

Entreprendre & Investir

L'ECHO MERCREDI 3 AOÛT 2022

Holdings Le rêve asiatique de Sofina tournerait-il au cauchemar?

PAGE 13



Joël Duysan et Lydia Barcelona, respectivement CEO et COO de Beebonds. © WOUTER VAN VOOREN

Joël Duysan, CEO de Beebonds

«Il y a de la place pour aller jusqu'au milliard d'euros en crowd»

LES PHRASES CLÉS

«Notre objectif est d'essayer de mobiliser une partie de cet argent qui dort sur les comptes d'épargne ou dans des placements de trésorerie, et qui pourrait, via nos plateformes, soutenir l'entrepreneuriat et l'économie réelle.»

«Pourquoi ne pourrait-on financer des projets public-privé en crowd?»

«Avec la nouvelle réglementation qui se met en place à l'échelle de l'Union européenne (prévue pour novembre 2023, NDLR), on va voir débarquer de nouveaux acteurs en Belgique.»

INTERVIEW MICHEL LAUWERS

Les six plateformes de financement par la foule actives en Belgique ont levé deux fois plus de fonds l'an dernier qu'en 2020, surtout en prêt (crowdlending), moins en actions (crowdfunding), une croissance qui laisse cependant un goût de trop peu à Joël Duysan et Lydia Barcelona. Ils sont respectivement CEO et COO de Beebonds, une plateforme principalement active dans l'immobilier, mais ils pensent tous deux que notre marché devrait faire beaucoup mieux...

Pourquoi estimez-vous que la croissance du marché belge du crowd est-elle insuffisante?

Joël Duysan: Les six plateformes ont levé entre 85 et 100 millions d'euros en 2021, c'est deux fois plus qu'en 2020, certes, mais cela reste anecdotique. Songez qu'un émetteur obligataire coté comme Atenor ou ImmoBel lève une centaine de millions en une seule opération: autant que l'ensemble du secteur du crowd sur une année! Nous ne sommes pas suffisamment présents à l'esprit des investisseurs et des promoteurs. Dans votre propre journal, ce week-end, à la question «Comment faire fructifier son patrimoine quand on a 25.000 euros?», vous proposez d'investir dans des trackers d'actions, des fonds mixtes ou des holdings: vous n'évoquez nullement les rendements que le particulier peut obtenir par des placements en crowdlending ou funding. Notre secteur reste à la traîne en termes de fonds levés, comparé à la bourse ou aux 300 milliards d'euros placés sur les comptes d'épargne.

Qu'espérez-vous?

JD: Notre objectif est d'essayer de mobiliser une partie de cet argent qui dort sur les comptes d'épargne ou dans des placements de trésorerie (1.600 milliards d'euros qui viennent de passer une longue période de taux d'intérêt négatifs), et qui pourrait, via nos plateformes, soutenir l'entrepreneuriat et l'économie réelle.

Comme les achats en bourse...

JD: Non. Quand vous achetez une action de société cotée, votre argent ne va pas financer cette entreprise, il va sur le marché secondaire à un autre investisseur. Tandis qu'en crowd, on soutient directement les projets des entrepreneurs. Au fond, nous donnons la possibilité aux sociétés n'ayant pas les moyens d'entrer en bourse de faire appel public à l'épargne, et nous le faisons auprès des citoyens.

Comment faire pour changer la situation?

Lydia Barcelona: Le produit reste méconnu auprès des porteurs de projets comme des particuliers. Nous expliquons aussi le risque lié à chaque investissement dès le départ, comme le prévoit la réglementation: cela peut faire peur. Beaucoup croient, de ce fait, que ce placement est à haut risque alors que le risque est du même ordre que les autres types de placement sous contrôle de la FSMA.

Mais Beebonds a eu un accident récemment avec les 2,6 millions prêtés au groupe Cayman pour développer un hôtel à Gand: le promoteur est en réorganisation judiciaire...

JD: Ce dossier n'est pas terminé, on se bat, l'activité reprend et je crois qu'on va obtenir de bons résultats. C'était un bon projet, à qui tout le monde a prêté de l'argent, mais qui a été rattrapé par la crise covid... Et c'est le seul accident que nous ayons connu.

Combien pourrait-on lever en crowd par an en Belgique?

JD: Aux Pays-Bas, les 68 plateformes de crowd présentes ont récolté 730 millions l'an dernier. En France, les 67 plateformes ont levé 2 milliards.

LB: Aux Pays-Bas, il y a une vraie culture de la prise de risque, alors que le Belge est plutôt conservateur.

On pourrait donc monter jusqu'à combien dans notre pays, selon vous?

JD: Il y a la place pour aller jusqu'au milliard d'euros. Quand on voit la situation aux Pays-Bas, on se dit que ce serait possible. Le tout, c'est d'avoir des projets de qualité et que les investisseurs suivent. Un jour ou l'autre, on aura peut-être le soutien des pouvoirs publics: pourquoi ne pourrait-on financer des projets public-privé en crowd? Certains responsables politiques l'ont déjà évoqué. Notre outil pourrait servir à cofinancer des projets de bâtiments publics, d'amélioration de leurs performances énergétiques par exemple. Des partenariats réservés jusqu'ici aux compagnies d'assurances, fonds de pension, fonds et family offices, et guère ouverts aux citoyens. On pourrait changer cela via le crowd.

Ne faudrait-il pas aussi qu'il y ait davantage de plateformes actives en Belgique?

LB: Il n'est pas facile d'obtenir l'agrément auprès de la FSMA. Mais avec la nouvelle réglementation qui se met en place à l'échelle de l'Union européenne (prévue pour novembre 2023, NDLR), on va voir débarquer de nouveaux acteurs en Belgique. Cela va probablement motiver les troupes.

«Aux Pays-Bas, il y a une vraie culture de la prise de risque, alors que le Belge est plutôt conservateur.»

JD: Les plateformes étrangères agréées en UE viendront en tout cas faire de la publicité dans les autres pays membres, donc notamment en Belgique.

Combien de fonds Beebonds a-t-elle levés l'an dernier?

JD: 18 millions d'euros pour 17 dossiers, contre 8 à 9 millions en 2020. Nous sommes très contents de cette progression, certes, mais cela ne représente rien par rapport à la masse monétaire placée.

LB: Nous avons mis en place un outil de luxe, qui ne sert pas à grand-chose.

JD: Une machinerie invraisemblable, conçue pour traiter jusqu'à un milliard d'euros. Un moteur V12, utilisé comme une trottinette... Il faut que les gens aient confiance, aussi bien les porteurs de projets que les investisseurs particuliers.