



Bolero  
Crowdfunding



## Vrai ou faux: 'Le crowdlending revient cher pour un entrepreneur'

Janvier 2021

ÉQUIPE BOLERO CROWDFUNDING



Dans un TOPIC, **Bolero Crowdfunding** se penche sur un sujet spécifique, tel que l'évolution du crowdlending, la législation relative au crowdlending,... Mais nous pouvons également examiner de plus près un projet spécifique.

1. Introduction
  2. Qu'est-ce que le crowdlending?
  3. Combien coûte une campagne de crowdlending pour un entrepreneur?
    - a. Comment le pourcentage d'intérêt d'une campagne de crowdlending est-il défini?
    - b. Pourquoi payez-vous une commission à Bolero Crowdfunding?
  4. Quels sont les avantages dont vous bénéficiez en plus d'une campagne de crowdlending?
    - a. Le crowdlending en tant que publicité pour votre entreprise
    - b. Le crowdlending en tant que complément de votre dossier de financement
    - c. Le crowdlending pour financer un projet moins évident
  5. Qu'est-ce que Bolero Crowdfunding?
  6. Intéressé(e)? Contactez-nous.
-

## Introduction

Le crowdlending ne revient-il pas trop cher? De nombreux entrepreneurs nous posent cette question. Nous y répondons dans ce dossier.

Si vous cherchez un financement pour un projet de votre entreprise, le crowdlending n'est - à première vue - pas l'option la moins chère. Mais tout n'est pas noir et blanc.

Avez-vous déjà songé aux avantages (inattendus) du crowdlending? Outre le financement, une campagne de crowdlending peut donner un coup de fouet au **marketing**, à la **fidélisation des clients** ou à la **notoriété de votre entreprise**, tout en attirant, en prime, **l'attention de la presse**. En outre, les capitaux levés par crowdlending peuvent être considérés comme un apport propre par la banque, ce qui peut **créer un effet de levier financier** pour réaliser vos projets.

Dans ce 'topic', nous dévoilons tous les avantages, financiers et non financiers, d'une campagne de crowdlending et nous partageons le témoignage de plusieurs entrepreneurs qui ont déjà organisé dans le passé une campagne par le biais de notre plateforme.



## Qu'est-ce que le crowdlending?

Si vous considérez le crowdlending comme une forme de financement pour votre entreprise, il convient de savoir en quoi consiste exactement le crowdlending. Avec crowdlending, une entreprise lève des fonds auprès d'investisseurs privés en émettant **un emprunt obligataire (subordonné)**. En échange, l'entreprise verse des **intérêts** et la somme empruntée est **remboursée selon un schéma** précis (mensuel, trimestriel, annuel, bullet ou remboursement à l'échéance). Ces **modalités seront déterminées à l'avance**.

Le montant du projet peut être compris **entre 100.000 euros et 5 millions d'euros**. Un investisseur peut généralement investir entre 100 et 5.000 euros dans votre projet. Pour les campagnes assorties d'une note d'information (en général des campagnes de plus grande envergure), des investissements jusqu'à 25.000 euros sont possibles.

Pour de nombreuses entreprises, le crowdlending est une **belle alternative ou un complément intéressant au financement bancaire traditionnel**. Pour les entreprises de croissance qui ne peuvent emprunter auprès des banques qu'une partie du montant nécessaire en raison des limites atteintes en termes de garanties ou de solvabilité, le crowdlending fait un monde de différence. Mais le crowdlending est également une forme de financement intéressante pour les PME établies qui souhaitent diversifier leur portefeuille de crédits ou cherchent une nouvelle façon de se faire connaître. En d'autres termes, **plusieurs avantages et raisons** peuvent inciter un entrepreneur à opter pour cette forme de financement.



## Combien coûte une campagne de crowdlending pour un entrepreneur?

Chaque entreprise est unique, tout comme chaque projet. **Chaque campagne requiert une approche spécifique.** C'est pourquoi Bolero Crowdfunding soumet d'abord chaque projet à une analyse approfondie. Nous examinons entre autres le secteur, l'historique, l'organisation, le but du financement,... Nous parvenons ainsi à déterminer rapidement si le crowdlending est la meilleure solution pour votre entreprise.

Ensuite, les modalités pratiques sont déterminées et les frais et les intérêts, entre autres, sont déterminés. Cette étape se déroule en partie en concertation.

Nous examinons ensemble les frais. **Les frais** liés à une campagne de crowdlending **varient selon le dossier** et sont abordés ensemble.

Nous distinguons en gros deux types de frais:

- les **intérêts** que vous devez verser aux investisseurs;
- la **commission** que vous devez payer à Bolero Crowdfunding pour l'utilisation de la plateforme, l'aide fournie pour la mise sur pied de la campagne et l'organisation.



## A) Comment le taux d'intérêt d'une campagne de crowdlending est-il défini?

Le taux d'intérêt est **le pourcentage que vous devez verser annuellement en tant qu'entrepreneur aux investisseurs à titre de rémunération pour leur investissement**. En investissant dans votre entreprise par le biais du crowdlending, l'investisseur s'expose à un risque plus important et s'attend donc à être rémunéré en conséquence. Les intérêts que votre entreprise verse à l'investisseur sont donc logiquement plus élevés que ceux généralement demandés par une banque. Vous payez ces 'frais' **pour attirer les investisseurs et les récompenser pour le financement de votre projet**.

Bolero Crowdfunding s'efforce de trouver **une solution sur mesure pour votre entreprise** et commence toujours par examiner votre proposition. Quels sont les projets réalisables? Quels sont les projets de croissance? Comment se présente votre 'business plan'? Il est important de tout mettre à plat pour **déterminer un taux d'intérêt correct** pour vous en tant qu'entrepreneur **et suffisamment intéressant** pour attirer les investisseurs.

**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 la **note** décernée à votre entreprise par l'agence de notation indépendante Dun & Bradstreet.

Pour vous donner une idée, le pourcentage d'intérêt se situe entre 5% et 8% pour la plupart des projets.



## B) Pourquoi payez-vous une commission à Bolero Crowdfunding?

Les **frais** que vous payez à Bolero Crowdfunding en tant qu'entrepreneur varie, selon le projet, entre 4,5% et 6% des fonds levés. Cette commission **n'est due qu'en cas de succès** de la campagne et de levée du montant minimal.

Vous payez une partie de la commission, **après l'accord par notre comité de sélection**, à **titre d'acompte** ou de frais de dossier, ce qui vous donne accès à la plateforme Bolero Crowdfunding. L'acompte s'élève au maximum à 5.000 euros.

**Après une campagne couronnée de succès**, les frais totaux seront imputés sur les capitaux levés, après déduction de l'acompte déjà versé. En cas d'échec de la campagne (impossibilité de lever le montant minimal), vous récupérez tout sauf l'acompte (= frais de dossier).

Bolero Crowdfunding ne vous facture **aucuns frais fixes, ni frais administratifs ou d'hébergement. Les investisseurs ne paient aucuns frais** pour leur investissement dans votre campagne de crowdlending: ni frais d'entrée, ni frais de gestion, ni frais de sortie.

Tout financement a un coût. Pour une campagne chez Bolero Crowdfunding, il s'agit de la commission de succès. Cette commission est parfois plus élevée que les frais que vous devez payer pour un financement bancaire traditionnel, mais vous recevez en échange beaucoup plus que ce que vous pourriez penser. Nous résumons ci-dessous les avantages liés à la commission.

### Chez Bolero Crowdfunding, la commission vous donne droit aux avantages suivants:

- un **soutien professionnel** et une équipe à votre disposition pour le lancement de votre campagne sur la plateforme;
- la possibilité d'émettre un **emprunt subordonné** (sans garantie) qui peut être considéré comme un **apport propre de votre entreprise**;
- la possibilité de lancer une campagne au sein de la **communauté en pleine expansion de Bolero Crowdfunding**, qui compte actuellement plus de 40.000 membres;
- un soutien **marketing** professionnel;
- l'utilisation de la **documentation** et de la plateforme de Bolero Crowdfunding (en tous points **conforme à la réglementation belge**);
- l'accès à une **plateforme pour communiquer** aisément avec vos investisseurs, même après la campagne;
- un **registre des obligations** après une campagne réussie;
- un **fichier de paiements** en vue d'un remboursement aisé des investisseurs.

Outre l'utilisation de la plateforme et notre aide pour plusieurs aspects pratiques, vous bénéficiez également **de nombreux autres avantages, qui n'ont pas de prix**. C'est ce qui ressort également des témoignages des gérants et entrepreneurs qui ont mené dans le passé une campagne de crowdlending avec Bolero Crowdfunding.

Dans le prochain chapitre, nous abordons plus en détail ces avantages supplémentaires et nous recueillons le témoignage d'entrepreneurs et gérants qui ont mené une campagne via notre plateforme et parlent en connaissance de cause. Quels sont les principaux avantages à leurs yeux et quel regard portent-ils sur leur campagne?



## Quels sont les avantages gratuits que procure une campagne de crowdlending?

### 1) Le crowdlending en tant que publicité pour votre entreprise

'De la publicité! Admettons-le: lorsque vous lancez une campagne de crowdlending, vous devez verser des intérêts aux investisseurs. Et ce n'est pas l'option la moins chère. Mais en échange, vous attirez l'attention sur votre entreprise et vous rassemblez de nombreux ambassadeurs d'un seul coup. Il s'agit d'un véritable effet de levier!'

(Koen Mortelmans, CEO Mobile Locker)

Une campagne de crowdlending peut également être **un outil de marketing**. Il s'agit d'un grand avantage qui a été clairement décrit par Koen Mortelmans, le CEO de Mobile Locker, qui a également ajouté: *'La campagne fait connaître votre entreprise des membres de la plateforme de crowdlending 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.'*

Il arrive parfois qu'une campagne de crowdlending figure **dans la presse**. Dans ce cas, nous apportons le soutien nécessaire en tant que plateforme. Belgian Cycling Factory a ainsi attiré l'attention de la presse.

'Il s'agit surtout d'une nouvelle manière d'obtenir à la fois un financement et de la publicité. De nombreuses personnes ont vu notre campagne! C'est une bonne chose, mais la valeur ajoutée réside dans le fait que notre entreprise a occupé le devant de la scène par un autre biais.'

(Jochim Aerts, CEO Belgian Cycling Factory)

La visibilité et la communication restent importantes, même **après une campagne**. Vous pouvez envoyer par le biais de la plateforme Bolero Crowdfunding **des messages aux investisseurs** qui ont investi dans votre projet. Vous pouvez, par exemple, les informer sur les étapes franchies et les activités de l'entreprise. Idéal pour **favoriser le bouche à oreille!** Les investisseurs réagissent toujours très positivement aux messages postés par les entrepreneurs et nombre d'entre eux deviennent **de véritables ambassadeurs** de votre entreprise.

Belgian Cycling Factory va encore plus loin, en nouant **des liens étroits avec ses investisseurs**: *'Nous entretenons de bonnes relations avec les personnes qui ont investi dans notre projet. Parmi nos investisseurs figurent essentiellement des cyclistes ou des personnes qui connaissent bien notre produit ou notre marque. Nous tenons à les gâter! Cela peut en outre booster notre activité...'*

Et c'est là que réside l'avantage: **un boost pour l'activité**, car une campagne de crowdlending accroît la **visibilité** et peut aller de pair avec beaucoup de **publicité** et de **bouche à oreille** ou peut attirer l'attention de la **presse**. Dans ce cas, Bolero Crowdfunding apporte le soutien nécessaire. Nous menons ensemble votre campagne à bien et nous vous soutenons là où le besoin s'en fait sentir.



## 2) Le crowdlending en tant que complément de votre dossier de financement

'Vous menez une campagne de crowdlending, que vous combinez avec d'autres formes d'investissement. Vous obtenez ainsi une combinaison de financements qui se renforcent mutuellement.'

(Koen Mortelmans, CEO Mobile Locker)

Une campagne de crowdlending peut **renforcer un dossier de financement et inspirer confiance aux autres partenaires financiers**. Elle est en effet considérée comme un complément aux fonds propres de l'entreprise. L'avantage est que la banque peut **octroyer plus rapidement un crédit traditionnel**. Plusieurs entreprises qui ont organisé une campagne de crowdlending avec Bolero Crowdfunding soulignent qu'il s'agit d'un gros avantage.

Le crowdlending ne constitue **souvent qu'une partie du financement total**, comme ce fut le cas pour Belgian Cycling Factory: *'Nous avons un gros projet d'un million d'euros, dont la moitié a été financée par l'agence bancaire. L'autre moitié a été levée grâce à notre campagne de crowdlending. L'agence KBC nous a dirigés vers Bolero Crowdfunding.'* (Jochim Aerts, CEO).

**L'agence bancaire** est donc souvent le tremplin pour l'organisation d'une campagne de crowdlending. Dans le cas de Bolero Crowdfunding, **les agences et les collaborateurs de KBC/CBC** jouent un rôle majeur, en dirigeant les entreprises vers la plateforme Bolero Crowdfunding.

## 3) Le crowdlending pour financer un projet moins évident

Le crowdlending permet de financer les projets les plus divers. Des **immobilisations incorporelles** peuvent ainsi entrer en ligne de compte, alors qu'elles ne sont parfois pas prises en considération pour les formes de financement traditionnelles.

**Quel que soit leur secteur d'activité**, les entreprises peuvent demander l'organisation d'une campagne à Bolero Crowdfunding à partir de deux ans d'existence. Quelques règles doivent bien entendu être respectées. Par exemple, l'objectif de l'entreprise ne peut pas être contraire aux lois belges ou aux valeurs éthiques de KBC. En outre, Bolero Crowdfunding examine également en détail les comptes annuels, le plan de croissance et le 'business plan'.

## Qu'est-ce que Bolero Crowdfunding?

Bolero Crowdfunding est **la plateforme de crowdfunding de KBC et Bolero**, où les investisseurs et entrepreneurs belges se rencontrent pour investir ensemble dans des PME belges. Bolero Crowdfunding existe depuis 2015 et est une plateforme de crowdlending agréée par la FSMA. La plateforme grandit chaque année.

En **2020**, 12 entreprises ont pu mettre sur pied une campagne de crowdlending avec Bolero Crowdfunding. Les montants levés varient entre 150.000 euros et 1,5 million d'euros et s'élèvent au total à **7 millions d'euros**. En **2019** (sans crise sanitaire), ce chiffre était légèrement supérieur: **9,5 millions d'euros** ont été levés par 15 PME et sociétés locales. Nous observons néanmoins une multiplication par trois par rapport à 2018.

Bolero Crowdfunding compte entre-temps **plus de 40.000 membres**. Tous sont des (futurs) investisseurs privés, prêts à investir dans les entreprises de demain et désireux de soutenir les PME belges en pleine croissance et d'investir directement dans l'économie belge.

## Des questions? Intéressé(e)?

N'hésitez pas à contacter l'équipe Bolero Crowdfunding par e-mail ([info@bolerocrowdfunding.be](mailto:info@bolerocrowdfunding.be)) ou téléphone (02 429 00 32).

Pour être automatiquement informé des prochaines campagnes ou des nouveautés, devenez gratuitement membre de notre plateforme. Vous pouvez vous inscrire par le biais de notre site [www.bolero-crowdfunding.be](http://www.bolero-crowdfunding.be).



## Disclaimer

La présente publication est uniquement mise à disposition à des fins informatives. Les informations sont de nature générale et ont un caractère purement instructif. Cette publication ne peut pas être considérée comme de la recherche en investissement. Tout au plus, cette publication peut-elle être 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