

# Entreprendre & Investir

L'ECHO JEUDI 10 AOÛT 2023

**Gaming**  
La Switch de Nintendo en route pour devenir la console la plus vendue de l'histoire.

PAGE 12

Joël Duysan, CEO de Beebonds

## «Avant, le crowdfunding était considéré comme un gadget»

### LES PHRASES CLÉS

«Le crowd est, selon moi, un investissement plus intelligent qu'un placement boursier ou dans un tracker, parce qu'il s'agit d'investir dans l'économie réelle.»

«Contrairement aux Néerlandais, le Belge est extrêmement méfiant et frileux en termes d'investissement.»

«Le potentiel est là: il y a 300 milliards d'euros sur les comptes d'épargne des Belges et 1.600 milliards en placements de trésorerie, quasi sans rémunération.»

**IB:** Contrairement aux Néerlandais, le Belge est extrêmement méfiant et frileux en termes d'investissement. Raison pour laquelle je ne pense pas que ce sera le terrain de chasse favori des plateformes étrangères.

**Il y a un an, vous déclariez qu'il y avait un potentiel en Belgique pour lever jusqu'à un milliard d'euros par an en crowd. On y a levé pour 126 millions en 2022. Vous le pensez toujours?**

**JD:** Bien évidemment! Le potentiel est là, il y a 300 milliards d'euros sur les comptes d'épargne des Belges et 1.600 milliards en placements de trésorerie, quasi sans rémunération. Même l'État belge y pense, puisqu'il vient de lancer un bon de caisse à un an à précompte réduit...

**Fort de son agrément, quels nouveaux pays européens visera Beebonds?**

**JD:** Notre principal développement se fera au Benelux. Nous étions déjà actifs en Belgique et au Grand Duché, nous avons demandé à être reconnus aux Pays-Bas pour y entamer des activités. On commencera par y rechercher des clients investisseurs. En volume, ce marché est 25 fois plus important que la Belgique.

**Mais allez-vous aussi chercher des projets à financer aux Pays-Bas?**

**JD:** Oui, et toujours dans le même secteur, l'immobilier résidentiel, où nous avons accumulé beaucoup de compétences, d'expérience et de capacités d'analyse.

**Exclusivement dans ce secteur?**

**JD:** Il y a une telle demande au niveau de la recherche de fonds propres dans le monde de la construction qu'il serait dommage de passer à côté. Mais cela offrira aussi une diversification géographique à notre base d'investisseurs.

**En Belgique, pourtant, Beebonds ne s'est pas limité à l'immobilier...**

**JD:** L'immobilier résidentiel y représente 98% de nos levées de fonds, mais on ne refuse pas d'autres projets. Nous avons déjà financé des installations sportives (Yoga Room) ou la carrière de jeunes sportifs...

**Ainsi que la chaîne de restaurants thai Pitaya, tombée en faillite. C'était donc l'exception?**

**JD:** Oui, et cela nous a fait prendre conscience qu'il vaut mieux rester dans l'immobilier résidentiel, car dans ce secteur, on peut obtenir des garanties.

**IB:** On a fait deux exceptions durant la période covid, parce qu'on avait envie de soutenir des secteurs contraints de fermer durant le confinement: c'étaient les centres de yoga Yoga Room et la master franchise belge de la chaîne Pitaya.

**Quelle réflexion vous inspire l'échec de Pitaya?**

**JD:** Dès qu'un porteur de projet fait un appel public à l'épargne, il devient responsable vis-à-vis des investisseurs. Il doit assumer cette responsabilité et respecter ses investisseurs, conserver leur confiance.

**Ce n'était pas le cas chez Pitaya?**

**IB:** C'est un exemple frappant de manque de respect envers les investisseurs. Durant l'assemblée des obligataires, deux des porteurs du projet ont fait montre de mépris à leur égard, ce qui est scandaleux.

**Retour à vos plans: après le Benelux, où Beebonds se développera-t-elle en Europe?**

**JD:** J'aimerais débarquer dans les pays méditerranéens où les banques ont fort diminué l'octroi de crédits et où il existe une épargne importante. Ce sont le Portugal, l'Espagne, l'Italie et la Grèce. Tous des États rincés par la crise des subprimes.

J'ajouterais que le Luxembourg reste également une terre de conquête, car là aussi, les banques arrêtent de financer les projets immobiliers.

**Beebonds va abaisser le ticket d'investissement minimum sur sa plateforme. Existe-t-il un minimum légal? Et à combien allez-vous mettre ce ticket?**

**JD:** Il n'y a pas de minimum légal. Par le passé, nous avons abaissé à plusieurs reprises le minimum chez nous. Il était à 500 euros et nous allons désormais placer la barre à 100 euros. Pour certaines émissions.

**IB:** Nous voulons offrir un produit d'investissement aux trentenaires qui commencent à épargner. On peut le voir comme une forme d'épargne-pension à travers la plateforme: s'ils débutent à 30 ans et qu'ils investissent 100 euros

par mois dans des projets de crowdfunding à 8% d'intérêt brut, à 65 ans, ils auront investi au total 42.000 euros et touché 250.000 euros brut. Nous voulons aussi leur proposer une garantie à la fois sur le capital et sur le taux d'intérêt. Nous avons en effet signé un accord avec l'assureur Atradius, qui acceptera de garantir certaines émissions, jusqu'à 500.000 euros par projet.

**Quelles émissions?**

**IB:** Ce sera limité aux opérations de marchands de biens, c'est-à-dire qui possèdent déjà le ou les immeubles concernés, ce qui limitera le risque. L'objectif est d'augmenter notre base de clients. On pourrait également redynamiser par ce biais l'épargne de parents ou grands-parents en faveur de leurs enfants ou petits-enfants, via l'ouverture de comptes à leur nom.

«Le crowdfunding devient un placement comme un autre.»

JOËL DUYSAN  
CEO DE BEEBONDS

### INTERVIEW MICHEL LAUWERS

Les plateformes belges de financement participatif (crowdfunding) ont jusqu'au mois de novembre pour obtenir leur agrément européen. Le sésame leur permettra d'étendre leurs services à l'échelle du continent. Ce que cela va signifier pour nos acteurs et notre petit marché? Tentative de réponses prospectives avec Joël Duysan et Lydia Barcelona, respectivement CEO et COO de Beebonds, qui aura été la troisième plateforme belge à décrocher le précieux passeport après Spredd et Look&Fin.

**Qu'est-ce que l'agrément européen va apporter aux plateformes de crowdfunding en Belgique?**

**Joël Duysan (JD):** L'agrément fait entrer les Belges dans le cercle fermé des plateformes européennes, et démontre que nous répondons aux normes à l'échelle du continent.

**Lydia Barcelona (LB):** c'est une sorte de label de qualité. Les plateformes de crowd deviennent des acteurs financiers reconnus.

**Mais qu'est-ce que cela change concrètement?**

**LB:** L'investisseur est désormais mieux protégé. La nouvelle réglementation permet de définir le profil d'investisseur de chaque souscripteur, dans le but de l'amener à ne pas aller au-delà des limites raisonnables telles que définies par son profil.

**JD:** De son côté, le crowdfunding devient un placement comme un autre. Nos comptes ont le même statut qu'un compte chez Keytrade, par exemple. Auparavant, nous étions considérés comme une espèce de gadget. On est désormais au même niveau que les autres types d'investissement... Et le crowd est même, selon moi, un investissement plus intelligent qu'un placement boursier ou dans un tracker, parce qu'il s'agit d'investir dans l'économie réelle et que chaque investisseur choisit le ou les projets qui lui conviennent le mieux.

**L'agrément aura aussi pour effet que des plateformes étrangères vont débarquer en Belgique...**

**JD:** Cela va diversifier l'offre en Belgique dans les prêts aux PME, les dons... Et c'est tant mieux: il y aura une mobilisation supplémentaire de l'épargne citoyenne dans notre pays.

**Doit-on s'attendre à une invasion du marché par des plateformes étrangères?**

**JD:** Non, je n'en ai pas l'impression, car le marché belge plafonne quelque peu.



Contrairement au citoyen néerlandais lambda, le Belge reste frileux en placement, déplore Lydia Barcelona et Joël Duysan. © WOUTER VAN VOOREN