeo Deal Club, Association européenne d'experts en transmission, en collaboration avec WE International ;
- ▶ 2 sessions *Elevator Pitches* organisées en format physique, avec 125 acquéreurs et 96 profils présentés, ainsi qu'une co-organisation d'un *Elevator pitch* en webinar avec l'UPIIC avec 150 participants connectés.

8%

DES DEALS

DIRECTEMENT FACILITÉS

PAR LES PLATEFORMES DE WE

10%

DES TRANSMISSIONS

AVEC DES SOLUTIONS DE FINANCEMENT DE WE

Animation d'un écosystème d'experts en transmission :

- ▶ 153 experts en transmission agréés par le Comité Ethique des métiers de la Transmission de Wallonie Entreprendre et référencés dans l'annuaire d'experts en ligne ;
- ▶ 770 missions d'accompagnement de ces experts ont donné lieu à des attestations pour des demandes de Chèque Transmission ;
- ▶ L'organisation d'un colloque juridique et fiscal sur la transmission, à destination des experts, en partenariat avec les Editions Anthemis, avec 90 participants ;
- ▶ La collaboration avec la Vlerick Business School, avec la plateforme flamande Overnamemarkt de l'Unizo et l'association française CRA afin d'échanger des bonnes pratiques et développer notre expertise et la pertinence des dispositifs de mises en relation. Cette expertise s'intègre également dans les activités du réseau européen Transeo.

44%

DES PROJETS DE TRANSMISSION

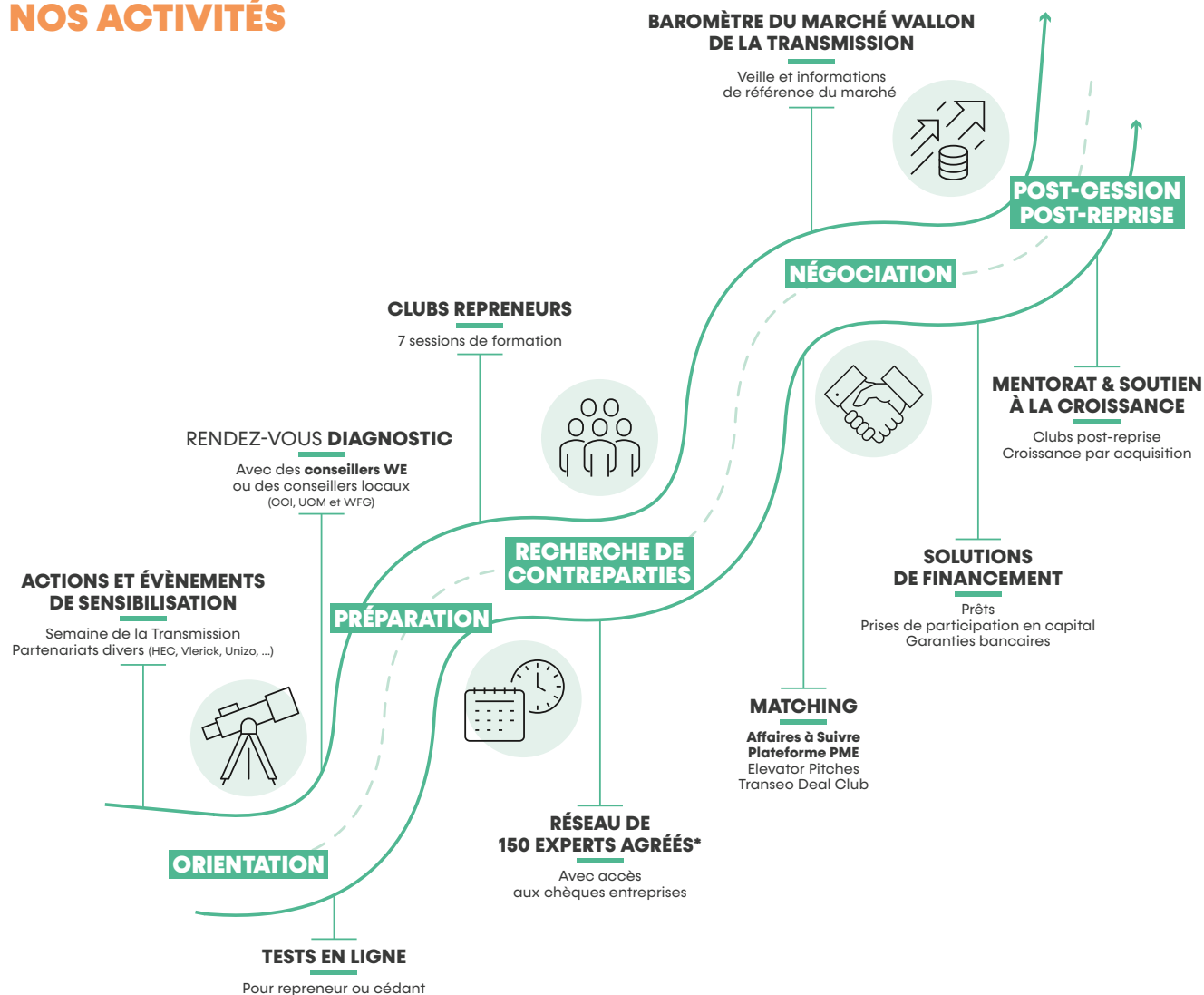
ONT FAIT APPEL AU CHÈQUE TRANSMISSION

Sur base des retours des experts, il apparaît que **8% des transactions** ont été directement finalisées **grâce aux plateformes et dispositifs de matching** de Wallonie Entreprendre. Par ailleurs, **10% des projets** d'acquisition ont eu recours aux **solutions de financement de WE** (prise de participation, garantie et/ou prêt subordonné, présentés également dans ce rapport).

44% des dossiers de transmission finalisés en 2024 ont fait appel à au moins **une demande de Chèque Transmission**, coordonné par le Service Public Wallonie, Ce dispositif intervient partiellement 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...).



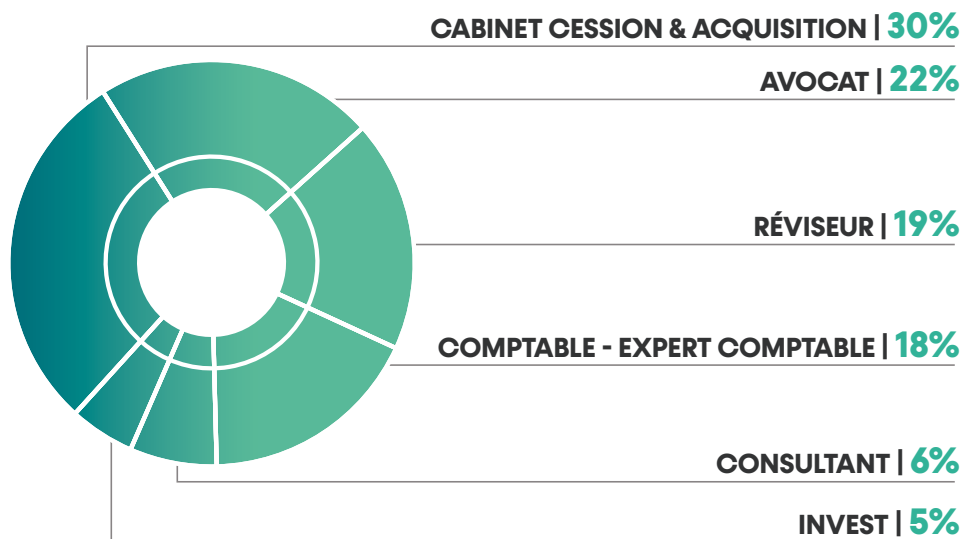
NOS ACTIVITÉS



*Experts agréés par un Comité éthique des métiers de la transmission

TYPLOGIE DES RÉPONDANTS

TRANSACTIONS PAR TYPE D'EXPERTS



Sur les 153 experts actifs dans notre réseau de partenaires agréés, **99 ont répondu à notre enquête** cette année, ce qui correspond à 65% de notre écosystème d'experts. Chaque année nous nous efforçons d'inciter un maximum d'experts à nous faire remonter leurs deals en vue d'enrichir notre analyse et de tendre au maximum vers l'exhaustivité des activités de transmissions d'entreprises.

Ces experts représentent tous les types de professionnels qui interviennent 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, banques ou invests wallons.

A noter que 16 répondants nous ont signalé ne pas avoir concrétisé de transmission durant l'exercice 2024 (versus 28 experts dans l'étude précédente). Rappelons toutefois qu'un projet de transmission ne va pas systématiquement jusqu'au stade de la concrétisation. De nombreux éléments, tant internes qu'externes, peuvent intervenir dans la concrétisation ou non d'un deal. Le rôle d'un conseiller étant également, lorsque cela s'avère nécessaire, de mettre en garde son client, voire de lui conseiller de ne pas reprendre ou transmettre son activité, soit parce que le projet n'est pas abouti, soit parce que la société comporte des éléments trop risqués pour assurer la rentabilité et la pérennité du montage.

58% des transmissions accompagnées par nos experts l'ont été du côté du vendeur.

A la lecture des résultats, 30% des transmissions ont été accompagnées par des cabinets de cession/acquisition cette année, ce qui semble souligner une tendance à la baisse (39% en 2023). Les réviseurs d'entreprise ont cette année renseigné un plus grand nombre de transactions, passant de 11% à 19% cette année. Les proportions restent sensiblement comparables à 2023 pour les autres types de professionnels

(avocats, comptables et expert comptables, consultants spécialisés et intermédiaires financiers).

Parmi les répondants, nous comptabilisons 28% de cabinets de cession/acquisition, 22% de comptables et expert comptables, 18% de cabinets d'avocats, 13% de réviseurs et 11% de consultants spécialisés en transmission. Les 9 invests wallons et les banques actives dans notre écosystème ont également été interrogé sur leurs deals respectifs.

L'IMPORTANCE DE L'ÉTHIQUE AUPRÈS DES EXPERTS EN TRANSMISSION

Depuis la création de ses dispositifs de sensibilisation et d'accompagnement à la transmission, Wallonie Entreprendre est soucieuse de garantir aux entrepreneurs, cédants ou candidats acquéreurs, un accompagnement de qualité, par des conseillers expérimentés et professionnels. Nous sommes convaincus que la réussite d'une transmission dépend énormément de la qualité de son accompagnement.

Ces différents types de professionnels en transmission reflètent la multiplicité d'expertises reprises dans le réseau des partenaires agréés de WE Cession & Acquisition.

Chaque expert est agréé par le Comité Ethique des Métiers de la Transmission de Wallonie Entreprendre qui veille au bon respect de sa Charte Ethique. Il est composé de professionnels actifs dans les différentes disciplines liées à un projet de transmission. Leur prérogative implique également une mission de surveillance du professionnalisme et de la déontologie des experts, ainsi que de statuer sur des plaintes de parties s'estimant lésées par l'expert dans le cadre de sa mission de conseil ou en qualité d'interlocuteur lors d'un processus de cession ou d'acquisition.

Chaque expert s'engage également à respecter les principes constituant la Charte Ethique de Wallonie Entreprendre. L'agrément en transmission implique que l'expert adopte un comportement approprié vis-à-vis de ses clients et des autres acteurs de la transmission. Il fait preuve du professionnalisme et de l'intégrité attendus dans le respect des bonnes pratiques. Il fournit des conseils pertinents et utiles à son client et fondés sur un travail d'analyse objectif et de qualité. Il fait également preuve de transparence dans les modalités et la tarification de sa mission d'accompagnement.

CONCLUSION

La transmission d'entreprises constitue un enjeu économique majeur pour la Wallonie. En effet, des centaines d'entreprises wallonnes sont confrontées à la question de leur pérennité au moment du départ de leur dirigeant. Maintenir ces activités, préserver les emplois qu'elles représentent, et faire en sorte que le savoir-faire ne disparaisse pas, suppose d'anticiper et d'organiser la transmission avec méthode et professionnalisme.

Les chiffres de ce reporting annuel le confirment : **le marché de la transmission en Wallonie est stable et dynamique**. Il attire de plus en plus d'entrepreneurs-repreneurs motivés, mais aussi des entreprises déjà établies qui voient dans la croissance externe une stratégie efficace de développement et de croissance. Cette vitalité du marché ouvre de belles perspectives, à condition toutefois d'être bien préparé et solidement entouré.

C'est dans ce contexte que l'accompagnement par des experts prend tout son sens. Les professionnels actifs sur le marché de la transmission jouent un rôle essentiel dans la réussite des projets. Leur expertise, leur connaissance fine des réalités économiques régionales, leur capacité à évaluer les entreprises et à structurer les opérations de cession ou de reprise sont des atouts majeurs. Ils apportent un regard objectif, facilitent la mise en relation entre cédants et repreneurs, et sécurisent les étapes-clés du processus.

Cet accompagnement se développe d'année en année en étroite collaboration avec les dispositifs de Wallonie Entreprendre, qui joue un rôle structurant dans le soutien aux transmissions. À travers ses outils de financement, ses dispositifs d'accompagnement et son travail de sensibilisation, Wallonie Entreprendre agit comme un catalyseur. Wallonie Entreprendre contribue à créer un environnement favorable, tant pour les chefs d'entreprise qui souhaitent transmettre

leur activité que pour les repreneurs qui se lancent dans cette aventure entrepreneuriale. La complémentarité entre les acteurs publics et privés est à souligner : elle constitue un levier d'efficacité et de crédibilité auprès des porteurs de projets.

Au-delà des aspects purement économiques, la transmission d'entreprise revêt également une dimension sociétale forte. Elle participe au maintien du tissu économique local, à la stabilisation de l'emploi et à la continuité des relations économiques. C'est un vecteur de durabilité pour l'écosystème des PME wallonnes. Transmettre, ce n'est pas seulement céder une activité : c'est aussi transmettre une vision, une culture d'entreprise, des valeurs. C'est permettre à une histoire entrepreneuriale de se poursuivre, de s'adapter, de se réinventer.

En conclusion, la transmission d'entreprise en Wallonie se porte bien, mais son potentiel reste encore partiellement inexploité. Pour faire face aux défis à venir — notamment le vieillissement des dirigeants — et pour transformer les risques en opportunités, il est indispensable de renforcer la culture de l'anticipation et de valoriser l'accompagnement professionnel. C'est à ce prix que nous pourrions pérenniser nos PME, maintenir l'emploi local et encourager une dynamique entrepreneuriale durable au cœur de nos territoires.

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

wallonie-entreprendre.be

AFFAIRES À SUIVRE



W  **Wallonie**
Entreprene