



**Bolero**  
Crowdfunding



# Comment faire appel au crowdlending pour mon entreprise?

Juin 2020

TEAM BOLERO CROWDFUNDING



Dans ses e-books, Bolero Crowdfunding approfondit un sujet spécifique comme l'évolution de crowdlending, la législation sur le crowdlending, mais il peut également s'agir d'un projet spécifique qu'il passe au peigne fin.

## Table des matières

- Introduction.....3
- Qu'est-ce que le crowdfunding et en quoi diffère-t-il du crowdlending?.....4
- Crowdlending... par l'émission d'un emprunt obligataire.....5
- Pourquoi faire appel au crowdlending en tant qu'entrepreneur? .....5
- Quelles entreprises peuvent prétendre au crowdlending?.....6
- Pour quel type d'investissement peut-on faire appel au crowdlending?.....7
- De quels taux et durées dois-je tenir compte? .....8
- Comment le taux d'intérêt de l'obligation est-il défini?.....8
- Combien d'argent puis-je lever grâce au crowdlending?.....9
- Combien cela me coûte-t-il en tant qu'entrepreneur?.....10
- Que puis-je recevoir en échange en tant qu'entrepreneur?.....10
- Comment se déroule le financement de mon projet du début à la fin?.....11
- Quel est le risque pour moi en tant qu'entrepreneur?.....12
- Restez en contact avec vos investisseurs après une campagne réussie.....12
- Quelles sont les autres possibilités offertes par le crowdlending?.....13
- Qui est Bolero Crowdfunding?.....13
- Histoires à succès.....14

## Introduction

Vous voulez faire avancer votre entreprise et vous avez des projets d'avenir plein la tête. Or trouver les ressources financières nécessaires relève de la gageure. De plus, il importe de puiser à deux sources de financement: le financement bancaire et les financements alternatifs.

Pour la plupart des entreprises établies, le crowdlending est une alternative intéressante qui complète le financement bancaire traditionnel. Pour les entreprises de croissance typiques dont les garanties ou la solvabilité ont atteint respectivement leur maximum et leur minimum respectif auprès des banques, le crowdlending fait un monde de différence. Mais le crowdlending reste également une forme de financement complémentaire très intéressante pour les entreprises établies qui souhaitent diversifier leur portefeuille de crédits ou qui cherchent une nouvelle façon de se faire connaître.

Dans cet e-book, vous découvrirez quelles entreprises peuvent faire appel au crowdlending et comment mettre en place une campagne de crowdlending.



## Qu'est-ce que le crowdfunding et en quoi diffère-t-il du crowdlending?

Nul doute que vous aurez déjà souvent entendu parler du crowdfunding. Mais quelle est la différence avec le crowdlending ?

Le "crowdfunding" est une solution de financement (complémentaire) grâce à laquelle un initiateur désireux de lancer un projet (le '**crowdfunding**') peut démarcher un grand nombre d'investisseurs (**backers**) pour réunir une partie des fonds dont il a besoin pour son projet. La levée des fonds pour le financement se fait généralement en ligne, par l'intermédiaire d'une plateforme de crowdfunding. Les projets peuvent avoir un but tantôt commercial, tantôt plus social ou culturel. Par exemple réaliser un film ou écrire un livre.

Les investisseurs ont ainsi la possibilité de récupérer leur argent de différentes manières, selon le type de crowdfunding.

Les deux principaux types de crowdfunding sont le crowdfunding financier et le crowdfunding non financier.

### Crowdfunding non financier

Dans cette forme de crowdfunding, aucun instrument financier n'est émis et l'investisseur n'attend aucun rendement financier. Il s'agit donc de dons et de récompenses. L'investisseur ne devient ni actionnaire ni créancier de l'entreprise.

Il n'attend pas de rendement financier, mais participe par philanthropie (don) ou dans le but d'obtenir l'exclusivité sur un produit (récompense).

### Crowdfunding financier

Le crowdfunding financier implique l'émission effective d'instruments financiers. Dans le cas d'un crowdfunding sous forme d'actions (equity), l'investisseur devient actionnaire. Dans le cas du crowdfunding par l'emprunt (aussi appelé crowdlending), l'investisseur devient créancier.

Bolero Crowdfunding se spécialise principalement dans cette seconde catégorie: le crowdlending.

## Crowdlending... par l'émission d'un emprunt obligataire

Une entreprise peut lever des fonds auprès d'investisseurs privés par l'émission d'un emprunt obligataire (subordonné). C'est le crowdlending. En échange, l'entreprise verse **des intérêts** et la somme empruntée est amortie selon un **schéma de remboursement** (mensuel, trimestriel, annuel, bullet ou remboursement en une fois en fin de durée). La durée de l'emprunt ne peut dépasser 7 ans.

En raison de la nature non garantie et subordonnée de cette forme de financement, le crowdlending est considéré comme un complément aux capitaux propres de l'entrepreneur. Bien entendu, le crowdlending nécessite une **capacité de remboursement suffisante**. Mais

contrairement au crédit bancaire traditionnel, le crowdlending ne requiert la constitution d'aucune garantie. Ceci peut être un avantage.



Un investisseur s'expose à un risque plus important en investissant dans une entreprise par le crowdlending. Il est donc logique que les intérêts que l'entreprise verse à l'investisseur soient plus élevés. Le taux est généralement de l'ordre de 5 à 9%, selon le risque.

## Pourquoi faire appel au crowdlending en tant qu'entrepreneur?

Une campagne de crowdlending peut valoir de nombreux avantages à votre entreprise. Il y a donc plusieurs raisons pour lesquelles vous, en tant qu'entrepreneur, choisiriez cette forme de financement alternatif.

Une campagne de crowdlending peut renforcer **un dossier financier** et inspire confiance aux autres partenaires financiers. Elle est en fait considérée comme un complément au capital de l'entreprise.

La subordination garantit que l'emprunt obligataire est facilement combinable avec d'autres formes de financement (prêt bancaire, cofinancement PMV, prêt LRM KlimOp, etc.). Le fait que le crowdlending ne nécessite pas de garanties est un grand avantage.



Le crowdlending offre de nombreuses possibilités, pour une grande variété de projets. C'est une forme de financement qui peut aussi servir pour **des biens immatériels**.

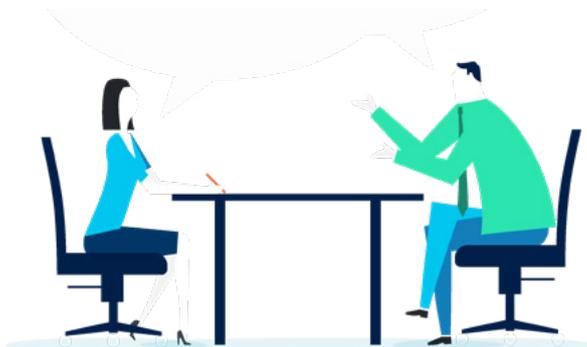
Cependant, le crowdlending est plus qu'un simple moyen de lever des fonds. C'est aussi un bon **outil de marketing**. La campagne fait connaître votre entreprise des autres membres de la plateforme de crowdfunding et il n'est pas rare que la presse s'en fasse l'écho. Une bonne façon **d'accroître la visibilité de votre entreprise** et de fidéliser davantage les fans ou les clients à votre entreprise.

## Quelles entreprises peuvent prétendre au crowdlending?

Chaque entreprise est différente. Et chacune d'elles nécessite **une autre approche**. C'est pourquoi le Bolero Crowdfunding soumet d'abord chaque projet à une analyse approfondie. La manière dont une entreprise est perçue dépend du secteur, de l'historique, de l'organisation et de l'objet du financement, ... C'est précisément pour cette raison qu'il est très difficile de définir exactement à quoi un projet doit se conformer pour entrer en ligne de compte pour une campagne de crowdfunding.

Pour les sociétés d'exploitation typiques, nous pouvons fournir les indications suivantes :

- Votre entreprise est basée en Belgique.
- Le financement souhaité s'élève entre 100 000 et 5 000 000 euros.
- Seuls les formes de société suivantes sont acceptées : SC(IRL), SRL, SA
- Les projets des asbl et des entreprises unipersonnelles, par exemple, ne sont pas admises.
- Un minimum absolu de deux ans d'activité est indispensable.
- Les capitaux propres de votre entreprise ne peuvent être en négatif.
- Un apport minimal de capitaux propres est souhaitable, à définir par projet.
- Un arriéré de paiement auprès d'un des départements des contributions peut avoir un impact négatif.
- Le remboursement futur d'une l'obligation doit être dûment justifié en chiffres. Vous devez être en mesure de démontrer votre capacité à rembourser les prêts existants et la nouvelle obligation.



Pour d'autres entreprises et projets, il y a parfois plus ou d'autres aspects que nous étudions afin d'avoir une idée du projet.. En ce qui concerne l'immobilier, il faut pouvoir démontrer, par exemple sur la base d'un projet, que la transaction immobilière est rentable.

Aimeriez-vous savoir si votre projet peut être pris en considération pour une campagne de crowdfunding? N'hésitez pas à **contacter le Bolero Crowdfunding** sans engagement pour présenter votre projet. Faites-le par le site internet.

## Pour quels type d'investissements puis-je faire appel au crowdlending ?

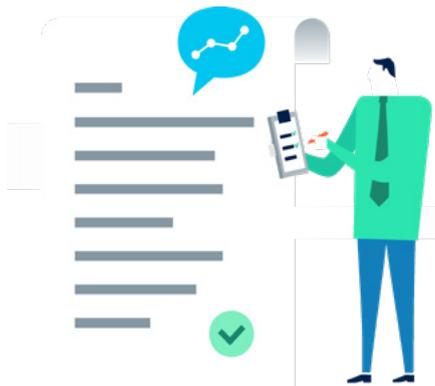
Presque tous les investissements ou projets peuvent entrer en ligne de compte pour une campagne de crowdlending. Cela signifie que le crowdlending permet de financer aussi des projets parfois moins tangibles, ce qui est **moins évident avec les formes financement traditionnelles**.

Pensez, par exemple, au préfinancement des salaires du personnel supplémentaire, à la création d'un stock supplémentaire, à la libération d'un budget marketing supplémentaire, à la création d'une boutique en ligne, au développement de votre propre logiciel ou de votre propre application, etc. Mais en tant qu'entreprise, vous pouvez également opter pour le crowdlending pour le **financement de projets** (financement immobilier ou les investissements dans l'énergie verte).

## De quels taux et durées dois-je tenir compte?

Le taux d'intérêt est le pourcentage que vous, en tant qu'entrepreneur, devrez verser annuellement à vos investisseurs en échange de leur investissement. Ce pourcentage est différent pour chaque projet et **dépend de différents facteurs**. Pour vous donner une idée : pour la plupart des projets, ce pourcentage se situe entre 5 et 9 %.

La manière dont vous devez rembourser les investisseurs et le moment où cela doit être fait sont déterminés à l'avance en concertation. **Différents moments de remboursement** sont possibles : mensuel, trimestriel, annuel ou crédit bullet, le prêt n'étant remboursé qu'à la fin. Si vous souhaitez avoir une idée du taux d'intérêt ou de la durée de votre emprunt, vous pouvez toujours contacter Bolero Crowdfunding.



## Comment le taux d'intérêt de l'obligation est-il défini?

Bolero Crowdfunding s'efforce de trouver une solution **sur mesure pour votre entreprise** et commence toujours par examiner votre propre proposition. Qu'est-ce qui est faisable ? Quel est le coût? Le business plan est-il valable?

Il importe d'analyser tous ces facteurs, afin de définir les taux d'intérêt qui sont réalisables pour vous en tant qu'entrepreneur et qui sont aussi suffisamment attrayants que pour inciter les investisseurs potentiels à financer votre projet. Sur la base de cette analyse, des accords sont conclus et les modalités de l'obligation sont fixées en concertation.

Votre **proposition** est donc déterminante pour calculer le taux d'intérêt mais d'autres facteurs sont aussi pris en compte: la **durée** de l'obligation (plus elle est longue, plus le taux est élevé), la **forme** de l'obligation (une obligation subordonnée est plus chère) et le **rating** que l'agence de notation indépendante **Dun & Bradstreet** décerne à votre entreprise.

## Combien d'argent puis-je lever pour mon entreprise grâce au crowdlending?

Votre entreprise peut collecter jusqu'à 5 millions d'euros sur une période de 12 mois grâce au crowdlending. Ces montants sont fixés par la loi.

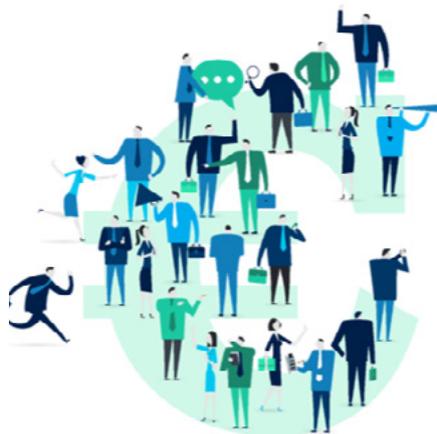
Le législateur a veillé à ne pas imposer au crowdfunding l'obligation fastidieuse d'émettre un prospectus administratif, à condition qu'une plate-forme reconnue soit utilisée. Toutefois, en fonction du montant que l'on souhaite lever, d'autres documents seront exigés.

- Tant que le montant total collecté sur 12 mois est **inférieur à 500 000 euros**, il n'est pas nécessaire de rédiger un prospectus ou une note d'information.
- Si vous souhaitez lever **plus de 500 000 euros** pour votre entreprise, vous devrez rédiger une note d'information.
- Si vous voulez lever **5 millions d'euros** dans un délai de 12 mois, vous devrez rédiger un prospectus.

Une note d'information est une forme simplifiée de prospectus et ne doit pas dépasser 15 pages. Bolero Crowdfunding vous fournit un template très pratique à cette fin.

Les investisseurs peuvent investir jusqu'à **5 000 euros par personne** et par projet dans des campagnes de crowdlending qui visent à lever un maximum de 500 000 euros.

Dans le cadre de campagnes visant à lever plus de 5 millions d'euros, les investisseurs peuvent même investir jusqu'à **25 000 euros par personne** et par projet.



## Combien cela me coûte-t-il en tant qu'entrepreneur?

Le coût varie selon le projet mais se situe **entre 4,5 % et 6 %** du montant collecté. Cette commission n'est due que si votre campagne de crowdfunding est un succès.

Après une **analyse favorable** de la demande, une commission est portée en compte pour l'usage de la plateforme. Si le financement du projet est un succès, le coût total sera imputé sur le montant levé, diminué bien sûr de la commission déjà payée. Pour le reste, Bolero Crowdfunding ne vous compte ni frais fixes, ni frais administratifs ou de hosting.

**Vos investisseurs ne paient pas de frais** pour leur investissement dans votre campagne de crowdlending. Ni frais d'entrée, ni frais de gestion, ni frais de sortie.

## Que puis-je recevoir en échange en tant qu'entrepreneur?

Tout financement a un coût, y compris le crowdlending. Mais une plate-forme bien étayée vous aidera à lancer une campagne de crowdlending.

Dans notre cas, chez Bolero Crowdfunding, vous obtenez en échange des frais :

- L'opportunité d'obtenir un prêt subordonné sans garanties.
- La possibilité de lancer une campagne au sein de la communauté sans cesse plus nombreuse de Bolero Crowdfunding.
- Un support de marketing professionnel pour votre campagne de crowdlending.
- L'utilisation de la documentation et de la plate-forme de Bolero crowdfunding (en tous points conforme à la réglementation belge).
- Accès à notre plateforme pour continuer à communiquer avec vos investisseurs.
- Un registre des obligations après une campagne réussie.
- Un fichier de paiement vous permettant de facilement rembourser les investisseurs.

## Comment se déroule le financement de mon projet du début à la fin?

Tout commence par une première **rencontre informelle** et exploratoire entre vous, l'entrepreneur, et Bolero Crowdfunding. Vous pouvez ainsi évaluer si le crowdfunding est le moyen approprié pour réaliser vos projets.

Si le crowdlending est la solution qui vous convient et que vous souhaitez introduire une demande, Bolero Crowdfunding effectue une analyse de l'entreprise et du projet sur la base des comptes annuels, du plan de croissance et du business plan. Cette analyse est ensuite soumise au comité de screening de Bolero Crowdfunding, qui examine votre dossier dans les 48 heures et vous rend son avis.

En cas de **décision positive** et d'accord des deux parties, la campagne peut commencer. Vous aurez accès à la plateforme de crowdlending de Bolero et aurez un délai d'un mois pour présenter le projet à financer sur la plateforme au moyen d'un pitch de campagne en ligne avec explication des projets, des sources de financement et du modèle de distribution.



Ensuite, **une date sera fixée de commun accord pour lancer la campagne** auprès des investisseurs potentiels. Bolero Crowdfunding se charge du marketing et de la promotion nécessaires auprès de sa communauté. Vous ne devez toutefois pas hésiter à faire connaître votre campagne autant que possible auprès des fans de votre entreprise ou à en faire la promotion par vos propres canaux. Vous utiliserez donc réellement le crowdlending comme un **outil de marketing** qui peut, par exemple, vous valoir une publicité supplémentaire dans la presse, mais aussi donner à votre entreprise un cachet innovant. Vous êtes "en phase" avec les nouvelles formes modernes de financement.

Enfin, votre campagne est mise en ligne à la date convenue et les parties intéressées peuvent commencer à investir.

Quelques jours après le financement, lorsque toute l'administration a été prise en charge, le montant perçu (en tenant compte de la redevance à payer) vous sera transféré.

Le délai moyen entre le premier entretien exploratoire et la mise en œuvre de la campagne est d'environ **4 à 6 semaines**. Lancer une campagne de crowdlending peut donc se faire assez vite!

## Quel est le risque pour moi en tant qu'entrepreneur?

Lors de la mise sur pied d'une campagne de crowdlending, vous devez faire preuve de **transparence** vis-à-vis des investisseurs potentiels afin qu'ils puissent prendre une décision éclairée sur l'opportunité d'investir ou non dans votre entreprise. En tant qu'entrepreneur, vous devrez donc faire connaître vos projets et les informations sur votre entreprise. Une fois la campagne de crowdlending définitivement close, ces informations ne seront plus visibles pour le public.

**Que votre entreprise se porte bien ou non**, vous devrez régulièrement verser un certain montant d'intérêts selon les conditions de l'emprunt obligataire. À l'échéance de l'obligation, vous devrez rembourser le montant de l'investissement initial à vos investisseurs.

## Restez en contact avec vos investisseurs après une campagne réussie

Quelques jours après le financement, lorsque toute l'administration a été prise en charge, le montant perçu (en tenant compte de la redevance à payer) vous sera transféré.

La **communication envers les investisseurs** reste très importante après une campagne réussie. Nous constatons que nos membres Bolero Crowdfunding ont souvent des questions sur les projets dans lesquels ils ont investi.

Grâce à notre plateforme, vous pouvez envoyer des messages d'information aux investisseurs qui ont investi dans votre projet à ce moment-là. Vous pouvez, par exemple, informer les investisseurs des étapes franchies et la situation actuelle de votre entreprise.

Bien entendu, toute communication que vous poster vous-même est toujours aussi puissante! Nous recevons toujours des **réactions positives** de nos investisseurs aux messages postés par les entrepreneurs.

## Quelles sont les autres possibilités offertes par le crowdlending?

Des **campagnes privées** sont également possibles. Une entreprise peut par exemple offrir à son personnel la possibilité de souscrire. L'entreprise peut ainsi gagner la confiance du personnel et lui offrir une rémunération supplémentaire (rendement).

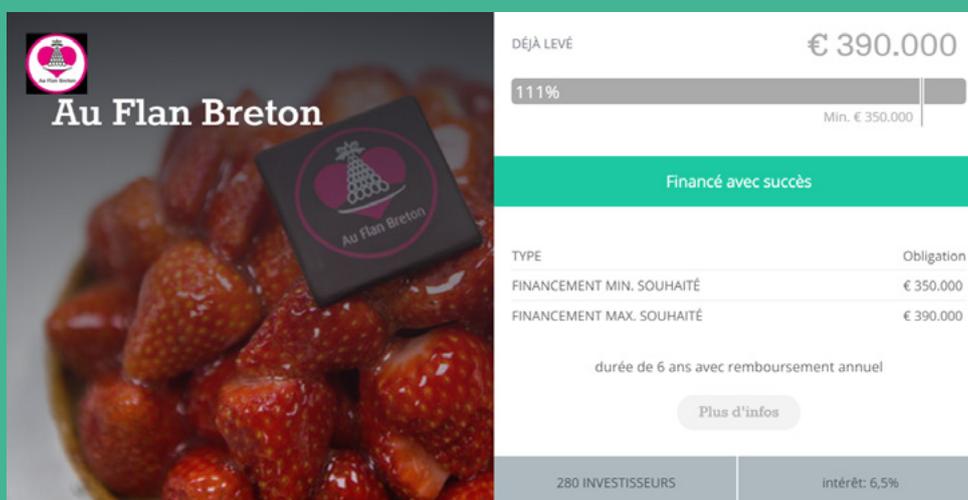
## Qui est Bolero Crowdfunding?

Bolero Crowdfunding est la plateforme de financement de **KBC**, sur laquelle investisseurs et entrepreneurs belges se rencontrent pour **investir ensemble dans la croissance**. Depuis 2015, Bolero Crowdfunding met en relation investisseurs et les entrepreneurs sur une plateforme de crowdlending agréée par la FSMA. En 2019, Bolero Crowdfunding a levé pas moins de **9,5 millions d'euros** pour 15 PME et entreprises de croissance locales.

## Histoire à succès: Au Flan Breton

Au Flan Breton est une **boulangerie artisanale à grande échelle**, fortement automatisée, qui fait appel à des techniques de pointe. L'entreprise existe depuis 14 ans, et compte sept magasins dans le Brabant flamand. En octobre 2019, elle a levé 390 000 euros via un emprunt obligataire sur la plateforme Bolero Crowdfunding, ce qui a donné un coup de fouet à sa croissance!

Nous avons rencontré son gérant, **Frederic Delrue**, pour parler de la campagne de crowdlending d'Au Flan Breton.



### Quel(s) projet(s) avez-vous financé(s) grâce au crowdlending?

2018 et 2019 ont été des années très difficiles pour Au Flan Breton. En raison d'un investissement conséquent en 2018, notre **fonds de roulement** s'est trouvé sous pression. Les frais de personnel ont aussi augmenté, et à cause d'un cambriolage dans l'un de nos magasins, nous avons dû soudain consentir de lourds investissements en dispositifs antivols. Autant dire que la poursuite de notre croissance a été mise en péril. Mais grâce à la campagne de crowdlending sur Bolero Crowdfunding, nous avons pu réunir rapidement 390 000 euros. Cette somme nous a permis de doper la croissance d'Au Flan Breton.

En 2020, nous avons ainsi pu **ouvrir deux nouvelles boutiques** qui se sont avérées immédiatement rentables. Pour cet automne, nous voulons ouvrir deux magasins supplémentaires. Les années 2020 et 2021 semblent donc déjà radieuses pour Au Flan Breton.

### Pourquoi avez-vous pensé au crowdlending pour financer votre projet?

J'avais déjà entendu parler du crowdfunding, mais je pensais qu'il était réservé aux toutes jeunes entreprises. Puis j'ai appris que le crowdlending s'adressait par contre aux entreprises plus mûres comme la nôtre. Le montant récolté pendant une campagne de crowdlending est considéré comme des capitaux propres, et il n'est pas nécessaire de déposer des garanties comme pour un crédit bancaire traditionnel. C'était quand même un bel avantage!

### Quels effets positifs, ou plus-value, le crowdlending vous a-t-il valu?

En tant qu'entrepreneur, vous devez pouvoir vous montrer assez ouvert sur la situation de votre entreprise. Les investisseurs potentiels peuvent consulter ces informations, et si vos chiffres financiers et votre business plan les convainquent, ils peuvent commencer à investir. C'est très agréable de voir que pas mal d'investisseurs particuliers vous font confiance.

Le crowdlending a aussi permis de donner un **solide coup de fouet** à Au Flan Breton. Sans crowdlending, notre entreprise aurait pu continuer à grandir, mais pas assez vite, malheureusement. Cette croissance nous a permis de décrocher pas mal de nouveaux contrats, et de gagner beaucoup de nouveaux clients. **Le bouche à oreille**, c'est toujours la publicité la plus efficace. Et nous avons pu ouvrir deux nouveaux magasins! Sans cette campagne de crowdlending, ça n'aurait pas été possible aussi rapidement.

La campagne de crowdlending a aussi fait le buzz sur les réseaux sociaux. Une **publicité supplémentaire** toujours bienvenue pour une PME, évidemment!

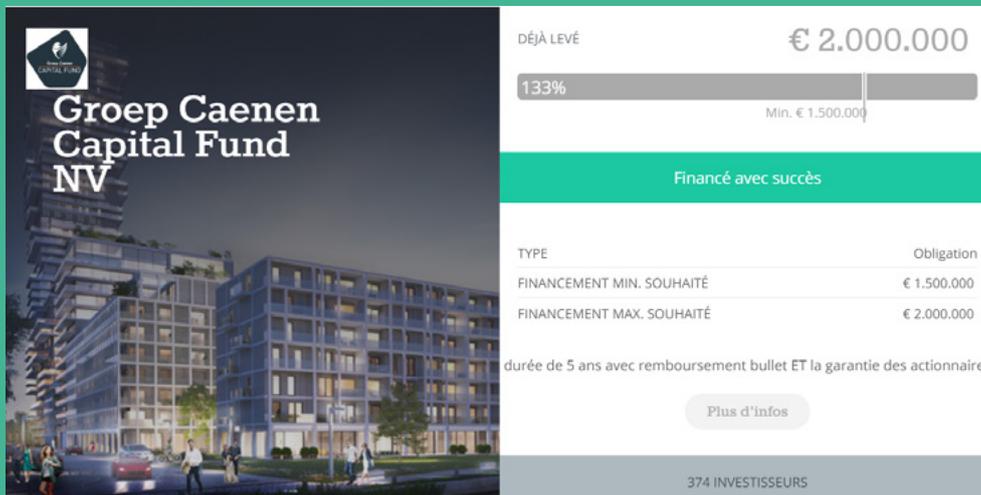
### Pourquoi estimez-vous que le crowdlending est un bon complément aux formes traditionnelles de financement?

De Le crowdlending est un **complément appréciable au crédit bancaire traditionnel**. C'est un mélange harmonieux, qui permet une **solide diversification du financement**. À certains moments, il est impossible d'obtenir un financement supplémentaire à la banque. Heureusement que le crowdlending offre une solution! Il m'a permis de continuer à mettre en œuvre mes plans de croissance.

### Comment avez-vous eu connaissance de Bolero Crowdfunding?

C'est le chargé de relations de **l'agence KBC** qui m'a mis en contact avec Bolero Crowdfunding. Kristien de Smedt, la business manager de Bolero Crowdfunding, m'a alors expliqué en détails comment fonctionnait la plateforme Bolero Crowdfunding. Je savais donc exactement en quoi consistait cette plateforme, et comment le crowdlending pouvait venir en aide à Au Flan Breton. La suite de la collaboration a été très harmonieuse. En quelques semaines à peine, j'avais déjà réuni le financement nécessaire pour la suite de nos plans de croissance.

## Histoire à succès : Groep Caenen Capital Fund



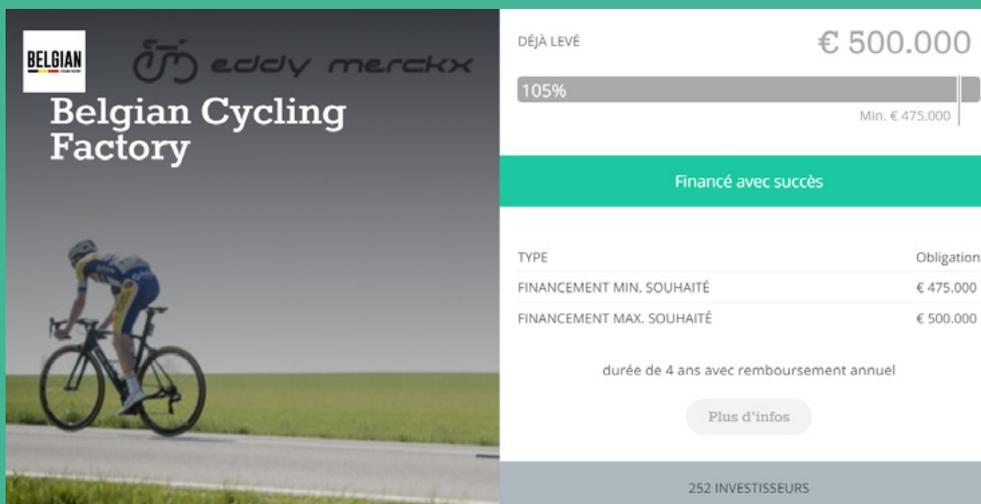
**Groep Caenen Capital Fund** est un fonds obligataire dont l'objectif principal est d'investir dans des terrains pour ensuite accorder un 'droit de superficie' à des entrepreneurs ou des promoteurs solvables. Groep Caenen Capital Fund investit également dans des biens hôteliers, des biens immobiliers donnés en location (logistique, bureaux et commerces de détail) et, depuis peu, dans le 'private equity'.

Grâce à son immense notoriété et à un vaste réseau dans le secteur immobilier, Groep Caenen a toujours la primeur des meilleures offres. Son large portefeuille de clients couvre tant la Belgique que les Pays-Bas.

Grâce à trois campagnes réussies de crowdlending en 2019, Groep Caenen Capital Fund S.A. a décroché le record du plus haut montant jamais levé sur une plateforme de crowdlending en Belgique: pas moins de **5 millions d'euros** au total ont été rassemblés via ces campagnes! Chaque fois, Groep Caenen a levé le montant visé en un temps record.

L'entreprise souhaitait employer les fonds rassemblés pour le financement de plusieurs nouvelles opportunités se présentant sur le marché.

## Histoire à succès : Belgian Cycling Factory



La campagne de crowdlending de Belgian Cycling Factory a permis de lever un montant de **500 000 euros** en octobre 2019. La société Belgian Cycling Company chapeaute les plus grandes marques de vélos de sport belges: Ridley et Eddy Merckx.

Grâce à cet emprunt obligataire, l'entreprise souhaitait lever suffisamment de capitaux pour accélérer le projet de numérisation en cours. Ce projet a été mené à bien début 2020, et la nouvelle boutique en ligne a aujourd'hui ouvert ses portes.

Vous souhaitez également développer votre entreprise par le biais de crowdlending ?

N'hésiter pas de contacter l'équipe de Bolero Crowdfunding via [info@bolerocrowdfunding.be](mailto:info@bolerocrowdfunding.be) ou par téléphone au 02 429 00 32. Ou devenez membre sur [www.bolero-crowdfunding.be](http://www.bolero-crowdfunding.be) et soumettez une demande sans engagement.

## Disclaimer

considérée comme une petite contribution non monétaire mise gratuitement à la disposition du public. Cette publication ne peut pas non plus être considérée comme un conseil ou une recommandation d'investissement en ce qui concerne les instruments financiers décrits et ne constitue en aucun cas une stratégie d'investissement.

L'information contenue dans cette publication ne peut être publiée, réécrite ou republiée sous aucune forme. Bien que les informations soient basées sur des sources jugées fiables par KBC Bank SA, elle ne garantit pas leur exhaustivité, leur exactitude ni leur actualisation. Rien ne garantit que les scénarios, risques et projections proposés reflètent les attentes du marché ni assurent leur réalisation future. Ni KBC Bank SA ni aucune autre société du groupe KBC (ou l'un de leurs préposés) ne peut être tenu responsable de tout dommage, direct ou indirect, résultant de l'accès, de la consultation ou de l'utilisation des informations et données mentionnées dans cette publication.

KBC Bank SA - sous contrôle de la Banque Centrale Européenne (BCE), de la Banque Nationale de Belgique (BNB) et de l'Autorité des Services et des Marchés Financiers (FSMA) - [www.kbc.com](http://www.kbc.com). Editeur responsable : Bolero Crowdfunding | KBC Bank SA – Avenue du Port 2 - 1080 Bruxelles - Belgique. TVA BE 0462.920.226, RPM Bruxelles