



Crowdfunding

Brochure bestemd
voor particuliere beleggers

 **BASIC**

Index

1. Wat is crowdfunding?	3
Verschillende vormen	
2. Waarom doet een onderneming aan crowdfunding?	4
3. Hoe werkt crowdfunding?	5
4. Waarom in crowdfunding investeren?	6
5. Handige tips	8
6. Wetgeving	9
7. Risico's voor de investeerder	10

Wat is een crowdfunding?

Voor de eerste gekende crowdfundingactie moeten we terug naar het jaar 1886 en de financiering voor de sokkel van het Amerikaanse Vrijheidsbeeld. Ondertussen is crowdfunding veel toegankelijker geworden door de opkomst van het internet. Een andere benaming voor crowdfunding is publieksfinanciering. Crowdfunding is een alternatieve manier om een project te financieren, waarbij de projecteigenaar (ondernemer) een oproep doet bij het grote publiek om geld op te halen voor de realisatie van het project. Crowdfunding is ondertussen een algemeen begrip geworden dat veel meer betekent dan enkel geld ophalen bij een grote groep investeerders.

VERSCHILLENDE VORMEN

Er bestaan volgende vormen van crowdfunding:

1) Niet-financiële crowdfunding

a. Donation based: (gebaseerd op donaties of giften): Bij crowdfunding op basis van donaties kunnen investeerders zonder tegenprestatie een bepaald bedrag schenken aan een project waarin zij potentieel zien. Voorbeelden van dergelijke projecten zijn het Rode Kruis, Kom op tegen Kanker, ...

b. Reward based: (gebaseerd op beloning): Bij deze vorm van crowdfunding koopt de investeerder een bepaalde niet-financiële beloning. Dat kan bijvoorbeeld een eerste versie van een product zijn dat de ondernemer met de financiering ontwikkelt. Kickstarter is een van de meest gekende platformen wereldwijd. Voorbeelden van dergelijke projecten: Onak (plooibare kano), ...

2) Financiële crowdfunding

a. Equity based: (op basis van aandelen): Investeerders krijgen echt deelbewijzen of worden aandeelhouder van de onderneming. Ze participeren dus rechtstreeks in het kapitaal van de onderneming. Deze vorm wordt vooral aangewend bij startende bedrijven. Deze ondernemingen kunnen namelijk nog niet op voorhand aangeven hoeveel dividend en meerwaarde de investeerder op het aandeel zal krijgen.

b. Crowdfunding onder de vorm van een obligatielening: (ook soms in de pers "crowdlending" genoemd): Investeerders lenen geld aan de onderneming en krijgen schuldpapier van die lening of obligatie. De terugbetaling gebeurt volgens de vooraf bepaalde voorwaarden. Deze vorm van crowdfunding is momenteel de enige vorm die je kan terugvinden op het Bolero Crowdfunding-platform.

Waarom doet een onderneming aan crowdfunding?

Om een project te financieren, doen de meeste ondernemers een kredietaanvraag bij de bank. Daarnaast zijn er ook alternatieve financieringsvormen waarvoor steeds meer ondernemers aanvullend kiezen. En daar zijn verschillende redenen voor:

1) Marketing: Een crowdfundingcampagne is méér dan enkel een financieringsmethode. Door gebruik te maken van crowdfunding bereikt de ondernemer het grote publiek en kan hij echte fans bekomen van zijn product/bedrijf.

2) Snelheid: Eens de campagne live staat, beschikt de ondernemer op een korte termijn over de nodige financiering.

3) Aanvulling op bankkrediet: Crowdfunding mag dan wel duurder zijn dan een bankkrediet, het is goedkoper dan durfkapitaal. Het is een hefboom voor bedrijven die hun financieringsportefeuille optimaal wensen te diversifiëren.

4) Aanvulling op bankkrediet: Bovenop eventueel verkregen subsidies kan een bedrijf nood hebben aan bijkomend kapitaal onder de vorm van een (achtergestelde) obligatie.

Hoe werkt crowdfunding?

Wanneer een ondernemer een project wil realiseren, heeft hij vaak externe financiering nodig. Om die behoefte in te vullen, kunnen ondernemers beroep doen op crowdfunding.

Uit welke verschillende stappen bestaat de opstart van een crowdfundingcampagne?

Ten eerste stelt de ondernemer zijn project voor aan een crowdfundingplatform. Dat platform beoordeelt en bepaalt vervolgens of het project voldoet aan hun eisen. Zo ja, dan wordt alle info van het project en de onderneming online geplaatst. Als investeerder kan je op het platform alle informatie terugvinden over het bedrijf, het team en het financiële plan voor het project. Op diverse crowdfundingplatforms wordt er ook een rating of risicoscore gebruikt.

Terwijl sommige platformen een eigen ontworpen rating gebruiken, maken andere gebruik van een rating die door een onafhankelijk ratingbureau zoals Dun&Bradstreet wordt gegeven. Zo kan je als investeerder het project en het bedrijf op basis van objectieve parameters evalueren alvorens erin te investeren.

Wanneer is een crowdfundingproject geslaagd?

Als het bedrijf het minimum financieringsbedrag via de crowd heeft ophaalt, dan is het project geslaagd. De ondernemer krijgt dan het geld en als investeerder krijg je deelbewijzen van de obligatie of lening.

Daarna start **het afgesproken aflossingsplan van het ontleende kapitaal**. Ook voor de terugbetaling van de ontleende som zijn er verschillende mogelijkheden. Soms kiezen bedrijven voor een jaarlijkse of maandelijkse terugbetaling van het kapitaal, maar ze kunnen ook opteren voor een zogenaamde “bullet” terugbetaling.

Dan krijg je als investeerder je initieel ontleende som pas op het einde van de looptijd terug.

Naast de terugbetaling van het kapitaal kan je als investeerder ook rekenen op interesten.

Een vroegtijdige terugbetaling van kapitaal of interesten is niet mogelijk.

Haalt het bedrijf het minimumbedrag niet op, dan is de crowdfundingcampagne niet geslaagd en krijg je als investeerder je inleg terugbetaald.

Waarom in crowdfunding investeren?

Uit een enquête bij de Bolero Crowdfunding-investeerders bleek dat 72% voor crowdfunding kiest om zijn/haar beleggingsportefeuille te diversifiëren. Ook het feit dat investeerders kunnen co-ondernemen is een belangrijke motivatie om te investeren in een crowdfundingproject. Ze ondersteunen kmo's waarin ze geloven en geven hiermee ook de kleinere ondernemers de nodige groeikansen. Tot slot geven investeerders ook het hogere rendement als reden aan om interesse te hebben in crowdfunding.

We zetten alle **voordelen** van crowdfunding voor je op een rij:

- Je steunt rechtstreeks kleine en middelgrote ondernemingen. Via crowdfunding stimuleer je de groei van deze bedrijven en investeer je dus rechtstreeks in de Belgische economie. Dankzij jouw financiering worden er nieuwe technologieën ontwikkeld of extra arbeidsplaatsen gecreëerd. Het scala aan kmo's die aan crowdfunding doet, is heel breed: het kan gaan om de financiering van een nieuwe online tool of de aankoop van vastgoed tot de ondersteuning van een meer duurzaam gericht project. Bij ieder project wordt toegelicht waarvoor de financiering dient.
- Je geniet van een hoger financieel rendement. Een hoger risico verdient een hoger rendement, dat staat vast. Als belegger in crowdfunding neem je een hoger risico. Je investering is immers niet gewaarborgd en door het achtergestelde karakter ben je geen bevoorrechte schuldeiser. Dat houdt in dat bij een faillissement, je pas na de andere schuldeisers, maar voor de aandeelhouders kan rekenen op een eventuele terugbetaling. Daarnaast is het hogere rendement op je investering dan weer wel een aantrekkelijk voordeel. De rentevoeten worden bepaald op basis van het risicoprofiel van de onderneming, de looptijd en de terugbetalingsvoorwaarden en de huidige renteomgeving. Voor crowdfundingcampagnes zijn bruto interesten* tussen de 5 à 10% gebruikelijk. Spreiding is hier cruciaal: je steekt best niet al je geld in crowdfunding. Bekijk het eerder als een mogelijkheid om je bestaande beleggingsportefeuille verder te diversifiëren.
- Je kan al met een klein instapbedrag investeren. Investeren in crowdfundingcampagnes kan al vanaf 100 euro en voor maximaal 25.000 euro per project. Het is zelfs aan te raden om eerder in vele projecten een klein bedrag te investeren, omdat je zo je risico spreidt.
- Je betaalt geen kosten. Als investeerder betaal je geen kosten wanneer je investeert op het Bolero Crowdfunding-platform. Er zijn noch instap- noch uitstapkosten aan verbonden. De emittent betaalt een vergoeding voor het publiceren van de campagne en plaatsen van de emissie tussen 5 en 7% op het opgehaalde bedrag. Je geniet van een vaste interestvoet en een afgesproken aflossingsplan van het ontleende kapitaal. Op het Bolero Crowdfunding-platform schommelt de looptijd van de leningen tussen 1 en maximaal 5 jaar, tegen een bruto rentevoet tussen 5 en 10%.

- De wijze van terugbetaling wordt vooraf bepaald naargelang de capaciteiten van de onderneming. Dat kan maandelijks, trimestrieel of jaarlijks gebeuren. Ook bulletleningen zijn mogelijk waarbij het kapitaal volledig terugbetaald wordt op de eindvervaldag van de obligatie.

**Er is steeds roerende voorheffing verschuldigd op de interesten.*

Handige tips

Ga doordacht te werk. Bekijk grondig de aangeboden projecten alsook het business plan dat door de ondernemer wordt uiteengezet. Bekijk de onafhankelijke risicoscore die soms toegekend wordt.

Neem bij elke crowdfundingcampagne zeker het Blad met essentiële beleggingsinformatie (KISS) door. Hierin worden ook nog eens de risicofactoren uiteengezet.

Investeer in de projecten waarmee je het meeste affiniteit hebt en die jou het meeste vertrouwen inboezemen.

- Crowdfunding is een interessante manier om je beleggingsportefeuille te diversifiëren. Het is wel aangewezen om niet meer dan 5 à 10% van je belegbaar vermogen te investeren in crowdfunding. Bij het afleggen van de kennis- en ervaringstest zal Bolero ook peilen naar je vermogen om verliezen te dragen.
- Investeer kleinere bedragen in meerdere projecten en beperk zo je risico. Valt een crowdfundingcampagne iets minder uit, dan wordt dat gecompenseerd door je andere investeringen.
- Je hebt steeds 4 dagen tijd om een investering bij Bolero Crowdfunding te herroepen.
- Blijf de ontwikkeling van de kmo op de voet volgen, stel vragen aan de zaakvoerders en help hen bij hun verdere ontwikkeling. Aarzel niet om je netwerk en je expertise met hen te delen. Zo ondersteun je deze ondernemingen in hun verdere groei.

Wetgeving

In Europa is crowdfunding wettelijk gereguleerd. Zo moet een crowdfundingplatform voldoen aan de Europese Crowdfunding Verordening (EU) 2020/1503 en is het verplicht om voldoende info te geven over de risico's en kosten verbonden aan een campagne. Daarom zal jij als belegger de eerste keer dat je wilt investeren in een project een kennis- en ervaringstest moeten afleggen. Als uit die test blijkt dat jouw kennis niet ver genoeg reikt om de risico's van crowdfunding te begrijpen, dan kan je niet investeren.

Ook wordt er via wetgeving vastgelegd wat het maximumbedrag is dat een bedrijf via crowdfunding mag ophalen en een investeerder mag investeren. Bij Bolero Crowdfunding kan je als investeerder maximum 25.000 euro investeren. Sinds de nieuwe vennootschapswet die in België op 1 mei 2019 is ingetreden, mogen besloten vennootschappen nu ook tot 5 miljoen euro financiering ophalen via crowdfunding.

De ontvangen interesten zijn onderhevig aan roerende voorheffing, tenzij voldaan wordt aan de voorwaarden van de Tax Shelter.

De Tax Shelter voor startups en kmo's bestaat uit het toekennen van **een belastingvermindering aan een investeerder (natuurlijke persoon) die, rechtstreeks of via een crowdfunding platform investeert** in een kmo of startup tot 30 of 45% van de investering die in de kmo of startup wordt gerealiseerd. Indien de Taks Shelter van toepassing is, dan vermelden we dit duidelijk bij de crowdfundingcampagne.

Risico's voor de investeerder

Voor je beslist om te investeren in een crowdfundingcampagne, is het belangrijk om uit te maken of dit voor jou een geschikte manier is om je geld te beleggen. Rendement en risico gaan hand in hand, maar niet iedereen voelt zich comfortabel bij een meer risicovolle belegging...

Om de keuze te kunnen maken of crowdfunding iets voor jou is, is het vooral belangrijk om over voldoende informatie te beschikken. We hebben net gezien dat crowdfunding eigenlijk gelijk staat aan het beleggen in obligaties. Daarom nemen we eerst de risico's van een obligatie onder de loep en passen we die nadien toe op crowdfunding.

A) Risico's van een obligatie

Het **dibiteurenrisico (of kredietrisico)** is de kans dat het bedrijf of de emittent zijn verplichtingen niet nakomt. Meestal heeft dat te maken met een slechte financiële positie of een nakend faillissement. Dit risico is steeds anders en is afhankelijk van de kwaliteit van de emittent.

Het **liquiditeitsrisico** is het risico dat een effect moeilijk verhandelbaar is vóór de eindvervaldag. Een obligatie vroegtijdig of voor de vervaldag verkopen is niet zo makkelijk en vaak zelfs onmogelijk.

Het **renterisico** is het risico op waardeschommelingen van een belegging als gevolg van bewegingen van de marktrente. Voor obligaties is dit risico laag. Enkel als je je obligatie verkoopt vóór de eindvervaldag (wat niet vaak voorvalt), loop je dit risico.

B) Risico's van crowdfunding

- **Debiteurenrisico of de kans op falen en een (gedeeltelijk) verlies van je kapitaal:** de slaagkansen van een bedrijf zijn altijd onzeker, zelfs na een grondige screening. Ook Bolero Crowdfunding kan de toekomst niet voorspellen. Een bedrijf kan falen. Dat is het grootste risico dat je als investeerder loopt, want het kan een geheel of gedeeltelijk verlies van je investering betekenen. Bij een faillissement van het bedrijf waarin je investeerde via crowdfunding, is de kans groot dat je je volledige investering verliest. Je investeert namelijk doorgaans in een (achtergestelde) obligatie waarbij de bevoorrechte of gewaarborgde schuldeisers bij voorrang worden uitbetaald als het bedrijf in de moeilijkheden komt.

De risico's verbonden aan een crowdfundingproject kunnen worden beïnvloed door de sector waarin het bedrijf actief is, de financiële buffer van de vennootschap, de looptijd van de obligatie en de activiteit van het bedrijf.

Stel dat er problemen zijn, en niet iedereen kan terugbetaald worden, dan is de kans klein dat er nog middelen overblijven om de achtergestelde beleggers (gedeeltelijk) terug te betalen.

- **Laattijdige terugbetaling**

Wanneer een emittent (het bedrijf dat de crowdfundingobligatie uitgeeft) tijdelijk in woelig vaarwater terecht komt, kan het zijn dat een tijdige terugbetaling in het gedrang komt. In zeer uitzonderlijke gevallen, kan het bedrijf dan uitstel van betaling vragen aan zijn investeerders, al is dat een procedure die zelden voorkomt.

- **Liquiditeitsrisico**

In het geval van crowdfunding is dit risico hoog. Je kan je obligatie, die je door deelname aan een crowdfundingproject gekocht hebt, niet vroegtijdig verkopen. Er bestaat hier vandaag geen markt voor.

- **Renterisico**

Niet van toepassing op crowdfunding. De rente is op voorhand vastgelegd en kan niet gewijzigd worden. De grootste risico's zijn dus de kans op laattijdige terugbetaling of het zelfs (deels) niet terugbetalen. Die kans is reëel, maar het komt gelukkig niet vaak voor. Per definitie is een (achtergestelde) obligatie een risicovol product, maar zowel Bolero Crowdfunding als jijzelf als belegger kunnen ervoor zorgen dat dit risico draagbaar is en zelfs verkleind wordt. In het volgende hoofdstuk gaan we daar dieper op in.

WAT DOET BOLERO CROWDFUNDING OM JOUW RISICO TE VERKLEINEN?

Voor je beslist om te investeren in een crowdfundingcampagne is het belangrijk om meer informatie op te zoeken over het bedrijf waarin je potentieel wil investeren. Het is de job van Bolero Crowdfunding om op basis van een screening projecten te selecteren en erover te waken dat het bedrijf de info over zijn campagne op een overzichtelijke manier ter beschikking stelt van zijn (potentiële) investeerders.

A) Een grondige selectie van projecten

Elk bedrijf is anders en dus neemt Bolero Crowdfunding ook elk voorgelegd project eerst grondig onder de loep voor de onderneming een crowdfundingcampagne mag organiseren op het Bolero Crowdfunding-platform. Die strenge selectie verkleint het risico voor potentiële investeerders.

Bij de screening wordt rekening gehouden met de sector, het 'track record', de organisatie, het doel van de financiering, ... Veel factoren dus.

Hoe gaat Bolero Crowdfunding dan precies te werk bij de selectie?

De eerste stap naar een crowdfundingcampagne is een gesprek en een grondige kennismaking met het bedrijf. Daarbij, of nadien, moet de onderneming heel wat informatie aanleveren en start een grondige analyse door het Bolero Crowdfunding-team. Als het bedrijf als crowdfundingwaardig beoordeeld wordt en er een akkoord wordt bereikt over de looptijd, rente en andere modaliteiten van de campagne, dan kan de emittent alle nodige info ter beschikking stellen van potentiële investeerders. Hiervoor vult de ondernemer bepaalde informatie in op de website van Bolero Crowdfunding die later door investeerders en geïnteresseerden geraadpleegd kan worden en zorgt hij voor de KIIS. In het Blad met essentiële beleggingsinformatie worden de risicofactoren nog eens uitgelicht.

Let wel: een 'go' vanwege Bolero Crowdfunding is geen garantie dat een bedrijf ook effectief zijn schulden in de toekomst zal kunnen aflossen. Er wordt rekening gehouden met veel factoren, maar er wordt geen volledige due diligence uitgevoerd en de toekomst kan uiteraard niemand voorspellen.

Monitoring

Bolero Crowdfunding vindt het héél belangrijk om de ondernemer gedurende de looptijd van de obligatielening goed te blijven volgen en dat ook investeerders op de hoogte blijven van het bedrijf waarin ze investeerden. We raden de ondernemer dan ook aan om regelmatig zijn investeerders een update geven over het reilen en zeilen van zijn bedrijf.

B) Beleggingskennis- en ervaringstest

Bolero Crowdfunding geeft in geen enkel geval gepersonaliseerd beleggersadvies, maar werkt volgens het execution-only principe. Dat betekent dat Bolero Crowdfunding er zich toe beperkt om orders van investeerders te ontvangen en door te geven. Bolero Crowdfunding is daarnaast verplicht om bij al zijn investeerders te polsen naar hun kennis en ervaring met beleggen in kmo's en groeibedrijven. Dat gebeurt via de zogenaamde '**beleggingskennis- en ervaringstest**'. Aan de hand van je antwoorden op deze test, beoordeelt Bolero Crowdfunding of de investeringsopportuniteiten op het platform, gepast zijn voor jou als investeerder. Je moet geslaagd zijn voor deze test om te kunnen investeren in een crowdfundingproject.

C) Peiling naar je vermogen om verliezen te dragen

Naast de beleggingskennis- en ervaringstest moet je als investeerder ook een simulatie uitvoeren om de capaciteit van verlies te dragen te beoordelen. Dit zal beoordeeld worden op basis van het inkomen, de activa en de passiva. Deze simulatie zal jaarlijks opnieuw plaats vinden door middel van een vragenlijst.

NOG VRAGEN? INTERESSE?

Neem dan zeker contact op met het Bolero Crowdfunding-team via info@crowdfunding.bolero.be of bel de Bolero Orderdesk 02 303 33 00.

Disclaimer

Bolero is het execution-only beleggingsplatform van KBC Bank NV en staat los van alle andere beleggingsdiensten die geleverd kunnen worden door KBC Bank NV. Deze publicatie is enkel bedoeld voor informatieve doeleinden. De informatie is enkel van algemene aard en heeft een uitsluitend educatief karakter. Ze mag in geen geval opgevat worden als persoonlijk beleggingsadvies, noch als een aanbod, aansporing of aanbeveling tot het kopen of verkopen van een belegging of tot het verwezenlijken van een andere verrichting van welke aard dan ook. U draagt bijgevolg de volledige verantwoordelijkheid voor het gebruik dat u maakt van deze informatie voor uw persoonlijke beleggingsbeslissingen. Hoewel de informatie gebaseerd is op volgens de auteur betrouwbare bronnen, kan Bolero niet garanderen dat de informatie volledig, accuraat en up to date is, en moet u rekening houden met mogelijke wijzigende omstandigheden (wetgeving, fiscale behandeling).

© 2023– Alle rechten voorbehouden.



Crowdfunding

Brochure destinée aux
investisseurs privés

■ ■ ■ BASIC

Sommaires

Qu'est-ce que le crowdfunding?	3
Pourquoi une entreprise fait-elle appel au crowdfunding?	4
Comment le crowdfunding fonctionne-t-il?	5
Pourquoi investir en crowdfunding?	6
Conseils pratiques	8
Législation	9
Risques pour l'investisseur	10

Qu'est-ce que le crowdfunding?

La première campagne de crowdfunding connue remonte en 1886 lorsque le socle de la statue de la Liberté avait besoin d'être financé. Depuis lors, le crowdfunding est devenu beaucoup plus accessible depuis l'avènement d'Internet. Le crowdfunding, également appelé financement participatif, est un mode alternatif de financement de projets, dans le cadre duquel le porteur de projet (l'entrepreneur) fait appel au grand public pour lever des fonds en vue de la réalisation de son projet. Le crowdfunding est désormais une technique courante qui va bien au-delà de la simple levée de fonds auprès d'un large groupe d'investisseurs.

DES FORMES DIVERSES

Le crowdfunding existe sous les formes suivantes:

1) Crowdfunding non-financier

a. Donation based: (basé sur des donations ou des dons) : les investisseurs peuvent faire don sans contrepartie d'un montant déterminé à un projet dans lequel ils entrevoient du potentiel. La Croix-Rouge et Kom op tegen Kanker en sont des exemples.

b. Reward based: (basé sur une récompense) : les investisseurs achètent une récompense non financière déterminée. Il peut s'agir, par exemple, de la première version d'un produit que l'entrepreneur développe grâce au financement. Kickstarter est l'une des plateformes les plus connues au monde. Exemples de projets: Onak (canoë pliable), etc.

2) Crowdfunding financier

a. Equity based: (basé sur des actions) : les investisseurs reçoivent effectivement des parts ou deviennent actionnaires de l'entreprise. Ils participent ainsi directement au capital de l'entreprise. Cette forme de crowdfunding est principalement utilisée par les entreprises débutantes car celles-ci ne peuvent pas communiquer à l'avance le montant des dividendes et des plus-values que les investisseurs recevront sur l'action.

b. Le crowdfunding sous forme d'emprunt obligataire : (parfois appelé crowdlending dans la presse): Iles investisseurs prêtent de l'argent à l'entreprise et reçoivent des titres de créance sur cet emprunt ou cette obligation. Le remboursement est effectué selon les conditions prédéfinies. Cette forme de crowdfunding est actuellement la seule forme disponible sur la plateforme Bolero Crowdfunding.

Pourquoi une entreprise fait-elle appel au crowdfunding?

Pour financer un projet, la plupart des entrepreneurs demandent un prêt à la banque. Mais il existe aussi d'autres formes de financement auxquelles recourent de plus en plus d'entrepreneurs. Et les raisons sont multiples:

1) Le marketing: une campagne de crowdfunding est plus qu'un simple mode de financement. En faisant appel au crowdfunding, les entrepreneurs atteignent le grand public auprès duquel ils peuvent trouver de véritables fans de leur produit/entreprise.

2) La rapidité: Eune fois la campagne lancée, l'entrepreneur dispose rapidement du financement nécessaire.

3) Un complément au crédit bancaire: le crowdfunding peut être plus coûteux qu'un crédit bancaire, mais il est moins cher que le capital-risque. Il sert de levier aux entreprises qui visent une diversification optimale de leur portefeuille de financement.

4) Un complément à une subvention: en plus des subventions éventuellement obtenues, une entreprise peut avoir besoin de capitaux supplémentaires sous la forme d'une obligation (subordonnée).

Comment le crowdfunding fonctionne-t-il?

Les entrepreneurs ont souvent besoin d'un financement externe pour réaliser un projet. Pour répondre à ce besoin, ils peuvent se tourner vers le crowdfunding.

Quelles sont les différentes étapes du lancement d'une campagne de crowdfunding?

Dans un premier temps, l'entrepreneur présente son projet à une plateforme de crowdfunding. Cette plateforme évalue ensuite le projet et sa conformité aux exigences. Si l'évaluation est positive, toutes les informations relatives au projet et à l'entreprise sont publiées en ligne. L'investisseur pourra trouver sur la plateforme toutes les informations concernant l'entreprise, l'équipe et le plan de financement du projet. Plusieurs plateformes de crowdfunding utilisent également **un rating ou un score de risque**.

Alors que certaines plateformes ont élaboré leur propre rating, d'autres utilisent un rating attribué par **une agence de notation indépendante telle que Dun & Bradstreet**. L'investisseur peut ainsi évaluer le projet et l'entreprise sur la base de paramètres objectifs avant de s'engager.

À quel moment un projet de crowdfunding est-il réussi?

Le projet est réussi si l'entreprise parvient à lever le montant de financement minimum auprès du public. L'entrepreneur reçoit alors l'argent et l'investisseur reçoit des parts de l'obligation ou de l'emprunt.

Commence ensuite **le plan d'amortissement convenu du capital emprunté**. Plusieurs options sont également possibles pour le remboursement de la somme empruntée. Certaines entreprises optent pour un remboursement annuel ou mensuel du capital, mais elles peuvent aussi opter pour un remboursement appelé 'bullet'. L'investisseur ne récupère alors la somme prêtée initialement qu'à la fin de la durée. Outre le remboursement du capital, l'investisseur peut aussi compter sur des intérêts. Le remboursement anticipé du capital ou des intérêts n'est pas possible.

Si l'entreprise ne lève pas le montant minimum, la campagne de crowdfunding n'aboutit pas et l'investisseur récupère sa mise.

Pourquoi investir en crowdfunding?

Une enquête menée auprès des investisseurs de Bolero Crowdfunding révèle que 72% d'entre eux recourent au crowdfunding pour diversifier leur portefeuille d'investissement. Le fait que les investisseurs puissent co-entreprendre est également une motivation importante pour investir dans un projet de crowdfunding. Ils soutiennent ainsi les PME auxquelles ils croient et offrent des opportunités de croissance aux petits entrepreneurs. Enfin, les investisseurs indiquent également qu'un rendement plus élevé motive leur intérêt pour le crowdfunding.

Résumé des **avantages** du crowdfunding:

- Vous soutenez directement les petites et moyennes entreprises. Grâce au crowdfunding, vous stimulez la croissance de ces entreprises et vous investissez directement dans l'économie belge. Votre financement permet de développer de nouvelles technologies ou de créer des emplois supplémentaires. Les motifs de financement des PME qui font appel au crowdfunding sont très variés: cela peut aller du financement d'un nouvel outil en ligne à l'achat d'immobilier en passant par la promotion d'un projet plus durable. L'objet du financement est présenté pour chaque projet.
- Vous bénéficiez d'un rendement financier plus élevé. Il va de soi qu'un risque plus élevé mérite un rendement plus élevé. En investissant en crowdfunding, vous prenez un risque plus élevé. Votre investissement n'est en effet pas garanti et, compte tenu de son caractère subordonné, vous n'êtes pas un créancier privilégié. Cela signifie qu'en cas de faillite, vous ne pouvez compter sur un remboursement éventuel qu'après les autres créanciers, mais avant les actionnaires. Le rendement d'investissement plus élevé constitue en revanche un avantage intéressant. Les taux d'intérêt sont déterminés sur base du profil de risque de l'entreprise, de la durée et des conditions de remboursement ainsi que de l'environnement de taux. Pour les campagnes de crowdfunding, des intérêts bruts* compris entre 5 et 10% sont courants. La répartition est ici cruciale: mieux vaut ne pas investir tout son argent dans le crowdfunding. Celui-ci doit plutôt être considéré comme un moyen de diversifier un portefeuille d'investissement existant.
- Il n'est pas nécessaire d'investir un montant élevé. Par projet, le montant d'investissement dans une campagne de crowdfunding va de 100 euros minimum à 25 000 euros maximum. Il est même recommandé d'investir un petit montant dans de nombreux projets afin de répartir le risque.
- Vous ne payez pas de frais. L'investisseur ne paie pas de frais lorsqu'il investit sur la plateforme Bolero crowdfunding. Il n'y a ni frais d'entrée, ni frais de sortie. L'émetteur paie une commission pour la publication de la campagne et le placement de l'émission, comprise entre 5 et 7% du montant levé. Vous bénéficiez d'un taux d'intérêt fixe et d'un plan

d'amortissement préétabli du capital emprunté. Sur la plateforme Bolero Crowdfunding, les emprunts ont une durée de 1 à 5 ans maximum, pour des taux bruts situés entre 5% et 10%.

- Le mode de remboursement est déterminé à l'avance en fonction des capacités de l'entreprise. Le remboursement peut être mensuel, trimestriel ou annuel. Les prêts bullet sont également possibles: le capital est alors entièrement remboursé à l'échéance finale de l'obligation.

**Le précompte mobilier est toujours dû sur les intérêts.*

Conseils pratiques

Procédez de manière réfléchie. Étudiez soigneusement les projets proposés et le business plan exposé par l'entrepreneur. Vérifiez le score de risque indépendant qui est parfois attribué.

Veillez à consulter la fiche d'informations clés sur l'investissement (KISS) lors de chaque campagne de crowdfunding. Les facteurs de risque y sont également exposés.

Investissez dans les projets qui vous parlent le plus et dans lesquels vous croyez le plus.

- Le crowdfunding est une manière intéressante de diversifier votre portefeuille d'investissement. Mieux vaut cependant ne pas investir plus de 5% à 10% de votre patrimoine à investir dans le crowdfunding. Lors du test de connaissance et d'expérience, Bolero évaluera également votre capacité à supporter les pertes.
- Investissez de petits montants dans plusieurs projets de façon à limiter votre risque. Si une campagne de crowdfunding s'avère un peu moins profitable, vos autres investissements feront en effet contrepoids.
- Vous avez toujours 4 jours pour révoquer un investissement auprès de Bolero Crowdfunding.
- Suivez l'évolution de la PME, interrogez les chefs d'entreprise et aidez-les à se développer. N'hésitez pas à partager avec eux votre réseau et votre expertise. Vous soutenez ainsi la croissance de ces entreprises.

Législation

En Europe, le crowdfunding est réglementé par la loi. Ainsi, une plateforme de crowdfunding doit se conformer au Règlement européen sur le crowdfunding (UE) 2020/1503 et est tenue de fournir des informations suffisantes sur les risques et les coûts associés à une campagne. C'est la raison pour laquelle, la première fois que vous souhaitez investir dans un projet, vous serez invité, en tant qu'investisseur, à effectuer un test sur vos connaissances et votre expérience. Si ce test révèle que vos connaissances ne sont pas suffisantes pour comprendre les risques du crowdfunding, vous ne pouvez pas investir.

La législation fixe également le montant maximum qu'une entreprise peut lever par crowdfunding et qu'un investisseur peut investir. Sur Bolero Crowdfunding, vous pouvez investir 25 000 euros au maximum. Depuis l'entrée en vigueur en Belgique du nouveau droit des sociétés le 1er mai 2019, les sociétés à responsabilité limitée peuvent également lever jusqu'à 5 millions d'euros de financement par crowdfunding.

Les intérêts perçus sont soumis au précompte mobilier, sauf si les conditions du Tax Shelter sont remplies.

Le Tax Shelter pour les start-up et les PME consiste à accorder un **allègement fiscal à un investisseur** (personne physique) **qui investit, directement ou sur une plateforme de crowdfunding**, dans une PME ou une start-up à hauteur de 30 ou 45% de l'investissement réalisé dans la PME ou la start-up. Si le Tax Shelter s'applique, nous l'indiquons clairement dans la campagne de crowdfunding.

Risques pour l'investisseur

Avant d'investir dans une campagne de crowdfunding, vous devez déterminer si ce type d'investissement vous convient. Rendement et risque vont de pair, mais tout le monde n'a pas la même résistance au risque.

Pour déterminer si le crowdfunding vous convient, vous devez disposer de suffisamment d'informations. Comme nous venons de l'expliquer, le crowdfunding est en quelque sorte un investissement en obligations. C'est pourquoi nous aborderons dans un premier temps les risques d'une obligation et ensuite les risques inhérents au crowdfunding

A) Risques d'une obligation

Le **risque sur débiteurs (ou risque de crédit)** est la probabilité que l'entreprise ou l'émetteur ne respecte pas ses obligations. Ce manquement est souvent dû à une mauvaise santé financière ou à une faillite imminente. Ce risque est toujours différent et il dépend de la qualité de l'émetteur.

Le **risque de liquidité** correspond au risque qu'un titre soit difficilement négociable avant l'échéance finale. Il est alors difficile, voire souvent même impossible, de vendre l'obligation par anticipation ou avant l'échéance.

Le **risque de taux d'intérêt** désigne le risque de fluctuations de la valeur d'un investissement consécutives à l'évolution des taux du marché. Il est faible pour les obligations. Vous ne courez ce risque que lorsque vous vendez votre obligation avant l'échéance finale, ce qui est rare.

B) Risques du crowdfunding

- **Le risque sur débiteurs ou le risque de défaut de paiement et de perte (partielle) du capital:** les chances de succès d'une entreprise sont toujours incertaines, même après un examen approfondi. Bolero Crowdfunding ne peut pas non plus prédire l'avenir. Une entreprise peut faire faillite. Il s'agit là du risque majeur auquel vous êtes confronté en tant qu'investisseur, car il peut signifier la perte totale ou partielle de votre mise. En cas de faillite de l'entreprise dans laquelle vous avez investi par crowdfunding, il y a fort à parier que vous perdrez la totalité de votre investissement. Vous investissez en effet souvent dans une obligation (subordonnée) qui prévoit de rembourser en priorité les créanciers privilégiés ou garantis si l'entreprise connaît des difficultés.

Les risques associés à un projet de crowdfunding peuvent être influencés par le secteur dans lequel l'entreprise opère, la réserve financière de l'entreprise, la durée de l'obligation et l'activité de l'entreprise.

En cas de problèmes et si tout le monde ne peut pas être remboursé, il y a peu de chances qu'il reste des fonds pour rembourser (partiellement) les investisseurs subordonnés.

- **Remboursement tardif**

Lorsqu'un émetteur (l'entreprise émettrice de l'obligation) rencontre des difficultés temporaires, le remboursement en temps utile peut s'avérer compromis. Dans des cas très exceptionnels, l'entreprise peut alors demander un report de paiement à ses investisseurs, mais cela se produit rarement.

- **Risque de liquidité**

Dans le cas du crowdfunding, ce risque est élevé. Vous ne pouvez pas vendre par anticipation l'obligation que vous avez achetée dans le cadre d'un projet de crowdfunding. Il n'existe aucun marché pour le faire actuellement.

- **Risque de taux d'intérêt**

Ce risque ne s'applique pas au crowdfunding. Le taux d'intérêt est fixé à l'avance et ne peut pas être modifié. Les principaux risques résident donc dans un remboursement tardif ou un non-remboursement (partiel). Ils sont bel et bien présents, mais sont heureusement assez rares. Une obligation (subordonnée) est par définition un produit risqué, mais Bolero Crowdfunding et l'investisseur peuvent veiller à ce que ce risque soit supportable ou soit atténué. Dans le chapitre suivant, nous reviendrons sur ce point en détail.

QUE FAIT BOLERO CROWDFUNDING POUR RÉDUIRE VOTRE RISQUE?

Avant d'investir dans une campagne de crowdfunding, il est important de se renseigner sur l'entreprise concernée. Bolero Crowdfunding sélectionne les projets sur la base d'un examen préalable et s'assure que l'entreprise communique aux investisseurs (potentiels) des informations claires concernant sa campagne.

A) Une sélection rigoureuse des projets

Chaque entreprise est différente. C'est pourquoi Bolero Crowdfunding examine chaque projet à la loupe avant d'autoriser l'entreprise à organiser une campagne de crowdfunding sur sa plateforme. Cette sélection rigoureuse réduit le risque pour les investisseurs potentiels.

L'examen prend en compte de nombreux facteurs, parmi lesquels le secteur, le parcours de l'entreprise, l'organisation, l'objectif du financement, etc.

Comment la sélection est-elle effectuée par Bolero Crowdfunding?

La première étape d'une campagne de crowdfunding est un entretien et une présentation détaillée de l'entreprise. L'entreprise doit alors fournir de nombreuses informations à ce stade ou à une étape ultérieure et l'équipe de Bolero Crowdfunding entame une analyse approfondie. Si l'entreprise est jugée digne d'organiser une campagne de crowdfunding et qu'un accord est trouvé sur la durée, le taux et les autres modalités, l'émetteur peut mettre toutes les informations nécessaires à la disposition des investisseurs potentiels. À cet effet, l'entrepreneur communique des informations déterminées sur le site de Bolero Crowdfunding, que les investisseurs et les parties intéressées pourront consulter, et il se charge du KIIS. La fiche d'informations clés sur l'investissement expose les facteurs de risque.

Attention: le 'feu vert' de Bolero Crowdfunding ne garantit pas qu'une entreprise sera effectivement en mesure de rembourser ses dettes à l'avenir. De nombreux facteurs sont pris en compte, mais une enquête de due diligence complète n'est pas effectuée et personne ne peut prédire l'avenir.

Monitoring

Bolero Crowdfunding attache beaucoup d'importance au suivi de l'entrepreneur pendant la durée de l'emprunt obligataire et estime que les investisseurs doivent être tenus informés de l'évolution de l'entreprise dans laquelle ils ont investi. Nous conseillons donc à l'entrepreneur d'informer régulièrement ses investisseurs sur l'évolution de son entreprise.

B) Test de connaissance et d'expérience en matière d'investissements

Bolero Crowdfunding ne fournit aucun conseil personnalisé aux investisseurs, mais applique le principe d'exécution simple. Bolero Crowdfunding se limite donc à recevoir et à transmettre des ordres d'investissement. Bolero Crowdfunding a également l'obligation d'interroger tous ses investisseurs sur leur connaissance et leur expérience en matière d'investissements dans les PME et les entreprises de croissance. Cela se fait grâce au **'test de connaissance et d'expérience en matière d'investissements'**. En fonction de vos réponses, Bolero Crowdfunding évalue si les opportunités d'investissement proposées sur la plateforme vous conviennent. Vous devez réussir le test pour pouvoir investir dans un projet de crowdfunding.

C) Sonder votre capacité à supporter des pertes

Outre le test de connaissance et d'expérience en matière d'investissements, les investisseurs doivent également effectuer une simulation afin d'évaluer leur capacité à supporter des pertes. Cette capacité est évaluée à la lumière des revenus, de l'actif et du passif du client. KBC Bank effectue cette simulation chaque année, au moyen d'un questionnaire.

DES QUESTIONS? NOTRE PROPOSITION VOUS INTÉRESSE?

Dans ce cas, n'hésitez pas à contacter l'équipe Bolero Crowdfunding à l'adresse info@crowdfunding.bolero.be ou à appeler l'Orderdesk de Bolero au 02 303 33 01.

Disclaimer

Bolero est la plateforme d'investissement simple exécution de KBC Bank SA et est indépendante de tous les autres services de placement qui peuvent être fournis par KBC Bank SA. Publié par Bolero (KBC Bank SA)
La présente publication est uniquement mise à disposition à des fins informatives. Les informations sont de nature générale et ont un caractère purement instructif. Elles ne peuvent en aucun cas être considérées comme un conseil en investissement personnalisé, ni comme une proposition, incitation ou recommandation d'achat ou de vente d'un investissement ou de réalisation de toute autre opération de quelque nature que ce soit. Vous assumez par conséquent l'entière responsabilité de l'utilisation que vous ferez de ces informations dans le cadre de vos décisions personnelles en matière d'investissement. Bien que les informations soient basées sur des sources jugées fiables par l'auteur, Bolero ne garantit pas leur exhaustivité, leur exactitude et leur actualisation, et vous devez tenir compte d'éventuels changements (législation, traitement fiscal). Par conséquent, aucun droit ou obligation ne peut être déduit de ces informations.

© 2023 KBC Bank SA/Bolero. Tous droits réservés.