



FINANCER MON PROJET GRÂCE À L'INVESTISSEMENT CITOYEN

Edition de décembre 2022

Réalisé grâce au soutien financier
de la Région Wallonne et de la
Région Bruxelles-Capitale



Financité

Avertissement

En vue de protéger les investisseur·euse·s, les client·e·s de détail et les consommateur·rice·s, des règles strictes s'appliquent aux entreprises qui veulent recourir au financement grâce à l'investissement citoyen.

Celles-ci sont issues de différentes sources légales et réglementaires :

- La réglementation « prospectus », amplement détaillée au chapitre 6 du présent guide,
- Les règles applicables à toute publicité diffusée auprès des client·e·s de détail lors de la commercialisation de produits financiers, détaillée au chapitre 7 ;
- Les dispositions du code de droit économique spécifiques à l'émission de produits financiers, que vous retrouverez au chapitre 8 ;
- L'interprétation de ces différentes réglementations et de leurs dispositions par l'autorité de contrôle des marchés financiers (la FSMA) par le biais de circulaires ou d'avis.

Le présent guide décrit également le panel d'incitants fiscaux applicables aux investissements citoyens, dont les modalités et conditions d'applications sont également établies par des textes légaux.

La matière décrite dans ce guide se réfère à l'état de la législation à la date de sa parution, le 31 décembre 2022.

Ces différentes matières évoluant rapidement, nous ne pouvons assurer spontanément la mise à jour en temps réel du présent guide, de sorte que nous invitons le lecteur à toujours s'assurer de la validité des informations qui y figurent et à solliciter un avis personnalisé et un accompagnement de Financité avant de lancer un appel au financement via l'investissement citoyen.

Table des matières

1	Financité vous accompagne pour votre financement grâce à l'investissement citoyen ...	7
2	Comment obtenir le financement nécessaire pour développer mon entreprise ?.....	8
2.1	Définir mon projet et les ressources dont mon entreprise a besoin pour le réaliser	8
2.2	Déterminer le bon mix de financement pour mon entreprise.....	9
2.2.1	L'auto-financement.....	9
2.2.2	Le capital	10
2.2.3	L'endettement.....	12
2.2.4	Les subsides	14
2.2.5	Les cotisations des membres d'ASBL	15
2.2.6	Les dons, le sponsoring et le mécénat.....	16
3	Comment réaliser un crowdfunding pour financer mon entreprise ?.....	16
3.1	Les trois catégories de crowdfunding possibles, selon la contrepartie offerte aux contributeurs qui financent mon entreprise.....	17
3.1.1	Le crowdfunding sans contrepartie autre que symbolique.....	17
3.1.2	Le crowdfunding en contrepartie d'un avantage en nature	18
3.1.3	Le crowdfunding dont la contrepartie est un investissement en prêt ou en capital	18
3.2	Comment opérationnaliser mon crowdfunding en investissement ?.....	19
3.2.1	Le crowdfunding opérationnalisé en interne, directement par mon entreprise	20
3.2.2	Le crowdfunding de mon entreprise opérationnalisé par une plateforme de financement participatif	22
3.2.3	Dois-je opter pour un crowdfunding en direct, via une plateforme, ou les deux ?	24
4	Pourquoi financer mon entreprise via l'investissement citoyen ?.....	26
4.1	Pour renforcer le financement de mon entreprise	26
4.2	Pour sensibiliser, responsabiliser et impliquer le public à ma thématique.....	27

4.3	Des client e-s et ambassadeur·rice·s grâce à l'investissement citoyen	27
4.4	C'est un outil de financement facile à utiliser dont je fixe les conditions.....	27
4.5	Car la demande citoyenne pour ce type d'investissement est très forte.....	28
5	Comment garantir la plus-value sociétale de mon financement via l'investissement citoyen ? Le label Finance solidaire	29
6	Mon offre d'investissement citoyen doit-elle respecter la réglementation prospectus ? 32	
6.1	Est-ce que je réalise une offre au public de valeurs mobilières ?	33
6.2	Est-ce que la forme juridique de mon entreprise la place en dehors du champ d'application de la réglementation prospectus (ASBL, AISBL ou Fondation) ?	34
6.2.1	Je ne suis pas une ASBL, AISBL ou une fondation, je tombe dans le champ d'application de la réglementation.....	34
6.2.2	Je suis une ASBL, AISBL ou Fondation, je tombe en dehors du champ d'application de la réglementation prospectus	35
6.3	Mon offre au public de valeurs mobilières est-elle expressément exemptée du respect des obligations prévues par la règlementation prospectus ?.....	38
6.3.1	Mon offre au public de valeurs mobilières est exemptée des obligations prévues dans la règlementation prospectus car elle s'adresse seulement à des investisseur·euse·s qualifié·e·s.....	39
6.3.2	Mon offre au public de valeurs mobilières est exemptée des obligations prévues dans la règlementation prospectus car elle s'adresse à moins de 150 personnes	39
6.3.3	Mon offre au public de valeurs mobilières est exemptée des obligations prévues dans la règlementation prospectus car elle requiert au moins 100.000 € d'investissement par investisseur	40
6.4	Mon offre au public de valeurs mobilières n'est pas exemptée des obligations prévues par la règlementation prospectus. Quel est le régime légal qui lui est applicable ? 41	
6.4.1	Mon offre est soumise au régime « de minimis » car je lève un montant total inférieur à 500.000 euros sur 12 mois, avec un maximum de 5.000 euros par investisseur·euse.....	41
6.4.2	Mon offre est soumise au régime de la note d'information car je lève un montant total supérieur à 500.000 euros sur 12 mois et/ou un montant supérieur à 5.000 euros par investisseur·euse MAIS au total moins de 5.000.000 euros sur 12 mois	42

6.4.3	Mon offre est soumise au régime de publication d'un prospectus car je souhaite lever plus de 5.000.000 d'euros sur 12 mois	44
7	Mon offre d'investissement citoyen doit-elle respecter les règles relatives à la publicité diffusée auprès des clients de détail lors de la commercialisation de produits financiers ? ..	47
7.1	Principe : Je dois respecter les règles relatives à la publicité diffusée auprès des clients de détail lors de la commercialisation de produits financiers dès que j'adresse une publicité relative à un produit financier à des clients non professionnels	47
7.2	Quelles sont les exigences générales relatives aux publicités pour des produits financiers diffusées auprès des client·e·s de détail auxquelles doit répondre ma publicité ?	48
7.3	Quel est le contenu minimum exigé pour ma publicité relative à un produit financier diffusée auprès des client·e·s de détail ?.....	49
8	Mon offre d'investissement citoyen doit-elle respecter les règles générales et spécifiques du Code de Droit Economique (CDE) protégeant les consommateur·rice·s ?	52
8.1	Principe : je dois respecter les règles générales du CDE protégeant les consommateur·rice·s si mon une offre de valeurs mobilières leur est adressée	52
8.2	Mon offre de valeurs mobilières à destination de consommateur·rice·s ne peut comporter de clauses abusives au sens du CDE	53
8.3	Mon offre de valeurs mobilières à destination de consommateur·rice·s ne peut être une offre conjointe au sens du CDE	54
9	Comment me financer via l'émission d'obligations ?	55
9.1	Qu'est-ce qu'une émission obligataire, qu'est-ce qu'une obligation ?	55
9.2	Quelles sont les quatre grandes étapes d'une émission obligataire ?	56
9.3	Comment élaborer mon produit financier obligataire ?	58
9.3.1	Je définis le montant d'une obligation.....	58
9.3.2	Je définis le montant global de mon émission.....	58
9.3.3	Je définis la durée de l'emprunt	58
9.3.4	Je définis un taux d'intérêt, ou pas.....	58
9.3.5	Je définis la durée de la période de souscription et ce qui formalise la souscription.....	59
9.3.6	Je définis les modalités de remboursement des obligations.....	59
9.4	Quelles informations dois-je collecter auprès des souscripteur·rice·s ?.....	60

9.5	Que mentionner dans mon registre des obligations nominatives ?	61
9.6	Comment prélever le précompte mobilier sur les intérêts de mes obligations et en assurer la déclaration et le versement au fisc ?.....	61
10	Les prêts consentis par des particuliers à mon ASBL ou ma coopérative peuvent-ils bénéficier d'un avantage fiscal et d'une garantie régionale ?.....	64
10.1	Les prêts consentis par des particuliers à mon ASBL ou ma coopérative peuvent-ils bénéficier du mécanisme du prêt coup de pouce en Wallonie ?.....	64
10.2	Les prêts consentis par des particuliers à mon ASBL ou ma coopérative peuvent-ils bénéficier du mécanisme du prêt proxi à Bruxelles ?	67
11	Quels sont les avantages fiscaux pour les investisseur·euse·s liés à l'investissement dans ma coopérative ?.....	70
11.1	Mes investisseur·euse·s peuvent-ils-elles bénéficier de l'exonération du précompte mobilier sur les premiers 800€ de dividendes ?	70
11.2	Ma coopérative peut-elle bénéficier du mécanisme du Tax Shelter pour les entreprises débutantes ?	72
11.2.1	Qui peut en bénéficier ?	72
11.2.2	Qu'est-ce qu'une société débutante ?.....	73
11.2.3	Quand peut-on dire qu'il y a continuation d'activité ?.....	74
11.2.4	Quelles sont les sociétés visées ?	75
11.2.5	Qu'est-ce qu'une petite société ?.....	76
11.2.6	Quelles sont les limites et obligations fixées pour les investissements ?.....	77
11.2.7	Quelles sont les particularités du Tax Shelter pour startups en ce qui concerne les coopératives ?.....	78
11.3	Ma coopérative peut-elle bénéficier du mécanisme du Tax Shelter pour les entreprises en croissance ?.....	78
12	Quels sont les avantages fiscaux lié à l'agrément de ma société coopérative ?	81
12.1	Quels sont les principes à respecter pour obtenir l'agrément en tant que société coopérative ?.....	82
12.1.1	L'adhésion volontaire et l'exclusion pour de justes motifs.....	82
12.1.2	Les parts sociales confèrent, par catégorie de valeurs, les mêmes droits et obligations.....	83

12.1.3	Le vote des associés à l'assemblée générale est démocratique.....	83
12.1.4	Les commissaires et les administrateurs sont désignés par l'assemblée générale des associés.....	84
12.1.5	Le dividende distribué aux associés est modéré	85
12.1.6	Les administrateur·rice·s exercent leur mandat gratuitement	86
12.1.7	La société a pour but de satisfaire les besoins de ses associé·e·s	86
12.1.8	Une partie des ressources annuelles est consacrée à l'information et à la formation des membres	86
12.1.9	Entrée et sortie des coopérateurs	86
12.1.10	Établissement d'un rapport spécial annuel.....	87
12.2	Quelle différence avec l'agrément comme entreprise sociale (qui remplace la société à finalité sociale), est-ce combinable ?.....	88
12.3	Quels sont les quatre avantages fiscaux liés à l'agrément comme société coopérative ?.....	90
12.3.1	Avantage fiscal pour la SC agréée qui verse des dividendes à des personnes physiques	90
12.3.2	Les administrateur·rice·s délégué·e·s et les délégué·e·s à la gestion journalière des SC agréées peuvent bénéficier de la sécurité sociale des travailleur·euse·s	91
12.3.3	Application étendue du tarif réduit à l'impôt sur les sociétés à la SC agréée ...	91
12.3.4	Absence de requalification des intérêts des avances prêtées par les associés d'une SC agréée en dividendes.....	91

1 Financité vous accompagne pour votre financement grâce à l'investissement citoyen

On parle d'investissement citoyen lorsque des particuliers investissent directement une somme d'argent dans une entreprise que ça soit par l'octroi d'un prêt ou par une prise de participation au capital de cette dernière. C'est ainsi que l'entreprise a recours au financement citoyen.

Recourir à ce type de financement a un triple avantage :

1. Vous créez et fidélisez une communauté autour de votre projet ;
2. Vous diversifiez vos sources de financement ;
3. Vous favorisez une économie solidaire et responsable mais également l'implication citoyenne dans les questions liées à la finance.

Financité propose des accompagnements collectifs et personnalisés gratuits, financés par la Région de Bruxelles-Capitale et la Région wallonne, qui permettent aux entreprises de répondre aux questions suivantes :

- Quel « mix de financement » convient à mon entreprise, quel outil de financement citoyen choisir et comment le créer ?
- Quel est le cadre légal applicable à ma levée de fonds ?
- Comment réaliser et optimiser la communication autour de ma levée de fonds ?
- Quel impact le financement citoyen aura-t-il sur ma structure en termes de gouvernance (AG, CA...) ?
- Quels sont les aspects administratifs et fiscaux spécifiques découlant de ma levée de fonds

Ce programme d'accompagnement s'adresse :

- À celles et ceux qui ont ou veulent mettre en place une initiative économique citoyenne

Exemple : les habitants d'un quartier se mettent ensemble pour racheter et exploiter ensemble leur boulangerie de quartier qui, sinon, menace de fermer ;

- Aux entreprises d'économie sociale en création ou existantes (asbl, coopératives) qui souhaitent diversifier leurs sources de financement ;
- À tout entrepreneur intéressé par le financement citoyen et l'économie sociale.

Votre projet ne doit pas forcément être déjà en activité (il peut encore s'agir d'une idée).

Pour plus d'informations, rendez-vous sur notre site <https://www.financite.be/fr/recherche-de-financement-citoyen> ou contactez nos conseillères : Pauline Masquelier (pauline.masquelier@financite.be) et Lise Disneur (lise.disneur@financite.be)

Qui est Financité ?

Financité est un mouvement pluraliste dont le but désintéressé est de développer la recherche, l'éducation et l'action en matière de finance responsable et solidaire afin de contribuer à une société plus juste et plus humaine.

Le travail quotidien de Financité, de ses membres, de ses groupes et de son équipe de permanent-e-s est de proposer une analyse critique de la société, de stimuler des initiatives démocratiques et collectives, de développer l'engagement de citoyen-ne-s à faire bouger les lignes et de rendre à la finance sa fierté d'être au service de la société plutôt que de la desservir.

Financité s'engage pour le développement de la finance solidaire

Pour Financité, la finance solidaire consiste à fournir, sans visée spéculative et moyennant une rémunération limitée, l'argent nécessaire à la réalisation d'opérations économiques qui présentent une valeur ajoutée pour l'humain, la culture et/ou l'environnement, en vue de favoriser le bien commun, la cohésion sociale et la gouvernance démocratique.

2 Comment obtenir le financement nécessaire pour développer mon entreprise ?

2.1 Définir mon projet et les ressources dont mon entreprise a besoin pour le réaliser

Si vous lisez ce guide, c'est que votre entreprise a besoin de ressources financières pour mener à bien ses activités.

La première étape indispensable à toute démarche de recherche de financement consiste à définir en détail les objectifs de votre entreprise, votre projet, la manière dont vous entendez le développer ainsi que les besoins de financement qui sont nécessaires à court, moyen et long terme pour le réaliser.

Pour affiner et structurer ce projet, votre entreprise pourra utiliser différents outils tels que le business plan, le plan financier, mais également le business Model Canvas, l'Analyse SWOT, la méthode SMART, la Balance SCORECARD, le tableau de bord de l'entreprise, ...

Pour vous accompagner dans ces démarches, vous pouvez compter sur l'appui de différentes **organisations spécialisées dans le soutien des entreprises de l'économie sociale en Wallonie et à Bruxelles** qui pourront vous fournir une méthode, des outils et leur expertise. Vous trouverez une liste de ces organisations sur le site economiesociale.be.

Les différents acteurs auprès desquels vous pourrez vous tourner en vue d'investir dans votre entreprise examineront en détail ces différents documents et leur contenu. La manière dont vous les maîtriserez et les présenterez seront des éléments déterminants de leur décision d'investir ou non.

2.2 Déterminer le bon mix de financement pour mon entreprise

Une fois vos besoins de ressources financières identifiés, votre entreprise aura généralement intérêt à recourir à plusieurs sources de financement différentes (un « mix de financement »), d'origine interne (fonds propres) ou externe (apportés par des tiers).

L'objectif de recourir à un mix de financement est de permettre à votre entreprise d'atteindre un équilibre en termes de :

- Durée du financement, en vue de lier celle-ci à la durée des investissements à réaliser ;
- Ratio entre les fonds propres issus de l'autofinancement et les fonds apportés par des tiers ;
- Coût des financements et de garanties à apporter aux financeurs.

Les entreprises peuvent se financer de différentes façons et celles-ci peuvent être complémentaires.

2.2.1 L'auto-financement

L'activité d'une entreprise va généralement lui permettre de générer des ressources financières. On dit d'une entreprise qu'elle s'auto-finance lorsque son activité est rentable,

dégage un excédent (le bénéfice) et que le résultat dégagé est conservé au sein de l'entreprise.

Exemple : Une entreprise fait du bénéfice sur la vente des produits et/ou services qu'elle commercialise. Une partie de ce bénéfice est mis en réserve ou utilisé pour réaliser un nouvel investissement.

Le + : l'auto-financement ne coûte que les efforts de production, de prospection et d'administration. Il permet à l'entreprise d'augmenter ses fonds propres et donc sa valeur, de diminuer sa dépendance vis-à-vis des autres financeurs et d'améliorer sa crédibilité auprès de ces derniers, des partenaires et des tiers.

Le - : l'activité de l'entreprise doit dégager des ressources financières excédentaires, ce qui n'est pas possible tout le temps, particulièrement en phase de démarrage. Certaines ASBL, dont les activités sont exclusivement financées par des subsides, n'ont pas la possibilité de dégager un bénéfice.

2.2.2 Le capital

Le capital de l'entreprise représente les apports (en liquidités ou en biens) que des investisseur-euse-s - les associés - ont décidé de mettre en commun pour permettre à l'entreprise d'exercer ses activités, en contrepartie de quoi ils ont reçu des parts ou actions de la société.

A noter que les ASBL ne possèdent pas de capital et ne peuvent dès lors avoir recours à ce mode de financement.

Du capital peut être injecté en vue de financer l'entreprise à toutes les phases de son développement.

Le capital de la société peut être fourni par les entrepreneurs et entrepreneuses à la base du projet d'entreprise, des investisseur-euse-s extérieur-e-s, des personnes morales privées ou publiques ou encore des personnes physiques.

Pour augmenter son capital, une société pourra avoir recours au « crowdfunding », c'est-à-dire au financement par la foule, en faisant appel à son réseau, à ses proches, ou même des inconnus en vue de souscrire des actions (voir le chapitre 2 de ce guide dédié au Crowdfunding).

Les actions (ou parts de coopérateur-ice) sont octroyées en contrepartie de l'investissement et confèrent à leur détenteur ou détentrice (l'actionnaire) le droit de participer à la gouvernance de l'entreprise via le droit de vote au sein de l'assemblée générale de l'entreprise

et éventuellement le droit de poser leur candidature en tant qu'administrateur·rice.

Sauf disposition contraire dans les statuts de l'entreprise ou dans un pacte d'actionnaire, l'investissement en capital est fait pour une durée indéterminée, au choix de l'investisseur·euse. Les modalités de sortie du capital et la valorisation de l'action sont fixées dans les statuts.

Lorsque la société dégage un bénéfice, les parts ou actions peuvent donner droit à des ristournes et/ou à un dividende (part des bénéfices attribué en fonction des actions détenues dans le chef de l'actionnaire) moyennant une décision de l'assemblée générale en ce sens.

En cas de liquidation de l'entreprise, l'actionnaire ne peut obtenir le remboursement de la valeur de ses actions qu'après paiement de toutes les dettes de celle-ci. En ce sens, le capital est l'investissement au sein d'une entreprise qui comporte le plus de risques.

Exemple : Les supermarchés coopératifs qui exigent généralement de tous leurs (futur·e·s) client·e·s qu'ils deviennent coopérateur·ice en souscrivant une part (une action) de la société.

Exemple : Les coopératives énergétiques citoyennes qui ouvrent leur capital aux particuliers en vue de permettre des prises de participation dans des projets d'installation de dispositifs de production d'énergie renouvelable (éolien, photovoltaïque, biomasse...).

Exemple : De nombreuses coopératives wallonnes bénéficient d'un financement en capital de [W.Alter](#) (outil de Financement public spécialisé de la Société Régionale d'Investissement de Wallonie).

Les apports en fonds propres de W.Alter peuvent monter jusqu'à 200.000 € par projet, voire 500.000€ si le projet s'inscrit dans la transition énergétique.

Le + : l'augmentation des fonds propres de l'entreprise renforce celle-ci, sans endettement supplémentaire ni garantie exigée. Cela renforce sa solvabilité et donc la confiance qu'on lui porte. Cela peut aussi lui permettre de compenser éventuellement des pertes temporaires ou de jouer comme levier pour l'octroi de prêts bancaires. Les nouveaux coopérateur·ice·s peuvent s'impliquer dans l'entreprise.

Le - : il n'est pas toujours facile de trouver des associé·e·s qui acceptent de courir le risque de perdre tout ou partie de leur investissement. L'entrée de nouveaux associé·e·s induit une dispersion du capital et impacte la gouvernance de l'entreprise. La durée d'investissement des coopérateur·ice·s est généralement imprévisible et le remboursement à terme des parts suite à leur démission éventuelle impactera la gestion financière de l'entreprise.

2.2.3 L'endettement

Pour se financer, l'entreprise peut également recourir à l'emprunt. Des fonds lui sont alors remis par un-e prêteur-euse, moyennant en général le paiement d'un intérêt, et assorti de l'engagement de rembourser la somme après un temps déterminé.

L'entreprise et le-la prêteur-euse vont alors conclure un contrat de prêt. Celui-ci fait naître une dette dans le chef de l'entreprise (l'obligation de rembourser le capital et de payer des intérêts le cas échéant) et une créance dans le chef de celui ou celle qui prête l'argent (le-la créancier-ère). Ce contrat matérialise le droit de percevoir le remboursement du capital et des intérêts (s'il y en a) selon les modalités convenues.

Il existe différents types d'endettement :

Celui qui est conclu par un contrat de prêt/de crédit individuel.

Exemple : Ma banque me prête une somme d'argent pour combler mes écarts de trésorerie.

Exemple : Un membre de ma famille ou un ami me prête une somme d'argent pour le démarrage de mon entreprise.

Exemple : Mon entreprise bénéficie d'un prêt octroyé par Finance&invest.brussels (<https://www.finance.brussels>). Cette entreprise publique a pour vocation de soutenir les entreprises à tous les stades de leur existence : de la création à la reprise-transmission, en passant par le développement, l'innovation, l'internationalisation ou la transition environnementale. L'invest bruxellois a développé une gamme de produits financiers à destination des entreprises, dont [certains outils de financement sont spécifiquement dédiés aux entreprises sociales et aux coopératives.](#)

Celui qui se fait via l'émission d'un outil financier de prêt standardisé, qui va être par un certain nombre d'investisseurs et d'investisseuses intéressés par l'offre de l'entreprise.

Pour ce faire, l'entreprise rédige un contrat standardisé qui fixe les caractéristiques du prêt (durée, montant minimal/maximal par prêteur-euse, modalités de remboursement et mode de rémunération) et le montant global qu'elle souhaite emprunter. Ces conditions seront applicables aux prêteur-euse-s qui souscriront une fraction de cet emprunt global.

L'entreprise procède ensuite à une campagne de « crowdfunding » (financement par la foule) au sujet de son offre de prêt standardisé en invitant ses proches, son réseau ou même des inconnus l'invitant à lui prêter de l'argent (voir le chapitre 3 du présent guide dédié au

Crowdfunding).

Exemple : L'ASBL Maison de santé RIVE souhaitait se lancer dans la création d'une nouvelle maison médicale à Evere. Pour lui permettre de financer cela, elle a procédé à une émission d'obligations « Maison de Santé RIVE 2021 », avec des coupons d'une valeur nominale de 250 euros, producteurs d'intérêt de 0,61 % par an pour les obligations à 8 ans et 0,7 % pour les obligations à 5 ans (pour savoir comment faire, rendez-vous au chapitre 8 de ce guide). Elle a également émis des prêts subordonnés standardisés avec les mêmes caractéristiques qui bénéficient du mécanisme d'incitant fiscal bruxellois « prêt proxi » (voir chapitre 9). Ces deux émissions lui ont permis de bénéficier de prêts à concurrence de 310.000 euros qui ont été consentis par 37 personnes issues de leur réseau (famille, ami-e-s...).

Exemple : La coopérative Vill'ages de Pass-ages SC souhaitait financer l'achat de 3 appartements destinés à des ménages à faibles revenus au sein du projet CALICO¹. Celle-ci a émis un prêt standardisé subordonné « prêt proxi » et a levé 300.000 euros en trois mois auprès de 22 prêteur-euse-s qui se trouvaient dans son cercle proche (famille des futurs habitant-e-s, membres de l'ASBL), son cercle éloigné ou étaient des personnes totalement extérieures et inconnues.

Il existe de nombreuses variantes de prêt/de crédit que l'on distingue généralement en fonction de :

- Leur durée : crédit à court terme (moins d'un an) ou à moyen et long terme (plus d'un an).
- Leur forme : crédit d'investissement, opération à tempérament, crédit de caisse, facilité de paiement, délai de paiement d'un fournisseur, emprunt subordonné (remboursé après toutes les autres dettes de l'entreprise), emprunt obligataire, factoring, leasing, ...
- La présence ou non de garanties : Les garanties peuvent être réelles - c'est-à-dire porter sur un bien meuble ou immeuble-, telles que l'hypothèque, le gage sur fonds de commerce, le gage de titres ou de valeurs, la garantie bancaire, l'assurance ou la garantie fournie par un organisme public. Elles peuvent également être personnelles – c'est-à-dire qu'elles créent un droit de créance dans le chef du financeur à l'égard

¹ Projet de 34 appartements en cohabitation qui offre une mixité générationnelle et sociale en interaction avec le quartier à Forest : <https://calico.brussels/fr/>

d'un tiers qui s'engage envers le prêteur – telles que le cautionnement personnel et solidaire de l'entrepreneur en sa qualité de personne physique.

- La qualité de la personne qui prête : Les crédits à l'entreprise peuvent être consentis par toute sorte d'organismes privés ou publics reconnus comme fournisseurs de services financiers mais également par des investisseurs et investisseuses personnes physiques ou morales dont ce n'est pas la mission principale.

Le + : les conditions de l'investissement en prêt sont fixées dès le départ et donc prévisibles, mon entreprise préserve dans la plupart des cas son indépendance et son autonomie par rapport aux investisseur·euse·s qui ne bénéficient pas de facto du droit de siéger dans les organes de gouvernance de mon entreprise.

Le - : la durée de l'emprunt et la rémunération ne tiennent pas compte du succès – ou pas – de mon entreprise. Des garanties ou cautions peuvent être exigées par certain·e·s prêteur·euse·s.

A noter que certaines organisations proposent des produits de financement spécialisés à destination des entreprises de l'économie sociale. Il s'agit² de :

- **Banques :** Banque Triodos, NewB, CBC Banque & assurance, VDK bank ;
- **Coopératives de financement de l'économie sociale :** Crédal, Citizenfund, F'in Common, Hefboom, Socrowd, Trividend ;
- **Acteurs institutionnels de financement spécialisés dans l'économie sociale :** W.Alter en Wallonie et Brusoc à Bruxelles.

2.2.4 Les subsides

Un subside est un financement mis à disposition d'une entreprise par un pouvoir public. Il existe des subsides octroyés par les autorités européennes, régionales, fédérales, communautaires, provinciales ou communales. L'octroi de subsides contribue à la mise en œuvre des stratégies élaborées par les pouvoirs publics dans les différents domaines qui ressortent de leurs compétences.

² Ces informations sont issues du Rapport sur la finance solidaire 2022 édité par Financité disponible ici : https://www.financite.be/sites/default/files/references/files/rapport_sur_la_finance_solidaire_2022_complet_am.pdf

Pour prétendre à l'obtention d'un subside, l'entreprise doit introduire un dossier auprès de l'autorité compétente dans les délais et la forme impartis.

Les subsides sont généralement octroyés par les pouvoirs publics pour l'acquisition d'un objet, la réalisation d'un projet déterminé et ils sont limités à un pourcentage du coût total du projet/de l'objet à financer.

Les subsides disponibles sont variés. Ils peuvent porter par exemple sur des investissements mobiliers ou immobiliers, la digitalisation de l'entreprise, le recours à des services de consultance, à l'exportation, au recrutement et à la formation, à l'innovation, à l'exportation, au soutien à des projets d'économie circulaire, ...

Exemple : À Bruxelles, les entreprises sociales reconnues par la Région de Bruxelles-Capitale peuvent bénéficier de différents avantages comme une majoration de 10% des aides classiques aux entreprises. Il existe également des appels à projets spécifiques qui, chaque année, sont publiés sur le site [Bruxelles Economie emploi](#).

Exemple : En Wallonie, un dispositif de soutien à la transition circulaire a été mis en place. Le site [Circular Wallonia](#) a été créé à cet effet et recense les subsides, primes, aides, appels à projets et financements disponibles pour les entreprises.

Le + : Les subsides ne doivent pas être remboursés, ils n'exigent en général aucun retour sur investissement et n'entraînent aucune charge financière, hormis l'investissement en temps pour remplir les dossiers de demande et les frais relatifs à la gestion administrative du subside par l'entreprise bénéficiaire.

Le - : La décision concernant l'octroi du subside peut parfois intervenir sur le tard par rapport au timing de l'activité de votre entreprise et le versement du subside peut être phasé ou mis à disposition après l'engagement de la dépense, ce qui oblige parfois l'entreprise à préfinancer par d'autres moyens l'activité ou l'achat subsidié.

2.2.5 Les cotisations des membres d'ASBL

La cotisation est une contribution, généralement financière, que peut demander une association à tous ou à une partie de ses membres afin de participer aux frais de gestion et de fonctionnement de l'association et/ou d'avoir droit à certains services ou avantages.

En contrepartie, les cotisant·e·s ont le droit de s'investir dans la vie associative, d'être convoqué·e·s et de participer aux assemblées générales de l'ASBL.

La cotisation n'est obligatoire que si les statuts ou une disposition législative le prévoit.

Exemple : L'ASBL Fédération des maisons médicales regroupe plus de 125 maisons médicales en Belgique francophone. Grâce, entre-autres, aux cotisations de ses membres, elle leur offre différents services, en assurant notamment un appui pour leur développement et leur gestion.

2.2.6 Les dons, le sponsoring et le mécénat

Le don est un avantage financier ou matériel offert par un-e donateur·rice à une entreprise (le donataire) sans contrepartie.

Le sponsoring est l'octroi d'un soutien financier à une organisation ou à un événement, en contrepartie d'une visibilité particulière accordée au nom ou au logo du sponsor. Celui-ci a toujours l'intention de gagner quelque chose, par exemple un surplus de notoriété ou un renforcement de son image de marque interne ou externe.

Le mécénat consiste quant à lui à soutenir une organisation ou une action, sans que le nom de l'entreprise ou du commanditaire n'y soit associé de façon visible. Bref, sans contrepartie directe ou mesurable en termes de publicité ou d'image. Le mécénat a donc une vocation plutôt philanthropique, qui répond à un appel personnel et désintéressé (idéalisme, intérêt pour la cause).

Cette forme de financement est largement exploitée par les ASBL tout au long de leur existence, alors que les coopératives y auront plutôt recours dans la phase de test au démarrage des activités de leur entreprise ou encore pour le développement de projets spécifiques susceptibles de rencontrer l'intérêt d'un mécène ou d'un sponsor défini en adéquation avec vos valeurs.

Des organisations telles que mon.asbl.be, [l'Associatif financier](#), ainsi que les [agences conseils](#) agréées pour accompagner les projets d'économie sociale pourront vous aider à identifier les différents acteurs (loterie nationale, fonds, fondations, entreprises, bourses et prix privés, club services,...) susceptibles d'apporter un soutien financier à votre projet sous forme de don, de mécénat ou de sponsoring.

3 Comment réaliser un crowdfunding pour financer mon entreprise ?

Le financement participatif, en anglais crowdfunding, désigne un effort collectif de nombreux individus qui se mettent en réseau et réunissent leurs ressources pour soutenir des efforts entrepris par d'autres individus ou organisations.

Le crowdfunding ne date pas d'hier. À la fin du 19^e siècle c'est grâce aux contributions de milliers de personnes que la construction du socle de la Statue de la Liberté a été financée. Le

crowdfunding connaît une croissance importante depuis quelques années en raison entre autres de la popularité des réseaux sociaux.

Selon la FSMA³, le crowdfunding consiste à solliciter le grand public sur internet pour obtenir de l'argent en vue du financement d'une entreprise ou d'un projet. L'idée de base du crowdfunding est de récolter de petits montants auprès d'un grand nombre de personnes.

3.1 Les trois catégories de crowdfunding possibles, selon la contrepartie offerte aux les contributeurs qui financent mon entreprise

On distingue généralement trois catégories de financement participatif, selon ce qui va être offert en contrepartie du financement qui est sollicité via le « crowdfunding » :

- les campagnes de financement par le don :
- les campagnes de financement où une contrepartie en nature est proposée aux contributeur·rice·s en échange de leur participation financière
- Les campagnes de financement où la souscription d'un produit financier est proposée aux contributeur·rice·s en contrepartie de leur participation financière.

L'investissement citoyen, sur lequel porte le présent guide, vise exclusivement cette troisième catégorie.

3.1.1 Le crowdfunding sans contrepartie autre que symbolique

Une première catégorie de crowdfunding vise les campagnes de financement par le don. Les contributeur·rice·s effectuent un don à l'entreprise, parfois moyennant une contrepartie symbolique.

On parle alors de donation-based crowdfunding.

Exemple : En contrepartie de votre contribution pour la réalisation du film, vous recevez un grand merci de la part de toute l'équipe et votre nom se trouvera au générique du film !

Dans ce cas, on est en présence d'un don et la personne qui finance l'entreprise ou le projet est un·e donateur·rice.

³ Site de Wikifin, programme d'éducation financière de la FSMA <https://www.wikifin.be/fr/epargner-et-investir/produits-dinvestissement/le-crowdfunding>

En Belgique, il n'existe pas de réglementation spécifique qui encadre ce type de financement participatif. Les règles applicables seront donc les règles générales relatives aux dons et à la possibilité de déductibilité fiscale de ces derniers.

3.1.2 Le crowdfunding en contrepartie d'un avantage en nature

Dans cette situation, une contrepartie en nature est proposée aux contributeur·rice·s en échange de leur participation financière. On parlera alors de reward-based crowdfunding.

Soit la contrepartie prend la forme d'une récompense proportionnelle à la contribution, soit il s'agit en réalité d'une prévente de biens et/ou services.

Exemple : En contrepartie de votre contribution, vous recevez un exemplaire de l'œuvre d'art qui sera réalisée ou encore des bacs de bière produite avec le matériel acquis grâce au financement.

Dans ce cas, on est en présence d'un contrat de vente de biens ou de services, ce qui justifiera sans doute la prise en compte de la TVA dans l'opération.

En Belgique, il n'existe pas de réglementation spécifique qui encadre ce type de financement participatif. Les règles applicables seront donc les règles générales liées aux contrats de vente de biens et services en cas de prévente.

3.1.3 Le crowdfunding dont la contrepartie est un investissement en prêt ou en capital

L'investissement citoyen, qui fait l'objet du présent guide, se retrouve dans cette troisième catégorie de financement participatif de l'entreprise.

Dans ce cas-ci, l'entreprise sollicite un grand nombre de contributeur·rice·s (personnes physiques ou morales) en vue de souscrire un produit financier en contrepartie du financement apporté, leur permettant :

- Soit de participer au capital d'une entreprise via la souscription d'actions, on parlera alors de crowd-equity ;
- Soit de prêter des fonds à l'entreprise via la souscription d'un contrat de prêt, on parlera alors de crowd-lending.

Ce faisant, l'entreprise réalise une offre d'instruments de placement (contrat de prêt, émission d'obligations, émission d'actions) qu'elle propose à la souscription auprès de tiers, personnes physiques ou morales.

Exemple : L'ASBL maison de santé RIVE qui propose la souscription d'obligations à son

réseau de contacts en vue de financer l'équipement de ses cabinets, l'informatique et la trésorerie de ses trois premières années d'exercice (crowd-lending).

Exemple : Le supermarché coopératif qui exige la souscription de parts de coopérateur pour devenir client (crowd-equity).

Pour protéger les investisseur-euse-s et s'assurer qu'une information de qualité leur est fournie, le contenu et les modalités des communications relatives à ces instruments de placements sont strictement réglementés et contrôlés par l'Autorité des marchés financiers (la FSMA).

Si votre entreprise envisage de recourir au financement participatif via l'investissement citoyen, nous vous conseillons fortement de poursuivre attentivement la lecture de ce guide mais également de solliciter un accompagnement collectif et/ou personnalisé offert par Financité avant de lancer votre financement.

3.2 Comment opérationnaliser mon crowdfunding en investissement ?

Comme souligné plus haut, nous nous concentrons dans ce guide sur le crowdfunding en investissement, c'est-à-dire le fait pour une entreprise de solliciter le grand public pour obtenir de l'argent en vue du financement d'un projet dont la contrepartie offerte aux contributeur-riche-s est la souscription d'un produit financier (soit des actions, soit un prêt).

Pour réaliser une campagne de crowdfunding en investissement, l'entreprise a le choix :

- Soit elle opérationnalise la campagne de levée de fonds elle-même, sans intermédiaire ;
- Soit elle passe par l'intermédiaire d'une plateforme de financement participatif qui opérationnalisera la campagne de levée de fonds pour elle, moyennant rémunération.

3.2.1 Le crowdfunding opérationnalisé en interne, directement par mon entreprise

Votre entreprise peut, si elle le souhaite, monter et réaliser elle-même sa campagne de crowdfunding en investissement, sans passer par un intermédiaire. Cela nécessite bien entendu que cette dernière dispose des ressources temporelles, humaines et organisationnelles en interne pour le faire.

De nombreuses entreprises de l'économie sociale ont ainsi mené directement à bien leurs campagnes de financement via l'investissement citoyen avec succès.

Citons par exemple :

- *Vin de Liège SC, qui a émis ses parts de coopérative et a levé 853.000 euro en environ deux semaines ;*
- *Urbike SC, qui a émis ses parts de coopérative et a levé 100.000 euro en 13 jours et un mois plus tard 150.000 euro en deux mois ;*
- *La Ferme nos Pilifs ASBL, qui a émis des obligations à 5 et 10 ans à concurrence de 415.600 euro en 68 jours pour financer des travaux de construction de leur nouvelle chaufferie et de nouvelles serres ;*
- *NewB SC qui a émis des parts de coopérative et a levé 35.000.000 euro en environ 40 jours en vue de permettre le développement d'une nouvelle banque coopérative et éthique en Belgique ;*
- *La coopérative Fair Ground Brussels, qui a émis des obligations à 10 et 20 ans pour 337.000 euro et a levé 250.000 euro via un prêt standardisé subordonné (prêt proxi) en un peu moins de trois mois en vue de financer 10 logements dans le projet CALICO ;*
- *La maison médicale Maison de Santé Rive ASBL, qui a levé 188.000 euro via l'émission d'un prêt subordonné standardisé (Prêt proxi) à 5 et 8 ans et 105.000 euro via l'émission d'obligations à 5 et 8 ans en vue de financer les travaux, l'achat de matériel et la trésorerie nécessaire pour les rémunérations des travailleurs au démarrage de l'activité.*

Ce succès implique la mise en œuvre par votre entreprise de toute une série d'actions pour y parvenir. Vous devrez, entre autres choses :

1. Définir les outils financiers qui seront offerts à la souscription et leurs caractéristiques ;
2. S'assurer du respect des différentes réglementations en vigueur ;

3. Affecter du personnel pour assurer la préparation, la communication et le suivi de la campagne de financement ;
4. Établir le plan stratégique de la campagne de communication (public(s) cible(s), durée de la campagne, moyens déployés, canaux de communication, etc.) ;
5. Créer les différents outils de communication (support vidéo, newsletters, site web, publications sur les réseaux sociaux, etc. ;
6. Centraliser les données de tous les contacts et répartir la gestion de ceux-ci ;
7. Assurer un réseautage pour obtenir des relais sectoriels ;
8. Organiser des séances de communication à destination des investisseur·euse·s potentiel·le·s ;
9. Assurer la relance et les réponses aux questions des investisseur·euse·s ;
10. Mettre en place des outils de suivi des souscriptions et de l'investissement ;
11. Assurer le respect des obligations administratives et fiscales relatives à la levée de fonds ;
12. Organiser la communication post-souscription avec les investisseur·euse·s en fonction de leur motivation et leurs attentes ;
13. Construire une communauté et fidéliser les investisseur·euse·s au projet ;
14. etc.

La liste des actions à mettre en place peut sembler longue et fastidieuse mais il convient de garder à l'esprit que les entreprises sociales qui se lancent dans l'aventure ne sont pas seules. Elles peuvent bénéficier de l'expertise et du soutien de Financité pour l'ensemble de ce processus, ainsi que de l'appui des autres acteurs spécialisés dans l'accompagnement.

De plus, les entreprises qui ont mené à bien leurs campagnes de financement en interne sont souvent partantes pour partager leur expérience afin de permettre le développement d'autres initiatives et de soutenir l'écosystème de l'économie sociale. Elles sont une précieuse source de savoir-faire pour les entreprises qui désirent se lancer dans l'aventure.

Sur le plan légal, la FSMA⁴ se charge d'assurer le contrôle des informations fournies aux investisseur·euse·s et de la publicité relative à l'offre pour les campagnes de crowdfunding menées en direct qui proposent la souscription de produits financiers (actions/prêts) à des investisseurs.

3.2.2 Le crowdfunding de mon entreprise opérationnalisé par une plateforme de financement participatif

Pour réaliser son financement participatif en investissement (offre de souscription de prêts, d'actions) votre entreprise peut se tourner vers un intermédiaire. Ce prestataire de services de financement participatif assurera toute une série de missions pour elle, moyennant rémunération.

Un prestataire de services de financement participatif est une entreprise qui fournit des services de financement participatif, aussi appelé services de crowdfunding. Il met en relation des investisseur·euse·s et des porteurs de projets à la recherche de financement.

Le terme « plateforme de financement participatif » (ou plateforme de crowdfunding) désigne l'outil en ligne accessible au public, exploité ou géré par le prestataire de services de financement participatif.

Les services offerts par le prestataire de financement participatif consistent en l'une des activités suivantes :

- La facilitation de l'octroi de prêts⁵ (crowdfunding en prêt) ;
- Le placement sans engagement ferme de valeurs mobilières⁶ et d'instruments financiers admis à des fins de financement participatif (crowdfunding par investissement) ;

Concrètement, à l'occasion d'une campagne de crowdfunding en investissement, la

⁴ L'autorité belge des services et marchés financiers.

⁵ Le prêt étant entendu comme étant « un contrat par lequel un investisseur met à la disposition d'un porteur de projet une somme d'argent convenue, pendant une période convenue, et par lequel le porteur de projet s'engage à respecter une obligation inconditionnelle de rembourser cette somme à l'investisseur, avec les intérêts courus, conformément au tableau d'amortissement ».

⁶ Les valeurs mobilières sont les actions de sociétés et les certificats d'actions, les obligations et autres titres de créance et toute autre valeur donnant le droit d'acquérir ou de vendre de telles valeurs mobilières.

plateforme de financement participatif assurera pour la société, moyennant rémunération, tout une série de missions telles que :

- La réalisation de la « due diligence » du projet. Cela désigne le processus qui permet de s'assurer que l'information fournie par la société en quête de financement constitue une base valable et solide pour prendre une décision quant au potentiel investissement ;
- La rédaction des documents relatifs à l'offre de produit financier qui sont requis sur le plan légal ;
- La préparation de la campagne de communication ;
- La diffusion de l'offre et la levée de fonds en tant que telle au sein du réseau d'utilisateurs de la plateforme ;
- Le suivi des dossiers auprès de chaque investisseur (confirmation de l'investissement, information, paiement des intérêts/dividendes et remboursement)
- Le reporting et le suivi annuel des investisseurs ;
- L'accès à des outils de gestion permettant l'accomplissement d'obligations administratives (registres d'actionnaires/d'obligataires) et fiscales liées à la levée de fonds (déclaration au précompte mobilier, attestations-Tax-shelter...) ;
- Le cas échéant, l'enregistrement des outils financiers auprès des autorités ad hoc en vue de pouvoir bénéficier des avantages fiscaux régionaux (ex : prêt coup de pouce, prêt proxi).

Tout ceci implique bien entendu que l'entreprise fournisse les informations nécessaires à la plateforme en vue de lui permettre de réaliser ces différentes missions.

L'activité de prestataire de services de financement participatif est strictement réglementée⁷.

La FSMA est chargée de l'agrément des prestataires de services de financement participatif plateformes de crowdfunding et veille à leur bon fonctionnement. Elle a établi une liste de ces

⁷ Le statut de « plateforme de financement participatif » est régi par le règlement (UE) 2020/1503 du Parlement européen et du Conseil du 7 octobre 2020 relatif aux prestataires européens de services de financement participatif pour les entrepreneurs et les lois du 29 février et 9 mars 2022 qui met en œuvre le règlement.

plateforme sur [son site](#).

Les plateformes de financement participatif doivent ainsi remplir tout une série de conditions pour recevoir l'agrément et respecter des règles de conduite. Elles doivent également fournir aux investisseur·euse·s une fiche d'informations clés sur l'investissement.

Alors que la plupart des plateformes de financement participatif sélectionnent les entreprises financées en ayant uniquement égard à divers critères liés à leur rentabilité et solvabilité existantes ainsi qu'à leurs perspectives de croissance et de développement futurs, d'autres y rajoutent des critères encore plus sélectifs tels que :

- L'impact social et environnemental de l'entreprise
- Sa responsabilité en termes de critères ESG (Environnement, Social, Gouvernance)
- L'inscription ou non de l'entreprise dans les objectifs de développement durable établis par les Nations Unies
- Le caractère durable ou non du porteur de projet

Ainsi, la plateforme Ecco Nova se positionne expressément sur « le financement participatif de la transition écologique », la plateforme Lita.co sur « le financement d'entreprises engagées pour la transition écologique et sociale » et la plateforme Miimosa sur « le financement participatif dédié à la transition agricole et alimentaire », en appliquant des critères et un processus de sélection spécifique élaboré par leurs soins.

C'est vers ces dernières plateformes que se tournent préférentiellement les entreprises d'économie sociale qui veulent recourir à du crowdfunding en investissement via un intermédiaire qui preste des services de financement participatif.

3.2.3 Dois-je opter pour un crowdfunding en direct, via une plateforme, ou les deux ?

La décision de mener soi-même sa campagne de crowdfunding en investissement ou, au contraire, de passer par l'intermédiaire d'une plateforme de financement participatif pour la réaliser doit être étudiée au cas par cas par votre entreprise, en fonction, notamment :

- Des ressources financières et matérielles et des compétences disponibles en interne ;
- Du « mix financier » auquel elle a recours et des caractéristiques du/des instrument(s) financier(s) qu'elle entend proposer aux investisseur·euse·s ;
- De l'existence ou non d'incitants fiscaux assortis aux instruments financiers offerts ;

- Du profil d'investisseur·euse·s que la structure entend attirer et de la rémunération qu'elle est prête à leur offrir ;
- De la phase de développement dans laquelle se trouve l'entreprise ;
- De la notoriété de la structure et des réseaux existants sur lesquels elle peut s'appuyer et de de l'attractivité du projet pour la presse et les réseaux sociaux ;
- Du fait que l'entreprise ait ou non déjà épuisé les ressources disponibles en termes d'investissement au sein de son propre réseau ;
- Des services proposés par la plateforme de financement participatif et du coût de ceux-ci,

Dans le secteur de l'économie sociale, les entreprises se sont généralement développées en vue de répondre à un besoin exprimé par leurs membres ou par la communauté qui leur est proche. Le principe de gouvernance démocratique et de finalité de service aux membres et à la communauté qui les anime les amène à tisser des liens durables entre les différents acteurs concernés par l'activité (usagers, clients, travailleurs, bénévoles, pouvoirs publics, etc.) qui permettent le développement de cette dernière.

Elles bénéficient donc naturellement d'un réseau composé de personnes physiques mais également d'organisations « amies » attachées à leur objet social et à leurs activités. Ce réseau sera enclin à soutenir leur développement et à faire rayonner une demande de financement en investissement auprès de sa propre communauté. Il sera généralement plus fidèle à l'entreprise, plus enclin à faire un investissement à long terme et focalisera généralement moins son attention sur la rémunération liée à l'investissement que sur l'activité et le développement de l'entreprise .

Pour ces raisons, on constate que les entreprises sociales qui ont recours au financement citoyen le font généralement en direct en sollicitant des investissements en prêt ou en parts au sein de leur réseau, en tout cas dans un premier temps.

La décision de passer par une plateforme de financement participatif intervient généralement lorsque l'entreprise sociale n'a pas les moyens humains en interne pour mener à bien sa campagne au moment où la levée de fonds s'avère nécessaire. Mais également lorsqu'elle a épuisé les ressources financières disponibles au sein de son réseau de soutien ou que le produit d'investissement qu'elle entend offrir ne peut pas, pour des raisons réglementaires, être souscrit par son réseau de soutien habituel.

On assiste régulièrement à une articulation dans le temps de différentes campagnes de financement participatif menées en propre par l'entreprise et via une plateforme de financement participatif. Ces campagnes s'inscrivent généralement dans une stratégie globale de financement de l'entreprise et sont modélisées en fonction des besoins de l'entreprise au cours du temps et du type de produit financier proposé.

Exemple : Depuis sa constitution, la SC les Biens communaux mène elle-même une campagne continue en vue de proposer la souscription de ses parts de coopérateur. Parallèlement à cela, elle a réalisé en 2022 un crowdfunding en prêt via la plateforme de financement participatif Ecco Nova. Le produit financier proposé était un prêt standardisé subordonné bénéficiant du mécanisme du prêt coup de pouce (voir chapitre 9). Selon la réglementation applicable à ce prêt, il ne pouvait être proposé aux coopérateur·rice·s existant·e·s, la SC les biens communaux a dès lors fait le choix de passer par la plateforme afin de toucher un autre réseau d'investisseur·euse·s pour ce produit financier et de déléguer la gestion des investissements réalisés par ce biais à un tiers.

Exemple : Après deux années d'activité et plus de 500 coopérateur·rice·s ayant rejoint la coopérative suite à une campagne de levée de capital menée en direct, la SC Vin du Pays de Herve a lancé fin 2019 une campagne ponctuelle de financement participatif pour trouver des coopérateur·rice·s via la plateforme Lita.co. Elle a ainsi récolté 68.500 euros de capital supplémentaire.

Exemple : Depuis sa création, la coopérative Novacitis SC a régulièrement fait appel à du capital citoyen et a également émis des obligations à plusieurs reprises. Début 2021, elle a eu recours à la plateforme Ecco Nova afin de réaliser une émission de prêt subordonné standardisé bénéficiant de l'incitant fiscal wallon « prêt coup de pouce » à concurrence de 250.000 euros. Celui-ci a permis de diversifier ses sources de financement en touchant un nouveau public attiré par le crédit d'impôt, puisque ses coopérateur·rice·s ne sont pas éligibles pour bénéficier du mécanisme d'incitant fiscal offert via le prêt coup de pouce.

4 Pourquoi financer mon entreprise via l'investissement citoyen ?

Il existe de multiples raisons de se financer grâce à l'investissement citoyen.

4.1 Pour renforcer le financement de mon entreprise

Comme nous l'avons vu plus haut, l'investissement citoyen sera rarement la seule source de financement de votre entreprise. C'est un financement durable et qui présente l'avantage d'une grande flexibilité. Il renforce la solidité de votre entreprise et par conséquent influence de manière positive les organismes financiers privés ou publics susceptibles de vous financer

puisqu'il permet de répartir le risque d'investissement dans l'entreprise entre plusieurs acteurs et il démontre que votre projet dispose d'une assise et d'une crédibilité auprès d'une large communauté.

4.2 Pour sensibiliser, responsabiliser et impliquer le public à ma thématique

Faire appel à l'investissement citoyen ne peut se faire qu'en communiquant largement sur votre entreprise, son objet social, son activité et ses projets. Ce faisant, vous réalisez un travail de sensibilisation qui, même s'il n'aboutit pas à la matérialisation d'un investissement effectif dans l'entreprise, il aura néanmoins permis d'accroître la connaissance de votre entreprise, vos activités et vos projets au sein du public visé.

Exemple : Une coopérative qui vise à contribuer à notre autonomie alimentaire par la culture locale et biologique de semences reproductibles cherche à attirer de nouveaux-elles coopérateur·rice·s et va en même temps sensibiliser le public à sa thématique.

4.3 Des client·e·s et ambassadeur·rice·s grâce à l'investissement citoyen

Les personnes qui investissent dans votre projet sont des personnes qui croient en votre entreprise, et qui vont vous entourer, vous soutenir et peuvent même vous fournir de précieux conseils. Elles peuvent être une vraie force de communication en faisant elles-mêmes la promotion de votre projet d'entreprise auprès de leurs réseaux. Les citoyen·ne·s qui investissent constituent une vaste communauté de client·e·s potentiel·le·s, auprès de qui il est possible de vendre, voire même de tester des produits avant leur mise sur le marché.

Exemple : Les citoyen·ne·s qui ont souscrit une part de coopérateur d'un supermarché collaboratif vont faire leurs courses là-bas et en parlent autour d'eux.

4.4 C'est un outil de financement facile à utiliser dont je fixe les conditions

Contrairement à ce qui se fait en matière de financements octroyés par des organismes financiers privés ou publics, c'est votre entreprise qui va fixer elle-même les conditions des produits d'investissements proposés à la souscription dans le cadre des campagnes de financement via l'investissement citoyen. Ainsi, dans les limites fixées par le respect du cadre légal, votre entreprise pourra définir unilatéralement les caractéristiques des produits d'investissement (durée d'investissement, modalités de souscription, rémunération éventuelle, modalités de sortie) afin que celles-ci conviennent le mieux possible à ses besoins.

Si votre entreprise se fait accompagner par les organisations ad hoc, le recours à ce type de financement s'avère généralement assez facile.

Enfin, il n'est en règle générale pas nécessaire de donner des garanties (sûretés réelles ou personnelles) à celles et ceux qui investissent, alors que ce sera souvent le cas pour obtenir un financement auprès d'organismes financiers privés ou publics.

4.5 Car la demande citoyenne pour ce type d'investissement est très forte

L'enquête⁸ réalisée à la demande de Financité fin 2017 au sujet de l'intérêt d'épargnant·e·s citoyen·ne·s de participer à la création d'un holding coopératif et/ou d'autres fonds d'épargne de l'économie sociale confirme l'intérêt des citoyen·ne·s d'investir directement dans des entreprises à éthique très forte, socialement responsables et respectueuses de l'environnement.

A la question « Seriez-vous prêt à investir directement dans des entreprises à éthique très forte, socialement responsables et respectueuses de l'environnement ? », 64 % des personnes interrogées répondent par l'affirmative. Ce chiffre de 64 % varie un peu selon les tranches d'âge, les villes et la situation familiale.

L'enquête explore également le terrain des fonds éthiques et responsables. 51 % des répondants se disent prêts à investir dans de tels fonds de placement.

Cette différence de motivation avec l'investissement direct dans les entreprises peut être mise en lien avec une autre question de l'enquête : « Préférez-vous investir dans un projet concret ou un fond qui investit lui-même dans plusieurs projets ? ». 54 % des personnes interrogées préfèrent le concret et seulement 11 % sont prêts à mettre leur argent dans la deuxième option.

Autre point à souligner : une large majorité des répondants de l'enquête (82 %) trouve intéressant le fait que l'objectif prioritaire des fonds ou des entreprises est de préserver le capital investi et de financer des projets à haute éthique et à fort impact positif sur la société, plutôt que de générer une performance élevée pour les investisseur·euse·s. 39 % attendent un retour sur investissement situé entre 1 et 3 %, et 11 % n'en attendent pas du tout, pour autant que l'impact soit positif pour la société. Enfin, 66 % considèrent que si leur prise de participation ne prend pas de valeur, ce n'est pas un frein.

⁸ Un peu plus de 300 personnes ont été interrogées lors de cette enquête et cette étude quantitative a été suivie d'une étude qualitative menée auprès d'une quarantaine de personnes.

En corollaire cependant, l'enquête qualitative met l'accent sur le fait que les investisseur·euse·s accordent beaucoup d'importance à la pérennité et la bonne gestion du projet. Ils et elles attendent que leur argent soit bien dépensé.

Il y a donc une opportunité pour les entreprises qui développent des activités génératrices d'utilité sociale et/ou environnementale d'obtenir un financement de la part des citoyen·ne·s.

A vous de voir lesquelles de ces raisons sont les plus importantes pour votre entreprise et d'organiser votre appel à financement en conséquence.

L'imagination est un pouvoir et vous constaterez que votre créativité peut vous mener à de très belles solutions qui répondent aux caractéristiques de votre entreprise !

5 Comment garantir la plus-value sociétale de mon financement via l'investissement citoyen ? Le label Finance solidaire

De plus en plus de projets porteurs de sens recherchent des financements auprès du grand public tandis que de plus en plus de personnes ont envie de placer leur argent dans des projets porteurs de sens.

Il peut être difficile pour un·e investisseur·euse de s'y retrouver entre les différents produits d'investissement dits « socialement responsables », « durables », « à impact », « solidaires » qui leur sont proposés.

Le label Finance solidaire, développé par Financité, certifie à l'investisseur·euse que le financement qui lui est proposé à la souscription finance des activités génératrices d'utilité sociale et/ou environnementale.

Il permet aux investisseur·euse·s citoyen·ne·s d'être assuré·e·s de la qualité des financements de votre entreprise et leur garantit que leur argent financera bien des activités de l'économie sociale.

Qu'est-ce que l'économie sociale ?

L'économie sociale, ce sont **des milliers d'associations (ASBL), sociétés et coopératives à finalité sociale, fondations et mutuelles**. Chaque jour, elles produisent des biens et services dans tous les domaines d'activité. A la différence des entreprises classiques, leur première raison d'être est de rencontrer les besoins de la société, plutôt que de viser le profit. C'est cette finalité sociale qui est au cœur de leur projet.

L'éthique des entreprises d'économie sociale se traduit par l'ensemble des **principes**

suivants :

Comme toutes les entreprises, les entreprises sociales sont rentables. Par contre, **elles ont une autre approche du profit** : chez elles, la finalité sociale et les conditions de travail sont prioritaires à la rémunération des actionnaires. Elles préfèrent réinjecter leurs bénéfices dans le développement de leurs activités pour augmenter leur impact social.

Dans leur gestion, la **démocratie et la dynamique participative** jouent un rôle important. Le pouvoir de décision d'un individu est dissocié du montant qu'il a investi dans le capital de l'entreprise. Lorsque des décisions stratégiques sont prises au sein de l'assemblée générale, chaque membre a droit à une voix. C'est le principe d'une personne, une voix. D'une manière générale, la volonté est de favoriser l'enrichissement mutuel et de tisser des liens durables entre les différents acteurs concernés par l'activité (usager·ère-s, client·e-s, travailleur·euse-s, bénévoles, pouvoirs publics, etc.).

Enfin, les entreprises d'économie sociale ont une **autonomie de gestion**. Cela signifie que leurs organes de décision (assemblée générale, conseil d'administration) sont indépendants des institutions publiques ou de groupes d'entreprises privées, malgré leur éventuel soutien financier (subventions, dons, ...).

Pour plus d'informations sur les entreprises d'économie sociale, rendez-vous sur le site <https://economiesociale.be/>

Le label est attribué par le Conseil d'administration de Financité sur base d'un avis rendu par un comité d'expert·e-s externe qui se réunit une fois par mois et qui vérifie si les financements de votre entreprise répondent à des critères de transparence et de solidarité :

- Les financements doivent revêtir l'une des formes suivantes : dépôt bancaire et assimilé (comptes courants, comptes d'épargne, comptes à terme, bons de caisse, ...), contrat d'assurance-vie ; titres de participation au capital de sociétés (actions), titres de dettes (obligations) ou tout autre engagement contractuel qui a des effets similaires aux produits financiers visés ci-dessus.
- Ils favorisent la cohésion sociale par le financement d'activités de l'économie sociale (l'action sociale, la coopération Nord-Sud, la défense des droits humains, la culture, l'éducation, l'environnement, le développement local des territoires marginalisés).
- Ils s'inscrivent dans une démarche socialement responsable.
- Leur gestion est totalement transparente à l'égard des souscripteur·rice·s

- Les frais adossés au produit financier proposé aux investisseur-euse-s s'il y en a un, sont en phase ou inférieurs aux pratiques du marché.

Afin de communiquer des informations claires et complètes à l'épargnant-e sur les financements labellisés, les structures candidates au label qui ne sont pas tenues de publier un prospectus en vertu de la législation en vigueur ont l'obligation de remplir une fiche ou une note d'information pour chaque produit financier offert au public.

Financité vous accompagne gratuitement dans tout le processus en vue de poser une candidature au label Finance solidaire.

Une fois les financements labellisés, les structures peuvent gérer leurs souscripteur-riche-s grâce à un outil de gestion de parts et d'obligations intégré au site du label Finance solidaire. Cet outil, mis gratuitement à disposition des entreprises du label, permet également aux investisseur-euse-s de gérer leur portefeuille d'investissement dans les produits financiers qui s'y trouvent.



Pour plus d'informations, rendez-vous sur le site du Label finance solidaire

<https://labelfinancesolidaire.be/>

Ou écrivez-nous à l'adresse label.finsol@financite.be

6 Mon offre d'investissement citoyen doit-elle respecter la réglementation prospectus ?

En vue de protéger celles et ceux qui souhaitent investir et de s'assurer qu'une information de qualité leur est fournie, le contenu et les modalités des communications relatives à l'offre publique d'instruments de placement sont strictement réglementés en droit européen et en droit belge.

Selon le règlement (UE) 2017/1129 du 14 juin 2017⁹ (ci-après dénommé le règlement Prospectus), et la loi belge du 11 juillet 2018¹⁰ (ci-après dénommée la loi Prospectus) qui assure sa mise en œuvre, un prospectus approuvé par la FSMA doit en principe être publié pour toute offre au public de valeurs mobilières dont le montant total dans l'Union européenne est supérieur à un montant de 5.000.000 euros, calculé sur une période de douze mois.

Le prospectus est par ailleurs strictement réglementé quant à sa forme et son contenu et le contrôle du respect de cette réglementation est assuré par la FSMA¹¹.

Afin de savoir dans quelle mesure votre entreprise est soumise au respect de cette réglementation (le Règlement Européen et loi belge cités ci-dessus) et quelles sont les obligations qui lui incombent, il convient qu'elle se pose les 4 questions suivantes au sujet de la contribution financière qu'elle sollicite auprès de tiers :

1. Est-ce que je réalise une offre de valeurs mobilières (voir définition ci-dessous) ?

➔ Si non, je suis hors champs de la réglementation prospectus.

2. Si je réalise une offre de valeurs mobilières, suis-je une ASBL ou une fondation ?

➔ Si oui, mon offre se situe hors du champ d'application de la réglementation

⁹ Règlement (UE) 2017/1129 du Parlement européen et du Conseil du 14 juin 2017 concernant le prospectus à publier en cas d'offre au public de valeurs mobilières ou en vue de l'admission de valeurs mobilières à la négociation sur un marché réglementé, et abrogeant la directive 2003/71/CE.

¹⁰ Loi du 11 juillet 2018 relative aux offres au public d'instruments de placement et aux admissions d'instruments à la négociation sur des marchés réglementés.

¹¹ La FSMA est l'autorité de contrôle des services et marchés financiers.

prospectus

3. Si je ne suis pas une ASBL ou une fondation, mon offre de valeurs mobilières est-elle privée ou publique ?

➔ Si mon offre est privée, je suis hors champs de la réglementation prospectus

4. Si je ne suis pas une ASBL ou une fondation et que j'effectue une offre publique de valeurs mobilières, celle-ci sera soumise au respect de la réglementation prospectus et je devrai, respecter un de ces trois régimes, en fonction des montants que j'entends lever :

- Le régime de minimis
- Le régime de publication d'une note d'information
- Le régime de publication d'un prospectus

6.1 Est-ce que je réalise une offre au public de valeurs mobilières ?

Comme cela a été dit plus haut, le règlement prospectus¹² est applicable à l'offre au public de valeurs mobilières et la loi prospectus¹³ est applicable à l'offre au public d'instruments de placements, qui comprend, entre autres éléments, l'offre de valeurs mobilières.

L'entreprise doit donc se poser deux questions :

1. Est-ce que je réalise une offre de valeurs mobilières ?

Selon le Règlement prospectus, constituent des valeurs mobilières les actions de sociétés et les certificats d'actions, les obligations et autres titres de créance et toute autre valeur donnant le droit d'acquérir ou de vendre de telles valeurs mobilières.

L'offre de souscription de parts de coopérative, d'obligations ou de souscription de contrat de prêt constituent donc des valeurs mobilières qui entrent dans le champ d'application de la réglementation prospectus.

¹² Règlement (UE) 2017/1129, *op.cit.*

¹³ Loi du 11 juillet 2018, *op.cit.*

2. Est-ce que je réalise une offre au public de ces valeurs mobilières ?

Selon le Règlement prospectus, constitue une offre au public de valeurs mobilières : « une communication adressée sous quelque forme et par quelque moyen que ce soit à des personnes et présentant une information suffisante sur les conditions de l'offre et sur les titres à offrir, de manière à mettre un investisseur en mesure de décider d'acheter ou souscrire ces valeurs mobilières ».

Il ne faut donc pas que l'information fournie au sujet de la valeur mobilière concernée soit complète pour qu'on soit en présence d'une offre au public et que la réglementation s'applique, il suffit que cette information soit suffisante pour que l'investisseur décide de les souscrire.

Dès lors que votre entreprise propose à des personnes de la financer en souscrivant un produit financier (parts de coopérateurs, obligation ou prêt subordonné ou non), celle-ci réalise une offre au public de valeurs mobilières visée par la réglementation développée ci-dessous.

Par contre, si vous sollicitez une personne afin qu'elle finance votre entreprise via un don sans aucune contrepartie ou via un don moyennant une contrepartie qui constitue un avantage en nature (voir à ce sujet le chapitre précédent sur le crowdfunding), il ne s'agit pas d'une offre publique de valeur mobilières. La réglementation décrite ci-dessous ne s'appliquera donc pas à celle-ci et vous pouvez, dans ce cas, fermer ce guide et lancer votre appel.

6.2 Est-ce que la forme juridique de mon entreprise la place en dehors du champ d'application de la réglementation prospectus (ASBL, AISBL ou Fondation) ?

Les offres au public de valeurs mobilières émises par certaines catégories d'entreprises (les ASBL, AISBL ou fondations) sont, sous certaines conditions, expressément placées hors du champ d'application des réglementations prospectus et ne sont dès lors pas soumises à leur respect.

6.2.1 Je ne suis pas une ASBL, AISBL ou une fondation, je tombe dans le champ d'application de la réglementation

Si vous réalisez une offre au public de valeurs mobilières et que vous n'êtes pas une ASBL, AISBL ou fondation, votre offre entre bien dans le champ d'application de la réglementation prospectus.

Filez donc au point 6.3 pour déterminer si votre offre au public bénéficie ou non d'une

exonération expresse de l'application des obligations prévues dans la Règlementation prospectus.

6.2.2 Je suis une ASBL, AISBL ou Fondation, je tombe en dehors du champ d'application de la réglementation prospectus

On l'a vu, il peut être intéressant pour les ASBL de diversifier leurs sources de financement en proposant à leur réseau de les financer via un investissement dans leur structure. Comme ces organismes n'ont pas de capital et donc pas de parts sociales à proposer au public, il s'agira en général d'un prêt qui pourra, le cas échéant se matérialiser via une émission obligataire.

Dans ce dernier cas, on propose à toutes les personnes qui investissent de souscrire une fraction d'un emprunt global réalisé par l'ASBL dont les caractéristiques (durée, modalités de remboursement, montant et mode de rémunération, rang de la créance) sont standardisées et fixées unilatéralement dans les documents qui présentent l'offre.

Le recours à cette source de financement est pertinent, au même titre que le serait un emprunt bancaire, dès lors que les ressources attendues générées par l'activité future de l'ASBL permettent de rembourser le principal et les intérêts liés à cet emprunt une fois celui-ci arrivé à terme. Les ASBL y ont généralement recours en vue de financer (totalement ou partiellement) des investissements mobiliers ou immobiliers.

Que dit la loi ?

D'un point de vue légal, les obligations et autres titres de créances émis par les ASBL appartiennent à la catégorie des valeurs mobilières et sont considérés comme des instruments de placement.

Néanmoins, tant la loi belge¹⁴ que le règlement européen¹⁵ concernant le prospectus précisent qu'ils ne s'appliquent pas aux instruments de placement / aux valeurs mobilières émis(es) par des associations bénéficiant d'un statut légal ou par des organismes sans but lucratif, reconnus par un État membre de l'Espace économique européen, en vue de se procurer les moyens nécessaires à la réalisation de leurs objectifs non lucratifs.

L'exception prévue dans ces deux dispositions peut être analysée comme comportant trois

¹⁴ Article 8 et article 10 §2 5° de la loi du 11 juillet 2018 relative aux offres au public d'instruments de placement

¹⁵ Article premier paragraphe 2. e) du règlement (UE 2017/1129 du parlement européen et du Conseil du 14 juin 2017

conditions cumulatives devant être rencontrées par l'entité qui souhaite en bénéficier :

1. Être soit une association bénéficiant d'un statut légal, soit un organisme sans but lucratif ;
2. Être reconnue par un État membre ; et
3. Émettre des valeurs mobilières afin de financer ses objectifs non lucratifs.

En juin 2021, la FSMA a confirmé¹⁶ que les modifications apportées au statut de l'ASBL lors du passage de la loi 27 juin 1921 au Code des sociétés et associations (CSA) ne s'opposent pas à ce que l'ASBL réponde toujours d'office aux trois conditions de l'exception ci-dessus.

Notez que selon la FSMA¹⁷, au sens du droit européen et belge en vigueur, il convient de lire la troisième condition comme portant une interdiction (totale) de distribution de bénéfices.

L'analyse par la FSMA de cette condition est stricte. Ainsi, la société coopérative ayant obtenu son agrément comme entreprise sociale¹⁸, même si elle poursuit un but désintéressé, ne remplit pas cette condition en raison du fait qu'elle est autorisée, fût-ce à certaines conditions¹⁹, à distribuer ses bénéfices à ses actionnaires.

Le CSA stipule par contre clairement qu'une ASBL ne peut consentir directement ou indirectement un avantage patrimonial à ses membres et administrateur·rice·s²⁰. En aucun cas elle ne peut distribuer ses bénéfices à ses membres ou à ses dirigeant·e·s. Ceci ne signifie pas que les membres d'une ASBL ne puissent tirer aucun avantage de leur qualité de membre, mais ces avantages devront toutefois toujours s'inscrire dans les « objectifs non lucratifs » de l'ASBL²¹.

¹⁶ FSMA_Opinion_2021_06 du 26/07/2021

¹⁷ FSMA_Opinion_2021_06 du 26/07/2021.

¹⁸ En application de l'article 8 : 5 du CSA

¹⁹ S'agissant des entreprises sociales, l'article 8:5, § 1er, 2°, du CSA prévoit en effet que tout avantage patrimonial que l'entreprise sociale distribue à ses actionnaires ne peut excéder le taux d'intérêt fixé par le Roi.

²⁰ CSA Art 1 :2 à 1 :4 et Exposé des motifs du CSA, doc 54, n° 3119/001, 27, <https://www.dekamer.be/FLWB/PDF/54/3119/54K3119001.pdf>

²¹ Exposé des motifs du CSA, doc 54, n° 3119/001, 28-29, <https://www.dekamer.be/FLWB/PDF/54/3119/54K3119001.pdf>.

Par conséquent, la troisième condition sera dès lors rencontrée par l'ASBL, même si elle exerce des activités économiques (menées à titre accessoire ou principal), dès lors que, conformément aux dispositions du CSA, lesdites activités visent à se procurer les ressources nécessaires à la réalisation de son but désintéressé.

La FSMA précise qu'en cas d'abus flagrant de cette exception (notamment lorsque le financement n'est pas destiné à la réalisation des objectifs non lucratifs de l'ASBL²²), elle peut imposer à l'ASBL de malgré tout publier un prospectus ou une note d'information étant donné que l'exemption est alors exclue.

Il convient toutefois de noter que la loi Prospectus prévoit la possibilité pour l'ASBL qui émet des obligations d'émettre quand même un prospectus. ²³ . Une ASBL qui souhaite fournir aux personnes qui souhaitent investir une information comparable à celle relative aux offres d'instruments de placement similaires réalisés par les sociétés (SA, SRL, SC – qui ne bénéficient pas de l'exception) peut donc opter pour la publication préalable d'une note d'information conformément aux dispositions de la loi. Cette solution permet en outre de remplir de-facto les obligations issues de la réglementation relative à la publicité explicitée ci-dessous.

En effet, en tant qu'ASBL, vous êtes tenus de respecter les règles relatives aux exigences générales et au contenu minimum applicables à toutes les publicités à destination des clients de détail et des règles du Code de droit économiques applicables à la commercialisation de produits financiers à des consommateurs décrites aux chapitres 7 et 8 du présent guide, que nous vous invitons dès lors à parcourir.

²² Les opérations visées par le financement qui auraient pour objectif de distribuer ou de procurer directement ou indirectement un quelconque avantage patrimonial à ses fondateurs, ses membres, ses administrateurs dans un autre but que le but désintéressé déterminé par les statuts seront par ailleurs considérées comme nulles en application de l'article 1 :2 du CSA.

²³ Article 10 § 7 de la loi Prospectus

6.3 Mon offre au public de valeurs mobilières est-elle expressément exemptée du respect des obligations prévues par la réglementation prospectus ?

Nous l'avons vu plus haut, si vous n'êtes pas une ASBL, AISBL ou fondation et que vous adressez une communication (sous quelque forme et par quelque moyen que ce soit) qui présente une information suffisante sur les conditions de l'offre et sur les valeurs mobilières (actions, obligations, prêts) offertes qui met son destinataire en mesure de décider d'acheter ou de souscrire celles-ci, vous réalisez une offre au public de valeurs mobilières au sens de la réglementation prospectus.

Vous êtes donc en principe tenu de respecter les dispositions légales relatives à la publication d'un prospectus en vous inscrivant dans un des trois régimes distincts formalisés dans la réglementation prospectus (voir point 6.4.) :

1. Le régime de minimis,
2. Le régime de publication d'une note d'information et
3. Le régime de publication d'un prospectus.

Ceci étant dit, certaines offres au public de valeurs mobilières ont été expressément exemptées des obligations prévues par la réglementation prospectus qui seront détaillées au point 6.4. :

- L'offre de valeurs mobilières adressée uniquement aux investisseurs qualifiés :
- L'offre de de valeurs mobilières adressée à moins de 150 personnes physiques ou morales, autres que des investisseurs qualifiés, par État membre ;
- L'offre de valeurs mobilières dont la valeur nominale unitaire s'élève au moins à 100.000€ ;
- L'offre de valeurs mobilières adressée à des investisseurs qui acquièrent ces valeurs pour un montant total d'au moins 100.000€ par investisseur et par offre distincte.

Votre entreprise doit donc examiner si son offre publique de valeurs mobilières s'inscrit dans une de ces catégories.

6.3.1 Mon offre au public de valeurs mobilières est exemptée des obligations prévues dans la réglementation prospectus car elle s'adresse seulement à des investisseur·euse·s qualifié·e·s

La Réglementation prospectus stipule expressément que l'offre de valeurs mobilières adressées uniquement aux investisseurs qualifiés est exemptées du respect des obligations qu'elle impose.

Sont visées ici les offres uniquement destinées à des entités qui sont tenues d'être agréées ou réglementées pour opérer sur les marchés financiers (établissements de crédit, entreprises d'assurances, fonds de retraite, investisseurs institutionnels, ...).

Exemple : Je démarche un fond de capital-risque institutionnel pour investir dans mon entreprise.

Vous êtes dans ce cas exempté de l'obligation de respecter un des trois régimes prévus au point 5.4 et pouvez fermer ce guide et lancer votre appel.

6.3.2 Mon offre au public de valeurs mobilières est exemptée des obligations prévues dans la réglementation prospectus car elle s'adresse à moins de 150 personnes

La Réglementation prospectus stipule expressément que l'offre de valeurs mobilières adressée à moins de 150 personnes physiques ou morales, autres que des investisseur·euse·s qualifié·e·s, par Etat membre est exemptés du respect des obligations qu'elle impose.

Pour que votre offre au public de valeurs mobilières bénéficie de cette exemption, il que moins de 150 personnes aient été averties de l'offre. En cas de contrôle réalisé par le FSMA, il vous appartiendra de pouvoir prouver que ce nombre n'a pas été dépassé.

La publicité conférée à une offre diffusée via le site internet de la société implique de facto que celle-ci s'adresse à plus de 150 personnes et ne vous permet plus de bénéficier de cette exception.

Il en va de même concernant les publicités effectuées via les différents réseau sociaux de l'entreprise (Facebook, LinkedIn, Twitter,...) et les mailings non nominatifs proposant aux destinataires de transférer votre offre à leurs propres contacts.

Le plafond de moins de 150 personnes auxquelles est destinée l'offre s'applique même lorsque vous vous adressez à des personnes qui sont déjà actionnaires de votre société.

Si néanmoins vous êtes en-dessous de 150 personnes – par exemple, je réunis une vingtaine d'amis chez moi pour les inviter à prendre des parts sociales de mon entreprise ou à lui consentir un prêt –, vous pouvez lancer votre appel sans être tenus de respecter les

obligations prévues dans la réglementation prospectus détaillées au point 6.4.

Ceci n'empêche bien évidemment pas que vous puissiez être tenu de respecter les règles relatives aux exigences générales et au contenu minimum applicables à toutes les publicités à destination des clients de détail ou encore les règles du Code de droit économiques applicables à la commercialisation de produits financier à des consommateurs qui sont décrites aux deux chapitres suivants (7 et 8), que nous vous invitons dès lors à parcourir.

6.3.3 Mon offre au public de valeurs mobilières est exemptée des obligations prévues dans la réglementation prospectus car elle requiert au moins 100.000 € d'investissement par investisseur

La Règlementation prospectus stipule expressément que l'offre de valeurs mobilières dont la valeur nominale unitaire s'élève au moins à 100.000€ et l'offre de valeurs mobilières adressée à des investisseur·euse·s qui acquièrent ces valeurs pour un montant total d'au moins 100.000€ par investisseur·euse·s et par offre distincte sont exemptées du respect des obligations qu'elle impose.

Lorsqu'une offre requiert une contrepartie de minimum 100.000€ par investisseur·euse, celui ou celle-ci ne jouit pas de la protection assurée par la Règlementation prospectus car le législateur considère, à l'instar de l'investisseur institutionnel, qu'il ou elle est censé·e savoir ce qu'il ou elle fait.

Exemple : je n'offre à la souscription que des parts de coopérative d'au moins 100.000€ ou j'indique dans mon offre que les investisseur·euse·s doivent chacun·e souscrire au moins 100.000€ de parts.

Dans ce cas, allez-y, lancez votre appel, en vérifiant néanmoins que vous n'êtes pas tenus de respecter les règles relatives aux exigences générales et au contenu minimum applicables à toutes les publicités à destination des clients de détail et des règles du Code de droit économiques applicables à la commercialisation de produits financier à des consommateurs décrites aux chapitres 8 et 9, que nous vous invitons dès lors à parcourir.

Mon offre au public de valeurs mobilières ne rentre dans aucune des propositions énumérées ci-dessus, elle est donc soumise au respect des obligations prévues dans la réglementation prospectus.

Si votre offre ne rencontre aucune des trois caractéristiques d'offres listées ci-dessus, il s'agit alors d'une offre au public de valeurs mobilières qui sera soumise au respect d'un des trois régimes prévus par la réglementation prospectus.

6.4 Mon offre au public de valeurs mobilières n'est pas exemptée des obligations prévues par la réglementation prospectus. Quel est le régime légal qui lui est applicable ?

La réglementation prospectus prévoit trois régimes légaux distincts applicables en cas d'offre au public de valeurs mobilières :

1. Le régime de minimis,
2. Le régime de publication d'une note d'information et
3. Le régime de publication d'un prospectus.

Votre s'inscrira dans l'un ou l'autre en fonction de son montant maximal et de l'existence ou non d'un plafond maximal d'investissement par investisseur.

6.4.1 Mon offre est soumise au régime « de minimis » car je lève un montant total inférieur à 500.000 euros sur 12 mois, avec un maximum de 5.000 euros par investisseur-euse

Si les trois conditions ci-dessous sont réunies, votre offre publique d'instruments de placements peut bénéficier d'une dérogation à l'obligation de publier un prospectus (elle s'inscrit alors dans le régime « de minimis » prévu par l'article 10 §3, 2° de la loi relative aux offres publique d'instruments de placements) :

1. Chaque investisseur-euse peut donner suite à l'offre pour un maximum de 5.000 euros ;
2. Le montant total de l'offre est inférieur à 500.000 euros et est calculé sur une période de 12 mois ;
3. Tous les documents se rapportant à l'offre mentionnent le montant total de celle-ci, ainsi que l'investissement maximal par investisseur-euse.

Il vous appartient donc de faire en sorte de respecter ces trois conditions, ainsi que les obligations qui vous incombent concernant les exigences générales et le contenu minimum applicables à vos publicités si elles s'adressent à des clients de détail. Vous devrez également respecter les règles issues du code de droit économique applicables aux produits financiers offerts aux consommateur·rice·s (voir chapitres 7 et 8 ci-dessous), afin que votre offre de parts ou d'obligations au public soit conforme à la législation en vigueur.

N'hésitez pas à contacter les conseillers juridiques de Financité pour vérifier que c'est bien le cas.

Par ailleurs, vous pouvez également en profiter pour poser votre candidature afin de bénéficier du label Finance solidaire pour vos financements. Pensez-y au moment de développer celui-ci !

Dans ce cas, bien que cela ne soit pas exigé par la loi, en vue d'obtenir le label Finance solidaire, nous vous inviterons à rédiger une fiche d'information à destination des investisseur·euse·s qui vous permettra de respecter toutes les obligations qui vous incombent et le contenu minimum applicables à vos publicités et permettra aux investisseur·euse·s d'accéder en toute transparence aux informations pertinentes relatives à votre offre.

6.4.2 Mon offre est soumise au régime de la note d'information car je lève un montant total supérieur à 500.000 euros sur 12 mois et/ou un montant supérieur à 5.000 euros par investisseur·euse MAIS au total moins de 5.000.000 euros sur 12 mois

Dès lors que vous entendez lever un montant total supérieur à 500.000 euros sur 12 mois et/ou un montant supérieur à 5.000 euros par investisseur·euse MAIS que le montant total levé est inférieur à 5.000.000 euros sur 12 mois, vous êtes légalement tenus de rédiger une note d'information.

Le contenu et la présentation de la note d'information sont fixés par l'arrêté royal du 23 septembre 2018. Les renseignements fournis doivent être donnés dans l'ordre et selon la présentation prévue par l'annexe I de l'arrêté royal.

Cette note d'information, précise la FSMA, constitue une information précontractuelle (qui engage l'émetteur des valeurs mobilières et l'investisseur). Son contenu doit être exact, loyal et non trompeur.

La note contient des informations sur l'organisation émettrice, l'offreur²⁴, le montant et la nature des instruments de placement ainsi que sur les raisons et les modalités de l'offre et les risques attachés à l'émetteur·rice et aux instruments de placement concernés.

Elle est rédigée sous la forme d'un document unique, dans un langage compréhensible. Sa longueur ne dépasse pas quinze pages de format A4 et est présentée et mise en page d'une manière qui en rend la lecture aisée, avec des caractères de taille lisible.

²⁴ L'offreur est un tiers qui commercialise les valeurs mobilières pour le compte de l'émetteur. Ex : une plateforme de financement participatif.

La note d'information reste valable douze mois après la date de son dépôt auprès de la FSMA pour autant qu'elle soit complétée par tout supplément requis.

La durée de validité de l'offre d'instrument de placement visés par la note ne peut donc dépasser la date de validité de la note d'information (soit douze mois après le jour d'envoi de la note à la FSMA).

Si les communications à caractère promotionnel et autres documents et avis se rapportant à l'opération visée sont diffusés dans des langues différentes, la note d'information doit être établie ou traduite dans ces mêmes langues²⁵.

Une fois cette note et ses éventuelles traductions rédigées, elles doivent être mise à disposition du public et doivent être transmises par courriel à l'adresse intro.notification@fsma.be, en format PDF au plus tard le jour de l'ouverture de l'offre.

L'e-mail doit mentionner clairement les informations suivantes :

- L'identité de l'émetteur·rice, de l'offreur, selon le cas ;
- Le type d'opération, le type d'instruments de placement sur lesquels elle porte et, le cas échéant, le montant maximal de l'opération ;
- La base légale de dépôt auprès de la FSMA (il convient faire référence à l'article 18 de la loi prospectus) ;
- Les coordonnées de la personne qui fera office de point de contact dans le cadre des relations avec la FSMA et à laquelle cette dernière peut adresser par voie électronique toutes les notifications en lien avec le dossier.

La FSMA accusera réception de ces informations par courriel. Tout supplément à la note d'information doit également immédiatement être déposé auprès de la FSMA conformément aux instructions ci-dessus.

La FSMA publie les notes d'informations et les éventuels suppléments déposés sur son site web à l'adresse <https://www.fsma.be/fr/prospectus-info> .

²⁵ Article 141 de la loi du 11 juillet 2018, relative aux offres au public d'instruments de placement et aux admissions d'instruments de placement à la négociation sur des marchés réglementés.

Cette publication est effectuée sous la responsabilité exclusive de l'émetteur.

Points d'attentions

L'offre publique d'instruments de placement réalisée par votre société (parts de coopérateur ou émission d'obligations) est limitée. Cela signifie que **le plafond de 5 millions d'euros ne peut, en aucun cas, être atteint.**

Il ne suffit pas, pour éviter un dépassement du plafond, de limiter de facto les souscriptions si nécessaire lorsque les candidat·e·s investisseur·euse·s se manifestent. C'est l'offre elle-même qui doit être limitée et doit expressément mentionner qu'elle est réalisée pour lever un montant maximal inférieur à 5.000.000 d'euros.

Il s'agit **d'une période de 12 mois de date à date et non d'une année comptable**. Par exemple, je lance une période de souscription le 1er septembre, la période concernée court jusqu'au 31 août de l'année suivante.

N'hésitez pas à contacter les conseillères juridiques de Financité, elles vous fourniront un modèle de note d'information en français et ou en néerlandais (pour des parts de coopérateurs ou pour une émission d'obligations) et vous accompagneront gratuitement dans la rédaction de celle-ci.

Elles pourront également vous aider, si cela vous intéresse, à poser votre candidature afin que vos financements bénéficient du label Finance solidaire.

6.4.3 Mon offre est soumise au régime de publication d'un prospectus car je souhaite lever plus de 5.000.000 d'euros sur 12 mois

Si vous comptez réaliser une offre au public de valeurs mobilières pour un montant supérieur à 5.000.000 d'euros calculé sur une période de 12 mois, que vous n'êtes pas une ASBL ou une fondation, et que vous n'êtes pas dans un des trois cas d'exemption du respect des obligations de la réglementation prospectus visés au point 6.3, vous êtes bel et bien tenu de réaliser un prospectus.

Avant le lancement de votre offre, le prospectus doit préalablement être approuvé par la FSMA lorsque la Belgique est l'État membre d'origine.

Le contenu et la forme du prospectus sont strictement réglementés par la loi, ainsi que la procédure d'approbation de celui-ci par la FSMA.

Voici le montant des contributions perçues par la FSMA pour l'approbation d'un

prospectus²⁶ :

Instruments financiers offerts au public	Type d'émission	Type de prospectus	Contribution à verser à la FSMA
Action de société (lorsque la valeur de l'opération se situe entre 1 et 10 millions d'euros)	(Code 20) Émission ponctuelle de parts	Prospectus « classique »	9.885 €
	(Code 50) Émission continue de parts (programme d'offre)	Prospectus « de base »	10.080 € augmentée de 378 € par catégorie ou type d'instrument couvert par le prospectus.
Obligation émise par une société	(Code 34) Remboursement à l'échéance du titre de 100% du montant investi et attribution d'un intérêt déterminé	Prospectus	4.000€

La constitution du prospectus et le suivi du dossier de demande d'approbation engendre également d'importants frais de personnel et de consultance juridique pour la structure qui souhaite faire un appel public au financement citoyen par ce biais.

Le prospectus approuvé par la FSMA reste valide douze mois après sa publication pour autant qu'il soit actualisé lorsque cela s'avère requis.

Tout fait nouveau significatif ou toute erreur ou inexactitude substantielle concernant les informations contenues dans le prospectus, qui est de nature à influencer l'évaluation des instruments de placement et survient ou est constaté entre l'approbation du prospectus et la

²⁶ Arrêté royal du 17 mai 2012 relatif à la couverture des frais de fonctionnement de la FSMA, pris en exécution de l'article 56 de la loi du 2 août 2002 relative à la surveillance du secteur financier et aux services financiers.

clôture définitive de l'offre publique doit ainsi être mentionné dans un supplément au prospectus. Celui-ci doit également être avalisé par la FSMA.

Un supplément peut uniquement être utilisé pour compléter, en cours d'offre, les informations déjà contenues dans le prospectus. Il ne sera pas utilisé pour effectuer une autre offre. Par exemple, dans le cas des sociétés coopératives ayant pour but de faire participer des riverain·ne·s au financement de parcs éoliens, il a été estimé que les offres successives pour financer de nouveaux parcs éoliens étaient distinctes les unes des autres et nécessitaient donc la publication d'une nouvelle note relative aux valeurs mobilières.

Vu le caractère très spécifique de la législation applicable, afin de monter leur dossier de demande d'approbation de prospectus, les sociétés qui souhaitent réaliser une offre publique d'instruments de placement par ce biais ont généralement recours aux conseils de consultant·e·s externes : services « corporate finance » au sein d'établissements financiers, firmes internationales d'audit et de conseil ou encore cabinets d'avocats spécialisés en droit bancaire, financier et des sociétés.

La rédaction d'un prospectus sort du cadre de l'accompagnement de Financité.

7 Mon offre d'investissement citoyen doit-elle respecter les règles relatives à la publicité diffusée auprès des clients de détail lors de la commercialisation de produits financiers ?

7.1 Principe : Je dois respecter les règles relatives à la publicité diffusée auprès des clients de détail lors de la commercialisation de produits financiers dès que j'adresse une publicité relative à un produit financier à des clients non professionnels

L'Arrêté royal datant du 25 avril 2014 impose certaines obligations en matière d'information lors de la commercialisation de produits financiers auprès des client·e·s de détail.

Ses dispositions visent toute publicité diffusée auprès des client·e·s de détail lors de la commercialisation de produits financiers, qu'il s'agisse d'une offre publique ou non.

Un client·e de détail est un client·e qui n'est pas traité comme professionnel·le²⁷.

Les personnes morales tombent également dans le champ d'application de cette définition, à moins qu'elles ne soient réglementairement assimilées à des investisseurs professionnels.

Les règles édictées par l'arrêté royal imposent des exigences générales auxquelles doivent répondre les publicités en vue d'assurer, entre-autre, l'exactitude, la cohérence et la compréhension des informations contenues dans celles-ci. Elles fixent également le contenu minimum et les mentions que toute publicité doit contenir.

Une circulaire publiée par la FSMA précise de manière plus détaillée les obligations en la matière ²⁸. Cette dernière exerce un contrôle a posteriori du respect des règles en matière de publicité et peut faire usage de pouvoirs d'injonction, de suspension ou d'interdiction.

Les règles qui suivent sont donc applicables à toute publicité diffusée auprès des client·e·s de détail lors de la commercialisation de produits financiers.

²⁷ Article 2, alinéa 1er, 28°, de la loi du 2 août 2002 relative à la surveillance du secteur financier et aux services financiers. La définition du client professionnel se trouve dans l'annexe de l'Arrêté royal du 19 décembre 2017. Sont visées, entre-autres, les entités qui sont tenues d'être agréées ou réglementées pour opérer sur les marchés financiers (établissements de crédit, assurances, entreprises d'investissements) les grandes entreprises (total du bilan 20 millions d'euros, chiffre d'affaire net 40 millions d'euros et fonds propres 2 millions d'euros), l'état Belges et les entités fédérées, les banques centrales et d'autres investisseurs institutionnels.

²⁸ Circulaire du 27/10/2015 disponible ici : <https://www.fsma.be/fr/obligations-en-matiere-de-publicite>

Elles s'appliquent donc :

- Aux publicités relatives aux offres privées d'instruments de placement qui s'adressent à des client·e·s non professionnel·le·s.

Exemple : Ma coopérative, qui fait de la publicité sur son site internet au sujet d'une émission de parts à destination de citoyen·ne·s et de personnes morales en respectant le régime de minimis ne doit pas rédiger de note d'information MAIS les communications publicitaires relatives à son offre doivent néanmoins respecter les règles énoncées ci-dessous !

Exemple : Ma coopérative, qui fait de la publicité auprès de ses coopérateur·ices existant·e·s (moins de 150 coopérateur·ice·s) pour une émission d'obligations, réalise ce faisant une offre privée d'instruments de placement non soumise à la réglementation prospectus MAIS les communications publicitaires relatives à son offre doivent néanmoins respecter les règles énoncées ci-dessous !

Exemple : Mon ASBL émet des obligations, elle n'est pas tenue du respect de la réglementation prospectus MAIS ses communications publicitaires doivent néanmoins respecter les règles énoncées ci-dessous !

Pour rappel , les ASBL et coopératives qui souhaitent obtenir le label Finance solidaire pour leur appel à l'investissement citoyen et qui ne sont pas tenues légalement de publier une note d'information ou un prospectus devront rédiger une fiche d'information. Celle-ci devra être jointe à toutes leurs publicités liées à leur offre. Cette fiche leur permettra de fournir l'ensemble des informations requises à celles et ceux qui souhaitent investir et leur assurera du respect de la réglementation ci-dessous.

7.2 Quelles sont les exigences générales relatives aux publicités pour des produits financiers diffusées auprès des client·e·s de détail auxquelles doit répondre ma publicité ?

Les publicités diffusées auprès des client·e·s de détail lors de la commercialisation de produits financiers doivent répondre aux exigences suivantes :

1. Les informations qu'elles contiennent ne peuvent être trompeuses ou inexactes ;
2. Elles s'abstiennent de mettre l'accent sur les avantages potentiels du produit financier sans indiquer aussi, correctement et de façon bien visible et équilibrée, les risques, limites ou conditions applicables au produit. Ces risques, limites ou conditions sont mentionnés de manière lisible et dans une taille de police de caractères au moins identique à celle utilisée pour la présentation des avantages ;

3. Elles ne peuvent ni travestir, ni minimiser, ni occulter certains éléments, déclarations ou avertissements importants ;
4. Elles ne mettent pas en exergue des caractéristiques non ou peu pertinentes pour bien comprendre la nature et les risques du produit financier ou, dans le cas de produits d'assurance, la couverture offerte et le calcul des primes ;
5. Les informations qu'elles contiennent sont cohérentes avec les informations contenues, le cas échéant, dans le prospectus, dans la fiche d'information, dans les informations clés pour l'investisseur-euse ou l'épargnant-e ou dans toute autre information contractuelle ou précontractuelle ;
6. Les informations sont présentées d'une manière qui est compréhensible par le·la client-e de détail ;
7. Toute publicité est clairement reconnaissable en tant que telle ;
8. Toute confusion avec la publicité faite pour le fabricant ou la personne qui commercialise ou qui gère le produit financier, ou avec une publicité faite pour un service financier est interdite ;
9. La publicité portant simultanément sur différents types de produits financiers opère, tant au niveau de la forme qu'au niveau du contenu, une distinction claire entre les informations données pour les différents types de produits financiers.

7.3 Quel est le contenu minimum exigé pour ma publicité relative à un produit financier diffusée auprès des client-e-s de détail ?

Toute publicité diffusée auprès des client-e-s de détail lors de la commercialisation de produits financiers contient au moins les informations suivantes :

1. La dénomination du produit financier. Si la dénomination du produit financier ne fait pas référence à celui ou celle qui est à l'initiative de ce produit ou si elle est en contradiction avec les principaux risques liés à ce produit, des indications supplémentaires sont insérées, de manière bien visible, à côté de cette dénomination afin d'attirer particulièrement l'attention des client-e-s de détail sur ces éléments ;
2. Le droit applicable au produit financier et l'État d'origine du fabricant de ce produit ;
3. La mention du type de produit financier

4. S'agissant des produits d'investissement et des produits d'épargne :
 - a. Une indication succincte de l'objectif d'investissement ou d'épargne ;
 - b. La rémunération ainsi que les conditions auxquelles est soumise une éventuelle formule de rémunération et, le cas échéant, la mention du fait que la rémunération est susceptible d'être modifiée, ainsi que les modalités de communication aux client·e·s de la rémunération modifiée ;
 - c. Une indication succincte des principaux risques et si le produit financier est directement ou indirectement exposé à un risque de crédit potentiel de plus de 35% sur une ou plusieurs entités spécifiques, l'identité et la solvabilité de cette ou ces entités sont mentionnées de manière bien visible ;
 - d. Un relevé de tous les frais et taxes mis à charge des client·e·s de détail, les frais étant, si cela s'avère techniquement possible, présentés de manière agrégée. Dans la mesure où cela est techniquement possible, la publicité précise quelle part du montant versé par le·la client·e de détail est affectée aux frais d'achat, de souscription, d'adhésion à, d'acceptation de signature ou d'ouverture du produit financier ;
 - e. L'endroit de publication de la valeur ou du prix du produit financier ;
 - f. Le montant minimum éventuellement requis lors de la souscription.
5. Un renvoi :
 - a. Le cas échéant, au prospectus, à la fiche d'information ou aux informations clés pour l'investisseur·euse ou l'épargnant, précisant la nécessité pour le·la client·e de détail de prendre connaissance de ces documents avant l'achat, la souscription, l'adhésion, l'acceptation, la signature ou l'ouverture du produit financier ;
 - b. À tous les autres documents pertinents contenant des informations contractuelles ou précontractuelles, tels que le règlement de gestion pour les assurances liées à un fonds d'investissement ;
 - c. Au lieu où les documents mentionnés aux points a) et b) peuvent être obtenus gratuitement par le·la client·e de détail, y compris l'adresse du site internet, ou à la façon dont il ou elle peut avoir accès à ces documents ;

6. Un avertissement spécifique au cas où aucun des documents visés au point 5.a n'est disponible ;
7. La durée du produit financier ;
8. Les coordonnées de l'entité indépendante auxquels une plainte éventuelle peut être adressée.

A l'exception des informations visées sous 1°, 3°, 5.a et 6°, certaines informations visées ci-dessus peuvent être omises de la publicité s'il est techniquement impossible de les y mentionner, à condition que l'omission de ces informations ne soit pas susceptible d'induire les client·e·s de détail en erreur.

Lorsque la publicité est diffusée sur un support électronique, les informations sous 5.a et 6° peuvent le cas échéant être communiquées via un lien hypertexte à condition que celui-ci dirige directement les clients vers ces informations.

La rémunération visée au 4.b comprend aussi bien la rémunération brute que, lorsque cela est techniquement possible, la rémunération nette sur base annuelle. Elle est obtenue après déduction des frais et taxes applicables à un·e client·e de détail moyen ayant la qualité de personne physique résident belge, et accompagné de la mention que le régime fiscal en question s'applique à ce type de personne.

Lorsque seule la rémunération brute est mentionnée, les frais et taxes applicables sont indiqués à proximité et une mention précise que ces frais et taxes ne sont pas inclus dans le calcul de la rémunération.

Il existe aussi des exigences strictes en matière d'indication de rendement historiques, simulés ou futurs, de récompense et notation et de comparaisons.

N'hésitez pas à contacter les conseillers juridiques de Financité et à leur transmettre vos supports publicitaires (site internet, mailings, flyers...) afin de vérifier que ceux-ci respectent bien le prescrit légal en la matière avant le lancement de votre offre.

8 Mon offre d'investissement citoyen doit-elle respecter les règles générales et spécifiques du Code de Droit Economique (CDE) protégeant les consommateur·rice·s ?

8.1 Principe : je dois respecter les règles générales du CDE protégeant les consommateur·rice·s si mon offre de valeurs mobilières leur est adressée

Le livre VI du Code de droit économique (CDE), qui traite des pratiques du marché et de la protection des consommateur·rice·s, comporte des dispositions visant à les protéger lorsque des entreprises leur offrent des produits et services, en ce compris des services financiers.

A noter que, depuis le 1er mai 2018, les ASBL sont désormais considérées comme des entreprises par le (CDE) 29. Elles doivent donc s'y soumettre comme toute entreprise.

Les consommateur·rice·s au sens du CDE sont défini·e·s comme étant les personnes physiques agissant en dehors de la sphère professionnelle³⁰, ce qui exclut donc les personnes morales, ASBL comprises.

Les services financiers sont quant à eux définis comme couvrant tout service qui a trait à la banque, au crédit, à l'assurance, aux retraites individuelles, aux investissements et aux paiements³¹. Cette notion large englobe également l'offre d'instruments de placement, qui comprennent les valeurs mobilières.

Le livre VI du Code de droit économique comporte une obligation générale d'information qui sera donc applicable si vous réalisez une offre de valeurs mobilières à destination de consommateur·rice·s ³².

D'autres règles du CDE s'appliqueront également si vous réalisez une offre de valeurs mobilières à destination de consommateur·rice·s. qui s'assimile à de la vente à distance³³ ou

²⁹ Article I.1, 1° (b) du Code de droit économique.

³⁰ Article I.1, 2° du Code de droit économique.

³¹ Article I.8, 18°, du Code de droit économique.

³² Article VI.2, du Code de droit économique.

³³ Articles VI.54, et suivants du Code de droit économique.

à de la vente « hors établissement »³⁴ telles que précisées dans le CDE.

8.2 Mon offre de valeurs mobilières à destination de consommateur·rice·s ne peut comporter de clauses abusives au sens du CDE

Le code de droit économique prévoit également d'interdire les clauses abusives dans les contrats conclus avec des consommateur·rice·s (avec une liste noire de clauses qualifiées comme telles)³⁵.

Une Position émise par la FSMA³⁶ en 2017 reprend une série de recommandations et d'interprétations concernant la portée des dispositions du CDE concernant les clauses abusives et leur application à la relation contractuelle entre les émetteur·rice·s d'instruments de placement et les investisseur·euse·s qui, en tant que consommateur·rice·s au sens du CDE, peuvent souscrire ces instruments de placement.

Elle précise, entre-autre, les conditions à remplir dans les documents contractuels qui prévoient la résiliation anticipée et unilatérale d'instruments de placement à durée déterminée.

Selon la position de la FSMA, un droit contractuel de mettre fin anticipativement et unilatéralement au contrat hormis le cas de force majeure n'est possible que si un certain nombre de conditions sont remplies de manière cumulative. L'émetteur ne dispose, entre autres, de ce droit dans le cas d'un événement qui modifie significativement l'économie du contrat initialement convenue entre les parties et qui n'est pas imputable à l'émetteur.

Les Services de la FMA ont ainsi dernièrement jugé abusive la clause figurant dans une note d'information relative à une émission obligataire par laquelle l'entreprise émettrice se réservait, sans aucune justification, de résilier le contrat anticipativement en remboursant uniquement le capital et les intérêts dû à cette date.

³⁴ Articles VI.63 et suivants du Code de droit économique.

³⁵ Articles VI. 82, et suivants du Code de droit économique.

³⁶ Position FSMA_2017_04 du 30/01/2017

8.3 Mon offre de valeurs mobilières à destination de consommateur·rice·s ne peut être une offre conjointe au sens du CDE

Selon le CDE³⁷, toute offre conjointe au consommateur, dont au moins un des éléments constitue un service financier, et qui est effectuée par une entreprise ou par différentes entreprises agissant avec un but commun, est interdite.

Il existe certaines dérogations marginales à cette interdiction, listées dans le CDE, qui visent principalement à permettre d'offrir conjointement des services financiers et des menus biens et services, des objets publicitaires, des titres de participation à une loterie ou le droit à bénéficier d'offres gratuites pour des services similaires.

Comme mentionné au point 9.1, la notion de « services financiers » visée par le CDE est relativement large et vise « tout service ayant trait à la banque, au crédit, à l'assurance, aux retraites individuelles, aux investissements et aux paiements ».

De plus, selon les travaux préparatoires au Code de droit économique, le législateur a estimé que les instruments financiers sont des services financiers. Par conséquent, « l'émetteur qui offre ses actions ou ses obligations en vente ou en souscription, fournit donc un service financier au sens de l'article I. 8, 18° ».

L'interdiction de principe des offres conjointes incluant au moins un service financier n'est applicable qu'aux offres émises à l'attention des consommateur·rice·s, lequel·le·s sont défini·e·s comme « toute personne physique qui agit à des fins qui n'entrent pas dans le cadre de son activité commerciale, industrielle, artisanale ou libérale ».

En d'autres termes, les offres conjointes adressées à des non-consommateurs sont permises, en ce compris si elles incluent un ou plusieurs services financiers.

La FSMA a fourni son interprétation de ces dispositions en avril 2021 à l'occasion d'une question posée par Financité avant l'introduction d'un dossier qui prévoyait d'opérer une offre conjointe de prêt proxi et d'obligations à long terme. Cette offre, qui conditionnait le droit à la souscription du prêt proxi à la souscription d'obligations pour un montant équivalent a été jugée par la FSMA comme contraire à l'interdiction des offres conjointes.

Le non-respect du livre VI est passible de sanctions pénales. La FSMA peut également imposer des sanctions administratives aux contrevenants.

³⁷ Article VI. 81, du Code de droit économique.

9 Comment me financer via l'émission d'obligations ?

Comme nous l'avons vu dans le chapitre dédié au financement (chapitre 2.2.3), votre entreprise peut se tourner vers le public si elle souhaite se financer via un emprunt.

Dans ce cas, votre entreprise dispose de deux options :

1. Soit elle emprunte auprès d'un petit nombre de personnes qu'elle contacte personnellement, et avec qui elle va conclure un contrat de prêt différent à chaque fois ;
2. Soit elle décide de s'adresser plus largement à son réseau, et au-delà, pour toucher un plus grand nombre de prêteur·euse·s potentiel·le·s. Pour se faciliter la tâche, elle va alors offrir le même produit financier à celles et ceux qui désirent lui prêter de l'argent via l'émission d'obligations ou la réalisation d'une offre de contrat de prêt standardisé.

9.1 Qu'est-ce qu'une émission obligataire, qu'est-ce qu'une obligation ?

Une **émission obligataire** est une opération consistant à créer une obligation nouvelle et à la vendre à des investisseurs.

Une **obligation** est un titre de créance - un titre de dette, du point de vue de la personne qui emprunte - représentatif d'une fraction d'un emprunt réalisé par une entreprise.

La durée de l'emprunt, les modalités de remboursement et le mode de rémunération des prêteur·euse·s, sont fixés contractuellement par la structure émettrice (l'entreprise qui va emprunter, qui va émettre des obligations).

Toute entreprise (coopérative, ASBL) qui justifie d'une capacité de remboursement peut recourir à l'émission obligataire.

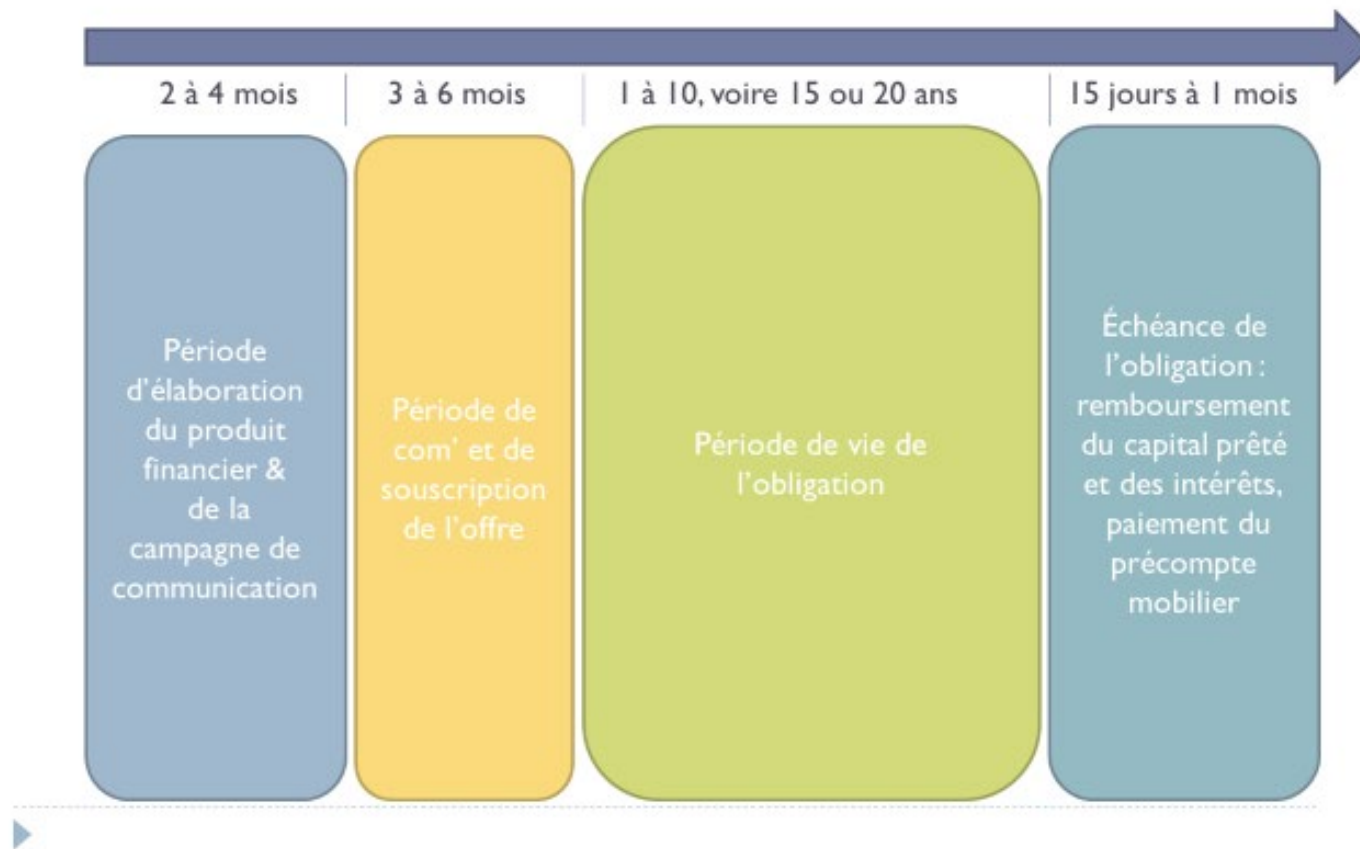
Une émission obligataire peut être réalisée directement par l'entreprise elle-même ou peut également être réalisée par l'intermédiaire d'une plateforme de financement participatif (voir chapitre 3 sur le crowdfunding).

9.2 Quelles sont les quatre grandes étapes d'une émission obligataire ?

De manière schématique, on peut considérer que l'émission obligataire comporte 4 grandes étapes qui s'articulent dans le temps :

1. La période d'élaboration de l'offre :
 - a. Définition des caractéristiques de mon produit financier ;
 - b. Élaboration du document qui formalise mon offre et auquel les personnes qui prêtent vont adhérer dans le respect de la réglementation applicable (prospectus, note d'information, fiche d'information, contrat individuel) ;
 - c. Conception de la campagne et des outils de communication ;
 - d. Élaboration du processus et des outils de souscription.
2. La période de souscription :
 - a. Le dispositif de communication/ réseautage est activé ;
 - b. Les souscripteur·euse·s versent le montant de leur souscription. La bonne réception du paiement leur est confirmée.
3. La période de vie de l'obligation :
 - a. Le capital investi est à disposition de l'entreprise émettrice ;
 - b. L'entreprise provisionne progressivement la somme nécessaire au remboursement du capital et des intérêts ;
 - c. L'entreprise paie les intérêts et rembourse progressivement le capital le cas échéant, selon ce qui a été convenu.
4. L'échéance de l'obligation :
 - a. L'entreprise rembourse le capital et paie les intérêts, déduction faite du précompte mobilier
 - b. L'entreprise verse le précompte mobilier dû au Service Public Fédéral Finances.

Les étapes d'une émission obligataire



9.3 Comment élaborer mon produit financier obligataire ?

9.3.1 Je définis le montant d'une obligation

L'organisme qui émet l'obligation (votre entreprise) fixe la valeur nominale de l'obligation (le montant d'achat d'une l'obligation) qu'il promet de rembourser à celles et ceux qui ont prêté, selon les modalités qu'il définit également.

Ce montant dépendra du type de prêteur·euse que vous entendez attirer. Une obligation dont la valeur nominale est de 2.500 euros n'attirera pas le même type de prêteur·euse·s qu'une obligation de 100 euros. Il est possible d'émettre plusieurs obligations de valeurs nominales différentes.

9.3.2 Je définis le montant global de mon émission

Votre entreprise doit prévoir le montant total qu'elle entend récolter par le biais de l'émission d'obligations. Elle doit également prévoir ce qu'elle fera si la souscription dépasse le montant maximal qu'elle s'était fixé : soit reverser la somme aux personnes ayant souscrit après le dépassement de la limite, soit accepter des obligations à concurrence de tel autre plafond préalablement fixé.

Il est conseillé de mettre une limite à l'emprunt afin d'éviter de disposer de trop de fonds par rapport aux besoins réels et de s'exposer, à terme, à un remboursement d'intérêts plus élevé que nécessaire. Il est également possible de fixer un montant minimal pour l'émission. Si ce montant n'est pas atteint à une date fixée, votre entreprise a alors le droit d'annuler l'émission et de rembourser les versements déjà effectués.

9.3.3 Je définis la durée de l'emprunt

À nouveau, vous êtes libre de fixer la durée de l'emprunt selon vos besoins : six mois, un an, dix ans, ... Vous pouvez également émettre des obligations ayant des durées différentes en vue d'intéresser différents profils de prêteur·euse·s.

9.3.4 Je définis un taux d'intérêt, ou pas

Le taux d'intérêt doit être indiqué sur base annuelle. Les taux d'intérêt offerts dépendent de la durée de l'emprunt, mais également du contexte économique et financier. Pour que l'émission obligataire soit avantageuse financièrement, il convient de fixer un taux d'intérêt inférieur à celui que l'organisme émetteur devrait payer en cas de crédit traditionnel.

À l'inverse, l'attractivité du taux d'intérêt pour les prêteur·euse·s potentiel·le·s est un élément

éventuel à prendre en compte. Une possibilité consiste à se baser sur les taux des OLO38 (obligations linéaires) ou les taux offerts par les comptes d'épargne.

Il n'est bien entendu pas obligatoire de prévoir un intérêt en contrepartie de la souscription de l'obligation.

Il est également possible de proposer aux souscripteur·euse·s, qu'ils ou elles fassent don à votre structure de l'intérêt auquel ils ou elles ont droit. Le précompte mobilier doit dans ce cas être prélevé et versé au fisc préalablement au don.

9.3.5 Je définis la durée de la période de souscription et ce qui formalise la souscription

En ce qui concerne la durée de souscription, la durée peut être fixe ou être conditionnée à l'obtention du montant visé pour l'émission. Elle est généralement de 2 à 4 mois.

La souscription est formalisée dès lors qu'une personne émet la volonté de souscrire une ou plusieurs obligation(s), ou lorsque le versement de la somme investie se trouve sur le compte de votre entreprise (la solution 2 est préférable).

9.3.6 Je définis les modalités de remboursement des obligations

Pour faciliter la gestion de l'émission obligataire, il est préférable de fixer une date pour le remboursement des obligations.

Exemple : l'emprunt prend cours le lendemain du jour de clôture de la souscription et le remboursement se fait x mois plus tard.

Il convient de prévoir la possibilité de remboursement anticipatif ou non, à votre demande ou à la demande de l'investisseur·euse. Attention dans ce cas à bien respecter les règles du CDE concernant les clauses abusives si votre offre de souscription d'obligations s'adresse à des consommateur·rice·s (voir chapitre 8.2).

³⁸ L'obligation linéaire (OLO pour Obligation Linéaire/Lineaire Obligatie) est un emprunt d'État belge et constitue le principal support de la dette négociable du Royaume de Belgique.

9.4 Quelles informations dois-je collecter auprès des souscripteur·rice·s ?

Les souscripteur·euse·s sont considéré·e·s comme les bénéficiaires des intérêts qui sont taxés. Il convient de solliciter, à tout le moins, les informations suivantes à leur égard :

1. Le type d'obligations souscrites (si différents types d'obligation sont offertes) et le nombre d'obligations ;
2. Les coordonnées complètes du compte bancaire sur lequel les intérêts doivent être versés ;
3. Si le·la souscripteur·rice est une personne physique, le nom, le prénom, l'adresse, le téléphone, l'adresse e-mail ;
4. Si le·la souscripteur·rice est une personne morale, la dénomination, l'adresse, le numéro TVA ou banque carrefour, le téléphone, l'adresse e-mail, les coordonnées de la personne de contact.

Attention que la désignation précise de chaque obligataire telle qu'exigée par la loi implique la collecte de données à caractère personnel (nom, prénom, adresse postale, adresse e-mail) qui sont protégées en vertu du règlement général sur la protection des données (RGPD).

Les données ci-dessus doivent être récoltées mais pas la caractéristique de genre ou l'âge (sauf si elle permet la distinction du caractère majeur ou mineur de l'intéressé).

Par ailleurs ces données à caractère personnel ne peuvent être utilisées :

- qu'aux fins contractuelles liées à l'émission de l'obligation et l'exécution des droits et obligations qui en découlent
- ou à des finalités supplémentaires précises et définies préalablement, basées sur un intérêt légitime dans votre chef, pour autant que l'usage des données soient nécessaires à la poursuite de ces finalités et que les libertés et droits fondamentaux de la personne concernée ne prévalent pas sur votre intérêt.

A bien noter que vous devez, au moment de la collecte, informer les obligataires du traitement qui sera fait de leurs données et également mettre en place les dispositifs indispensables en vue de garantir la sécurité de ces données.

9.5 Que mentionner dans mon registre des obligations nominatives ?

En vertu du Codes des sociétés et associations, la société tient en son siège un registre pour chaque catégorie de titres nominatifs que la société a émis. Nonobstant toute disposition contraire, les titulaires de titres peuvent prendre connaissance de l'intégralité du registre concernant leur catégorie de titres.

Vous devez dès lors établir un tel registre. Votre organe d'administration peut décider que le registre sera tenu sous la forme électronique³⁹.

Ce registre des obligations nominatives mentionne⁴⁰:

1. La désignation précise de chaque obligataire et l'indication du montant des obligations lui appartenant
2. Les transferts d'obligations avec leur date et la conversion d'obligations nominatives en obligations dématérialisées ou inversement, si les statuts l'autorisent
3. Les restrictions à la cessibilité résultant des statuts ou, lorsqu'une des parties le demande, les restrictions relatives à la cessibilité résultant de conventions ou des conditions d'émission.

9.6 Comment prélever le précompte mobilier sur les intérêts de mes obligations et en assurer la déclaration et le versement au fisc ?

Les intérêts, qui constituent le revenu des obligations - s'il y en a - sont soumis à une taxe, le précompte mobilier, qui doit être retenue à la source par votre entreprise et versée par vos soins au fisc.

Le taux du précompte mobilier s'élève à 30 % des intérêts générés par vos obligations.

La retenue à la source du précompte mobilier doit être opérée par l'organisme qui a émis les obligations. Il est redevable du précompte mobilier et doit assurer la déclaration ainsi que le versement du précompte mobilier au Service public fédéral (SPF) Finances, dans les 15 jours de l'attribution ou de la mise en paiement des revenus au titulaire de l'obligation.

Pour les particuliers, le précompte mobilier est libératoire : les intérêts pour lesquels un

³⁹ Article 6 : 24 du CSA.

⁴⁰ Article 6 : 26 du CSA.

précompte mobilier a été retenu à la source ne doivent pas être mentionnés dans la déclaration à l'impôt des personnes physiques.

Voici les éléments collectés qui doivent permettre de remplir la déclaration des intérêts au précompte mobilier en vertu de votre obligation légale. Il existe un formulaire papier, qui peut également être fait directement

Pour assurer vos obligations fiscales, il convient de remplir un formulaire papier⁴¹ à envoyer par la poste pour opérer la déclaration, ledit formulaire étant également disponible en ligne via le site [my.minfin](https://my.minfin.be).

Ce formulaire contient les données suivantes concernant les bénéficiaires des revenus donnant lieu au prélèvement du précompte mobilier:

1. Nom et prénom, ou dénomination ;
2. Rue et numéro/boîte
3. Code pays, code postal et commune
4. Numéro d'identification fiscale

Le numéro d'identification fiscale des bénéficiaires personnes morales est leur numéro d'entreprise (ou, pour les bénéficiaires établis à l'étranger, du numéro d'identification de la société similaire au numéro d'entreprise ou du numéro d'identification à la TVA).

Le numéro d'identification fiscale des bénéficiaires personnes physiques est leur numéro d'identification dans le Registre national ou dans le registre « Bis »⁴².

Par le passé la collecte du numéro de registre national (NRN) des obligataires (ou des coopérateur·rice·s) a été questionnée sur le plan légal en raison de l'application des règles

⁴¹ Il s'agit du formulaire 273 relatif aux revenus des capitaux autres que les dividendes, le code de revenu à utiliser dans le cadre I. est le code 21. Il est disponible ici : <https://finances.belgium.be/sites/default/files/downloads/121-273-2022-fr.pdf>

⁴² Attribué en application de l'art. 4, § 2, L 15.01.1990 relative à l'institution et à l'organisation d'une Banque-carrefour de la sécurité sociale (pour les personnes dépourvues d'un des numéros d'identification prévus, renseigner la date et le lieu de naissance (ville et pays)).

spécifiques concernant la protection de cette donnée. La collecte du NRN est interdite sauf autorisation expresse par la loi ou le Ministre de l'Intérieur et l'autorité de protection des données a mis en cause une coopérative qui avait collecté cette donnée auprès de ses coopérateurs sans en avoir reçu l'autorisation expresse.

Depuis mai 2022, une [circulaire](#)⁴³ du ministère de l'intérieur confirme désormais qu'une entreprise qui doit communiquer des informations d'un tiers au fisc dans le cadre de ses obligations fiscales est expressément autorisée par la loi à collecter le NRN pour remplir sa déclaration au précompte mobilier, en vertu de l'article 314 du Code des impôts sur les revenus.

Veillez donc bien à collecter ces différentes informations lors de la souscription de l'obligation, ainsi que le numéro de compte bancaire sur lequel les intérêts éventuels devront être versés.

N'hésitez pas à contacter les conseillères juridiques de Financité, elles vous accompagneront gratuitement dans la définition de ces différents aspects et dans la rédaction de votre offre d'émission d'obligation au public. Elles pourront également vous aider, si cela vous intéresse, à poser votre candidature afin que vos financements bénéficient du Label Finance solidaire.

⁴³ Circulaire du Service public fédéral Intérieur Direction générale Identité et affaires citoyennes du 31 mai 2022 relative à l'utilisation du numéro de Registre national dans les fiches fiscales, disponible sur https://www.ibz.rrn.fgov.be/fileadmin/user_upload/fr/rn/circulaires/20220531_Circulaire.pdf

10 Les prêts consentis par des particuliers à mon ASBL ou ma coopérative peuvent-ils bénéficier d'un avantage fiscal et d'une garantie régionale ?

10.1 Les prêts consentis par des particuliers à mon ASBL ou ma coopérative peuvent-ils bénéficier du mécanisme du prêt coup de pouce en Wallonie ?

Afin d'apporter une réponse au niveau trop faible des fonds propres dans les PME et pour soutenir le redéploiement de la Wallonie, le Gouvernement wallon a décidé de mettre en place le dispositif du prêt « Coup de Pouce ».

Concrètement, le prêt « Coup de Pouce » permet aux particuliers de prêter de l'argent aux entreprises wallonnes et aux indépendant-e-s, pour financer leurs activités. Ils reçoivent, en contrepartie, un avantage fiscal qui prend la forme d'un crédit d'impôt annuel qui s'élève à 4% pendant les quatre premières années fiscales, puis 2,5% sur les éventuelles années suivantes.

Les particuliers peuvent désormais prêter jusqu'à 125.000 € et les entreprises peuvent quant à elles emprunter jusqu'à 250.000 €.

Les entreprises visées sont des sociétés, associations ou fondations dotées de la personnalité juridique qui n'ont pas été constituées afin de conclure des contrats de gestion ou d'administration ou qui obtient la plupart de ses bénéfices de contrats de gestion ou d'administration et qui ne sont pas cotées en bourse.

- Les conditions à remplir pour faire appel au Prêt Coup de Pouce sont les suivantes :
- Diriger une PME ou exercer une activité d'indépendant.
- Avoir un siège d'exploitation en Région wallonne
- Ne pas exercer une activité ou ne pas avoir un objet consistant, à titre exclusif ou principal, en de l'investissement, du placement de trésorerie, du financement au sens de l'article 2, § 1er, 5°, d), e) et f) du Code des impôts sur les revenus ;
- Avoir une activité qui ne consiste pas en une société titulaire de droits réels sur des biens immobiliers, dont des personnes physiques qui exercent un mandat ou des fonctions visés à l'article 32, alinéa 1er, 1°, du Code des impôts sur les revenus, leur conjoint ou cohabitant légal ou leurs enfants ont la jouissance ou l'usage à des fins privées.

Les conditions à remplir dans le chef du·de la prêteur·euse sont les suivantes :

- Être une personne physique qui conclut un prêt en dehors du cadre de ses activités entrepreneuriales ou professionnelles ;
- Être assujetti(e) à l'impôt sur le revenu des personnes physiques ou à l'impôt des non-résidents ;
- Ne pas être un·e employé·e de l'emprunteur·euse ;
- Si l'emprunteur·euse est un·e indépendant·e personne physique, ne pas être son·sa conjointe ou son·sa cohabitant·e légal·e.
- Si l'emprunteur·euse est une personne morale, la personne qui prête l'argent ne doit pas être lui-même ou son conjoint ou cohabitant légal, directement ou indirectement par le biais d'une autre personne morale qu'il contrôle, fondateur, membre, associé ou actionnaire de cette personne morale, ni nommé ou agissant en tant que membre de l'organe chargé de l'administration ou de la gestion journalière, liquidateur, ou en tant que détenteur d'un mandat similaire au sein de cette personne morale, ni intervenant en tant que représentant permanent d'une autre personne morale, étant nommée ou agissant elle-même en tant que membre de l'organe chargé de l'administration ou de la gestion journalière de liquidateur ou une fonction analogue ;

Attention, cela implique qu'il ne peut être coopérateur d'une coopérative ou membre effectif d'une ASBL qui propose la souscription d'un prêt coup de pouce, et ce durant toute la durée du prêt.

- Ne pas être emprunteur·euse d'un autre Prêt Coup de Pouce ;

La durée du prêt peut être de 4,6,8 ou 10 ans.

Plusieurs options de remboursement sont possibles :

- Remboursement de la totalité du capital en une seule fois à l'issue de la durée du prêt ;
- Prêt amortissable présentant, au choix, des remboursements trimestriels, semestriels ou annuels du capital sur la durée prévue.

Il existe également une possibilité de remboursement anticipé.

Une garantie de remboursement à hauteur de 30 % du montant prêté est prévue. Cela est possible uniquement en cas d'ouverture d'une procédure de faillite, de réorganisation

judiciaire ou de dissolution ou liquidation volontaire ou forcée de l'emprunteur·euse et pour autant qu'il ou elle ne puisse rembourser de manière définitive tout ou partie du prêt en capital. Dans ce cas, le·la prêteur·euse pourra bénéficier d'un crédit d'impôt unique de 30% du montant du capital perdu définitivement.

Enfin, un prêt subordonné de la Sowafin peut désormais être obtenu conjointement au prêt Coup de pouce avec un montant et une durée identique à ce dernier, un minimum de 50.000 € et un maximum de 250.000 €, une franchise en capital de minimum 6 mois, un taux d'intérêt de 2,5 % et des remboursements trimestriels.

Le·la prêteur·euse doit adresser une demande d'enregistrement par mail à la Sowafin dans les 3 mois suivants la conclusion du prêt (date de conclusion du prêt = date de remise des fonds) et au plus tard le 31 décembre 2022. La demande d'enregistrement se compose du contrat Prêt Coup de Pouce et de ses annexes et du tableau d'amortissement associé dûment remplis et signés par toutes les parties.

Plus d'informations sur le Prêt Coup de Pouce sur la page [Prêt Coup de Pouce - Sowafin](http://www.pretcoupdepouce.be/)
<http://www.pretcoupdepouce.be/>

Les entreprises qui veulent recourir au mécanisme du Prêt Coup de Pouce ont deux options :

1. Soit contacter un petit nombre de proches pour leur proposer de leur octroyer un prêt – (et en tout état de cause moins de 150 personnes pour être exemptés des obligations de la réglementation prospectus, sauf si je suis une ASBL- voir les chapitres 6.2 et 6.3.2) et conclure avec chacun un contrat de prêt à des conditions personnalisées ;
2. Soit réaliser une offre au public de valeurs mobilières à destination des investisseurs·euse·s dont les conditions spécifiques seront précisées dans un document d'offre standardisée (voir pour cela le chapitre 8 sur l'émission d'obligations, et attention dans ce cas à bien respecter les réglementations présentées au chapitre 5).

Exemple : Depuis sa création, la coopérative Novacitis SC a régulièrement fait appel à du capital citoyen et a également émis des obligations à plusieurs reprises. Début 2021, elle a eu recours à la plateforme de financement participatif Ecco Nova afin de réaliser une émission de prêt subordonné standardisé bénéficiant de l'incitant fiscal wallon « Prêt Coup de Pouce » à concurrence de 250.000€.

Financité a développé une note d'information et une fiche d'information standard pour l'émission de prêts subordonnés standardisés « Prêt Coup de Pouce », n'hésitez pas à nous contacter si vous envisagez de recourir à cet instrument.

10.2 Les prêts consentis par des particuliers à mon ASBL ou ma coopérative peuvent-ils bénéficier du mécanisme du prêt proxi à Bruxelles ?

Le mécanisme du prêt proxi mis en place en 2020 par la Région bruxelloise vise à mobiliser l'épargne privée au profit du financement des PME bruxelloises et ainsi assurer à court-terme un renforcement de leurs fonds propres.

Il permet, sous certaines conditions, à un particulier qui consent un prêt à une PME bruxelloise de bénéficier d'un avantage fiscal sous la forme d'un crédit d'impôt annuel. Le cas échéant, il peut également bénéficier, sous certaines conditions, d'un crédit d'impôt unique si, par exemple, l'entreprise financée tombe en faillite.

Pour en bénéficier l'entreprise doit :

- Être une PME qui prend la forme soit d'une personne morale, soit d'un-e indépendant-e (à titre principal ou complémentaire), ou encore une ASBL exerçant une activité économique
- Être inscrite comme entreprise à la Banque Carrefour des Entreprises.
- Disposer d'au moins une unité d'établissement en Région de Bruxelles-Capitale (19 communes).
- Retenir le précompte mobilier sur les intérêts dus du prêt proxi

Les caractéristiques du prêt sont les suivantes :

La PME bruxelloise peut emprunter jusqu'à 250.000 € (tous prêts proxi confondus).

Les fonds prêtés doivent être affectés exclusivement à la réalisation de l'activité de l'entreprise. Les fonds prêtés ou mis à disposition dans le cadre du prêt proxi ne peuvent servir à la distribution de dividendes ou à l'acquisition d'actions.

Le prêt peut être remboursé en une fois après 5 ou 8 ans et son taux d'intérêt doit être de minimum 0,75% et maximum 1,50% (taux légal en vigueur pour l'année fiscale 2022).

Le prêt est subordonné, tant aux dettes existantes qu'aux dettes futures de l'entreprise.

Le particulier prêteur :

- Doit être une personne physique ayant sa résidence en Région de Bruxelles-Capitale (19 communes) ou qui y est localisé pour l'impôt des personnes physiques.

- Il octroie le prêt en dehors de ses activités commerciales ou professionnelles.
- Il ne peut pas être le-la gérant-e, l'administrateur-riche ou l'actionnaire ni exercer un mandat similaire au sein de la PME emprunteuse (personne morale). Attention, cela signifie qu'il ne peut être coopérateur-riche d'une coopérative qui propose la souscription d'un prêt proxi au moment de la conclusion du prêt.
- Le conjoint ou la conjointe ou le cohabitant légal ou la cohabitante légale du prêteur ne peut pas non plus être actionnaire ou être nommé ou agir en tant qu'administrateur, gérant ou détenteur d'un mandat similaire au sein de la PME emprunteuse (personne morale).
- Il-elle ne peut être le conjoint ou le partenaire cohabitant légal de l'emprunteur (personne physique).
- Il-elle ne peut être employé-e au sein de la PME.
- Il-elle ne peut être emprunteur-euse d'un autre prêt proxi.

Le particulier qui prête de l'argent peut octroyer jusqu'à 50.000 €/an tous prêts proxi en cours.

Il peut octroyer tous prêts proxi en cours le montant de 200.000 € maximum.

Il peut ainsi bénéficier d'un avantage fiscal sous la forme d'un crédit d'impôt annuel de 4 % les 3 premières années puis de 2,5 % les années restantes.

Le cas échéant, il peut également bénéficier, sous certaines conditions, d'un crédit d'impôt unique de 30 % sur le principal perdu définitivement si, par exemple, l'entreprise financée tombe en faillite.

L'emprunteur-euse et le-la prêteur-euse devront signer un acte de prêt, qui sera établi à l'aide d'un formulaire en ligne. L'enregistrement des prêts proxi ainsi que la tenue du Registre de ces prêts ont été confiés au Fonds Bruxellois de Garantie dont [finance&invest.brussels](https://www.finance.brussels/proxi/) assure la gestion opérationnelle.

Plus d'info et procédure d'inscription du prêt ici : <https://www.finance.brussels/proxi/>

Les entreprises qui veulent recourir au mécanisme du prêt proxi ont deux options :

Soit contacter un petit nombre de proches pour leur proposer de leur octroyer un prêt – (et en tout état de cause moins de 150 personnes pour être exemptés des obligations de la réglementation prospectus, sauf si je suis une ASBL- voir les chapitres 6.2 et 6.3.2) et conclure

avec chacun un contrat de prêt à des conditions personnalisées ;

Soit réaliser une offre au public de valeurs mobilières à destination des investisseurs dont les conditions spécifiques seront précisées dans un document d'offre standardisée (voir pour cela le chapitre 9 sur l'émission d'obligations, et attention dans ce cas à bien respecter les réglementations présentées au chapitre 6).

Exemple : L'ASBL Maison de santé RIVE a financé la création d'une nouvelle maison médicale à Evere en procédant à une émission d'obligations à 8 et à 5 ans et une émission de prêts subordonnés standardisés avec les mêmes caractéristiques bénéficiant du mécanisme d'incitant fiscal bruxellois « prêt proxi ». Ces deux émissions lui ont permis de bénéficier de prêts à concurrence de 310.000 euros qui ont été consentis par 37 personnes issues de son réseau (famille, amis...).

Financité a développé une note d'information et une fiche d'information standard pour l'émission de prêts subordonnés standardisés « prêt proxi », n'hésitez pas à nous contacter si vous envisagez de recourir à cet instrument.

11 Quels sont les avantages fiscaux pour les investisseur·euse·s liés à l'investissement dans ma coopérative ?

11.1 Mes investisseur·euse·s peuvent-ils-elles bénéficier de l'exonération du précompte mobilier sur les premiers 800€ de dividendes ?

En principe, un précompte mobilier (taxe fédérale) de 30 % est retenu à la source sur les dividendes versés par les entreprises à leurs actionnaires.

Depuis le 1er janvier 2018, une exonération d'impôt en Belgique est accordée en faveur des résident·e·s belges personnes physiques et des non-résident·e·s personnes physiques sur une première tranche de 800 euros (montant indexé pour l'année de revenus 2022) par an de dividendes versés par toute société cotée en bourse ou non, belge ou étrangère. Ce qui représente un avantage fiscal de 240 euros maximum pour les investisseur·euse·s.

Les sociétés coopératives agréées sont tenues de prélever le précompte mobilier (30 %) sur l'ensemble des dividendes octroyés aux coopérateur·rice·s personnes physiques et de le reverser à l'administration fiscale (le Service public fédéral – SPF – Finances).

Ce sont ensuite les personnes physiques elles-mêmes qui doivent introduire leur demande d'exemption dans leur déclaration d'impôts et qui décident elles-mêmes des dividendes pour lesquels elles le font en sélectionnant, le cas échéant, les dividendes versés par une ou plusieurs coopératives agréées.

En pratique, il ne faudra pas reprendre le montant brut ou net des dividendes perçus mais le montant de précompte mobilier déjà retenu sur ces dividendes.

Il n'est pas nécessaire de joindre à la déclaration des documents, pièces justificatives ou une attestation spécifique (comme, par exemple, celle prévue en matière de crédits hypothécaires). Il suffit ainsi de conserver les extraits de compte/bordereaux pertinents et les tenir à disposition de l'administration, si un contrôle devait avoir lieu.

Voici les éléments collectés qui doivent permettre de remplir la déclaration du dividende au précompte mobilier en vertu de l'obligation légale. Il existe un formulaire papier à remplir⁴⁴,

⁴⁴ Déclaration 273A-Div précompte mobilier sur les dividendes d'origine belge, disponible ici : https://finances.belgium.be/fr/entreprises/impot_des_societes/Precomptes/precompte-mobilier/formulaires-documents#q1

qui peut également être rempli en ligne via le site du SPF Finances.

Les données à remplir dans le formulaire concernant les bénéficiaires des revenus donnant lieu au prélèvement du précompte mobilier sont les suivantes :

- a. Nom et prénom, ou dénomination
- b. Rue et numéro/boîte
- c. Code pays, code postal et commune
- d. Numéro d'identification fiscale (facultatif)

Le numéro d'identification fiscale des bénéficiaires personnes morales est leur numéro d'entreprise (ou, pour les bénéficiaires établis à l'étranger, du numéro d'identification de la société similaire au numéro d'entreprise ou du numéro d'identification à la TVA).

Le numéro d'identification fiscale des bénéficiaires personnes physiques est leur numéro d'identification dans le Registre national ou dans le registre « Bis »⁴⁵.

Par le passé la collecte du numéro de registre national (NRN) des obligataires (ou des coopérateur-riche-s) a été questionnée sur le plan légal en raison de l'application des règles spécifiques concernant la protection de cette donnée. La collecte du NRN est interdite sauf autorisation expresse par la loi ou le Ministre de l'Intérieur et l'autorité de protection des données a mis en cause une coopérative qui avait collecté cette donnée auprès de ses coopérateurs sans en avoir reçu l'autorisation expresse.

Depuis mai 2022, une [circulaire](#)⁴⁶ du ministère de l'intérieur confirme qu'une entreprise qui doit communiquer des informations d'un tiers au fisc dans le cadre de ses obligations fiscales

⁴⁵ Attribué en application de l'art. 4, § 2, L 15.01.1990 relative à l'institution et à l'organisation d'une Banque-carrefour de la sécurité sociale (pour les personnes dépourvues d'un des numéros d'identification prévus, renseigner la date et le lieu de naissance (ville et pays)).

⁴⁶ Circulaire du Service public fédéral Intérieur Direction générale Identité et affaires citoyennes du 31 mai 2022 relative à l'utilisation du numéro de Registre national dans les fiches fiscales, disponible sur https://www.ibz.rrn.fgov.be/fileadmin/user_upload/fr/rn/circulaires/20220531_Circulaire.pdf

est expressément autorisée par la loi à collecter le NRN pour remplir sa déclaration au précompte mobilier, en vertu de l'article 314 du Code des impôts sur les revenus.

Veillez donc bien à collecter ces différentes informations lors de la souscription des parts.

11.2 Ma coopérative peut-elle bénéficier du mécanisme du Tax Shelter pour les entreprises débutantes ?

Pour aider les petites sociétés débutantes, un incitant fiscal est prévu pour les citoyen·ne·s qui investissent dans des entreprises débutantes. Si toutes les conditions sont respectées, l'investisseur·euse peut bénéficier d'une réduction d'impôt de 30 % ou 45 % (pour les microsociétés) du montant investi dans une des sociétés concernées.

Attention : les montants maximaux que les petites entreprises débutantes peuvent lever dans le cadre du Tax Shelter ont été doublés au premier janvier 2022.

Le plafond de 250.000 euros a été augmenté à 500.000 euros pour les petites entreprises débutantes et le plafond de 500.000 euros a été est augmenté à 1.000.000 euros pour les petites entreprises en croissance, pour les sommes affectées à l'acquisition d'actions ou parts à partir du 1er janvier 2021.

Les précisions ci-dessous constituent un résumé des conditions requises pour pouvoir bénéficier du mécanisme.

Nous vous invitons à consulter en détail toutes les conditions en vue de pouvoir bénéficier du mécanisme sur site de Fisconet plus afin de voir si votre coopérative peut effectivement bénéficier de ce mécanisme : <https://finances.belgium.be/fr/entreprises/tax-shelter-petites-entreprises/debutantes-start-up>

N'hésitez pas à contacter Financité si vous avez une question concernant l'application d'une de ces conditions d'accès à votre coopérative.

11.2.1 Qui peut en bénéficier ?

Les personnes assujetties à l'impôt des personnes physiques ou à l'impôt des non-résidents/personnes physiques.

Sont exclus de la mesure et ce, quelle que soit la manière d'investir : les dirigeant·e·s

d'entreprise qui investissent dans la société dans laquelle ils exercent directement⁴⁷ ou indirectement⁴⁸ leur activité de dirigeant d'entreprise.

En outre, la représentation de l'investisseur·euse bénéficiaire du Tax Shelter dans le capital social de la société concernée ne peut dépasser 30%, quelle que soit la manière d'investir.

Les versements qui permettent de dépasser ces 30% ne donnent pas droit à la réduction d'impôt.

11.2.2 Qu'est-ce qu'une société débutante ?

L'investissement doit se faire dans les 4 ans qui suivent la constitution de la société au plus tard.

Pour déterminer cette date, il faut se référer à la date de la souscription lors de l'augmentation de capital et non à la date à laquelle la somme a effectivement été versée.

Une société est censée être constituée :

- à la date de dépôt de l'acte de constitution au greffe du tribunal de l'entreprise ;
 - ou à la date de dépôt d'une formalité similaire dans un autre État membre de l'Espace économique européen.

Lorsque l'activité de la société débutante consiste en la continuation d'une activité qui était exercée auparavant par une personne physique ou une personne morale, la société est censée être constituée respectivement :

- au moment de la première inscription à la Banque-Carrefour des Entreprises par cette personne physique ;
- ou au moment du dépôt de l'acte de constitution au greffe du tribunal de l'entreprise par cette autre personne morale ;
- ou de l'accomplissement d'une formalité d'enregistrement similaire dans un autre Etat membre de l'Espace économique européen par cette personne physique

⁴⁷ Gérants, administrateurs, liquidateurs et fonctions analogue ainsi que les directeurs indépendants

⁴⁸ Représentant permanent d'une autre société, soit par l'intermédiaire d'une autre société dont ces personnes sont actionnaires

ou cette autre personne morale.

11.2.3 Quand peut-on dire qu'il y a continuation d'activité ?

Lorsque l'activité de la société débutante consiste en la continuation d'une activité qui était exercée auparavant par une personne physique ou une personne morale, il faut en tenir compte pour déterminer la date de la constitution de la société.

Déterminer s'il y a ou non continuation d'activité dépend d'éléments de fait qui ne peuvent être appréhendés dans leur ensemble que par le taxateur local lors d'une opération de contrôle.

Cela étant, les critères suivants peuvent notamment indiquer qu'on est face à une continuation par une société Y de l'activité exercée antérieurement par une personne physique ou morale X :

- Le fait la société Y exerce la même activité que la personne physique ou morale X dont elle a repris la totalité ou une partie des actifs (ex. : rachat du stock d'une société faillie, ceci peut indiquer que l'activité exercée est la même) ;
- Le fait que la société Y exerce ses activités dans les mêmes locaux que la personne physique ou morale X ;
- Le fait que la société Y et la personne physique ou morale X aient les mêmes fournisseurs ;
- Le fait que la société Y et la personne physique ou morale X aient les mêmes client·e·s (ex. : le fonds de commerce a été racheté à une entreprise faillie, ceci peut indiquer que les client·e·s sont, au moins en partie, les mêmes) ;
- Le fait que le personnel soit transféré de la personne physique ou morale X vers la société Y ;
- Le fait que la même personne exerce la gérance des deux sociétés (par exemple, le gérant de la société X est nommé représentant permanent de la société Y) ;
- Le fait que l'objet social est quasiment identique pour les deux sociétés ;
- Le fait que capital social de la société Y, nouvellement créée, est détenu à concurrence de 50 % par la société X.

Pour obtenir un accord formel de l'administration dans le cadre d'un examen détaillé de

l'opération envisagée, il est recommandé d'introduire une demande de ruling⁴⁹ auprès du Service des décisions anticipées.

Vous trouverez les informations nécessaires sur le site : <https://www.ruling.be/fr>.

Financité peut vous aider, si nécessaire, à introduire une demande de ruling.

11.2.4 Quelles sont les sociétés visées ?

Les sociétés concernées doivent remplir les 11 conditions suivantes :

1. Société résidente ou d'une société de l'Espace Economique Européen qui dispose en Belgique d'un « établissement belge ».
2. La société ne peut pas avoir été constituée à l'occasion d'une fusion ou scission de sociétés. En effet, dans ces circonstances, il ne s'agit pas d'une société qui débute.
3. La société doit correspondre à la définition d'une petite société (cfr question suivante).
4. La société ne peut pas être une société d'investissement, de trésorerie ou de financement. La société doit respecter cette condition pendant 48 mois à partir de la libération des actions ou parts. Si cette condition n'est pas respectée, une reprise de la réduction d'impôt sera effectuée sous la forme d'une majoration d'impôt.
5. La société ne peut pas être une « société immobilière »⁵⁰
6. La société ne peut pas être constituée afin de conclure des contrats de gestion ou d'administration ou obtenir la plupart de ses bénéfices de contrats de gestion ou d'administration.
7. La société n'est pas cotée en bourse. Les sociétés cotées en bourse ont un potentiel

⁴⁹ Un ruling (décision anticipée) peut être défini comme étant une décision par laquelle le SPF Finances détermine comment les lois d'impôts s'appliqueront à une situation ou à une opération bien précise qui n'a pas encore produit d'effets sur le plan fiscal. Ce ruling donne au demandeur la sécurité juridique car il lie tous les services du SPF Finances, en d'autres termes, tous les services du SPF Finances doivent le respecter.

⁵⁰ Soit une société dont l'objet social principal ou l'activité principale est la construction, l'acquisition, la gestion, l'aménagement, la vente, ou la location de biens immobiliers pour compte propre, ou la détention de participations dans des sociétés ayant un objet similaire. Sont exclues également toutes les sociétés dans lesquelles ont été placés des biens immobiliers (ou d'autres droits réels sur de tels biens) dont un dirigeant d'entreprise ou son conjoint ou ses enfants mineurs non émancipés, ont l'usage.

suffisant d'attrait du capital à risque.

8. La société ne peut, dans le passé, avoir déjà opéré une diminution de capital ou distribué des dividendes. Cette condition peut poser problème pour les coopératives. En effet, cette forme de société a la particularité d'avoir un nombre d'associés et un capital variable. Cette souplesse permet de modifier cette partie du capital de la structure sans avoir à modifier les statuts. Lorsqu'une réduction de capital a lieu dans une coopérative avant l'augmentation de capital, par exemple du fait du retrait d'un associé, la réduction d'impôt concernée n'est pas applicable aux investissements en actions ou parts réalisées à l'occasion de cette augmentation de capital.
9. La société ne fait pas l'objet d'une procédure collective d'insolvabilité ou ne se trouve pas dans les conditions d'une procédure collective d'insolvabilité.
10. La société ne peut pas utiliser les sommes perçues pour une distribution de dividendes ou pour l'acquisition d'actions ou parts ni pour consentir des prêts. Cela n'empêche toutefois pas le versement de dividendes aux actionnaires durant cette période, étant entendu que les sommes récoltées dans le cadre de la réduction d'impôt « Tax shelter » ne peuvent pas servir à cet effet.
11. La société ne peut avoir perçu après versement des sommes par le contribuable un montant d'apports fiscalement favorisés supérieur à 500.000 euros au cours de son existence. Ce montant n'est pas indexé. La limite de 500.000 euros ne concerne donc que les investissements qui ont donné droit à la réduction d'impôt (il est par exemple possible que certains·e investisseur·euse·s n'entrent pas en ligne de compte pour la réduction). En cas de dépassement de la limite, seuls les premiers 500.000 euros qui respectent toutes les conditions donnent droit à la réduction d'impôt.

11.2.5 Qu'est-ce qu'une petite société ?

Moyennant le respect des conditions du Tax Shelter, l'investisseur·euse peut donc bénéficier d'une réduction d'impôt de 30 % s'il s'agit d'une petite société ou 45 % s'il s'agit d'une microsociété.

Pour constituer une petite société, il convient de ne pas dépasser plus d'un des critères suivants à la date de clôture des comptes :

- Nombre de travailleur·euse·s occupé·e·s, en moyenne annuelle : 50 ;
- Chiffre d'affaires annuel, hors tva : 9.000.000 euros ;

- Total du bilan : 4.500.000 euros.

Pour constituer une microsociété, il convient de ne pas dépasser plus d'une des limites suivantes à la date de clôture des comptes :

- Le total du bilan n'est pas supérieur à 350.000 euros ;
- Le chiffre d'affaires, hors TVA, n'est pas supérieur à 700.000 euros ;
- La moyenne des travailleur·euse·s occupé·e·s pendant l'année n'est pas supérieure à 10.

11.2.6 Quelles sont les limites et obligations fixées pour les investissements ?

Limites et obligations dans le chef de l'investisseur·euse :

1. Limite de représentation dans le capital social de la société débutante. La représentation dans le capital social de la société débutante, ne peut excéder 30 %, quelle que soit la manière d'investir ;
2. Le montant maximal de l'investissement par période imposable et par personne est de 100.000 euros ;
3. Pas de cumul avec certains avantages fiscaux (réduction d'impôt pour acquisition d'actions ou parts de l'employeur·euse, réduction d'impôt pour les dépenses consacrées à un fonds de développement)
4. Détention des parts ou des actions pendant 48 mois minimum. Si cette condition n'est pas respectée la réduction d'impôt sera reprise au prorata (cette condition n'est pas applicable en cas de décès de l'investisseur·euse).

Limites et obligations dans le chef de la société :

1. La société débutante ne peut avoir perçu après versement des sommes par les investisseur·euse·s un montant d'apports fiscalement favorisés supérieur à 250.000 euros au cours de son existence. En cas de dépassement seul les premiers 250.000 euros donnent droit à une réduction d'impôt.
2. Respecter 4 des 11 conditions reprises ci-dessus pendant les 48 mois. Si ces conditions ne sont plus respectées au cours des 48 mois la réduction d'impôt sera reprise en partie.

11.2.7 Quelles sont les particularités du Tax Shelter pour startups en ce qui concerne les coopératives ?

Les sociétés coopératives ne sont pas exclues du système de la réduction d'impôt. Les personnes qui investissent dans une société coopérative peuvent donc en principe bénéficier de la réduction d'impôt si bien sûr toutes les conditions sont respectées.

Toutefois, parmi les conditions à respecter, il faut que la société débutante n'ait pas déjà opéré une diminution de capital ou distribué des dividendes.

Or, il y a une particularité propre aux sociétés coopératives qui peut poser problème dans ce cadre : la caractéristique d'avoir un nombre d'associés et un capital variable. La société coopérative offre une grande souplesse et une facilité d'accès et de retrait des associés au capital (admission, démission ou exclusion d'associé-e-s), principalement du fait de la faculté de modifier le capital variable sans devoir modifier les statuts.

Lorsqu'une réduction de capital a lieu dans une SC avant l'augmentation de capital, par exemple du fait du retrait d'un·e associé·e, la réduction d'impôt concernée n'est pas applicable aux investissements en actions ou parts réalisés à l'occasion de cette augmentation de capital.

11.3 Ma coopérative peut-elle bénéficier du mécanisme du Tax Shelter pour les entreprises en croissance ?

Pour aider les petites entreprises en croissance (« scale-up »), un incitant fiscal est prévu pour les citoyen·ne·s qui investissent dans ces entreprises. Si toutes les conditions sont respectées, ils·elles bénéficient d'une réduction d'impôt de 25 % du montant investi.

L'investissement doit se faire lors d'une augmentation de capital effectuée à partir de la cinquième jusqu'à y compris la dixième année depuis la constitution de l'entreprise.

Attention : les montants maximaux que les petites entreprises débutantes peuvent lever dans le cadre du Tax Shelter ont été doublés au premier janvier 2022.

Le plafond de 250.000 euros a été augmenté à 500.000 euros pour les petites entreprises débutantes et le plafond de 500.000 euros a été est augmenté à 1.000.000 euros pour les petites entreprises en croissance, pour les sommes affectées à l'acquisition d'actions ou parts à partir du 1er janvier 2021.

Les précisions ci-dessous constituent un résumé des conditions requises pour pouvoir bénéficier du mécanisme.

Nous vous invitons à consulter en détail toutes les conditions en vue de pouvoir bénéficier du mécanisme sur site de Fisconet plus afin de voir si votre coopérative pourrait effectivement bénéficier de ce mécanisme : <https://eservices.minfin.fgov.be/myminfin-web/pages/public/fisconet/document/7049b083-3ae7-4250-bb35-c00b9130fb02>

N'hésitez pas à contacter Financité si vous avez une question concernant l'application d'une de ces conditions d'accès à votre coopérative.

De nombreuses conditions sont identiques à celles de la réduction d'impôt pour acquisition d'actions ou parts dans les sociétés et microsociétés débutantes (« Tax shelter startups » vu au chapitre ci-dessus).

Les différences sont les suivantes :

1. L'investissement doit se faire lors d'une augmentation de capital effectuée à partir de la 5ème jusqu'à y compris la 10ème année depuis la constitution de la société. (Dans le cadre de la réduction Tax shelter startups, l'investissement doit se faire lors de la constitution de la société ou à l'occasion d'une augmentation de capital dans les 4 ans suivant sa constitution).
2. Il n'est pas exigé que la société ait été constituée au plus tôt le 01.01.2013.
3. Les seules manières d'investir qui donnent droit à la réduction sont :
 - a. L'acquisition de nouvelles actions ou parts des sociétés en croissance, éventuellement via une plateforme de crowdfunding,
 - b. En acquérant via une plateforme de crowdfunding de nouveaux instruments de placement émis par un véhicule de financement qui investiront à leur tour dans les actions ou parts de ces sociétés.

Il n'y a donc pas d'investissement possible via un fonds starter public ou une pricaf privée starter, comme c'est le cas pour la réduction Tax shelter startups.

4. La société doit occuper, en exécution de contrats de travail, au moins 10 équivalents temps plein pendant les 12 mois suivant la libération des actions de la société (sous peine de reprise partielle de la réduction d'impôt). Cette condition n'existe pas dans le cadre du Tax shelter startups.
5. Sur les deux derniers exercices d'imposition précédant la libération des actions, la société doit satisfaire à au moins un des critères suivants :

- a. Le chiffre d'affaire annuel de la société a crû d'au moins 10 % en moyenne par exercice d'imposition OU
 - b. Le nombre d'équivalents temps plein que la société occupe en exécution de contrats de travail, a crû d'au moins 10 % en moyenne par exercice d'imposition. Cette condition n'existe pas dans le cadre du Tax shelter startups.
6. Le taux de la réduction d'impôt est de 25 % du montant à prendre en considération, après déduction de la rémunération du véhicule de financement pour son rôle d'intermédiaire et d'éventuels autres coûts y afférents.

La réduction Tax shelter startups prévoit quant à elle un taux de 30 % pour les investissements dans les petites sociétés et 45 % pour certains investissements dans les microsociétés.

7. La société ne peut avoir perçu après versement des sommes via la réduction Tax shelter entreprise en croissance un montant d'apports fiscalement favorisés supérieur à 1.000.000 euros au cours de son existence. Ce montant maximum est diminué du montant effectivement reçu par le biais de l'application de la réduction Tax shelter société débutante.

12 Quels sont les avantages fiscaux lié à l'agrément de ma société coopérative ?

Issue du mouvement coopératif, la société coopérative (SC) est une société dont les membres travaillent à des objectifs communs et partagent des valeurs communes. A l'origine, il s'agit d'une forme de société dont le mode de fonctionnement particulier s'écartait des principes et des valeurs des sociétés commerciales par actions.

Les SC dont les statuts et le fonctionnement sont conformes aux valeurs et principes coopératifs peuvent obtenir un agrément de la part du ministre de l'économie et devenir ainsi membre de l'assemblée générale du Conseil national de la Coopération, de l'Entrepreneuriat social et de l'entreprise Agricole (CNC).

Le CNC est un organe consultatif : l'assemblée générale, le bureau ainsi que les commissions du CNC sont composés des sociétés coopératives agréées et des groupements de sociétés coopératives qui promeuvent les principes et l'idéal coopératif tels que définis notamment par l'Alliance coopérative internationale.

Chaque représentant dispose d'une voix tant à l'assemblée générale qu'au sein du bureau.

Les sociétés coopératives agréées sont, par nature, les promotrices d'un entrepreneuriat socialement responsable, fondé sur la solidarité et sur des valeurs partagées.

Créer une société coopérative, c'est avant tout une manière d'entreprendre autrement en respectant notamment les principes suivants :

- a. La libre entrée pour de nouveaux associés ;
- b. L'absence d'associé dominant ;
- c. L'absence de but spéculatif.

L'absence d'associé dominant : Toutes les sociétés coopératives agréées ne sont pas fondées sur le principe absolu « une personne , une voix ». Cependant, tous les statuts des sociétés coopératives agréées comportent des règles limitant le rôle prépondérant qu'un-e associé-e pourrait jouer dans les décisions de l'assemblée générale. Cette disposition accroît l'engagement des associé-e-s dans leur société.

L'absence de but spéculatif : en investissant dans une société coopérative agréée, les coopérateur·rice·s se voient attribuer, chaque année, une rémunération modérée de sa mise. Ils-elles pourront également bénéficier d'un avantage économique ou social dans la

satisfaction de ses besoins professionnels ou privés, consistant le cas échéant en l'attribution de ristournes résultant de son activité avec la société.

Les coopérateur·rice·s n'adhèrent pas par esprit de lucre mais souhaitent apporter leur aide à un projet qui dépasse leurs seuls intérêts. La forme coopérative est parfait pour ça car elle permet à ses associés de développer un autre rapport avec la société que celui de simple investisseur : les associés des sociétés coopératives agréées ont en général une autre qualité qui est liée à l'objet social de la société coopérative.

Dans ce chapitre, nous aborderons les conditions auxquelles doivent répondre les coopératives pour pouvoir prétendre à cet agrément. Nous présenterons ensuite l'agrément comme entreprise sociale, qu'une coopérative peut détenir en même temps que l'agrément comme coopérative et qui impactera une des conditions d'agrément.

Enfin, nous présenterons les avantages fiscaux liés au statut de coopérative agréée.

12.1 Quels sont les principes à respecter pour obtenir l'agrément en tant que société coopérative ?

12.1.1 L'adhésion volontaire et l'exclusion pour de justes motifs

L'affiliation d'associés doit être volontaire et la société coopérative ne peut refuser l'affiliation d'associés ou prononcer leur exclusion que si les intéressés ne remplissent pas ou cessent de remplir les conditions générales d'admission prévues dans les statuts ou s'ils commettent des actes contraires aux intérêts de la société.

En cas de refus d'affiliation ou d'exclusion, la société communique les raisons objectives de ce refus d'affiliation ou de cette exclusion à l'intéressé qui en fait la demande.

La société coopérative est en effet par nature ouverte à chaque personne désireuse d'y adhérer.

Cependant, ce principe coopératif ne signifie pas que toute personne qui souhaite rejoindre la société a le droit d'être admise. Ce sont les membres de la société qui décident avec quelles personnes ils ou elles souhaitent collaborer, en d'autres termes, désigner des catégories de personnes qui pourront devenir associées de la société. Ainsi, les membres de la société peuvent avoir un intérêt légitime à n'accepter que des nouveaux·elles adhérent·e·s qui remplissent certaines conditions d'adhésion définies objectivement dans les statuts (tels que la résidence, la profession, la qualité, etc).

Le principe de l'adhésion volontaire suppose que les conditions d'adhésion sont objectives et non discriminatoires. Ainsi, une demande d'adhésion ne pourrait par exemple pas être refusée sur la base du sexe, de la race, de l'origine sociale ou des convictions politiques ou religieuses des candidat-e-s qui doivent donc pouvoir s'assurer que la décision de refus de leur demande d'adhésion repose sur un motif objectif et non discriminatoire. A cette fin, la société coopérative agréée doit, à celui ou celle qui demande de rejoindre la coopérative, communiquer les raisons objectives du refus d'adhésion.

12.1.2 Les parts sociales confèrent, par catégorie de valeurs, les mêmes droits et obligations

Les parts du capital social, même si elles sont de valeur différente, confèrent, par catégorie de valeurs, les mêmes droits et obligations sauf en ce qui concerne le droit de vote aux assemblées générales.

Une société coopérative agréée peut en effet créer plusieurs catégories de parts sociales qui engendrent, par catégorie, des droits et des obligations différents pour les associés qui les possèdent.

A titre d'exemple, la société qui crée des catégories de parts peut lier à ces catégories des droits et des obligations différents notamment en matière de dividendes (par exemple 6% net pour la catégorie A et 4% net pour la catégorie B), de possibilité de recevoir une ristourne, de droit de pouvoir présenter des candidats-administrateurs, de versement d'une contribution forfaitaire, de quorum de voix ou encore en matière de remboursement des parts.

De plus, les conditions d'agrément s'appliquent à tous les types de part. Ainsi, il n'est par exemple pas possible de créer une catégorie de parts qui donnerait droit à un dividende supérieur à 6 % net.

Cette condition d'agrément ne permet pas non plus de faire une distinction entre les associés en ce qui concerne le droit de vote à l'assemblée générale.

12.1.3 Le vote des associés à l'assemblée générale est démocratique

Tous les associés ont une voix égale en toutes matières aux assemblées générales, quel que soit le nombre de parts dont ils disposent.

Les statuts peuvent déroger à ce principe pour autant qu'aucun associé ne puisse prendre part au vote, à titre personnel ou comme mandataire, pour un nombre de voix qui dépasse dix pour cent des voix attachées aux parts présentes et représentées. Par ailleurs, si la société compte plus de mille associés, le vote peut se faire au second degré.

Divers systèmes de droits de vote sont donc compatibles avec cette condition d'agrément pour autant que le système choisi n'ait pas pour conséquence qu'un associé puisse émettre à l'assemblée générale, à titre personnel ou comme mandataire, un nombre de voix qui soit supérieur, au dixième des voix attachées aux parts présentes et représentées.

1. Chaque associé dispose d'une seule voix ;
2. Chaque part donne droit à une seule voix ;
3. Une seule voix par série de parts (par exemple, une voix par 5 ou 10 parts) ;
4. Une seule voix par associé + une seule voix par série de parts ;
5. Chaque part donne droit à une série de voix, octroyées en fonction de la valeur nominale de la part. Par exemple, une part avec valeur nominale de 100 euros donne droit à une seule voix ; une part d'une autre catégorie avec valeur nominale de 200 euros donne droit à deux voix, etc.

En cas de silence des statuts, c'est la règle supplétive du Code des sociétés et associations (article 6 :41 CSA), « chaque part donne droit à une voix », qui s'applique. Ce système de vote par défaut est toutefois incompatible avec la condition d'agrément... sauf si chaque associé possède exactement le même nombre de parts.

Enfin, les grandes sociétés coopératives qui comptent plus de mille associés ont la possibilité d'organiser un système de vote « au second degré ». Ce système, qui a pour objectif de simplifier les votes au sein de l'assemblée générale en organisant un mécanisme de vote par représentation, se présente concrètement comme suit : dans un premier temps, les associé·e·s se réunissent par catégorie, par province ou par région (comités locaux) ou d'une autre manière et procèdent à un vote (= vote au premier degré) pour désigner leurs représentant·e·s qui, dans un deuxième temps, participeront aux votes au sein de l'assemblée générale de la société (= vote au second degré).

12.1.4 Les commissaires et les administrateurs sont désignés par l'assemblée générale des associés

Les administrateurs, les administratrices et les commissaires sont nommé·e·s par l'assemblée générale.

Cette disposition ne s'oppose pas à ce que des administrateur·rice·s statutaires puissent être nommé·e·s pour autant toutefois que les statuts prévoient la possibilité et les modalités pour l'assemblée générale de les révoquer. Par ailleurs, l'assemblée générale peut s'opposer à une de ces nomination si celles-ci se font au sein du conseil d'administration ou par une catégorie

distincte d'associés.

Ce n'est donc que lorsque les statuts imposent des administrateurs « de plein droit », sans laisser la possibilité pour l'assemblée générale de les révoquer, que les statuts seraient contraires à cette condition d'agrément.

12.1.5 Le dividende distribué aux associés est modéré

Le dividende octroyé aux associé-e-s sur les parts du capital social ne peut dépasser 6 % de la valeur nominale des parts sociales après retenue du précompte mobilier.

Le Conseil National de la Coopération estime que les termes « après retenue du précompte mobilier » ne doivent pas être pris en compte dès lors que leur application pourrait dans certains cas contrevenir à la condition d'agrément suivant laquelle les parts sociales confèrent, par catégories de valeurs, les mêmes droits et obligations.

En effet, au sein d'une même catégorie de parts sociales, il peut y avoir des coopérateurs bénéficiant d'une exonération du précompte mobilier, dont le dividende brut versé ne pourra pas dépasser 6 % (puisque le brut et le net sont identiques), et des coopérateurs ne bénéficiant pas d'une exonération, dont le dividende brut versé pourra dépasser 6% (pourvu que le dividende net ne dépasse pas 6 %).

Par conséquent, en tenant compte des termes « après retenue du précompte mobilier » pour le calcul des dividendes à verser, les coopérateurs au sein d'une même catégorie de parts sociales seraient susceptibles de se voir conférer des droits et obligations différents (ce qui serait contraire à la condition d'agrément suivant laquelle les parts sociales confèrent, par catégories de valeurs, les mêmes droits et obligations).

Le CNC estime dès lors que cette disposition de l'arrêté royal du 8 janvier 1962 ne pourrait pas être lue autrement que comme suit :

FR : « le dividende octroyé le cas échéant aux associés sur les parts du capital social ne peut dépasser 6 pour cent de la valeur nominale des parts sociales avant retenue éventuelle du précompte mobilier ».

Un tempérament à cette règle existe lorsque les associés de la société sont des personnes morales. En ce cas, le dividende versé pourrait consister en une somme plus élevée (correspondant à une somme égale à 6 % de la valeur nominale des parts sociales détenues majorée du montant du précompte professionnel), pour autant qu'après que le précompte professionnel ait été payé par les associés personnes morales respectives, le dividende effectivement accordé ne dépasse pas 6 % de la valeur nominale des parts sociales détenues.

12.1.6 Les administrateur·rice·s exercent leur mandat gratuitement

Le mandat des administrateur·rice·s et des associé·e·s chargé·e·s du contrôle est gratuit.

Les statuts peuvent déroger à cette disposition pour autant que la rémunération éventuelle des administrateurs et administratrices ne consiste pas en une participation aux bénéfices de la société et soit fixée par l'assemblée générale.

12.1.7 La société a pour but de satisfaire les besoins de ses associé·e·s

Une société coopérative agréée doit avoir pour but principal de procurer à ses associés un avantage dans la satisfaction de leurs besoins professionnels ou privés. Cela peut être au niveau économique (plus grands débouchés, meilleur prix, achats plus continus, paiement plus rapide, ...) ou au niveau social (satisfaction de certains besoins sociaux).

Concrètement, l'avantage économique ou social peut prendre différentes formes, dont la forme d'une ristourne (laquelle n'est plus une condition d'agrément distincte et autonome). Si la société coopérative opte pour l'attribution d'une ristourne, celle-ci ne pourra alors le cas échéant être attribuée qu'au prorata des opérations que les associé·e·s ont traitées avec la société. Les ristournes ne peuvent pas être octroyées sur la base d'autres critères.

Cette condition d'agrément ne s'applique pas aux sociétés qui souhaitent également être agréées comme entreprise sociale (voir définition et conditions ci-dessous) dès lors que celles-ci doivent avoir pour but principal, dans l'intérêt général, de générer un impact sociétal positif pour l'homme, l'environnement ou la société.

12.1.8 Une partie des ressources annuelles est consacrée à l'information et à la formation des membres

Une partie des ressources annuelles est consacrée à l'information et à la formation de ses membres, actuels et potentiels, ou du grand public.

Cette condition d'agrément vise à refléter le cinquième principe coopératif tel que formulé par l'Alliance Coopérative Internationale et est tirée directement de l'avis de juin 2015 du Conseil national de la Coopération (CNC) relatif au projet de réforme du droit des sociétés.

12.1.9 Entrée et sortie des coopérateurs

Les conditions d'admission à la coopérative sont inscrites dans les statuts. Toute personne non encore inscrite comme coopérateur ou coopératrice, qui souhaite entrer au capital et répond aux conditions définies, doit être agréée par l'organe compétent, à savoir, l'assemblée générale ou le conseil d'administration.

Pour sortir de la coopérative, deux possibilités existent : la démission de l'associé·e ou son

exclusion, pour juste motif. La démission ne peut avoir lieu que dans les six premiers mois de l'exercice social. Tout les démissionnaires ou exclus, reçoivent la valeur de leurs parts telle qu'elles apparaissent dans le bilan de l'année sociale durant laquelle les faits ont eu lieu. Une plus-value est donc possible, sauf indication contraire dans les statuts.

L'associée peut également revendre ses parts à un·e autre associé·e (la cession est libre, sauf limitation de cette possibilité par les statuts) ou à un tiers, sous respect des conditions d'admission.

12.1.10 Établissement d'un rapport spécial annuel

Les administrateur·rice·s doivent faire annuellement un rapport spécial sur la manière dont la société a veillé à réaliser les conditions d'agrément, en particulier la condition relative à l'avantage économique ou social et celle relative à l'information et la formation des membres.

Ce rapport spécial pourra le cas échéant être demandé de la part du SPF Économie dans le cadre du contrôle régulier du respect des conditions d'agrément.

Aucune forme particulière n'est prescrite pour l'établissement du rapport spécial.

Les sociétés tenues de rédiger un rapport de gestion pourront le cas échéant intégrer dans celui-ci le rapport spécial. Ce rapport spécial devra être conservé au siège social de la société.

Les sociétés qui ne sont pas tenues d'établir un rapport de gestion conformément au Code des sociétés conservent le rapport spécial au siège de la société.

En ce qui concerne le contenu du rapport spécial, celui-ci devrait idéalement prévoir les éléments suivants :

1. Mouvements des associés·e· (adhésion, démissions et exclusion d'associé·e·s, en ce compris les motifs des éventuels refus) ;
2. Avantage économique (ristourne ou autre avantage économique) et/ou avantage social pour les associé·e·s ;
3. Politique concernant l'administration de la société (existence d'administrateurs statutaires, leur nomination et rémunération éventuelle, etc) ;
4. Prise de décision lors de la dernière assemblée générale (système de vote prévu dans les statuts, nombre d'associé·e·s présent·e·s, éventuelles procurations données, etc).

5. Politique de répartition des bénéfices sur l'exercice et application au cours de l'exercice financier couvert par le rapport (taux et versement de dividendes) ;
6. Initiatives prises dans le cadre de l'information et de la formation des associé·e·s et de l'information du grand public (projets réalisés, groupe cible, montant des ressources consacrées par la société dans ce cadre, etc).

12.2 Quelle différence avec l'agrément comme entreprise sociale (qui remplace la société à finalité sociale), est-ce combinable ?

L'article 8:5, § 2, du Code des sociétés et des associations (CSA) prévoit la possibilité pour une société coopérative de recevoir l'agrément tel que mentionné ci-dessus et de détenir en même temps un agrément comme entreprise sociale.

Cet agrément remplace la qualification de « société à finalité sociale », qu'il n'est plus possible d'ajouter à la forme juridique d'une société depuis l'entrée en vigueur du CSA.

Les sociétés à finalité sociale existant à la date d'entrée en vigueur du CSA sont quant à elles présumées agréées comme « entreprise sociale », étant entendu que cette présomption peut être renversée par le ministre de l'Économie dans le respect de certaines conditions.

Pour bénéficier du double agrément, la société concernée doit satisfaire aux conditions inhérentes à chacun des deux agréments (coopérative agréée et entreprise sociale).

Les conditions pour obtenir un agrément comme entreprise sociale sont les suivantes :

1. La société doit avoir pour but principal, dans l'intérêt général, de générer un impact sociétal positif pour l'humain, l'environnement ou la société ;
2. Les statuts doivent décrire l'objet de la société, dont il ressort expressément que celui-ci sert à générer un impact sociétal positif pour l'humain, pour l'environnement ou pour la société ;
3. Tout avantage patrimonial que la société distribue à ses actionnaires, sous quelque forme que ce soit, ne peut excéder le taux d'intérêt fixé par le Roi en exécution de la loi du 20 juillet 1955 portant institution d'un Conseil national de la Coopération, de l'entreprenariat social et de l'entreprise Agricole ;
4. Lors de la liquidation de la société, le patrimoine subsistant après l'apurement du passif et le remboursement de la somme réellement versée par les actionnaires et non encore remboursée sur les actions, est réservé à une affectation qui correspond le plus

possible à son objet ;

5. En cas de démission, l'actionnaire sortant doit au maximum recevoir la valeur nominale de son apport réel ;
6. Le mandat d'administrateur·rice doit être gratuit (sauf si l'assemblée générale décide d'une indemnité limitée ou des jetons de présence limités) ;
7. Aucun actionnaire ne peut prendre part au vote à l'assemblée générale pour un nombre de voix dépassant le dixième des voix attachées aux parts ou actions représentées ;
8. Le montant du dividende à verser aux actionnaires ne peut être fixé qu'après fixation d'un montant que la société réserve aux projets ou affectations qui sont nécessaires ou utiles pour la réalisation de son objet ;
9. L'organe d'administration de la société doit établir chaque année un rapport spécial sur l'exercice clôturé dans lequel il est fait mention de la manière dont l'organe d'administration de la société contrôle l'application des conditions d'agrément, des activités que la société a effectuées pour atteindre son objet et des moyens que la société a mis en œuvre à cet effet.

Terminologie liée au(x) agrément(s) :

Une Coopérative qui dispose uniquement de l'agrément comme coopérative sera dénommée « coopérative agréée », en abrégé SC agréée

Exemple : MaCoop SC agréée.

Une coopérative qui dispose uniquement de l'agrément entreprise sociale sera dénommée « coopérative agréée comme entreprise sociale », en abrégé SC agréée comme ES

Exemple : MaCoop SC agréée comme ES

Une coopérative disposant des deux agréments sera dénommée « coopérative agréée et entreprise sociale », en abrégé SCES agréée.

Ex : MaCoop SCES agréée

Seules les SC agréées et les SCES agréées peuvent bénéficier des avantages fiscaux présentés ci-dessous.

12.3 Quels sont les quatre avantages fiscaux liés à l'agrément comme société coopérative ?

12.3.1 Avantage fiscal pour la SC agréée qui verse des dividendes à des personnes physiques

Jusque fin 2017, seuls les dividendes versés par les coopératives agréées par le Conseil National de la Coopération à leurs coopérateur·rice·s personnes physiques et les sociétés à finalité sociale donnaient droit à une exonération de précompte mobilier sur la première tranche de 190 euros, opérée à la source.

Dans l'ancien régime, un commentaire administratif stipulait alors que ces dividendes « ne doivent pas être ajoutés au résultat fiscal de la société coopérative agréée en question ». Le montant que la société coopérative distributrice pouvait déduire étant égal au montant total exonéré pour ces personnes physiques/coopérateur·rice·s. Cela représentait un avantage fiscal non négligeable, surtout pour les coopératives agréées qui avaient une politique de dividende active et qui comptaient de nombreux sociétaires dans leurs rangs.

Cet avantage fiscal spécifique dans le chef des coopératives agréées a été maintenu suite à la modification légale intervenue fin 2017. Toutefois, en vertu du régime applicable depuis fin 2017, les dividendes des coopératives agréées sont désormais intégrés dans la nouvelle exemption de précompte mobilier plus large visant les dividendes de toutes les sociétés.

Dès lors, une société coopérative agréée n'est plus en mesure de déterminer le montant des dividendes 'exonérés' versé à ses coopérateur·rice·s, puisque ce sont les personnes physiques/sociétaires elles-mêmes qui doivent à présent introduire leur demande d'exemption et décident eux-mêmes des dividendes pour lesquels ils valorisent l'exemption de précompte mobilier.

Pour résoudre ce problème, une disposition prévoyant une exception à la règle selon laquelle les dividendes distribués font en principe partie de la base imposable de la société distributrice a été inséré dans le code des impôts sur le revenu (art.185, §1 CIR 1992).

Cette exception prévoit que les sociétés sont imposables sur le montant total des bénéfices, y compris les dividendes distribués, à l'exception de la partie des dividendes attribués à des personnes physiques par des sociétés coopératives agréées conformément à l'article 8:4 du Code des sociétés et des associations qui ne peut pas dépasser 200 euros (montant indexé) par personne physique (année d'imposition 2022).

12.3.2 Les administrateur·rice·s délégué·e·s et les délégué·e·s à la gestion journalière des SC agréées peuvent bénéficier de la sécurité sociale des travailleur·euse·s

L'application de la loi concernant la sécurité sociale des travailleurs est en effet étendue aux personnes qui, en qualité de mandataires et contre rémunération autre que le logement et la nourriture, consacrent leur principale activité à la gestion ou à la direction journalières des associations et organisations qui ne se livrent pas à des opérations industrielles ou commerciales et qui ne cherchent pas à procurer à leurs membres un gain matériel, ainsi qu'à ces associations et organisations. Les sociétés coopératives agréées CNC et les associations sans but lucratif sont spécifiquement visées par cette disposition⁵¹.

12.3.3 Application étendue du tarif réduit à l'impôt sur les sociétés à la SC agréée

Il existe actuellement un tarif réduit progressif applicable à l'impôt sur les sociétés (20% pour la base imposable des premiers 100.000 euros) pour les PME (sociétés dont le revenu imposable n'excède pas 322.500 euros) en vertu de l'article art 215 du Code des impôts sur les revenus (CIR).

Toutefois, dans un certain nombre d'hypothèses, les sociétés sont exclues du bénéfice de ce tarif réduit de l'impôt sur les sociétés. Cela concerne notamment les sociétés holdings, les sociétés filiales et les sociétés qui n'allouent pas une rémunération minimale à un de leurs dirigeants. Les sociétés coopératives agréées pour le Conseil national de la Coopération bénéficient néanmoins du tarif réduit même si elles tombent dans le champ d'application d'une de ces exclusions (Art. 215, alinéas 1, 2, et 3¹, 2^o, et 4^o du Code des impôts sur les revenus, revenus 2022).

12.3.4 Absence de requalification des intérêts des avances prêtées par les associés d'une SC agréée en dividendes

Les intérêts des avances prêtées par les associés d'une société à cette société sont normalement requalifiés en dividendes si le taux d'intérêt est supérieur au taux d'intérêt du marché ou lorsque le montant des avances est supérieur au capital versé.

Par exception, les créances sur des sociétés coopératives agréées ne sont pas requalifiées en dividendes par le Code des impôts sur les revenus (Art. 18, alinéa 8, 2^o du Code des impôts sur les revenus, pour les revenus 2022).

⁵¹ Article 3, 1^o, de l'arrêté royal du 28 novembre 1969 pris en exécution de la loi du 27 juin 1969 révisant l'arrêté-loi du 28 décembre 1944 concernant la sécurité sociale des travailleurs