

LA TRANSMISSION D'ENTREPRISES

CHIFFRES-CLÉS ET TENDANCES
EN WALLONIE EN 2025



WE

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
Types d'acquéreurs	17
Effort propre, Earn-out et Vendor loan	20
Motifs de la vente	30
Répartition géographique	35
WE Cession & Acquisition en 2025	39
Typologie des répondants	43
Conclusion	46

EXECUTIVE SUMMARY

Comme chaque année, Wallonie Entreprendre interroge son réseau d'experts en cession et acquisition afin d'apprécier l'évolution du marché de la transmission d'entreprise en Wallonie. Pour l'exercice 2025, ces professionnels ont renseigné les opérations auxquelles ils ont participé, en apportant des informations relatives aux caractéristiques des transactions, à leur structuration, à leur valorisation ainsi qu'au profil des repreneurs et aux modalités de financement.

Dans ce rapport, une transmission d'entreprise est entendue comme un transfert effectif de l'activité économique accompagné d'un changement de contrôle. Les opérations portant uniquement sur des participations minoritaires ou des restructurations sont exclues. Par ailleurs, seules les transactions finalisées en 2025 sont intégrées ; les opérations encore en cours seront prises en compte dans l'analyse de l'exercice suivant.

Les enseignements issus de ce reporting mettent en évidence un marché globalement stable, avec un volume de transactions en légère progression par rapport aux années précédentes. Les développements détaillés sont présentés dans les sections suivantes.

À titre synthétique, les principaux indicateurs pour 2025 sont les suivants :

- ▶ **544 transactions** accompagnées par les partenaires agréés de Wallonie Entreprendre
- ▶ **41%** des opérations portent sur des transactions **inférieures à 1 M€**
- ▶ **79%** sont **inférieures à 5 M€**
- ▶ **7.107 emplois minimum** ont été maintenus grâce aux transmissions réalisées
- ▶ Le **multiple moyen EV/EBITDA** en Wallonie est de **5,6**

- ▶ **25%** des transactions incluent un **crédit vendeur**, représentant en moyenne 23% du prix
- ▶ **17%** des transactions prévoient un mécanisme d'**earn-out**, pour une moyenne de 21% du prix
- ▶ La **pension** est évoquée comme motif de cession dans 34% des transactions, ce qui en fait la raison la plus fréquemment citée
- ▶ **52%** des opérations sont réalisées par des **acquéreurs stratégiques** dans une logique de croissance externe
- ▶ **11%** relèvent de **transmissions familiales**

Les résultats présentés ne visent pas à refléter de manière exhaustive l'ensemble du marché, mais constituent un échantillon suffisamment représentatif pour dégager des tendances fiables. L'analyse repose sur les **réponses de 106 partenaires agréés**, sur un total de 137 experts actifs au sein de l'écosystème, soit un taux de participation de 77%.

Wallonie Entreprendre tient à remercier l'ensemble de ses partenaires agréés pour leur contribution à cette analyse, ainsi que pour leur engagement constant dans l'accompagnement des cédants et des repreneurs. Leur expertise, leur rigueur et leur engagement constituent des piliers essentiels pour le dynamisme du marché de la transmission en Wallonie.

Enfin, des remerciements particuliers sont adressés aux conseillers en transmission, en particulier Régine Pintiaux et Laurent Renerken, pour leur contribution à l'analyse des données et à l'élaboration de ce rapport, en collaboration avec l'équipe "Communication" de WE.

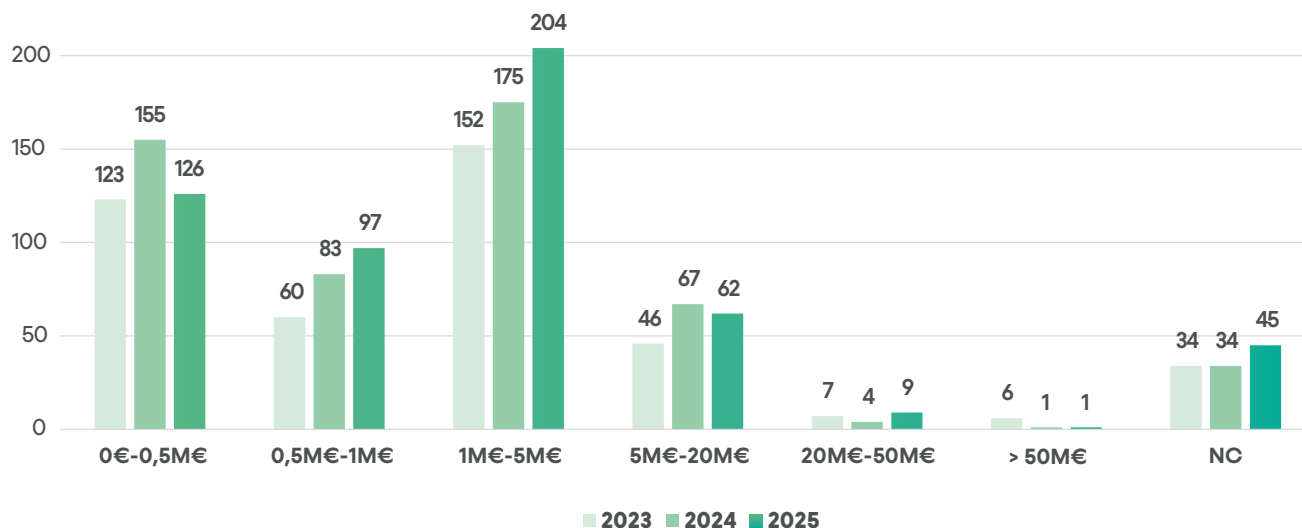
STÉPHANIE HANNECART

MANAGER CESSION & ACQUISITION



INFORMATIONS GÉNÉRALES SUR LES TRANSACTIONS

NOMBRE DE TRANSMISSIONS ET TAILLE DES DEALS



Sur base des informations récoltées auprès des répondants, Wallonie Entreprendre recense en 2025 un total de **544 transmissions concrétisées** dans lesquelles ses experts agréés en cession/acquisition ont été impliqués.

Il s'agit d'une légère augmentation du nombre d'opérations par rapport aux années précédentes. L'année 2024 constituait déjà un niveau élevé avec 519 deals, contre 428 transmissions enregistrées en 2023 au sein du même écosystème.

Cette année, 106 experts ont contribué à l'enquête, contre 99 lors de l'édition précédente, sur un total de 137 experts sollicités cette année. Pour rappel, tous ces experts,

544

ENTREPRISES TRANSMISES EN 2025

professionnels actifs en accompagnement de cessions et d'acquisitions, sont agréés par le Comité Ethique des métiers de la transmission de Wallonie Entreprendre. Via cet agrément les experts s'engagent à respecter les principes figurant dans la Charte Éthique, portant notamment sur le professionnalisme et la qualité de leur accompagnement.

En analysant la taille des transactions, c'est-à-dire le prix final constaté lors de la cession, on observe que **23% des transmissions** concernent des entreprises valorisées à **moins de 500.000€**, une proportion en baisse par rapport aux 30% relevés en 2024. Par ailleurs, 18% des opérations se situent entre 500.000€ et 1M€, tandis que 38% des deals se concentrent dans la tranche comprise entre 1M€ et 5M€.

Dans les segments supérieurs, une seule transaction dépasse à nouveau les 50 M€. En revanche, la tranche comprise entre 20M€ et 50M€ enregistre une progression, avec 9 opérations contre 4 l'année précédente. Le marché analysé reste, sans surprise, largement dominé par les PME et les TPE.

Enfin, 89% des transmissions correspondent à des cessions d'actions, tandis que les 11% restants concernent des cessions de fonds de commerce ou d'actifs (clients, branches d'activités ou unités d'exploitation).

Le marché belge a confirmé sa reprise : un volume de transactions globalement stable, mais porté par quelques opérations de grande envergure qui ont significativement tiré les montants à la hausse.

La confiance des entreprises et le desserrement progressif du financement bancaire ont été les véritables catalyseurs de cette dynamique.

HENRI LIPPINOIS
EIGHT ADVISORY

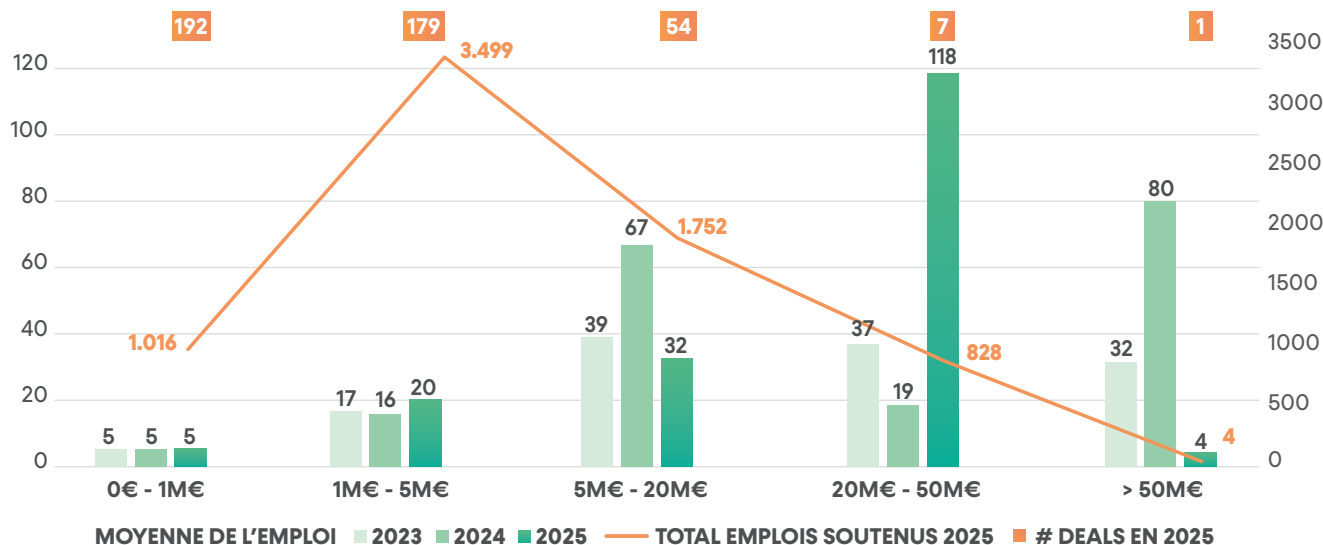


41%
CORRESPONDENT
À DES DOSSIERS
EN-DESSOUS DE
1M€

79%
CORRESPONDENT
À DES DOSSIERS
EN-DESSOUS DE
5M€

NOMBRE D'EMPLOIS CONCERNÉS PAR LES TRANSMISSIONS

ÉVOLUTION DE L'EMPLOI SOUTENU (EN ETP)



Au travers des 544 transmissions concrétisées, ce sont cette année **7.107 emplois** qui ont été directement pérennisés. Nous avons comptabilisé 7285 emplois pérennisés en 2024.

Ce chiffre est un minimum puisque 110 transmissions (124 en 2024) nous ont été référencées sans information autour de l'emploi concerné. Par ailleurs, 194 deals correspondaient à des entreprises de moins de 5 personnes, et 36 ne comportaient aucun emploi en-dehors de celui de leur gérant.

Parmi ces 544 transmissions, 8 d'entre elles concentrent 1847 emplois, avec une acquisition comprenant à elle seule 820 ETP.

Au regard des prix des transactions, **64% des emplois pérennisés grâce à la transmission de l'entreprise se situent dans des PME en-dessous de 5 M€.**

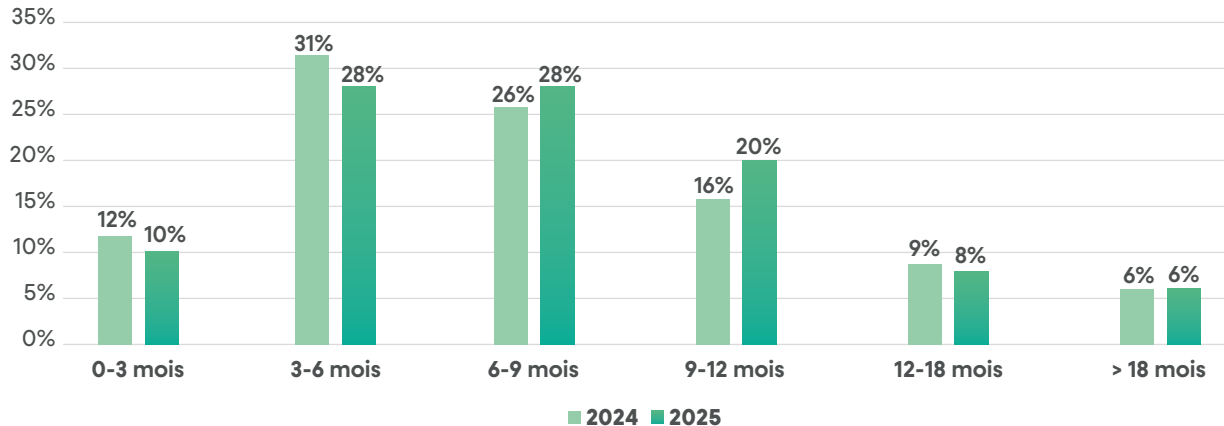
En excluant la transaction comptant 820 emplois et celles sans information au sujet des ETP, la structure moyenne compte **14,52 équivalents temps plein (ETP)** en 2025, chiffre supérieur aux 12,8 ETP en moyenne par entreprise en 2024¹.

7.107
EMPLOIS
PÉRENNISÉS

¹Le nombre d'équivalent temps plein (ETP) par deal est de 13,06 en 2025 (sur l'ensemble des 544 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**, exactement comme l'année précédente. Notons par ailleurs que 38% des deals se sont concrétisés en moins de 6 mois.

Cet horizon de temps doit s'interpréter comme le temps nécessaire en moyenne pour finaliser la transaction à partir de l'accompagnement par l'expert. Il est évident que le processus de transmission nécessite une réflexion et une préparation en amont. Wallonie Entreprendre est d'ailleurs active pour la sensibilisation et information préalable à cet accompagnement.

Parmi les conseils et les recommandations que les conseillers de Wallonie Entreprendre prodiguent aux cédants et repreneurs potentiels, celui de bien se faire accompagner prend ici tout son sens. Avoir un expert à ses côtés tout au long du processus de transmission, fluidifie et balise efficacement la concrétisation de la transaction. Un expert externe n'est pas uniquement un référent purement technique (M&A, financier, juridique,

Nous observons un besoin croissant de préparer beaucoup plus en amont la transmission d'entreprise. De nombreuses sociétés sont mises en vente, mais toutes ne sont pas réellement "vendables", ce qui souligne l'importance d'un diagnostic préalable et d'une anticipation suffisante.

SABRINA OTTEN
KPMG

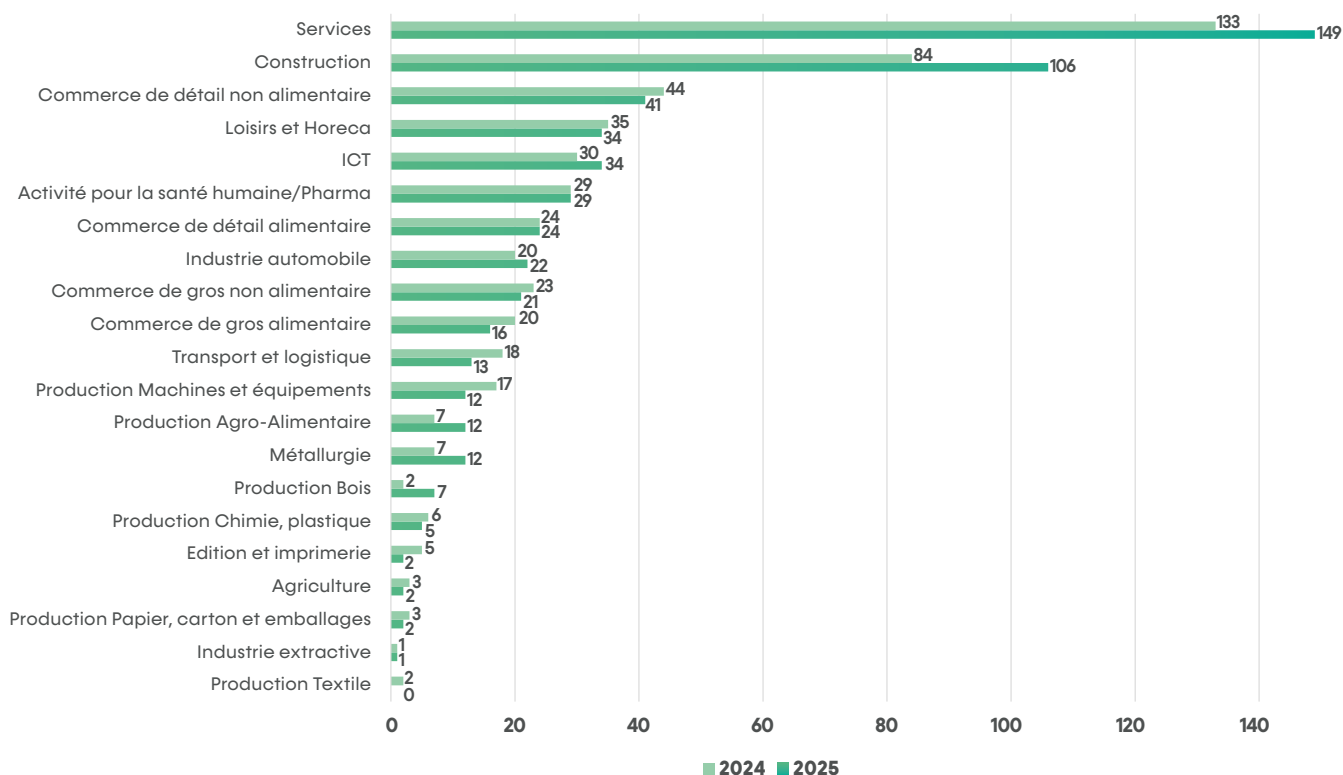


fiscal...). Il anticipe également les futures étapes de la négociation, il clarifie certains points et rassure les parties sur l'avancée du processus. Son rôle de facilitateur, voire dans certaines circonstances de véritable pédagogue, permet de raccourcir le délai d'une transmission. Le rôle des intermédiaires spécialisés en cession/acquisition n'est pas non plus négligeable dans l'efficacité de la phase de recherche de contreparties.




SECTEURS LES PLUS CONCERNÉS PAR LA TRANSMISSION

NOMBRE DE TRANSACTIONS PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ



Les secteurs des **Services (27%)** et de la **Construction (19%)** restent, cette année encore, les plus représentés parmi les transmissions concrétisées. Le secteur de la construction enregistre d'ailleurs une progression, passant de 16% l'année précédente à 19%.

Ces deux catégories couvrent un large éventail d'activités et de sous-secteurs. Leur poids élevé dans les transactions apparaît donc cohérent, compte tenu de leur diversité et de leur présence structurelle dans le tissu économique wallon.



Le Commerce de détail non alimentaire complète le trio de tête des secteurs représentés, tout comme l'an passé également.

Les évolutions les plus marquantes concernent certains secteurs spécifiques. L'édition et l'imprimerie reculent, avec 2 deals contre 5 précédemment. À l'inverse, la production de bois enregistre une forte progression, avec un nombre de transmissions multiplié par trois. La métallurgie et la production agro-alimentaire connaissent également une augmentation significative, chacune passant de 7 à 12 transactions en 2025.

En dehors de ces variations, l'ensemble des secteurs d'activité reste globalement représenté dans le panel analysé. Les écarts observés d'une année à l'autre, à la hausse comme à la baisse, doivent être interprétés avec prudence. Ils ne traduisent pas nécessairement une évolution structurelle de l'attractivité sectorielle sur le marché de la transmission mais reflètent avant tout des fluctuations ponctuelles du nombre de deals.

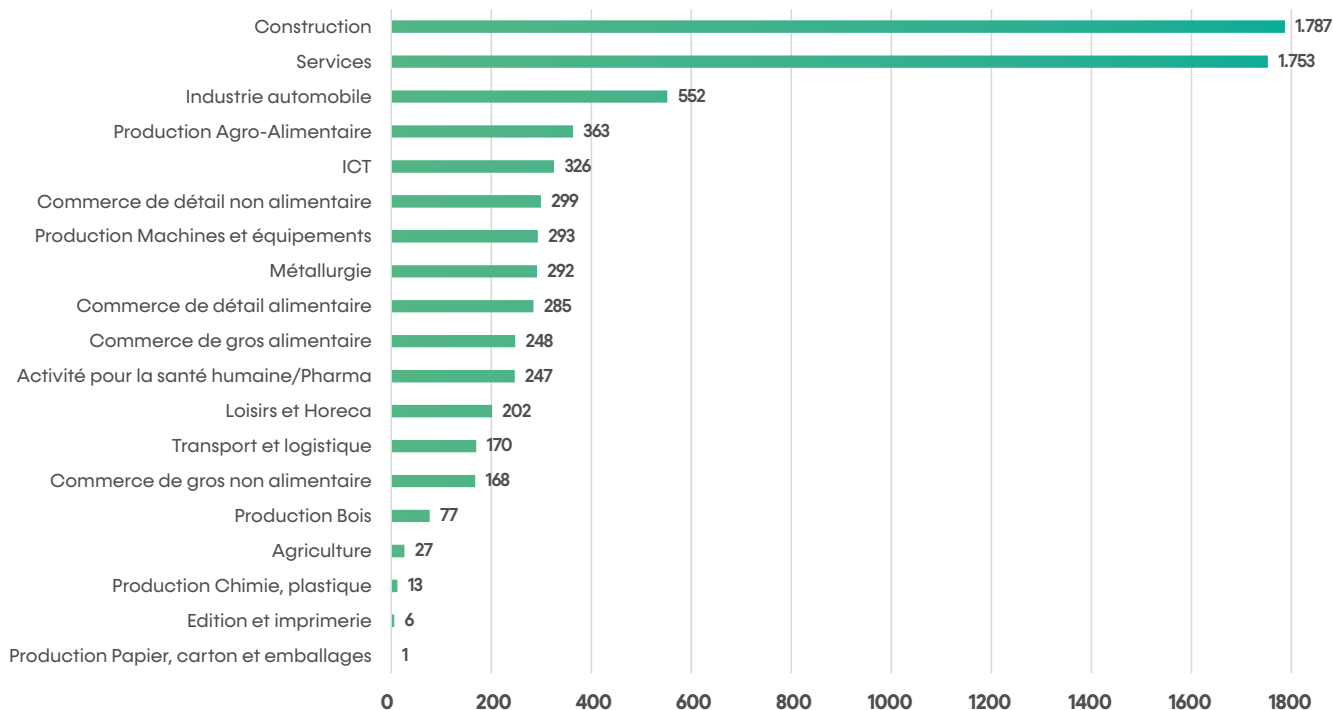
On observe une assez forte consolidation dans certains secteurs, notamment dans les secteurs de la comptabilité et des services périphériques au secteur de la construction (bureaux d'études) avec quelques grands acteurs qui réalisent de nombreuses acquisitions. Il est relativement fréquent, lors de ces opérations, que le(s) vendeur(s) réinvestisse(nt) une partie du prix de vente dans le véhicule d'acquisition et reste(nt) quelque temps aux commandes de la société acquise, les conditions de sorties étant bien évidemment détaillées dans un pacte d'actionnaires.

VALÉRY DEHOUX

BANQUE VAN BREDA



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



En chiffres bruts, à l'image de la figure précédente, les secteurs de la **Construction** et des **Services** englobent le plus grand nombre d'emplois pérennisés. Ces deux secteurs représentent **presque 50% des ETP pérennisés en 2025**.

L'automobile, l'agro-alimentaire et l'ICT suivent ensuite – et loin derrière - dans les secteurs représentant le plus d'emplois. Les autres secteurs d'activités restent dans des proportions fort comparables avec les années précédentes.

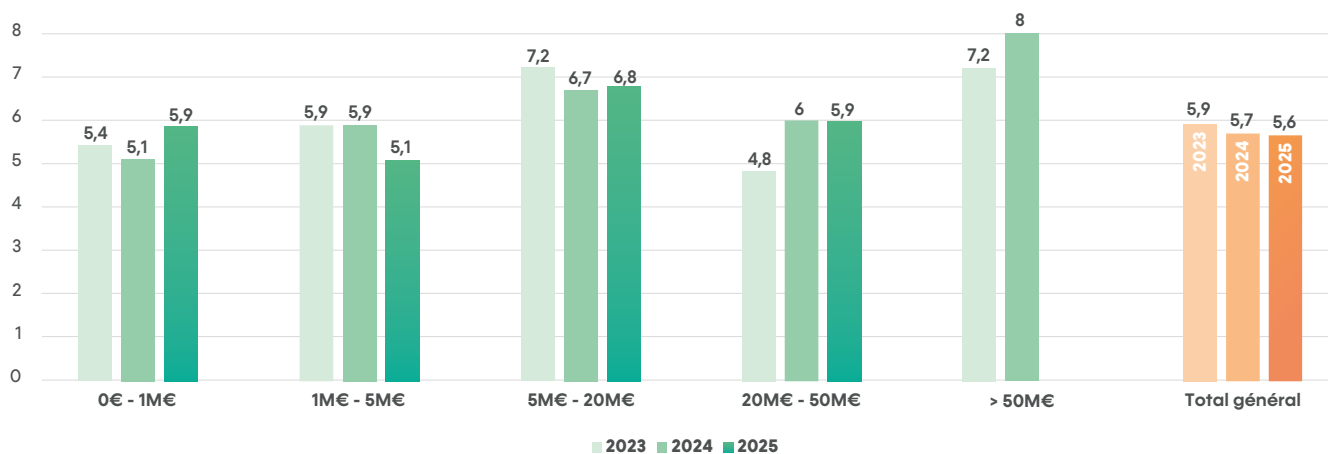
14,52 ETP

EN MOYENNE

**PAR ENTREPRISE
TRANSMISE**

LES MULTIPLES D'EBITDA

MULTIPLE EV/EBITDA MOYEN PAR MONTANT DE TRANSACTION



Sur base des données communiquées par les partenaires agréés de Wallonie Entreprendre, **le multiple moyen EV/EBITDA** s'établit cette année à **5,6**. Il reste ainsi stable, d'un dixième inférieur, par rapport à 2024 où le multiple mesuré était de 5,7.

Ce niveau demeure inférieur à l'indicateur observé dans le dernier *M&A Monitor 2026* de la Vlerick Business School, calculé pour l'ensemble du marché belge à 6,4. Cet indicateur s'appuie sur les réponses d'experts M&A, tant wallons que flamands, actifs essentiellement sur des tranches de deals en 1M€ et 50M€. Cela tend dès lors à tirer le calcul du multiple moyen vers le haut.

Sans surprise, le multiple EV/EBITDA moyen de ce reporting est ici influencé par les nombreuses transmissions de petites entreprises dans la tranche de deals entre

1M€ et 5M€. Ceux-ci tirent le multiple vers le bas avec une moyenne de 5,1 pour 41% des transmissions intégrées dans ce panel d'analyse. Cette année nous remarquons cependant que la fourchette des transactions sous le million d'€ compte un multiple plus important, de 5,9, contre 5,1 en 2024.

Le multiple EV/EBITDA reste une méthode largement utilisée par les intermédiaires en cession/acquisition pour approcher la valorisation des entreprises. L'EBITDA constitue un indicateur de performance proche de la capacité de génération de cash-flow, tandis que le multiple présente l'avantage d'être indépendant des politiques d'investissement, de financement ou du régime fiscal. Il permet ainsi de comparer plus aisément des entreprises présentant des caractéristiques similaires.

Ces résultats doivent toutefois être interprétés avec prudence. Ils reposent uniquement sur les informations transmises par les partenaires agréés et sur les transactions intégrées dans le panel d'analyse. Cette année, l'analyse se base sur 319 transactions sur les 544 répertoriées. Certaines données n'ont pas pu être exploitées, soit en raison d'un manque de précision, soit en raison d'informations incomplètes.

Par ailleurs, certaines opérations présentant des caractéristiques trop particulières ont été exclues de l'analyse afin de ne pas biaiser la moyenne. Il s'agit notamment de transactions avec un EBITDA négatif, anormalement élevé au regard de leur secteur, ou encore de cas où le prix de cession ne reflète pas directement la rentabilité opérationnelle de l'entreprise.

LE MULTIPLE MOYEN

EV/EBITDA S'ÉLÈVE À

5,6

Les prix sont restés relativement stables pour les entreprises rentables et structurées. En revanche, une pression à la baisse est observée pour les sociétés présentant une rentabilité moins récurrente.

ADIL EL FILALI
CLO AUDIT & CONSEIL



Nous voyons la hausse des prix immobiliers engendrer une diminution mécanique du ROCE (return on capital employed). Entre valeur d'actif net redressé et valeur de rendement les arbitrages deviennent nécessaires. De plus en plus d'acheteurs souhaitent la scission entre immobilier et activité avant acquisition.

BRYAN WHITNACK
B2 TRANSMISSION



Les multiples se sont normalisés, avec des transactions à des niveaux plus raisonnables qui sont devenues majoritaires. Les vendeurs les plus réalistes parviennent à conclure, alors que ceux qui restent ancrés sur les valorisations du passé peinent à avancer.

GILLES SPIRLET
YOLO CONSULTING



MULTIPLE D'EBITDA : UNE MÉTHODE UTILE MAIS INSUFFISANTE

L'EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization), ou en français "résultat opérationnel avant intérêts, impôts, amortissements", est un indicateur financier qui mesure la performance économique brute d'une entreprise en se concentrant uniquement sur son activité opérationnelle. Il exclut les effets liés à la structure de financement (intérêts), à la fiscalité, ainsi qu'aux choix comptables d'amortissement et de dépréciation, afin de refléter la capacité de l'entreprise à générer des flux de trésorerie à partir de son cœur de métier.

La méthode des multiples d'EBITDA est largement utilisée en transmission d'entreprise pour sa simplicité et sa rapidité de mise en œuvre. Elle présente toutefois plusieurs limites qu'il convient de maîtriser.

D'abord, le choix du multiple est souvent source de biais. Les références de marché (transactions comparables, bases de données) ne sont pas toujours parfaitement comparables : différences de taille, de secteur, de structure financière ou encore de profil de croissance peuvent fausser l'analyse. Un multiple appliqué mécaniquement peut ainsi conduire à une valorisation déconnectée de la réalité économique de la cible.

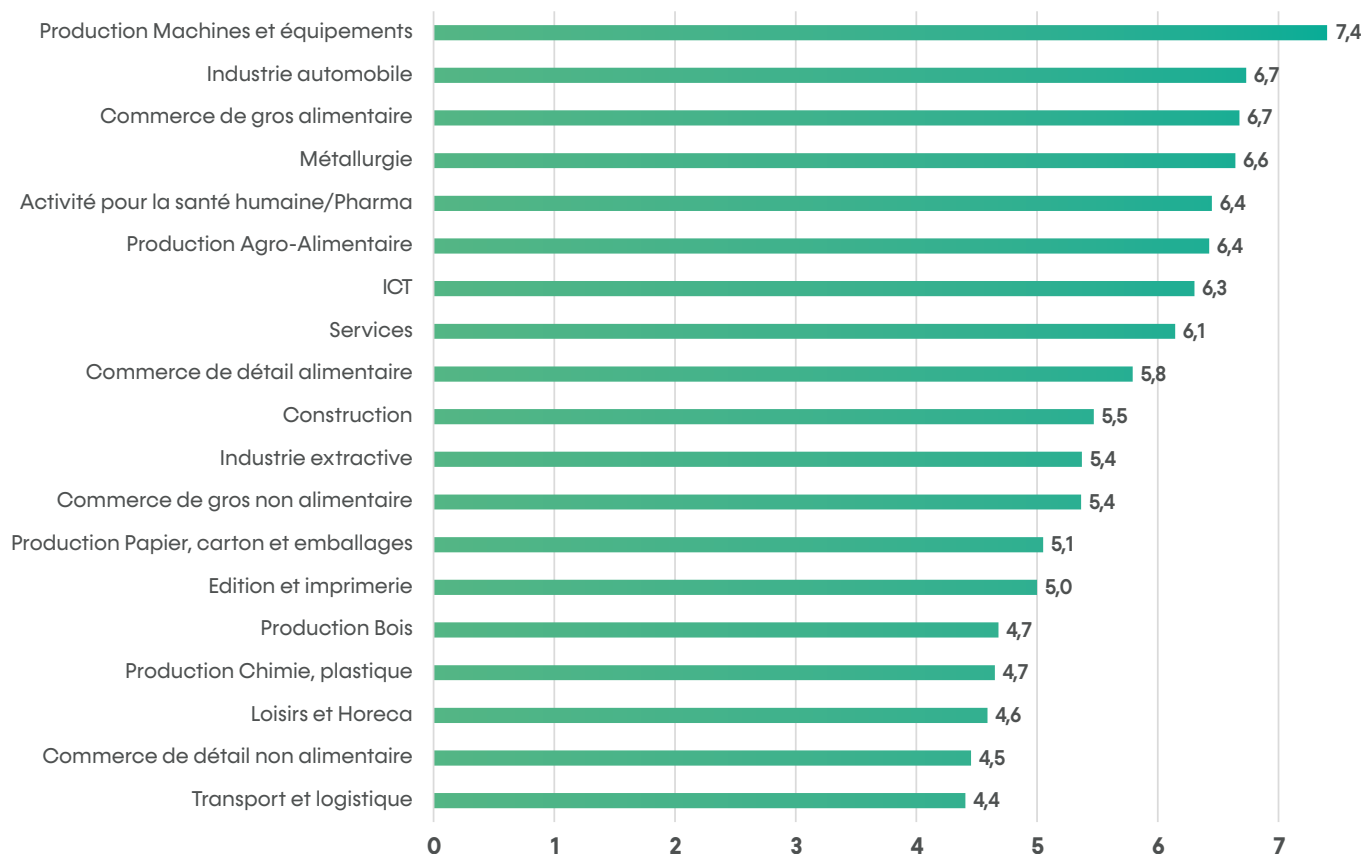
Ensuite, le calcul de l'EBITDA lui-même nécessite une vigilance particulière. Les retraitements (éléments non récurrents, rémunération du dirigeant, charges exceptionnelles) peuvent être interprétés différemment selon les parties, ce qui impacte directement la valeur. Une normalisation insuffisamment documentée fragilise la crédibilité de l'évaluation de la cible.

Par ailleurs, cette approche ignore des éléments essentiels : structure du bilan, besoins en investissements (CAPEX), variation du besoin en fonds de roulement ou encore dépendance à certains clients. Deux entreprises avec un même EBITDA peuvent ainsi présenter des profils de risque très différents.

Enfin, la méthode des multiples reflète davantage une photographie de marché qu'une analyse intrinsèque. Elle doit impérativement être croisée avec d'autres approches (actif net corrigé, Discounted Cash Flow...) et intégrée dans une réflexion globale incluant le projet de reprise.

En pratique, le multiple d'EBITDA est un indicateur pertinent, à condition d'être adapté au secteur et au profil de l'entreprise, et de ne pas être utilisé isolément pour fonder une valorisation robuste.

MULTIPLE EV/EBITDA MOYEN PAR SECTEUR EN 2025



Le secteur de la **Production de machines et équipements** se distingue nettement avec le multiple le plus élevé, à 7,4 cette année. Il est suivi par le **Commerce de gros alimentaire** et l'**Industrie automobile**, qui affichent tous deux un multiple de 6,7. La **Métallurgie** se positionne également parmi les secteurs les mieux valorisés avec un multiple de 6,6.

Derrière ce groupe de tête, plusieurs secteurs présentent des niveaux encore supérieurs à la moyenne générale (5,6), notamment la **Production agro-alimentaire** (6,4), ainsi que l'**ICT** (6,3) et les **Services** (6,1).

Ces résultats confirment que les multiples les plus élevés se concentrent principalement dans des secteurs industriels, technologiques ou liés à des activités à plus



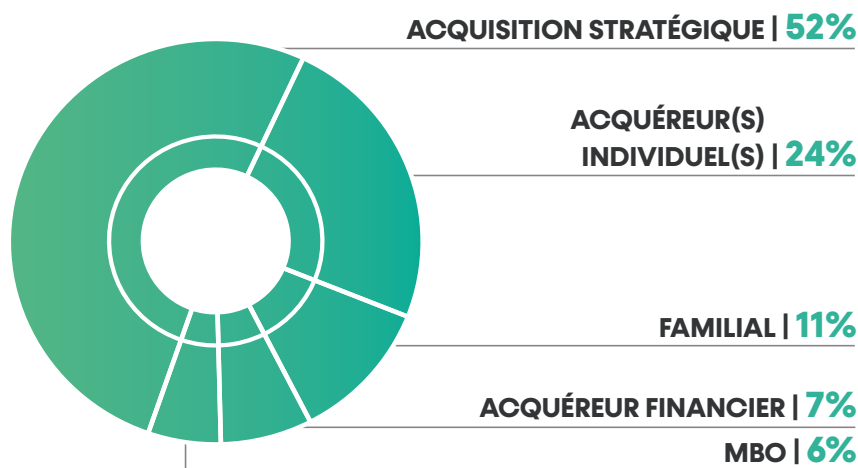
forte valeur ajoutée, tandis que la majorité des autres secteurs se situe à des niveaux inférieurs ou proches de la moyenne.

L'année dernière, les secteurs de la Production Chimie/plastique (9,8) et le Pharma (8,7) affichaient des multiples bien supérieurs aux autres secteurs. Cette année, nous constatons que les **Activités pour la santé humaine/Pharma** (6,4) restent dans la moyenne des multiples des secteurs industriels, tandis que la **Production Chimie/Plastique** est sous la moyenne générale avec un multiple établi cette année à (4,7).

Outre ces changements sectoriels notables, nous pouvons remarquer que les multiples restent relativement inchangés par rapport aux années précédentes pour la plupart des secteurs d'activités, preuve que le marché de la transmission reste stable. Cela reste bien entendu à interpréter comme des tendances, puisque notre échantillon, avec des secteurs ne comprenant parfois qu'un panel très restreint de nombre de deals, ne nous permet pas de tirer plus de généralités. C'est le cas cette année des secteurs de l'Édition et Imprimerie, de la Production Papier, carton et emballages ainsi que l'Industrie extractive.

TYPES D'ACQUÉREURS

TRANSACTIONS PAR TYPE D'ACQUISITION



Les **acquisitions stratégiques** dominent largement le marché de la transmission, représentant **52% des opérations**. Ce niveau confirme qu'une transmission sur deux est réalisée par une entreprise déjà active, dans une logique de croissance externe. Ces acquéreurs recherchent généralement des synergies opérationnelles, un accès à de nouveaux marchés, des compétences spécifiques ou encore un renforcement de leur position concurrentielle. Cette tendance traduit un marché dynamique, où la consolidation sectorielle joue un rôle structurant.

Les **acquéreurs individuels** représentent **24%** des transactions. La reprise d'entreprise constitue, pour ces profils, une voie d'accès à l'entrepreneuriat alternative

à la création *ex nihilo*. Elle permet de s'appuyer sur une structure existante, avec une clientèle, un savoir-faire et une organisation déjà en place.

Si ce type de projet permet au candidat d'atteindre ses aspirations entrepreneuriales, il nécessite toutefois une préparation approfondie, tant sur le plan financier que stratégique, ainsi qu'un processus de recherche pouvant s'inscrire dans la durée. Ce positionnement est régulièrement observé chez les participants aux dispositifs d'accompagnement de Wallonie Entreprendre, notamment dans ses Clubs Repreneurs, où la reprise est perçue comme une option crédible mais exigeante dans son cheminement.

Les **transmissions familiales** se maintiennent à **11%**, soit environ une opération sur dix. Elles traduisent la volonté de préserver le caractère familial de l'entreprise et d'en assurer la continuité dans un cadre connu. Ce type de transmission présente des spécificités importantes, notamment en matière de gouvernance, de préparation du repreneur et d'équilibre entre les enjeux familiaux et économiques.

Les opérations de type **MBO (Management Buy-Out)**, correspondant à une reprise par un ou plusieurs membres du personnel, représentent **6%** des transactions, en légère diminution par rapport à l'année précédente (8%). Ces opérations permettent d'assurer une continuité managériale et organisationnelle, tout en reposant sur des équipes déjà familières avec l'entreprise. Elles restent toutefois dépendantes de la capacité financière des repreneurs et de leur volonté de s'engager dans un projet entrepreneurial.

Les **acquéreurs financiers**, tels que les fonds d'investissement, représentent **7%** des acquisitions. Cette proportion est en baisse par rapport à l'année précédente (8%) mais en reste très proche. Leur présence témoigne d'un intérêt pour des entreprises présentant un potentiel de croissance, de structuration ou d'optimisation. Ces acteurs interviennent généralement avec des logiques de création de valeur à moyen terme, en accompagnant le développement ou la transformation de l'entreprise.

Enfin, la part des transmissions réalisées par des femmes est de **12%** en se basant sur les données disponibles. Leur présence se manifeste principalement dans les dossiers de reprises individuelles ou familiales.

52%

DES TRANSMISSIONS PAR DES ACQUÉREURS

EN CROISSANCE EXTERNE PAR ACQUISITION

Le marché de la transmission demeure aussi actif qu'auparavant tout en devenant plus sélectif, côté acquéreurs. Les acquéreurs se professionnalisent. Ils sont plus attentifs aux chiffres, à la récurrence des marges, à la qualité du management et, surtout dans les petites entreprises, à la dépendance au dirigeant.

SAMUEL RIZZO

COPILOT



La proportion de jeunes acquéreurs devrait continuer de croître et les cédants seront également de plus en plus jeunes, marquant ainsi leur volonté de changement.

SAMUEL RAHIER

3R, LEBOUTTE & CO



La hausse des taux d'intérêt et le durcissement des conditions d'octroi de crédit ont naturellement impacté plus les repreneurs individuels, qui empruntent une part plus importante. Les repreneurs individuels font généralement "all-in" sur une seule entreprise qu'ils rachètent. Les acquéreurs stratégiques et financiers sont en outre en mesure de diversifier leurs investissements et peuvent plus facilement traverser les périodes de turbulences.

RENAUD THOMA

GROUP P



RÉSEAU ENTREPRENDRE WALLONIE : UN ACCOMPAGNEMENT PAIR À PAIR APRÈS L'ACQUISITION



Réseau Entreprendre Wallonie (REW) est un acteur unique de l'accompagnement entrepreneurial en Wallonie. Fondé sur une conviction forte : ce sont les entrepreneurs eux-mêmes qui sont les mieux placés

pour accompagner d'autres entrepreneurs. Là où de nombreux dispositifs existent, REW défend une approche rare et exigeante : le pair à pair.

Depuis 2004, REW mobilise une communauté engagée de chefs d'entreprise expérimentés qui mettent bénévolement leur temps, leur expertise et leur expérience au service de nouveaux entrepreneurs. Cette proximité avec la réalité de terrain fait toute la différence : les conseils ne sont pas théoriques, ils sont issus de l'expérience concrète, notamment en matière de transmission et de reprise d'entreprise.

REW propose un accompagnement structuré, gratuit et dans la durée. Pendant 2 ans, chaque repreneur "lauréat" est suivi par un entrepreneur aguerri, qui l'aide à prendre du recul, à structurer ses décisions et à franchir des étapes clés avec plus de solidité et moins de solitude. Cette approche prend tout son sens dans le cadre d'une reprise, où les enjeux financiers, humains et stratégiques sont particulièrement déterminants.

Reprendre une entreprise ne s'improvise pas : intégration des équipes, continuité de l'activité, positionnement stratégique... Dans ces phases critiques, pouvoir s'appuyer sur un pair ayant vécu ces étapes constitue un réel atout.

À cet accompagnement individuel s'ajoute une dynamique collective forte, qui favorise le partage d'expériences, l'apprentissage entre pairs et la création de liens durables, notamment à travers des événements et des temps d'échange organisés chaque mois, et qui renforcent sa communauté et l'apprentissage continu.

Les valeurs du Réseau Entreprendre, la personne, la gratuité et la réciprocité, guident chacune de ses actions en se reposant sur des méthodes d'entreprise. Elles créent un cadre désintéressé où les entrepreneurs peuvent avancer, partager et grandir ensemble en toute confiance.

L'impact est réel et mesurable. En 22 ans, REW a contribué à la création et au maintien de près de 5 000 emplois en Wallonie, avec un taux de pérennité supérieur à 90% pour les entreprises qui sont accompagnées.

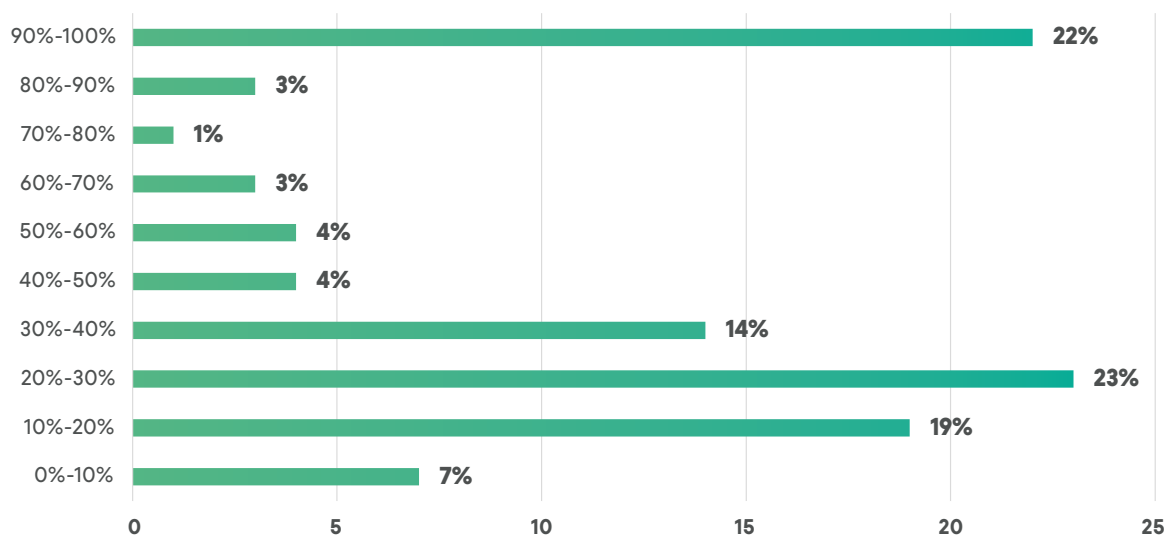
Rejoignez Réseau Entreprendre Wallonie : accompagnez, soyez accompagné ou intégrez leur communauté. Découvrez la force de l'approche pair à pair, unique en Wallonie.

WWW.RESEAU-ENTREPRENDRE.ORG/WALLONIE

EFFORT PROPRE

EARN-OUT ET VENDOR LOAN

% DE DEALS PAR % DE FONDS PROPRES



Le concept d'effort propre correspond aux fonds investis dans l'entreprise par le ou les acquéreurs. Ces fonds sont généralement apportés en capital, lorsque l'activité est exercée en société, par le repreneur lui-même et dans certaines cas par des co-investisseurs privés. Cette notion est à distinguer de l'apport lié au financement bancaire. L'effort propre joue en effet un rôle de levier dans l'obtention de financements complémentaires.

Cette année, nous avons souhaité apporter un nouvel éclairage à l'analyse des fonds propres, dont la part varie de 5% à 100% du montant à financer, sur la base des données récoltées auprès des experts.

Parmi les transactions réalisées en 2025, **51 opérations ont été financées à 100% en fonds propres** (61 en 2024). Il s'agit donc de transmissions n'ayant pas nécessité de recours à un endettement bancaire ou à un financement externe complémentaire. Ces opérations ont un impact important sur la moyenne globale de l'effort propre.

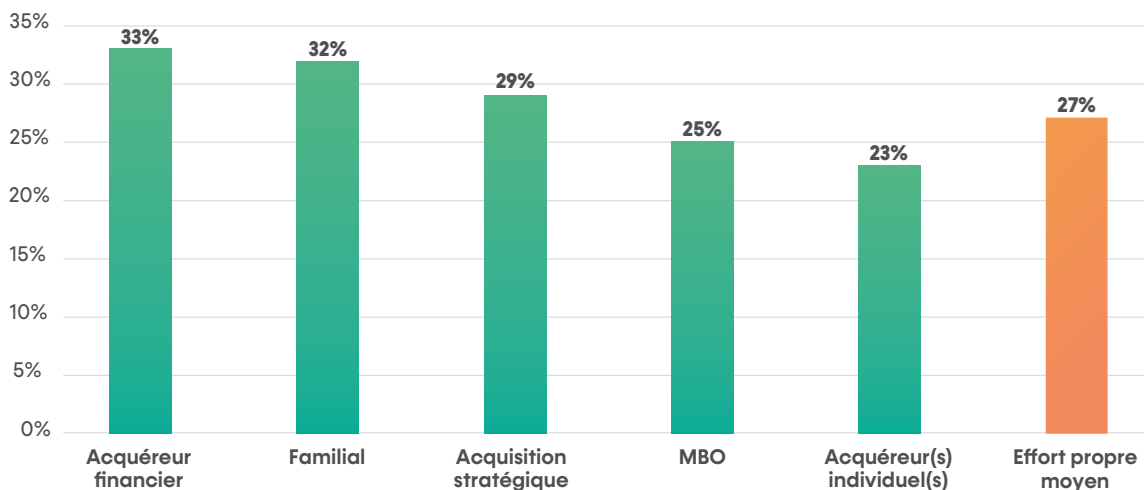
En intégrant ces transactions financées intégralement en fonds propres, l'effort propre moyen atteint **43% en 2025**, contre **39% en 2024**. Cette lecture est cohérente avec l'approche retenue l'an dernier, où les opérations à 100% de fonds propres étaient incluses dans le calcul global.

Afin d'affiner l'analyse pour cette nouvelle édition du reporting, nous avons décidé de calculer l'indicateur en excluant les opérations financées à 100% en fonds propres. Cette approche permet de se concentrer sur les transmissions ayant effectivement nécessité un montage financier combinant effort propre et financement externe. Pour assurer une comparaison homogène, le chiffre 2024 a été retraité selon la même méthode.

Hors opérations financées à 100% en fonds propres, l'effort propre moyen s'établit ainsi à **27% en 2025**, contre **21% en 2024**. Il s'agit donc d'une légère hausse tout en ayant un pourcentage restant cohérent avec la pratique du marché.

27%
D'EFFORT PROPRE
EN MOYENNE

EFFORT PROPRE MOYEN PAR TYPE D'ACQUÉREUR²



² Hors deals avec 100% de fonds propres

L'analyse par type d'acquéreur montre que l'effort propre varie sensiblement selon le profil du repreneur. Hors opérations à 100% de fonds propres, les acquéreurs financiers mobilisent en moyenne **33%** d'effort propre, tandis que les acquisitions stratégiques se situent autour de **29%**. Ces profils disposent généralement d'une capacité plus importante à mobiliser des ressources propres ou quasi-fonds propres, ce qui contribue à tirer la moyenne vers le haut.

Les acquéreurs individuels présentent quant à eux un effort propre moyen relativement stable, autour de **23% en 2025**, contre environ **24% en 2024**. Cette stabilité confirme l'importance de l'apport personnel dans les dossiers de reprise individuelle. Dans ce contexte, les solutions de cofinancement, notamment celles de Wallonie Entreprendre ou des Investis wallons, conservent toute leur utilité. Le prêt subordonné, assimilable à des quasi-fonds propres, vient compléter l'apport du repreneur et renforcer l'effet de levier nécessaire à l'obtention d'un financement bancaire.

Enfin, les opérations financées à 100% en fonds propres méritent une lecture spécifique. Elles concernent notamment des acquisitions stratégiques, mais également des repreneurs individuels, souvent dans des transactions de taille plus limitée. Une part importante de ces opérations porte sur des transactions inférieures à **500.000 €**, notamment dans des secteurs tels que la construction, les loisirs, l'Horeca et les services. Cela pourrait traduire, selon les cas, soit une capacité de financement propre suffisante, soit une difficulté accrue à mobiliser un financement bancaire classique pour certains secteurs ou certains profils d'opération.

Les valorisations apparaissent de plus en plus prudentes, dans un contexte où les acquéreurs font preuve d'une exigence accrue lors des négociations. Les opérations de transmission s'inscrivent désormais dans une approche résolument multidisciplinaire, supposant une réflexion globale tant sur la sécurité juridico-fiscale que la structuration de l'opération.

FATMIR STUBLA

STUBLA AVOCATS



Au niveau du financement des acquisitions, on observe une importance croissante des critères ESG au sein de bon nombre d'institutions financières qui viennent s'ajouter aux critères classiques de capacités professionnelles de l'acquéreur, capacité de remboursement et solvabilité de la société. La combinaison de ces deux derniers critères vont par ailleurs déterminer le niveau de risque que l'institution est prête à prendre, et donc, le niveau des garanties demandées.

VALÉRY DEHOUX

BANQUE VAN BREDA



Les acquéreurs doivent davantage recourir à des sponsors financiers (private equity funds et family offices).

PHILIPPE DESOMBERG

OAKLINS KBC SECURITIES



L'AVIS D'EXPERT

L'activité que nous avons eue en prêts et en garanties aux côtés des banques a dans l'équipe à nouveau été très importante en 2025. Si le nombre de projets accompagnés en financement est en légère croissance par rapport à 2024 avec 410 projets de reprise (+2.6%), la taille des opérations dans lesquelles WE a été impliquée affiche une petite diminution. En effet, 72% du nombre de projets financés et/ou garantis l'ont été via nos solutions online qui peuvent représenter des engagements en garantie et en prêt jusque chacun 75.000 EUR. Ceci témoigne d'une activité très soutenue dans des opérations de taille plus réduite, montrant toute l'importance d'outils de financement adaptés comme les nôtres pour accompagner intelligemment les plus petits projets, quel que soit le secteur d'activités, représentatifs aussi de notre tissu économique en Wallonie.

Ceci montre toute la diversité de notre portefeuille, le projet le plus important auquel nous ayons participé représentant une transaction globale de 7.000.000 EUR et un engagement WE de près de 2.000.000 EUR.

Le porteur du projet de reprise et son entourage, la banque, WE et dans une moindre mesure le vendeur (au travers du crédit vendeur) restent les principaux intervenants dans les projets de reprise que nous analysons. Nous voyons très rarement des fonds d'investissement dans les montages financiers, de taille trop réduite très probablement que pour attirer ce type d'investisseurs.

VIVIANE MOL

COORDINATRICE PRÊTS & GARANTIES,
WALLONIE ENTREPRENDRE



LES PRÊTS ET GARANTIES DE WALLONIE ENTREPRENDRE

Wallonie Entreprendre propose des solutions de financement et de garanties complémentaires à l'offre bancaire afin de faciliter le montage de projets d'acquisition d'entreprises. Ces interventions couvrent des opérations allant de quelques dizaines de milliers à plusieurs millions d'euros et concernent une large diversité de secteurs, du commerce de détail à l'industrie manufacturière, en passant notamment par les services aux entreprises, la construction ou encore le négoce.

En 2025, Wallonie Entreprendre a soutenu 410 projets d'acquisition, à travers :

- ▶ 272 projets financés via des prêts subordonnés, pour un montant total de 22.967.000 € ;
- ▶ 294 projets accompagnés par des garanties, représentant un volume total garanti de 41.086.000 € en couverture de financements bancaires.

Parmi ces dossiers, 138 projets de reprise combinaient à la fois un prêt et une garantie de Wallonie Entreprendre.

Le montant moyen des prêts subordonnés octroyés en 2025 s'élève à 84.000 €. En moyenne, 59% de l'emprunt bancaire a été garanti. Cette proportion s'explique notamment par le recours à la Garantie Online, qui couvre 75% de l'emprunt, avec un engagement maximum de 75.000 €. Ce dispositif est particulièrement utilisé par les banques pour des projets de plus petite taille, généralement perçus comme plus risqués. La taille moyenne des engagements de Wallonie Entreprendre est de 113.000 €.

LES INVESTS WALLONS

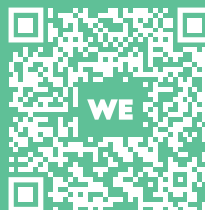
En fonction des spécificités des projets, les repreneurs peuvent également financer leur acquisition en sollicitant les différents Invests wallons.

Présents sur l'ensemble du territoire, les 9 Invests sont intervenus dans 23 transmissions en 2025, sous forme de capital ou de prêts. Parmi celles-ci, 3 transmissions ont combiné une intervention conjointe d'un Invest et de Wallonie Entreprendre.

Le montant moyen des deals dans lesquels les Invests sont intervenus en 2025 s'élève à 946.000 €.

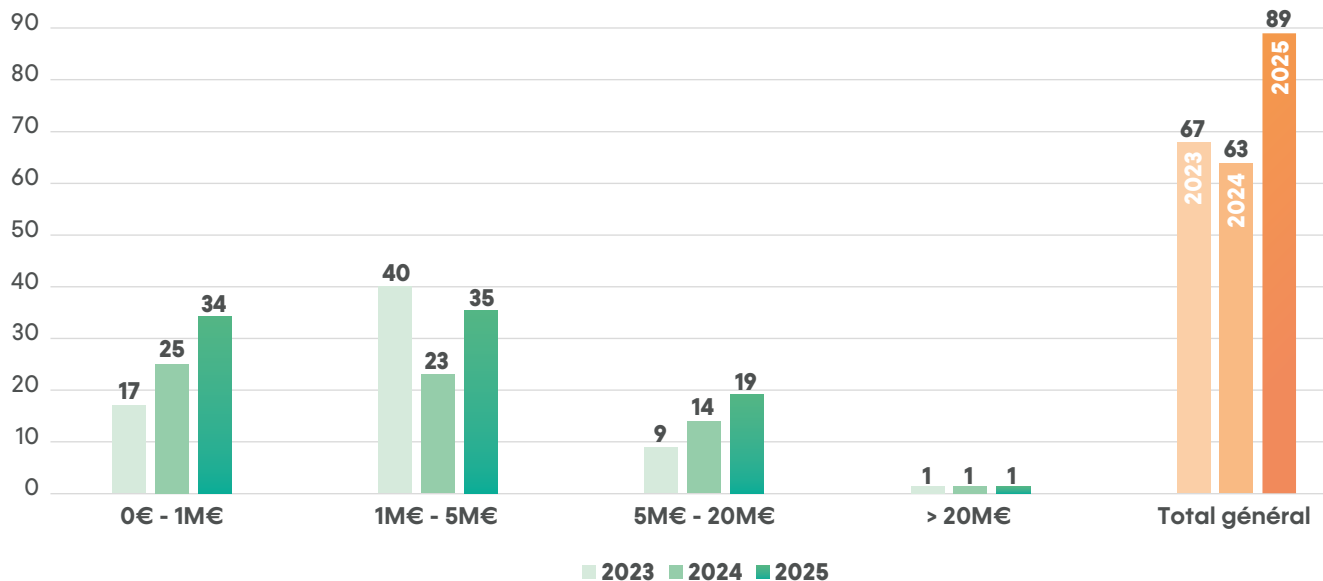
Toutes les solutions de financement de Wallonie Entreprendre sont présentées sur le site

WWW.WALLONIE-ENTREPRENDRE.BE/FR/FINANCEMENTS



EARN-OUT PAR MONTANT DE DEAL

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



Parmi les informations à notre disposition pour cette analyse, **17% des deals réalisés comportaient une clause d'earn-out**, contre 14% l'année précédente.

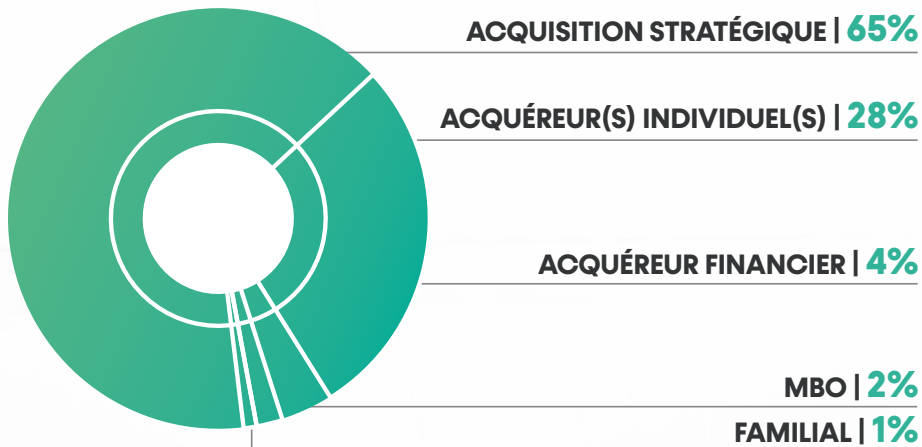
L'earn-out correspond à une partie variable du prix, définie d'un commun accord entre l'acquéreur et le vendeur dans la convention de cession. Cette composante du prix est versée si la performance future de l'entreprise atteint les objectifs fixés. Au-delà de l'avantage de ne pas devoir financer immédiatement 100% du prix d'acquisition, ce mécanisme permet de sécuriser l'acquéreur durant les premiers mois ou années suivant la reprise. Il repose sur une logique d'alignement d'intérêts : le vendeur, confiant dans le potentiel de son entreprise, accepte qu'une partie du prix soit conditionnée à ses performances futures.

Comme l'année précédente, les clauses d'earn-out sont plus fréquentes dans le cadre d'acquisitions stratégiques réalisées par des sociétés que dans les reprises par des entrepreneurs individuels. On observe malgré tout cette année une progression marquée de leur utilisation aussi pour ces acquéreurs individuels, avec une proportion de deals concernés passant de 14% à 28%.

Les MBO et transmissions familiales ont cette année fait sensiblement moins appel à l'earn-out. Les reprises familiales passent de 7% à seulement 1% des earn-out comptabilisés. Les MBO de 5% à désormais seulement 2%.

En moyenne, les clauses d'earn-out représentent **21% du prix d'acquisition**, un niveau comparable à celui observé l'an dernier.

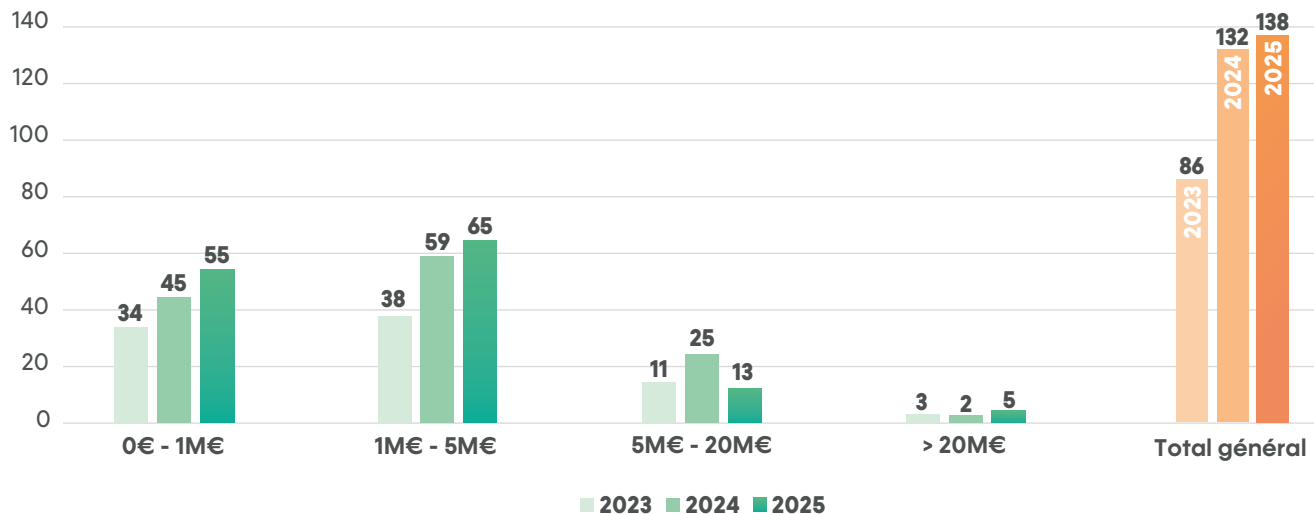
PROPORTION D'EARN-OUTS PAR TYPE D'ACQUÉREUR



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

CRÉDIT VENDEUR

ÉVOLUTION DU NOMBRE DE CRÉDITS VENDEURS PAR MONTANT DE TRANSACTION



Les experts répondants ont référencé cette année **138 crédits vendeurs**, soit **25% des 544 transmissions** enregistrées en 2025. Les crédits vendeurs repris dans cette analyse représentent en moyenne **23% du montage financier** de la reprise, en légère diminution par rapport aux 25% observés en 2024.

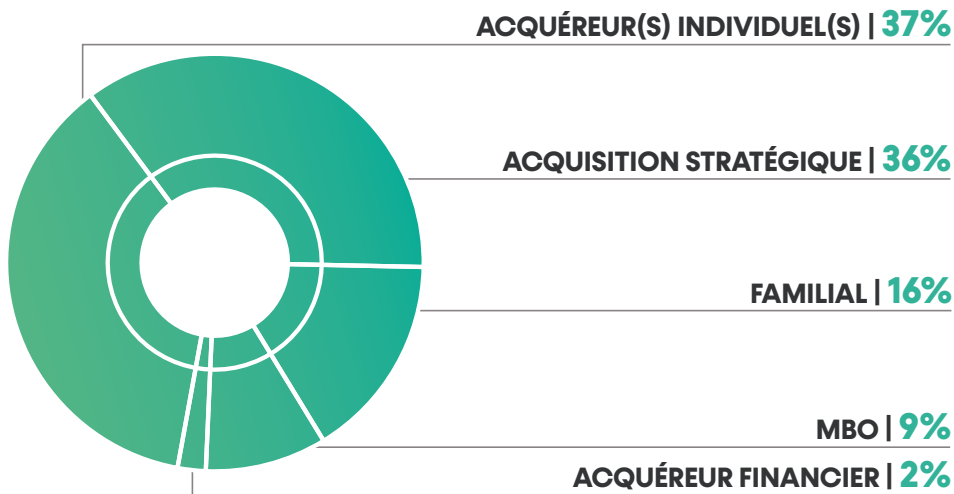
Pour rappel, le crédit vendeur, ou *vendor loan*, correspond à un financement accordé par le cédant au repreneur afin de faciliter l'acquisition de l'entreprise, en complément du crédit bancaire ou d'autres sources de financement. Contrairement à l'*earn-out*, dont le montant définitif dépend de la réalisation d'objectifs futurs prédéfinis, le montant du crédit-vendeur est défini dès la conclusion de la transaction et constitue un engagement ferme dès l'origine. Dans certains cas, il peut être assimilé à du quasi-capital lorsque ses conditions de remboursement prévoient qu'il soit subordonné au remboursement des autres dettes liées à l'acquisition. Il est

alors intégré dans l'effort propre et contribue à renforcer l'effet de levier nécessaire à l'obtention de financements bancaires.

Ce mécanisme présente un intérêt pour l'ensemble des parties. L'acquéreur bénéficie d'une source de financement complémentaire, tandis que le vendeur peut maintenir une exposition financière dans l'entreprise cédée, percevoir un rendement sur le prêt et conserver un certain suivi de son évolution. Le remboursement du crédit vendeur peut également être conditionné à un accompagnement du repreneur par le cédant durant une période déterminée.

Cette année, les acquisitions stratégiques et les reprises par des acquéreurs individuels sont les opérations ayant le plus fréquemment recours au crédit vendeur, représentant respectivement 36% et 37% des cas recensés.

PROPORTION DE CRÉDITS VENDEURS SELON LE TYPE D'ACQUÉREUR



Le financement est aujourd'hui l'un des principaux points de difficulté dans les transactions. Après le travail de valorisation et de négociation, il constitue souvent le véritable facteur bloquant. Les banques se montrent plus prudentes, plus exigeantes et plus lentes dans leurs processus décisionnels. Dans ce contexte, les crédits vendeurs et les earn-out sont de plus en plus utilisés pour compléter les financements.

ANNE SCIASCIA
TRIGONE CONSEIL

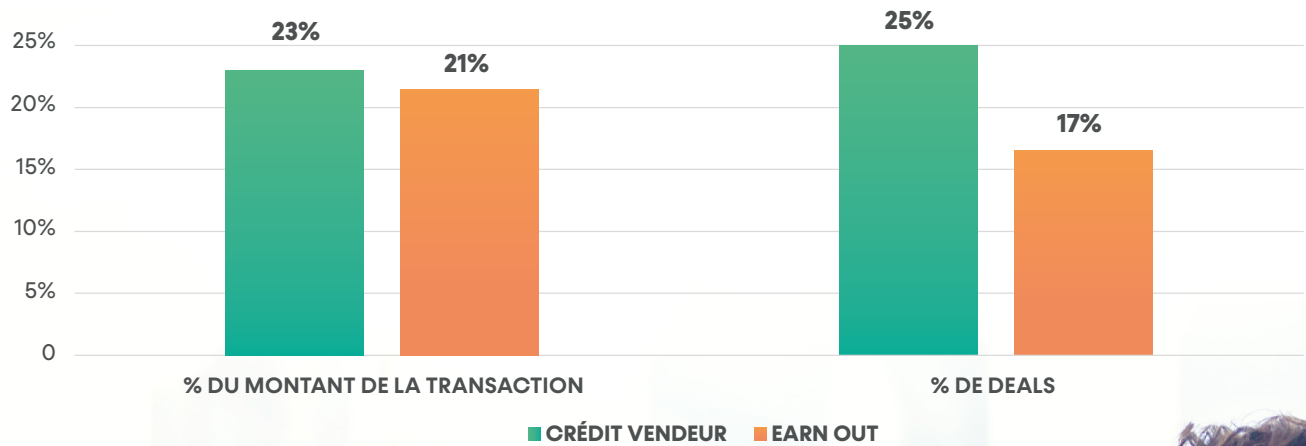


UN CRÉDIT
VENDEUR DE

23%

**DE LA TRANSACTION
EN MOYENNE**

COMPARAISON CRÉDIT VENDEUR & EARN OUT



MOTIFS DE LA VENTE

MOTIFS DE LA VENTE EN % DE DEALS

RETRAITE | 34%

AUTRE | 23%

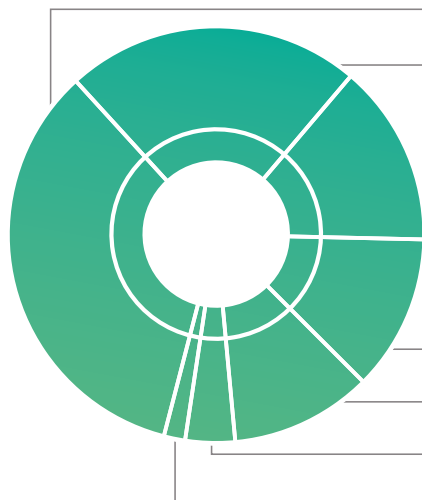
OPPORTUNITÉ SUITE À UNE OFFRE DE RACHAT | 14%

VOLONTÉ DE RÉALISER SON PATRIMOINE | 12%

VOLONTÉ DE CHANGER D'ACTIVITÉ | 11%

DIFFICULTÉS FINANCIÈRES | 4%

MALADIE | 2%



La **pension** du dirigeant demeure, de loin, le principal moteur des opérations de transmission, représentant cette année **34%** des cas. Ce poids confirme une part croissante de dirigeants arrivant progressivement en fin de carrière pour lesquels la cession s'inscrit avant tout dans une logique de sortie. Dans ce contexte, la transmission est généralement anticipée, avec une volonté de valoriser l'entreprise dans des conditions optimales et d'assurer sa continuité.

La **réaction à une opportunité de marché**, via une offre d'achat spontanée, d'un candidat repreneur ou d'un concurrent, constitue le deuxième motif explicite avec **14%**. Ce chiffre illustre le rôle croissant d'une demande

**1/3 DES TRANSMISSIONS
EST MOTIVÉ
PAR L'ÂGE
DU DIRIGEANT**

proactive de la part des acquéreurs, capables de déclencher une cession en dehors de tout projet initial du dirigeant. Dans ces cas, la décision de vendre est souvent opportuniste et liée à une valorisation jugée attractive.

La volonté de **réaliser son patrimoine** intervient pour **12%** des cédants. Ce motif traduit une logique de sécurisation et de diversification patrimoniale, dans laquelle le dirigeant choisit de concrétiser la valeur accumulée dans son entreprise, parfois après plusieurs années de croissance.

Le souhait de **changer d'activité** concerne **11%** des transmissions. Il s'inscrit généralement dans une dynamique entrepreneuriale, le produit de la vente servant fréquemment à financer un nouveau projet entrepreneurial, familial ou personnel. Cette catégorie reflète un profil de dirigeants en reconversion active plutôt qu'en projet de retraite.

Les situations de **difficultés financières** restent marginales, avec 4% des cas. Elles traduisent des transmissions davantage contraintes, souvent réalisées dans des délais plus courts et dans des conditions moins favorables.

Enfin, les **raisons de santé** représentent 2% des transmissions. Bien que minoritaires, ces situations impliquent généralement un degré d'urgence élevé, influençant le processus de cession et les modalités de reprise.

Nous avons pu constater une accélération de certains dossiers en cours d'année en raison des annonces concernant la taxe sur les plus-values. Cette accélération s'est ensuite apaisée, lorsque les critères d'application de la taxe ont été précisés par le gouvernement.

LOUIS LANTONNOIS VAN RODE

ALTERYS



Globalement, les cédants adoptent une approche réfléchie et pragmatique, cherchant à transmettre leur activité dans de bonnes conditions.

LÉA CERCHIARI

COMPTA PLAN



Céder bien avant l'âge de la pension pour éviter que la société s'essouffle, ce qui permet de céder avec plus de sérénité.

CHRISTOPHE MATHIEU

FINANCIAL WAY



On constate une curiosité des dirigeants de connaître la valeur de leur entreprise. Est-ce que cela déclencherà des opportunités de ventes ? Nous pouvons difficilement y répondre, tant les dirigeants restent souvent peu préparés à une éventuelle cession. Beaucoup ont une perception inappropriée de la valeur de leur société, généralement surévaluée. Un rapport de valorisation clair, structuré et correctement expliqué permet au dirigeant de mieux comprendre la valeur réelle de son entreprise et de poser des bases saines pour la suite du processus.

THIBAUT LOSTRIE

EXPERYA



LE TRANSMISCORE : UN QUESTIONNAIRE POUR ÉVALUER LA TRANSMISSIBILITÉ DE SON ENTREPRISE

Depuis début 2025, Wallonie Entreprendre propose un nouvel outil d'auto-diagnostic : le Transmiscores.

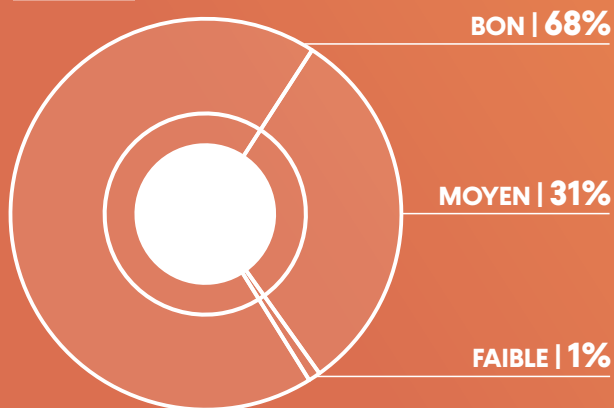
Son objectif est d'aider les cédants potentiels à initier leur projet de transmission dans de bonnes conditions et à être orientés efficacement dès les premières étapes.

À travers un questionnaire en ligne de 36 questions, l'entrepreneur peut évaluer son niveau de préparation selon cinq thématiques clés :

- ▶ l'état d'esprit du dirigeant ;
- ▶ la dépendance de l'entreprise ;
- ▶ la gestion opérationnelle de l'activité ;
- ▶ les perspectives d'avenir de l'entreprise ;
- ▶ les points d'attention spécifiques liés à un processus de cession.

Conçu comme un outil rapide, gratuit, simple et intuitif, le Transmiscores offre un premier diagnostic du niveau de préparation de l'entreprise, dans un cadre strictement confidentiel.

SCORES

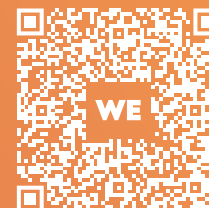


Après une première année d'utilisation, plusieurs tendances se dégagent parmi 566 répondants :

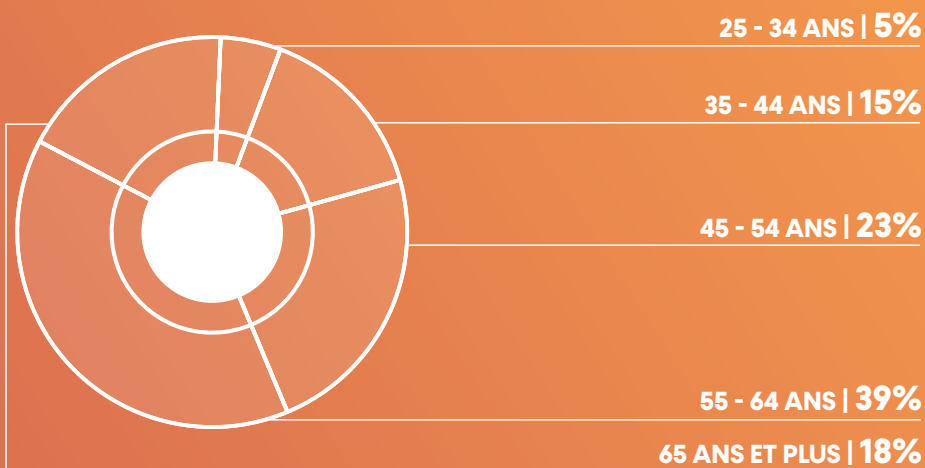
- ▶ Une majorité des utilisateurs du Transmiscores au-delà de 55 ans ;
- ▶ Près de 80% de TPE de moins de 10 ETP ;
- ▶ Secteurs les plus représentés : construction et services ;
- ▶ Provinces les plus représentées : Hainaut et Liège ;
- ▶ Des entreprises globalement bien maîtrisées, notamment en termes de rentabilité, mais une durabilité encore peu intégrée ;
- ▶ Des motivations principalement positives et volontaires (retraite, opportunité, nouveaux projets) ;
- ▶ 53% n'ont pas ou ont vaguement une idée de qui pourrait reprendre leur entreprise ;
- ▶ Plus de 80% des répondants se considèrent prêts à transmettre leur entreprise, estiment leur entreprise transmissible et indiquent qu'ils la reprendraient s'ils étaient acquéreurs.

Le score moyen global s'élève à 75%, ce qui traduit un bon niveau de préparation et une anticipation réelle chez les cédants potentiels. Plus ce score est élevé, plus le dirigeant est, en principe, prêt à engager concrètement un processus de transmission.

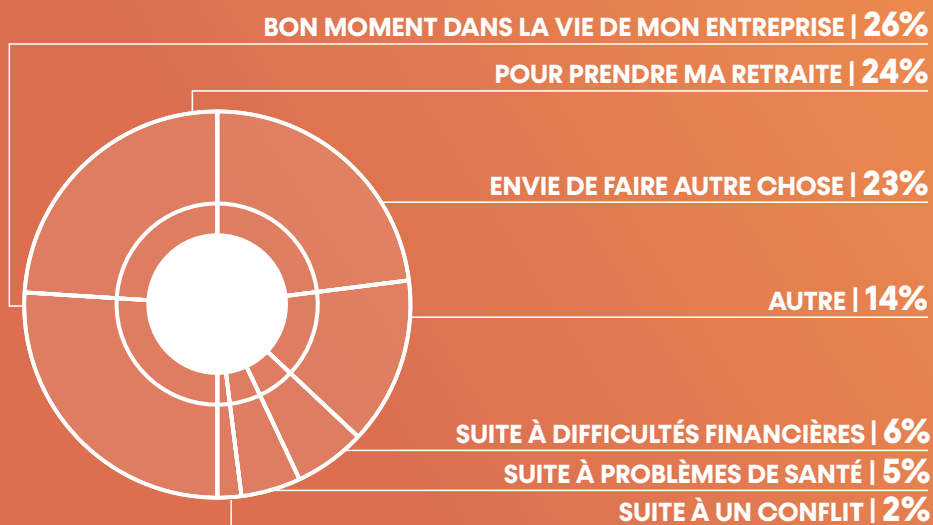
Les résultats permettent également d'identifier des axes d'amélioration et les paramètres à renforcer, notamment via un accompagnement par un expert en transmission d'entreprise et au travers des différents dispositifs d'accompagnement de Wallonie Entreprendre.



TRANCHES D'ÂGE

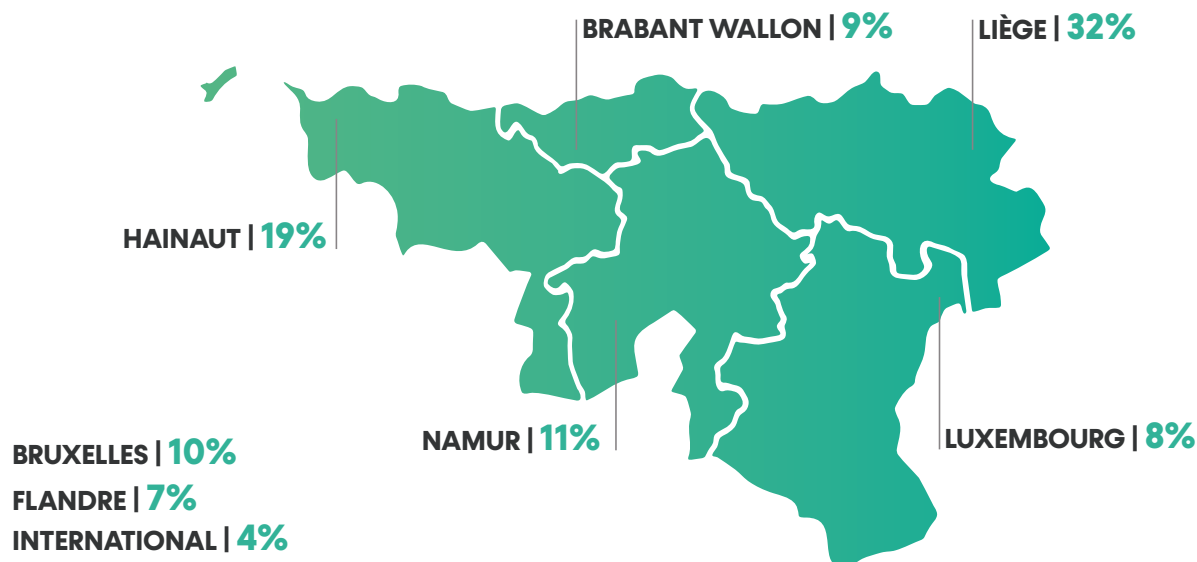


RAISONS DE LA TRANSMISSION



RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE

LOCALISATION DES SOCIÉTÉS TRANSMISES



L'analyse de la répartition géographique des entreprises cédées confirme l'ancrage régional du marché de la transmission, avec **79% des opérations réalisées en Wallonie**, un niveau stable par rapport à l'année précédente.

Au sein de la Wallonie, les provinces de **Liège** et du **Hainaut** concentrent une part significative des transactions, avec respectivement **32% et 19% des deals**. Cette prédominance s'explique par la densité du tissu entrepreneurial dans ces territoires, ainsi que par la présence de secteurs historiquement structurés et propices aux opérations de reprise.

Les autres provinces wallonnes présentent des volumes plus modérés mais néanmoins significatifs : Namur représente 11% des transmissions, le Brabant wallon 9% et la province de Luxembourg 8%. Cette répartition illustre une diffusion relativement homogène de l'activité de transmission sur l'ensemble du territoire, avec des intensités variables selon les dynamiques économiques locales.

En dehors de la Wallonie, Bruxelles concentre 10% des sociétés transmises. La Flandre représente quant à elle 7% des transactions, traduisant une certaine ouverture interrégionale du marché.

Enfin, les acquisitions de sociétés situées à l'international atteignent 4% des opérations. Cette proportion, en progression par rapport aux 2% observés l'année précédente, reste limitée mais témoigne d'une dynamique transfrontalière encore marginale, bien que légèrement en croissance.

69%
DES ACQUÉREURS
SONT WALLONS

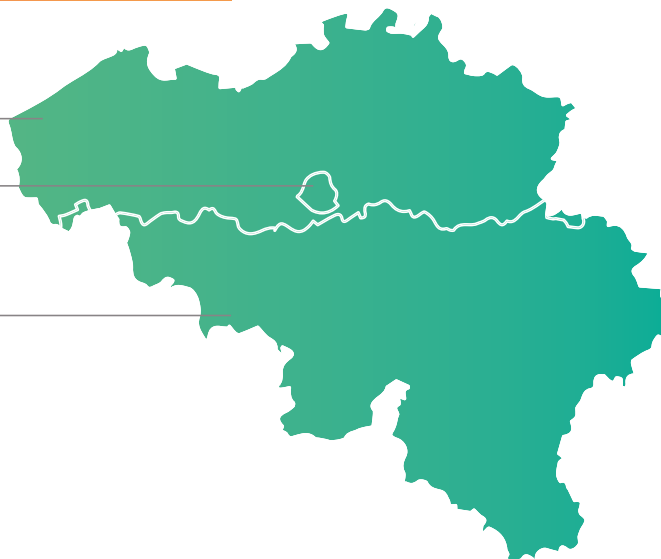
LOCALISATION DES ACQUÉREURS

FLANDRE | 8%

BRUXELLES | 11%

WALLONIE | 69%

INTERNATIONAL | 12%



Du côté des acquéreurs, la majorité reste également ancrée en **Wallonie**, avec **69%** des repreneurs. Cette proportion confirme l'importance des dynamiques locales, où les opérations de transmission s'effectuent majoritairement entre acteurs d'un même territoire, favorisant la continuité économique régionale.

Les acquéreurs bruxellois représentent 11% des transactions, un niveau relativement stable, tandis que les acquéreurs flamands comptent pour 8%, en légère diminution par rapport aux 11% observés en 2024. Cette évolution suggère un recul relatif des flux d'acquisitions en provenance de Flandre sur le marché analysé.

La part des **acquéreurs internationaux** s'élève à **12%**, en nette progression par rapport aux 8% enregistrés les années précédentes. Cette augmentation indique un intérêt croissant d'investisseurs ou d'entreprises étrangères pour des cibles situées en Belgique, et en particulier en Wallonie. Elle peut également refléter une meilleure attractivité de certaines entreprises locales ou un élargissement des processus de mise en vente à des acteurs au-delà des frontières nationales.

Ces acquisitions internationales sont réalisées principalement par des acquéreurs stratégiques (76%) et des acquéreurs financiers (21%).

79%

**DES ENTREPRISES
TRANSMISES**

SONT SITUÉES

EN WALLONIE



LA SEMAINE DE LA TRANSMISSION, RENDEZ-VOUS INCONTOURNABLE DEPUIS 10 ANS

En novembre dernier, se tenait la 10^{ème} édition de la Semaine de la Transmission. En une décennie, c'est devenu l'évènement incontournable pour les entrepreneurs à la recherche d'une entreprise et pour les dirigeants envisageant la cession de leurs activités. Plus de 50 évènements sont proposés durant cette semaine sous différents formats : conférences, témoignages, ateliers, webinaires, ... L'objectif de la Semaine de la Transmission : favoriser la pérennité des PME et TPE afin de préserver l'emploi tout comme le savoir-faire en Région wallonne. C'est également le moment pour se poser les bonnes questions, rencontrer des experts et développer un réseau.

Quelques chiffres :

En 2025, cela représentait 51 évènements, 83 organisateurs et plus de 2000 participants. En 10 ans, cela représente plus de 750 évènements organisés partout en Wallonie, plus de 14.000 participants sensibilisés ainsi qu'une occasion unique de renforcer de façon annuelle les liens avec l'écosystème de la transmission d'entreprises.

WWW.SEMAINEDELATRANSMISSION.BE



WE CESSION & ACQUISITION EN 2025

WE, via son équipe Cession & Acquisition, est l'outil de référence wallon 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 l'équipe 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.

WEtransmission, sa plateforme de mise en relation, permet aux candidats repreneurs de définir leurs critères de recherche, et de consulter une large sélection de profils anonymisés d'entreprises à reprendre et de rencontrer des intermédiaires.

En 2025, les activités de l'équipe WE Cession & Acquisition ont évolué selon ses 3 missions :

INFORMATION/SENSIBILISATION DES CANDIDATS ACQUÉREURS ET CÉDANTS :

- ▶ 663 cédants potentiels sensibilisés par un conseiller de Wallonie Entreprendre,
- ▶ 513 candidats acquéreurs rencontrés individuellement,
- ▶ 5 cycles des Clubs Repreneurs organisés, avec 89 participants,
- ▶ 199 rendez-vous individuels organisés par les Conseillers locaux en Transmission (UCM, AKT-CCILVN, AKT-CCILB, WFG-Ostbelgien) avec des

cédants potentiels, ainsi que 12 événements et webinaires de sensibilisation à la transmission,

- ▶ La 10^{ème} édition de la Semaine de la Transmission en Wallonie, avec près de 2.036 participants autour de 51 manifestations proposées par 83 partenaires organisateurs,
- ▶ Une première édition du Speedcoaching, avec 68 participants, lors de 113 rendez-vous individuels avec 32 experts,
- ▶ 561 tests "Transmiscore" réalisés,
- ▶ 14 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, organisés directement par WE ou proposées en partenariat avec des prestataires et opérateurs d'accompagnement.

663

CÉDANTS POTENTIELS
RENCONTRÉS

513

CANDIDATS ACQUÉREURS
ACCOMPAGNÉS

MISE EN RELATION ENTRE LES ACQUÉREURS ET LES SOCIÉTÉS À CÉDER :

- ▶ 179 nouvelles annonces publiées sur le site Affaires à Suivre (en-cours de 77 annonces au 31/12/2025),
- ▶ 108 nouveaux profils cédants diffusés sur la plateforme PME (111 sociétés à la vente au 31/12/2025),
- ▶ 83 nouveaux candidats acquéreurs affiliés (268 candidats actifs au 31/12/2025),
- ▶ 362 participants aux sessions Elevator Pitches, qui ont permis la présentation de 153 profils de sociétés à céder. Deux sessions ont été organisées en format physique, avec 125 acquéreurs et 96 profils présentés. Deux sessions ont été également proposées en format webinaire, avec Embuild avec un focus sur le secteur de la Construction (32 profils présentés devant 87 entrepreneurs du secteur) et une co-organisation avec l'UPIIC durant la Semaine de la Transmission (150 participants connectés et 25 dossiers présentés),
- ▶ 4 nouveaux profils de sociétés wallonnes à l'acquisition à l'international diffusées sur le Transeo Deal Club, en collaboration avec WE International (7 profils wallons actifs sur le Transeo Deal Club au 31/12/2025).

50%

DES TRANSMISSIONS

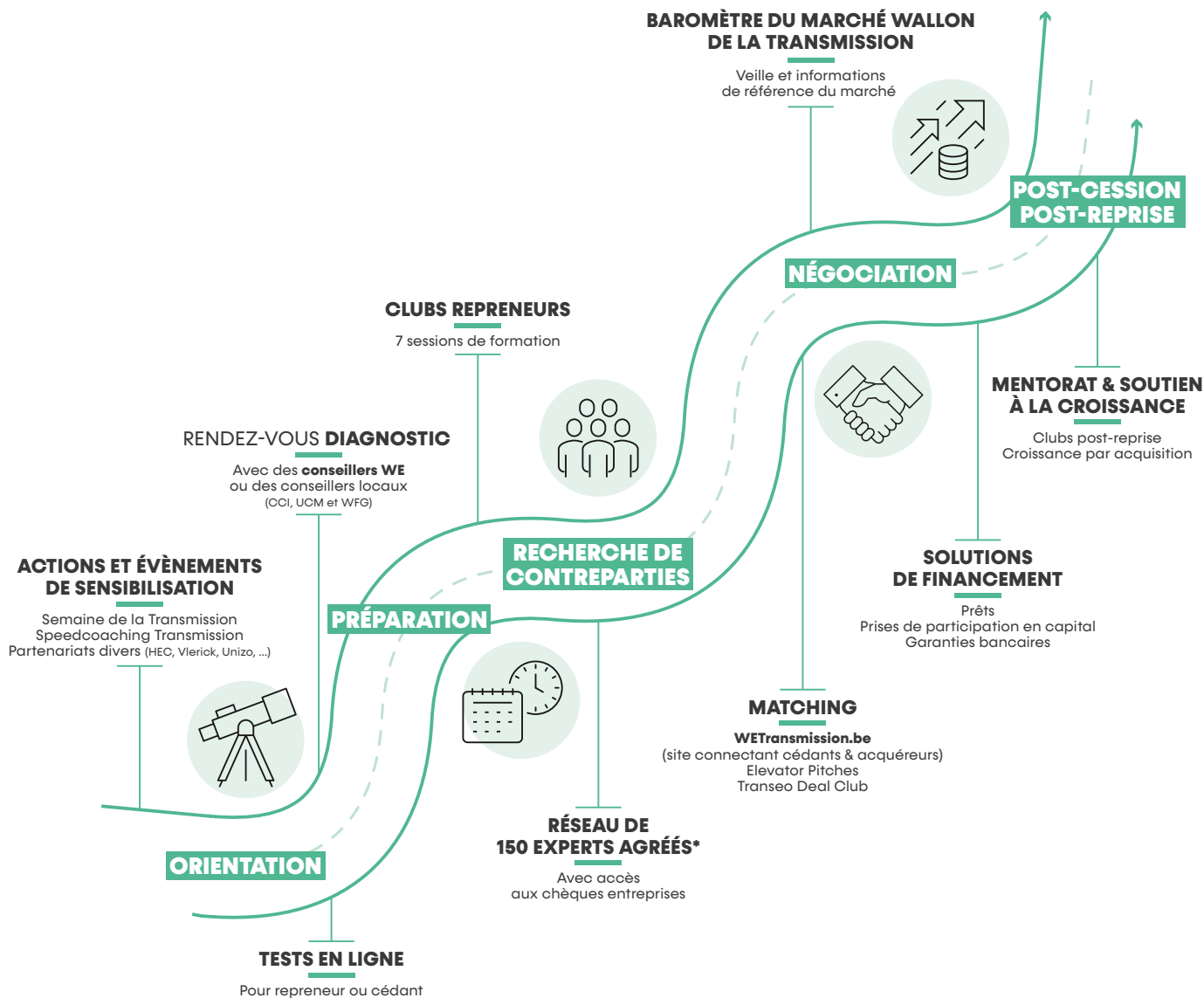
ONT FAIT APPEL AU CHÈQUE TRANSMISSION

ANIMATION D'UN ÉCOSYSTÈME D'EXPERTS EN TRANSMISSION :

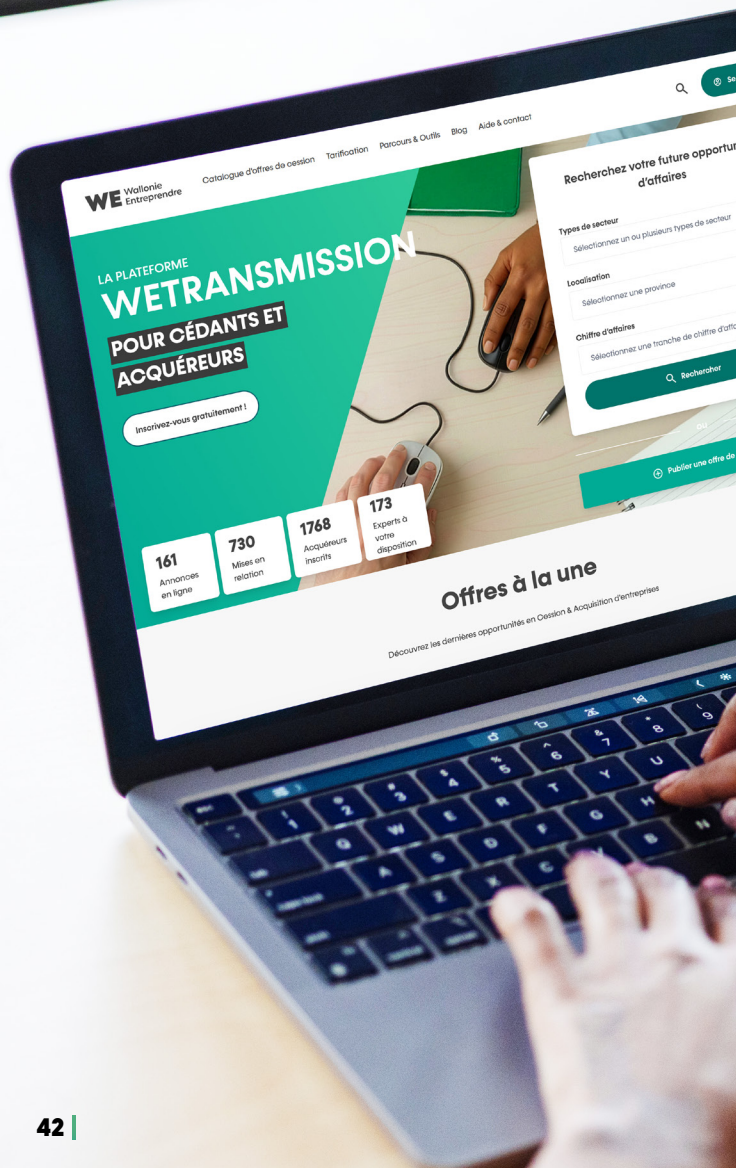
- ▶ 154 experts en transmission agréés dans le réseau de la BU Cession & Acquisition par notre Comité Ethique et référencés dans l'annuaire en ligne au 31/12/2025,
- ▶ 15 nouvelles candidatures d'agrément acceptées par le Comité Ethique en 2025,
- ▶ 798 missions d'accompagnement de ces experts ont donné lieu à des attestations pour des demandes de Chèque Transmission,
- ▶ L'organisation de deux colloques à destination des experts en transmission, en partenariat avec les Editions Anthemis, en février sur les aspects juridiques et fiscaux, ainsi qu'en novembre sur l'actionnariat salarié,
- ▶ La collaboration avec la Vlerick Business School, avec la plateforme flamande Overnamemarkt de 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.

50% des dossiers de transmission finalisés en 2025 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



WETRANSMISSION : NOTRE NOUVELLE PLATEFORME DIGITALE DÉDIÉE À LA CESSIION ET À LA REPRISE D'ENTREPRISES

L'objectif ? Fluidifier les mises en relation entre cédants et repreneurs et accélérer la transmission des entreprises en Wallonie.

Grâce à un moteur de recherche intelligent analysant les profils et les annonces sur base de critères tels que le secteur d'activité, la localisation et la taille, les acquéreurs et les cédants trouvent rapidement les correspondances les plus pertinentes. Les acquéreurs peuvent dès lors soumettre une demande de contact aux cédants, qui sont alors libres d'accepter ou non. Les échanges se poursuivent ensuite hors plateforme. Evidemment, l'équipe de WE est à disposition de chaque utilisateur pour toute question : l'accompagnement humain demeure essentiel.

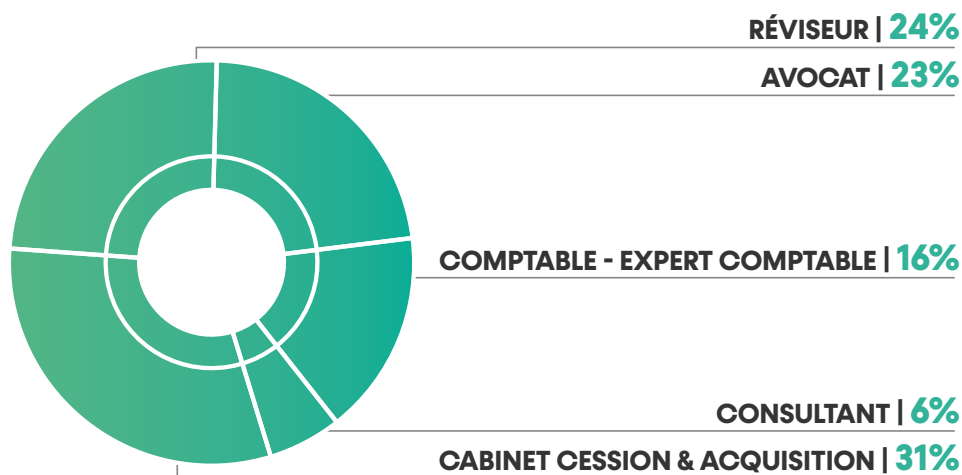
Depuis son lancement en février dernier, WETransmission compte déjà plus de 160 annonces en ligne et plus de 1500 candidats acquéreurs. A ce jour, plus de 600 mises en relation ont également eu lieu.

WWW.WETRANSMISSION.BE



TYPOLOGIE DES RÉPONDANTS

TRANSACTIONS PAR TYPE D'EXPERTS



Sur les 137 experts en transmission interrogés, 106 ont cette année répondu à notre enquête, ce qui correspond à **77% de notre écosystème d'experts**. Chaque année nous nous efforçons d'inciter un maximum de conseillers privés 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 et consultants spécialisés en transmission.

A noter que 23 répondants nous ont signalé ne pas avoir concrétisé de transmission durant l'exercice 2025, ce qui est sensiblement plus que dans notre étude précédente. De nombreux éléments, tant internes qu'externes, peuvent intervenir dans la concrétisation ou non d'un deal, parfois du chef des parties en négociation, sur des aspects techniques et purement financiers, parfois pour des raisons totalement extérieures liées au marché, mais également sur des aspects purement personnels et émotionnels. Rappelons que la transmission d'une entreprise est avant tout une discussion entre entrepreneurs, où l'aspect humain, émotionnel et familial a toute son importance dans la réussite du projet.

Notons également que 63% des transmissions accompagnées par nos experts l'ont été du côté du vendeur.

A la lecture des résultats, **31% des transmissions ont été accompagnées** par des **cabinets de cession/acquisition** cette année, contre 30% en 2024. Les **réviseurs d'entreprise** ont cette année renseigné un plus grand nombre de transactions, passant de 19% à **24%** cette année.

Les proportions restent sensiblement comparables à 2024 pour les autres types de professionnels (avocats, comptables et expert comptables, consultants spécialisés et intermédiaires financiers).

Parmi les **répondants**, c'est-à-dire sur les 106 experts ayant concrétisé des transmissions en 2025, nous comptabilisons 30% de cabinets de cession/acquisition, 28% de comptables et expert comptables, 19% de cabinets d'avocats, 15% de réviseurs et 8% de consultants spécialisés en transmission.

LE SPEEDCOACHING TRANSMISSION, DES CONSEILS TOP CHRONO !

Le concept ? Des rencontres exclusives sur des thématiques en lien avec un projet de cession ou de reprise d'entreprise. Les participants s'inscrivent, sélectionnent deux thématiques auxquelles sont associés des experts et disposent de 25 minutes avec eux pour discuter de leur projet.

La première édition d'avril 2025 a rassemblé près de 70 participants avec 32 experts présents pour répondre aux questions via 25 tables dédiées.

Un total de 113 rendez-vous ont eu lieu : l'occasion pour les participants de poser des questions aux experts sur le processus de transmission, la valorisation de leur entreprise, le financement de leur projet, les aspects juridiques de la cession ou de la reprise, les défis post-reprise ou les problématiques liées à la pension.





CONCLUSION

Cette nouvelle édition du reporting annuel confirme, une fois encore, la stabilité du marché de la transmission d'entreprise en Wallonie. Elle met en évidence le dynamisme des acteurs qui structurent ces opérations : des entreprises établies présentant un réel potentiel, des repreneurs solides - qu'il s'agisse d'un premier accès à l'entrepreneuriat ou d'une stratégie de croissance externe - ainsi qu'un réseau d'experts expérimentés assurant un encadrement rigoureux des processus.

Le volume de transmissions observé cette année reflète la vitalité du tissu économique des PME wallonnes. Au-delà du renouvellement générationnel des dirigeants, cette dynamique contribue également à soutenir la continuité des activités et à favoriser la création de valeur.

Dans ce contexte, **Wallonie Entreprendre** agit comme un **facilitateur des projets de transmission**. Son rôle s'adresse à l'ensemble des parties prenantes, cédants, repreneurs et professionnels du conseil ou du financement, à travers des actions de sensibilisation, des dispositifs d'accompagnement et des outils de mise en relation, notamment via son nouveau site d'annonces et de mise en relation www.wetransmission.be.

L'expérience de terrain des conseillers de Wallonie Entreprendre met en évidence deux facteurs déterminants dans la réussite des opérations : une préparation en amont structurée et un accompagnement professionnel de qualité.

Pour répondre à ces enjeux, Wallonie Entreprendre s'appuie sur un écosystème étendu, composé d'environ 140 experts privés en cession/acquisition, agréés par un Comité Éthique garantissant leur professionnalisme. Cette collaboration s'élargit également aux organisations représentatives telles que AKT-CCI, l'UCM, la

WFG Ostbelgien, les fédérations sectorielles et les différents opérateurs d'accompagnement économique, afin de renforcer la sensibilisation à la transmission au sein du tissu entrepreneurial. Les partenaires bancaires occupent également une place centrale dans la concrétisation des opérations, en fournissant aux repreneurs les moyens de leurs ambitions. A cet égard, les solutions de financement proposées par Wallonie Entreprendre constituent d'ailleurs plus que jamais un levier clé pour structurer et finaliser les montages de reprise.

Le succès rencontré en novembre dernier lors de la 10^e édition de la Semaine de la transmission illustre la mobilisation conjointe de l'ensemble de ces acteurs tant publics que privés.

Dans une logique d'amélioration et d'adaptation continues, l'équipe de WE Cession & Acquisition poursuivra le développement de nouveaux outils et initiatives, notamment un nouveau test en ligne, des sessions de Speedcoaching et des conférences thématiques, afin de répondre de manière toujours plus efficace aux besoins des cédants et des repreneurs.

L'année 2026 s'inscrit toutefois dans un contexte plus incertain. Les tensions géopolitiques et la hausse des coûts de l'énergie devraient peser sur le dynamisme économique et la solidité financière des PME, avec un impact attendu sur le volume de transmissions. Dans ce contexte, nos conseillers et experts en cession et acquisition seront plus que jamais mobilisés pour accompagner les entrepreneurs à chaque étape de leur projet.

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

WWW.WETRANSMISSION.BE





W  **Wallonie**
Entreprene