

Table des matières

1	Financité vous accompagne pour votre financement grâce à l'investissement citoyen	6
2	Comment obtenir le financement nécessaire pour développer votre entreprise ?.....	8
2.1	Définir votre projet et les ressources nécessaires pour le réaliser	8
2.2	Déterminer le bon mix de financement pour votre entreprise	8
2.2.1	L'auto-financement	9
2.2.2	Le capital.....	9
2.2.3	L'endettement	11
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 votre entreprise ?	17
3.1	Les trois catégories de crowdfunding possibles selon la contrepartie faite aux contributeur-riche-s qui financent votre entreprise	18
3.1.1	Le crowdfunding sans contrepartie autre que symbolique	18
3.1.2	Le crowdfunding en contrepartie d'un avantage en nature	19
3.1.3	Le crowdfunding dont la contrepartie est un investissement en prêt ou en capital	19
3.2	Comment opérationnaliser votre crowdfunding en investissement ?.....	20
3.2.1	Le crowdfunding opérationnalisé en interne, directement par votre entreprise.....	20
3.2.2	Le crowdfunding de votre entreprise opérationnalisé par une plateforme de financement participatif.....	23
3.2.3	Devez-vous opter pour un crowdfunding en direct, via une plateforme, ou les deux ?.....	25
4	Pourquoi financer votre entreprise via l'investissement citoyen ?	27
4.1	Pour renforcer le financement de votre entreprise	27
4.2	Pour sensibiliser, responsabiliser et impliquer le public à votre thématique	27
4.3	Des client-e-s et ambassadeur-riche-s grâce à l'investissement citoyen.....	28
4.4	C'est un outil de financement facile à utiliser et dont vous fixez les conditions	28
4.5	Car la recherche de placement à impact sociétal est importante	28
5	Comment garantir la plus-value sociétale de votre financement via l'investissement citoyen ? Le label Finance solidaire	29
6	Votre offre d'investissement citoyen doit-elle respecter la réglementation prospectus ?	32
6.1	Est-ce que vous réalisez une offre au public de valeurs mobilières ?	33

6.2	Est-ce que la forme juridique de votre entreprise vous place en dehors du champ d'application de la réglementation prospectus (ASBL, AISBL, fondation ou sociétés agréées comme entreprises sociales qui interdisent statutairement la distribution de dividende) ?.....	35
6.2.1	Vous n'êtes pas une ASBL, AISBL, une fondation ou une SC agréée comme ES qui exclut statutairement toute distribution de bénéfices, vous tombez dans le champ d'application de la réglementation.....	35
6.2.2	Vous êtes une ASBL, AISBL, une fondation ou une SC agréée comme ES qui exclut statutairement toute distribution de bénéfices, vous tombez en dehors du champ d'application de la réglementation prospectus.....	35
6.2.3	Vous êtes une SC agréée comme ES qui exclut statutairement toute distribution de bénéfices, vous tombez en dehors du champ d'application de la réglementation prospectus	38
6.3	Votre offre au public de valeurs mobilières est-elle expressément exemptée du respect des obligations prévues par la réglementation prospectus ?.....	39
6.3.1	Votre 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	40
6.3.2	Votre offre au public de valeurs mobilières est exemptée des obligations prévues dans la réglementation prospectus car elle s'adresse à moins de 150 personnes.....	40
6.3.3	Votre 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	41
6.4	Votre 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 ?.....	41
6.4.1	Votre offre est soumise au régime « de minimis » car vous levez un montant total inférieur à 500.000 € sur 12 mois, avec un maximum de 5.000 € par investisseur-euse	42
6.4.2	Votre offre est soumise au régime de la note d'information car vous levez un montant total supérieur à 500.000 € sur 12 mois et/ou un montant supérieur à 5.000 € par investisseur-euse MAIS au total moins de 5.000.000 € sur 12 mois	43
6.4.3	Votre offre est soumise au régime de publication d'un prospectus car vous souhaitez lever plus de 5.000.000 € sur 12 mois	45
7	Votre 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 : vous devez respecter les règles relatives à la publicité diffusée auprès des clients de détail lors de la commercialisation de produits financiers dès que vous avez une publicité relative à un produit financier adressée 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 votre publicité ?	49
7.3	Quel est le contenu minimum exigé pour votre publicité relative à un produit financier diffusée auprès des client-e-s de détail ?.....	50
8	Votre offre d'investissement citoyen doit-elle respecter les règles générales et spécifiques du Code de droit économique (CDE) protégeant les consommateur-riche-s ?.....	53

8.1	Principe : vous devez respecter les règles générales du CDE protégeant les consommateur-riche-s si votre offre de valeurs mobilières leur est adressée.....	53
8.2	Votre offre de valeurs mobilières à destination de consommateur-riche-s ne peut comporter de clauses abusives au sens du CDE	53
8.3	Votre offre de valeurs mobilières à destination de consommateur-riche-s ne peut être une offre conjointe au sens du CDE.....	55
9	Comment vous financer via l'émission d'obligations ?	56
9.1	Qu'est-ce qu'une émission obligataire ? Qu'est-ce qu'une obligation ?	56
9.2	Quelles sont les quatre grandes étapes d'une émission obligataire ?	57
9.3	Comment élaborer votre produit financier obligataire ?	59
9.3.1	Vous définissez le montant d'une obligation.....	59
9.3.2	Vous définissez le montant global de votre émission obligataire.....	59
9.3.3	Vous définissez la durée de l'emprunt	59
9.3.4	Vous définissez un taux d'intérêt, ou pas	59
9.3.5	Vous définissez la durée de la période de souscription et ce qui formalise la souscription.....	60
9.3.6	Vous définissez les modalités de remboursement des obligations	60
9.4	Quelles informations devez-vous collecter auprès des souscripteur-riche-s ?	61
9.5	Que mentionner dans votre registre des obligations nominatives ?	62
9.6	Comment prélever le précompte mobilier sur les intérêts des obligations émises et en assurer la déclaration et le versement au fisc ?	62
10	Les prêts consentis par des particuliers à votre ASBL ou votre coopérative peuvent-ils bénéficier d'un avantage fiscal et d'une garantie régionale ?	65
10.1	Les prêts consentis par des particuliers à votre ASBL ou votre coopérative peuvent-ils bénéficier du mécanisme du prêt « coup de pouce » en Wallonie ?.....	65
10.2	Les prêts consentis par des particuliers à votre ASBL ou votre coopérative peuvent-ils bénéficier du mécanisme du prêt Proxi à Bruxelles ?	68
10.3	Les prêts consentis par des particuliers à votre ASBL ou votre coopérative via une plateforme de crowdfunding peuvent-ils bénéficier d'une exonération de précompte mobilier sur les intérêts ?.....	72
11	Comment vous financer via l'émission de parts de coopérateur-riche-s	73
11.1	Qu'est-ce qu'une émission de parts, qu'est-ce qu'une part de coopérative ?	73
11.2	Quelles sont les 4 grandes étapes d'une émission de parts ?	74
11.3	Comment élaborer votre produit financier ?.....	75
11.3.1	Vous définissez le montant d'une part.....	76
11.3.2	Vous définissez le montant global de votre émission.....	76
11.3.3	Vous définissez les modalités de remboursement de la part	76

11.3.4	Vous définissez la durée de la période de souscription et ce qui formalise la souscription.....	76
10.4	Quelles informations devez-vous collecter auprès des souscripteur-riche-s ?.....	77
10.5	Que mentionner dans votre registre de coopérateur-riche-s ?.....	78
11	Quels sont les avantages fiscaux pour les investisseur-euse-s liés à l'investissement dans votre coopérative ?	79
11.1	Les investisseur-euse-s peuvent-ils-elles bénéficier de l'exonération du précompte mobilier sur les premiers 833 € de dividendes ?	79
11.2	Votre coopérative peut-elle bénéficier du mécanisme du Tax Shelter pour les entreprises débutantes ?	81
11.2.1	Qui peut bénéficier du Tax Shelter ?	81
11.2.2	Qu'est-ce qu'une société débutante ?	82
11.2.3	Quand peut-on dire qu'il y a continuation d'activité ?.....	83
11.2.4	Quelles sont les sociétés visées par le mécanisme du Tax Shelter ?	84
11.2.5	Qu'est-ce qu'une petite société ?	85
11.2.6	Quelles sont les limites et obligations fixées pour les investissements ?.....	86
11.2.7	Quelles sont les particularités du Tax Shelter pour sociétés débutantes en ce qui concerne les coopératives ?	87
11.3	Votre coopérative peut-elle bénéficier du mécanisme du Tax Shelter pour les entreprises en croissance ?.....	88
12	Quels sont les avantages fiscaux liés à l'agrément de votre société coopérative ?	91
12.1	Quels sont les principes à respecter pour obtenir l'agrément en tant que société coopérative ?	92
12.1.1	L'adhésion volontaire et l'exclusion pour de justes motifs	93
12.1.2	Les parts sociales confèrent, par catégorie de valeurs, les mêmes droits et obligations.....	94
12.1.3	Le vote des coopérateur-riche-s à l'assemblée générale est démocratique	94
12.1.4	Les commissaires et les administrateur-riche-s sont désigné-e-s par l'assemblée générale des actionnaires.....	95
12.1.5	Le dividende distribué aux coopérateur-riche-s est modéré.....	96
12.1.6	Les administrateur-riche-s exercent leur mandat gratuitement.....	96
12.1.7	La société a pour but de satisfaire les besoins de ses coopérateur-riche-s.....	97
12.1.8	Une partie des ressources annuelles est consacrée à l'information et à la formation des membres	97
12.1.9	Entrée et sortie des coopérateurs.....	97
12.1.10	Établissement d'un rapport spécial annuel	98
12.2	Quelle différence avec l'agrément comme entreprise sociale, est-ce combinable ?.....	99
12.3	Quels sont les cinq avantages fiscaux liés à l'agrément comme société coopérative ?.....	100

12.3.1	Avantage fiscal pour la SC agréée qui verse des dividendes à des personnes physiques.....	101
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	101
12.3.3	Application étendue du tarif réduit à l'impôt sur les sociétés à la SC agréée	102
12.3.4	Absence de requalification des intérêts des avances prêtées par les associés d'une SC agréée en dividendes.....	102
13	Quels sont les avantages liés à la reconnaissance du caractère exemplaire de votre entreprise par la Région bruxelloise ?	103

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, détaillées au chapitre 7,
- les dispositions du Code de droit économique spécifiques à l'émission de produits financiers, reprises au chapitre 8,
- l'interprétation de ces différentes réglementations et de leurs dispositions par l'Autorité des services et 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 dernière mise à jour, soit le 12 juillet 2024.

Ces différentes matières évoluant rapidement, Financité ne peut pas assurer spontanément la mise à jour en temps réel du présent guide, de sorte que chaque lecteur·rice est invité·e 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.

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

Il est question d'investissement citoyen lorsque des particuliers investissent directement une somme d'argent dans une entreprise que ce 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. créer et fidéliser une communauté autour de son projet d'entreprise,
2. diversifier les sources de financement,
3. favoriser une économie solidaire et responsable et l'implication citoyenne dans les questions liées à la finance.

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

- quel « mix de financement » convient à leur entreprise, quel outil de financement citoyen choisir et comment le créer ?
- comment créer et définir le produit financier le plus adapté et comment l'articuler dans le temps et avec d'autres offres possibles ?
- quel est le cadre légal applicable à leur levée de fonds ?
- comment certifier à leurs financeur·euse·s potentiel·le·s que l'argent investi contribue réellement au financement d'activités génératrices d'utilité sociale et environnementale ?
- comment réaliser et optimiser la communication autour de leur levée de fonds ?
- quel impact le financement citoyen aura-t-il sur leur structure en termes de gouvernance (assemblée générale, conseil d'administration, etc.) ?
- quels sont les aspects administratifs et fiscaux spécifiques découlant de leur levée de fonds ?

Le programme d'accompagnement de financité s'adresse :

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

Exemple : les habitant·e·s 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·e entrepreneur·euse intéressé·e 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/websessions> ou contactez-nous via l'adresse accompagnement@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 qui consiste selon elle 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 votre entreprise ?

2.1 Définir votre projet et les ressources nécessaires 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 Social Enterprise Business Model Canvas, l'Analyse SWOT, la méthode SMART, la Balance SCORECARD, le tableau de bord de l'entreprise, etc.

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 un accompagnement, vous renseigner une méthode, des outils et leur expertise. Vous trouverez une liste de ces organisations sur le site economiesociale.be.

2.2 Déterminer le bon mix de financement pour votre 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.

Comme exposé ci-dessous, les entreprises peuvent se financer de différentes façons et celles-ci peuvent être complémentaires.



2.2.1 L'auto-financement

En règle générale, l'activité d'une entreprise va lui permettre de générer des ressources financières. Une entreprise 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 en vue d'assurer la poursuite et/ou le développement de ses activités.

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 en outre 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 appelé·e·s les associé·e·s ou actionnaires ont décidé de mettre en commun

pour permettre à l'entreprise d'exercer ses activités, en contrepartie de quoi ils-elles ont reçu des parts ou actions de la société.

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 entrepreneur-euse-s 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-riche 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-riche.

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 en cas de démission, d'exclusion ou de liquidation de l'entreprise 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 du nombre d'actions détenues par 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.

Les actions sont nominatives. Chaque membre d'une famille peut devenir coopérateur-riche. Les mineurs d'âge devront toutefois s'assurer d'obtenir en amont de la prise de participation une autorisation parentale et seront représentés à l'assemblée générale par leur représentant légal. Précisons qu'en cas de démission (demande de remboursement des parts) avant que le-la coopérateur-riche ne soit majeur-e, il faudra respecter les dispositions légales relatives à la protection des biens de l'enfant mineur d'âge, qui imposent que les responsables légaux obtiennent une autorisation spéciale du juge de paix.

Exemple : les supermarchés coopératifs qui exigent généralement de tou-te-s leurs (futur-e-s) client-e-s qu'ils-elles deviennent coopérateur-rices 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, etc.).

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, SRIW).

Les apports en fonds propres de W.Alter peuvent monter jusqu'à 250.000 € par projet, voire 500.000 € si le projet s'inscrit dans la transition énergétique. Les apports sont octroyés par projet et non par entreprise. Une même entreprise peut donc bénéficier plusieurs fois d'un apport de W.Alter.

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 d'avoir un meilleur bilan jouant comme levier pour l'octroi de prêts bancaires. Les nouveaux-elles coopérateur-rice-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. De plus, 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-rice-s est généralement imprévisible et le remboursement à terme des parts suite à leur démission éventuelle impactera la gestion financière de l'entreprise.

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

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 entre parties.

Il existe différents types d'endettement, notamment celui conclu par contrat individuel et celui conclu via l'émission d'un instrument financier spécifique.

Le **contrat de prêt/de crédit individuel** est celui conclu spécifiquement par l'entreprise avec un personne ou entreprise.

Exemple : votre banque vous prête une somme d'argent pour combler un écart de trésorerie.

Exemple : un membre de votre famille ou un ami vous prête une somme d'argent pour le démarrage de votre entreprise.

Exemple : votre entreprise bénéficie d'un prêt octroyé par Finance&invest.brussels (<https://www.finance.brussels>), une entreprise publique ayant 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. Cet invest bruxellois a développé une gamme de produits financiers à destination des entreprises, dont [certains outils de financement spécifiquement dédiés aux entreprises sociales et aux coopératives](#).

L'endettement conclu via **l'émission d'un outil financier de prêt standardisé** est celui qui permet la conclusion d'un prêt avec un certain nombre d'investisseur·euse·s intéressé·e·s par l'offre de l'entreprise.

Pour avoir recours à ce type d'endettement, 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 définies sont ensuite applicables aux prêteur·euse·s qui souscriront une fraction de l'emprunt global, de sorte que tou·te·s les investisseur·euse·s sont soumis·es aux mêmes règles.

Une fois le document unique de prêt préparé, 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 €, 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).

L'ASBL a également émis des prêts subordonnés standardisés avec les mêmes caractéristiques qui ont pu bénéficier du mécanisme d'incitant fiscal bruxellois prêt Proxi (voir chapitre 9).

Les deux émissions ont permis à Maison de santé RIVE de bénéficier de prêts à concurrence de 310.000 € qui ont été consentis par 37 personnes issues de leur réseau (famille, ami·e·s, etc.).

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. Elle a dans ce contexte émis un prêt standardisé subordonné prêt Proxi et a su lever 300.000 € en trois mois auprès de 22 prêteur·euse·s issu·e·s de son cercle proche (familles des futur·e·s habitant·e·s et membres de l'ASBL) et de son cercle éloigné (personnes externes au projet).

Il existe de nombreuses variantes de prêt/de crédit généralement distinguées 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, etc.,
- la présence ou non de garanties qui peuvent être :
 - réelles, c'est-à-dire porter sur un bien meuble ou immeuble, comme une hypothèque, un gage sur fonds de commerce, un gage de titres ou de valeurs, une garantie bancaire, l'assurance ou la garantie fournie par un organisme

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/>

public, ou

- personnelles, c'est-à-dire qu'elles créent un droit de créance dans le chef de l'organisme financeur à l'égard d'un tiers qui s'engage en cautionnement personnel et solidaire de l'entrepreneur·euse.
- 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 investisseur·euse·s 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, votre 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 votre entreprise.

Le - : la durée de l'emprunt et la rémunération ne tiennent pas compte du succès – ou pas – de votre entreprise et sont généralement définies sur la base d'un plan financier qui n'est qu'une projection et pas la réalité future. Des garanties ou cautions peuvent être exigées par certain·e·s prêteur·euse·s.

Précisons que certaines organisations proposent des produits de financement spécifiquement à destination des entreprises de l'économie sociale². Il s'agit de :

- **banques**, comme Banque Triodos, CBC Banque & assurance, vdk bank,
- **coopératives de financement de l'économie sociale**, comme Crédal, Citizenfund, F'in Common, Hefboom, Socrowd, Trividend,
- **acteurs institutionnels de financement spécialisés dans l'économie sociale**, comme 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

² Ces informations sont issues du Rapport sur la finance solidaire 2023 édité par Financité disponible ici : https://www.financite.be/sites/default/files/references/files/rapport_sur_la_finance_solidaire_2023_final_0.pdf

œuvre des stratégies élaborées par les pouvoirs publics dans les différents domaines qui ressortent de leurs compétences.

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, etc.

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. Les entreprises inscrites dans une démarche de transition économique et reconnues comme « [exemplaires](#) » sur le plan social et/ou environnemental bénéficient également d'aides financières plus élevées. 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 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 130 maisons médicales en Belgique francophone. Grâce, entre autres, aux cotisations de ses membres, elle leur offre différents services, notamment en les accompagnant dans le développement et la gestion des activités de maison médicale.

2.2.6 Les dons, le sponsoring et le mécénat

Le **don** est un avantage financier ou matériel offert par un-e donateur-riche 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 dans la collaboration, 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 donc 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).

Le financement par le don, le sponsor ou le mécénat est largement exploité par les ASBL tout au long de leur existence vu qu'il n'exige pas de prestations de services de leurs parts. Les coopératives y auront quant à elles plutôt recours dans la phase de test au démarrage de leurs activités ou encore pour le développement de projets spécifiques susceptibles de rencontrer l'intérêt d'un mécène ou d'un sponsor défini en adéquation avec leurs valeurs.

Si vous envisagez un financement via le don, le sponsoring ou le mécénat, des organisations telles que monasbl.be, [l'Associatif financier](#), ainsi que les [agences conseils](#) agréées pour accompagner les projets d'économie sociale pourront vous aider à identifier les différent-e-s acteur-riche-s (loterie nationale, fonds, fondations, entreprises, bourses et prix privés, club services, etc.) susceptibles d'apporter un soutien financier à votre projet sous cette forme.

3 Comment réaliser un crowdfunding pour financer votre 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 projets entrepris par d'autres individus ou organisations.

Le crowdfunding ne date pas d'hier. À la fin du 19^{ème} siècle, c'est grâce aux contributions de milliers de personnes que la construction du socle de la Statue de la Liberté a été financée. Ce mode de financement 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 Site de Wikifin, programme d'éducation financière de la FSMA <https://www.wikifin.be/fr/epargner-et-investir/produits-dinvestissement/le-crowdfunding>



3.1 Les trois catégories de crowdfunding possibles selon la contrepartie faite aux contributeur·rice·s qui financent votre 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 ou 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 la 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 dans ce cas-là un don à l'entreprise, parfois moyennant une contrepartie symbolique. On parle ici 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 sera repris dans le 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.

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

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 et 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. Ce seront dès lors les règles générales liées aux contrats de vente de biens et services en cas de prévente qui seront d'application.

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 via crowdfunding.

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·rice pour devenir client·e (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 placement sont strictement réglementés et contrôlés par l'Autorité des services et marchés financiers (la FSMA).

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

3.2 Comment opérationnaliser votre crowdfunding en investissement ?

Comme souligné plus haut, le présent guide se concentre 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 avec pour contrepartie la souscription d'un produit financier (des actions, ou 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 opérationnalise la campagne de levée de fonds pour elle, moyennant rémunération.

3.2.1 Le crowdfunding opérationnalisé en interne, directement par votre 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 des ressources temporelles, humaines et organisationnelles en interne pour mener à bien la campagne.

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

- *Vin de Liège SC, qui a émis des parts de coopérative et a levé 853.000 € en environ deux*

semaines (temps assez record),

- *NewB SC qui a émis des parts de coopérative et a levé 35.000.000 € en environ 40 jours en vue de permettre le développement d'une banque coopérative en Belgique,*
- *Urbike SC, qui a émis des parts de coopérative et a levé 750.000 € en deux mois,*
- *Imagine Coop, qui a émis des parts de coopérative et a levé 200.000 € en six mois,*
- *SuperNova Coop, qui a émis des parts de coopérative et a levé 833.700 € en cinq mois,*
- *la Ferme nos Pilijs ASBL, qui a émis des obligations à 5 et 10 ans à concurrence de 415.600 € en 68 jours pour financer des travaux de construction de leur nouvelle chaufferie et de nouvelles serres,*
- *la coopérative Fair Ground Brussels, qui a émis des obligations à 10 et 20 ans pour 337.000 € et a levé 250.000 € 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 € via l'émission d'un prêt subordonné standardisé (prêt Proxi) à 5 et 8 ans et 105.000 € 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.*

Le succès des levées de fonds précitées implique la mise en œuvre par chaque entreprise de toute une série d'actions pour y parvenir. Si vous envisagez de gérer votre campagne en interne, vous devrez entre autres mettre en place les actions suivantes :

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.

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 acteur·rice·s spécialis·e·s dans l'accompagnement d'entreprises.

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 investisseur·euse·s.

Financité vous accompagne pour développer votre stratégie et vos outils de communication lors de votre campagne de levée de fonds citoyens.

⁴ L'autorité belge des services et marchés financiers.

3.2.2 Le crowdfunding de votre 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 alternativement se tourner vers un intermédiaire qui assurera toute une série de missions pour vous, 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 porteur·euse·s 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 plateforme de financement participatif peut, moyennant rémunération, assurer pour votre entreprise 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 l'entreprise 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,

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.

- 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'utilisateur·rice·s de la plateforme,
- le suivi des dossiers auprès de chaque investisseur·euse (confirmation de l'investissement, information, paiement des intérêts/dividendes et remboursement),
- le reporting et le suivi annuel des investisseur·euse·s,
- 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, etc.),
- le cas échéant, l'enregistrement des outils financiers auprès des autorités *ad hoc* en vue de pouvoir bénéficier des avantages fiscaux régionaux (exemple pour le prêt coup de pouce ou le 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 plateformes 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 établies par la FSMA. Elles doivent également fournir aux investisseur·euse·s une fiche d'informations clés sur l'investissement qui est proposé.

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 ainsi qu'à leurs perspectives de croissance et de développement futurs, d'autres y rajoutent des critères plus sélectifs tels que (à titre illustratif) :

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.

- l'impact social et environnemental de l'entreprise,
- la 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.

A cet égard, 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 Devez-vous opter pour un crowdfunding en direct, via une plateforme, ou les deux ?

La décision de mener vous-même votre 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 vous avez recours et des caractéristiques du/des instrument(s) financier(s) que vous entendez 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 vous entendez attirer et de la rémunération que vous entreprise est prête à 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 différent·e·s acteur·rice·s concerné·e·s par l'activité (usager·ère·s, client·e·s, travailleur·euse·s, bénévoles, pouvoirs publics, etc.) qui permettent le développement de cette dernière.

Ces entreprises de l'économie sociale 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. Elle sera généralement plus fidèle à l'entreprise, plus encline 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. Cela se produit 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·rice. 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 par ce biais récolté 68.500 € 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 €. 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 votre 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 votre entreprise

Comme vu plus haut, l'investissement citoyen est 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 acteur·rice·s et 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 votre 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, 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 une 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 en pratique 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·rice d'un supermarché collaboratif vont faire leurs courses là-bas et en parlent autour d'eux·elles.

4.4 C'est un outil de financement facile à utiliser et dont vous fixez 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·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 recherche de placement à impact sociétal est importante

Une enquête⁸ réalisée à la demande de Financité au sujet des investisseur·euse·s de l'économie solidaire dégage des tendances intéressantes concernant des investissements réalisés dans 85 entreprises du label Finance solidaire.

L'enquête étudie le profil des investisseur·euse·s de la finance solidaire labellisée et il en ressort que :

- le panel des personnes investissant semble compter plus d'hommes que de femmes, et davantage de personnes âgées de plus de 45 ans,
- la propension à investir dans plusieurs entreprises de la finance solidaire augmente. En effet, les investisseur·euse·s solidaires sondé·e·s dans l'échantillon sont 80 % à investir dans plusieurs entreprises de la finance solidaire ;
- les personnes sondées préfèrent les secteurs de la finance, des énergies renouvelables et de l'alimentation biologique,
- 46 % des répondant·e·s investissent dans des entreprises de la finance solidaire labellisée sans connaître les porteur·euse·s de ces entreprises,
- le montant moyen investi par entreprise dans la finance solidaire labellisée s'élevait à 1.763 € en 2022.

Il est très intéressant de constater que les personnes sondées trouvent principalement que la rémunération de leur investissement (dividende ou coupon) est peu importante mais choisissent plutôt d'investir dans ces entreprises grâce à la plus-value sociétale de l'entreprise.

Les données isolées de cette enquête de 2022 montrent qu'il y a une vraie 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, même s'ils-elles ne connaissent pas l'entreprise.

5 Comment garantir la plus-value sociétale de votre 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

⁸ 401 personnes ont été interrogées lors de cette enquête en 2022, voy. <https://www.financite.be/fr/reference/synthese-du-rapport-sur-la-finance-solidaire-2022>.

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 transparence 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. À 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 **le respect des principes de l'économie sociale**. En pratique :

- 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·elle 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, etc.).

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

Le label Finance solidaire est attribué par le Conseil d'administration de Financité sur la base d'un avis rendu par un comité d'expert·e·s externe qui se réunit une fois par mois et vérifie si les financements des entreprises répondent à des critères de transparence et de solidarité. Dans ce cadre :

- le financement de l'entreprise doit se comprendre comme l'ensemble des moyens financiers mis à sa disposition sous forme de capital et de dette. Le label ne peut être décerné pour une partie seulement de ceux-ci,
- le label doit promouvoir la cohésion sociale par le financement d'activités de l'économie sociale,
- l'entreprise doit s'inscrire dans une démarche socialement responsable,
- la gestion des produits financiers émis doit être totalement transparente à l'égard des souscripteur·rice·s,
- les frais adossés aux éventuels produits financiers proposés aux investisseur·euse·s ne doivent pas excéder ceux de financements similaires et doivent refléter la structure réelle des coûts du financement en question.

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 ou une note d'information en vertu de la législation en vigueur ont l'obligation de remplir une fiche d'information pour chaque produit financier offert au public.

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



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 Votre 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 €, calculé sur une période de 12 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. Cette dernière a publié un guide reprenant les bonnes pratiques sur le contenu et la mise à disposition de notes d'information que vous pouvez retrouver [ici](#).

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.

Afin de savoir dans quelle mesure votre entreprise est soumise au respect de cette réglementation (le règlement Prospectus et la loi Prospectus) et quelles sont les obligations qui lui incombent, il convient de se poser les 4 questions suivantes au sujet de la contribution financière sollicitée auprès de tiers :

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

➔ Si non, l'entreprise est hors champ d'application de la réglementation prospectus.

2. Si l'entreprise réalise une offre de valeurs mobilières, est-elle une ASBL, une fondation ou une société coopérative agréée comme entreprise sociale qui exclut statutairement toute distribution de bénéfices ?

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

3. Si l'entreprise n'est pas une ASBL, une fondation ou une société coopérative agréée comme entreprise sociale qui exclut statutairement toute distribution de bénéfices, son offre de valeurs mobilières est-elle privée ou publique ?

➔ Si son offre est privée, elle se situe hors champ d'application de la réglementation prospectus.

4. Si l'entreprise n'est pas une ASBL, une fondation ou une société coopérative agréée comme entreprise sociale qui exclut statutairement toute distribution de bénéfices et qu'elle effectue une offre publique de valeurs mobilières, celle-ci sera soumise au respect de la réglementation prospectus et devra respecter un de ces trois régimes, en fonction des montants qu'elle entend 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 vous réalisez 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

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

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 qu'elle 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.

2. Est-ce qu'elle 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-euse décide de les souscrire.

Dès lors que votre entreprise propose à des personnes de la financer en souscrivant un produit financier (parts de coopérateur-riche, 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 et vous pouvez, dans ce cas, fermer ce guide et lancer votre appel.

¹³ Loi du 11 juillet 2018, *op.cit.*

6.2 Est-ce que la forme juridique de votre entreprise vous place en dehors du champ d'application de la réglementation prospectus (ASBL, AISBL, fondation ou sociétés agréées comme entreprises sociales qui interdisent statutairement la distribution de dividende) ?

Les offres au public de valeurs mobilières émises par certaines catégories d'entreprises (les ASBL, AISBL, fondations ou sociétés coopératives (« SC ») agréées comme entreprises sociales (« ES ») qui interdisent statutairement la distribution de dividendes) sont, sous certaines conditions, expressément placées hors du champ d'application des réglementations prospectus et ne sont dès lors pas tenues de les respecter lors d'appel à l'épargne.

6.2.1 Vous n'êtes pas une ASBL, AISBL, une fondation ou une SC agréée comme ES qui exclut statutairement toute distribution de bénéfices, vous tombez 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, une fondation ou une SC agréée comme ES qui exclut statutairement toute distribution de bénéfices, 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 réglementation prospectus.

6.2.2 Vous êtes une ASBL, AISBL, une fondation ou une SC agréée comme ES qui exclut statutairement toute distribution de bénéfices, vous tombez 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 et de permettre aux membres 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 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 si elle est autorisée, fût-ce à certaines conditions¹⁹, à distribuer

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

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.

ses bénéficiaires 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 bénéficiaires 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.

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, selon le montant levé sur 12 mois, 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 prospectus²³. 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 économique applicables à la commercialisation de produits financiers à des consommateur·rice·s décrites aux chapitres 7 et 8 du présent guide,

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>.

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

que nous vous invitons dès lors à parcourir.

6.2.3 Vous êtes une SC agréée comme ES qui exclut statutairement toute distribution de bénéfices, vous tombez en dehors du champ d'application de la réglementation prospectus

La FSMA prévoit²⁴ que bien que le but lucratif des SC agréées comme ES soit quelque peu tempéré et qu'elles poursuivent un objectif d'intérêt général, l'exception ne s'applique selon elle en principe pas à ce type de société compte tenu de la possibilité, même limitée, qu'elles ont de distribuer des bénéfices. Elles sont donc bien tenues en principe de respecter la réglementation prospectus.

Une ES ne peut se prévaloir de l'exception et ne pas être tenu de respecter la réglementation prospectus uniquement si ses statuts excluent expressément toute possibilité de distribution (directe ou indirecte) de bénéfices.

Toutefois, au cas où les statuts d'une ES excluant statutairement la distribution de bénéfices seraient modifiés de sorte qu'une distribution de bénéfices serait à nouveau possible, l'entreprise en question ne pourra plus se prévaloir de l'exception.

Ce sera le cas si les statuts prévoient expressément que les coopérateur·rices ne recherchent aucun bénéfice patrimonial et excluent totalement la possibilité d'allouer un dividende aux coopérateur·rice·s.

Une SC agréée comme ES qui exclut statutairement toute distribution de bénéfices 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 néanmoins 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 tout état de cause, la SC agréée comme ES qui exclut statutairement toute distribution de bénéfices sera en effet tenue de respecter les règles relatives aux exigences générales et au contenu minimum applicables à toutes les publicités à destination des client·e·s de détail et des règles du Code de droit économique applicables à la commercialisation de produits financier à des consommateur·rice·s décrites aux chapitres 7 et 8 du présent guide, que nous

²⁴ https://www.fsma.be/sites/default/files/media/files/2021-07/fsma_opinion_2021_06.pdf

vous invitons dès lors à parcourir.

6.3 Votre 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, fondation ou une SC agréée comme ES qui exclut statutairement toute distribution de bénéfices 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·e 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,
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 investisseur·euse·s qualifié·e·s, 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·euse 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 Votre offre au public de valeurs mobilières est exemptée des obligations prévues dans la réglementation prospectus car elle s'adresse seulement à des investisseurs qualifiés

La réglementation prospectus stipule expressément que l'offre de valeurs mobilières adressées uniquement aux investisseurs qualifiés est exemptée 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, etc.).

Exemple : si vous démarchez un fond de capital-risque institutionnel pour investir dans votre entreprise, vous êtes exempté-e 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 Votre 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 investisseurs qualifiés, par Etat membre est exemptée du respect des obligations qu'elle impose.

Pour que votre offre au public de valeurs mobilières bénéficie de cette exemption, il faut 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 réseaux sociaux de l'entreprise (Facebook, LinkedIn, Twitter, etc.) 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, vous réunissez une vingtaine d'amis chez vous pour les inviter à prendre des parts sociales de votre entreprise ou à lui consentir un prêt –, vous pouvez lancer votre appel sans être tenu-e 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 économique 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 Votre 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 réglementation 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 réglementation prospectus car le législateur considère, à l'instar de l'investisseur institutionnel, qu'il·elle est censé·e savoir ce qu'il·elle fait.

Exemple : vous n'offrez à la souscription que des parts de coopérative d'au moins 100.000 € ou indiquez dans votre 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 tenu·e 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 économique applicables à la commercialisation de produits financier à des consommateurs décrites aux chapitres 8 et 9, que nous vous invitons dès lors à parcourir.

Si votre offre au public de valeurs mobilières ne rentre dans aucune des exceptions énumérées ci-avant, elle sera soumise au respect des obligations prévues dans la réglementation prospectus. Elle qualifiera alors d'une offre au public de valeurs mobilières soumise au respect d'un des trois régimes prévus par la réglementation prospectus.

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

6.4.1 Votre offre est soumise au régime « de minimis » car vous levez un montant total inférieur à 500.000 € sur 12 mois, avec un maximum de 5.000 € 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 ou une note d'information (elle s'inscrit alors dans le régime « de minimis » prévu à l'article 10 §3, 2° de la loi prospectus) :

1. chaque investisseur·euse peut donner suite à l'offre pour un maximum de 5.000 €,
2. le montant total de l'offre est inférieur à 500.000 € 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 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, pour que votre offre soit bien visée par le régime de minimis. 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 conseiller·ère·s en économie sociale 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 votre offre ! Notez dans ce cas que, bien que cela ne soit pas exigé par la loi, en vue d'obtenir le label Finance solidaire, nous invitons les candidat·e·s à rédiger une fiche d'information à destination des investisseur·euse·s qui permet de respecter toutes les

obligations en termes de publicité et permet aux investisseur-euse-s d'accéder en toute transparence aux informations pertinentes relatives à votre offre.

6.4.2 Votre offre est soumise au régime de la note d'information car vous levez un montant total supérieur à 500.000 € sur 12 mois et/ou un montant supérieur à 5.000 € par investisseur-euse MAIS au total moins de 5.000.000 € sur 12 mois

Dès lors que vous entendez lever un montant total supérieur à 500.000 € sur 12 mois et/ou un montant supérieur à 5.000 € par investisseur-euse mais que le montant total levé est inférieur à 5.000.000 € 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.

Le Guide pratique sur le contenu et la mise à disposition de notes d'information²⁵ publié par la FSMA en mai 2023 fait part des règles applicables et de ses interprétations, attentes et interprétations afin de permettre aux responsables de la note d'information de fournir en temps utile des notes d'information de qualité au public et favoriser *in fine* la protection des investisseur-euse-s.

La note d'information constitue une information précontractuelle (qui engage l'émetteur-riche des valeurs mobilières et l'investisseur-euse). Son contenu doit être exact, loyal et non trompeur.

Elle contient des informations sur l'organisation émettrice, l'offreur²⁶, 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'émettrice 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 15 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.

La note d'information reste valable 12 mois après la date de son dépôt auprès de la FSMA pour autant qu'elle soit complétée par tout supplément requis (sauf indication dans la note

²⁵ https://www.fsma.be/sites/default/files/media/files/2023-05/fsma_2023_10_fr.pdf

²⁶ L'offreur est un tiers qui commercialise les valeurs mobilières pour le compte de l'émetteur. Ex : une plateforme de financement participatif.

d'une durée de validité inférieure à 12 mois).

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 12 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 langues²⁷.

Une fois cette note et ses éventuelles traductions rédigées, elles doivent être mises à disposition du public et doivent être transmises par courriel à l'adresse intro.notification@fsma.be, en format PDF au plus tard la veille de la publication de la note d'information sur vos canaux de communication.²⁸ L'e-mail doit mentionner clairement les informations suivantes :

- l'identité de l'émetteur-riche, 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.

²⁷ 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.

²⁸ La loi du 11 juillet 2018 interdit tant qu'une note d'information n'est pas publiée, toute communication :

- effectuée sur le territoire belge,
- à l'attention de plus de 150 personnes physiques ou morales, autres que des investisseurs qualifiés,
- tendant à offrir des renseignements ou des conseils ou à susciter des demandes de renseignements ou de conseils,
- relatifs à des instruments de placement créés ou non encore créés qui font ou feront l'objet d'une offre en vente ou en souscription,
- lorsque cette communication émane de celui qui est en mesure d'émettre ou de céder les instruments de placement concernés ou est effectuée pour son compte.

Il est partant interdit de pré-commercialiser des offres au public requérant la publication d'une note d'information.

Il est dans ce contexte conseiller de ne communiquer sur vos canaux l'offre d'instruments de placement au plus tôt le lendemain de l'envoi de l'email à la FSMA.

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>.

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

Points d'attention

L'offre publique d'instruments de placement réalisée par votre société sous le régime de la note d'information (parts de coopérateur ou émission d'obligations) est limitée. Cela signifie que **le plafond de 5.000.000 € 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 €.**

Il convient en outre de considérer cette limite sur la période précise **de 12 mois de date à date et non d'une année comptable.** Par exemple, si votre entreprise lance une offre de souscription le 1^{er} septembre, la période concernée court jusqu'au 31 août de l'année suivante.

N'hésitez pas à contacter les conseiller·ère·s en économie sociale de Financité, ils·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 pourront vous accompagner dans la rédaction de celle-ci.

Ils·elles pourront également vous aider, si cela vous intéresse, à poser votre candidature afin que vos financements puissent bénéficier du label Finance solidaire.

6.4.3 Votre offre est soumise au régime de publication d'un prospectus car vous souhaitez lever plus de 5.000.000 € sur 12 mois

Si vous comptez réaliser une offre au public de valeurs mobilières pour un montant supérieur à 5.000.000 € calculé sur une période de 12 mois, que vous n'êtes pas une ASBL, une fondation ou une SC agréée comme ES qui exclut statutairement la distribution de tout bénéfice, 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 tenu de préparer un prospectus.

Avant le lancement de votre offre, le prospectus doit 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. La revue par la FSMA est par ailleurs tarifée. Vous trouverez ci-dessous les contributions perçues par la FSMA pour l'approbation d'un prospectus (pour les cas d'offre en deçà du total de 10 millions €)²⁹ :

Instrument financier offert 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 €)	(Code 20) Émission ponctuelle de parts	Prospectus « classique »	9.885 €
	(Code 50) Émission continue de parts (programme d'offre)	Prospectus « de base »	10.080 €, augmenté 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 préparation 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 sous ce régime.

Le prospectus approuvé par la FSMA reste valide 12 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

²⁹ 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·e·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 ou d'un autre prospectus (selon les montants levés) relative aux valeurs mobilières.

Vu le caractère très spécifique des offres soumises à l'obligation de publier un 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.

Notez que la rédaction d'un prospectus sort du cadre de l'accompagnement de Financité.

7 Votre 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 : vous devez respecter les règles relatives à la publicité diffusée auprès des clients de détail lors de la commercialisation de produits financiers dès que vous avez une publicité relative à un produit financier adressée à des clients non-professionnels

L'arrêté royal du 25 avril 2014 imposant certaines obligations en matière d'information lors de la commercialisation de produits financiers auprès des clients de détail donne un cadre d'obligations en cas de 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·e client·e qui n'est pas traité·e comme professionnel·le³⁰.

³⁰ 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

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

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

Outre l'arrêté royal, la FSMA a publié une circulaire détaillant davantage les obligations en la matière³¹. Elle 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 applicables à toute publicité diffusée auprès des client·e·s de détail lors de la commercialisation de produits financiers. 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 : la 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 respecter les règles énoncées ci-dessous.

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

Exemple : une ASBL qui émet des obligations n'est pas tenue du respect de la réglementation prospectus qu'importe les sommes levées 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 financement 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

et les entités fédérées, les banques centrales et d'autres investisseurs institutionnels.

³¹ Circulaire du 27/10/2015 disponible ici : <https://www.fsma.be/fr/obligations-en-matiere-de-publicite>

publicités liées à leur offre. Cette fiche leur permettra de fournir l'ensemble des informations requises à celles·eux qui souhaitent investir et leur assurera du respect de la réglementation issue de l'arrêté royal du 25 avril 2014.

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 votre 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 doivent s'abstenir de mettre l'accent sur les avantages potentiels du produit financier sans indiquer aussi, correctement et de façon intelligible 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 caractère 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 peuvent pas mettre 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 doivent être 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 doivent être présentées d'une manière compréhensible pour le·la client·e de détail,
7. toute publicité doit être clairement reconnaissable en tant que telle,
8. toute confusion avec la publicité faite pour le fabricant ou la personne qui commercialise ou 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 doit opérer, 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 votre 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 entité(s),
 - d. un relevé de tous les frais et taxes mis à charge des client·e·s de détail, les frais étant, si possible techniquement, présentés de manière agrégée. Dans la mesure du 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 note ou 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) ci-dessus peuvent être obtenus gratuitement par le-la client-e de détail, y compris l'adresse du site internet, ou 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 auprès de laquelle une plainte éventuelle peut être adressée.

À l'exception des informations visées sous les points 1., 3., 5.a) et 6., certaines informations visées ci-dessus peuvent être omises de la publicité s'il est techniquement impossible de les 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 les points 5.a) et 6. peuvent le cas échéant être communiquées via un lien hypertexte à condition que celui-ci redirige directement les clients vers ces informations.

La rémunération visée sous le point 4.b) comprend aussi bien la rémunération brute que, lorsque cela est techniquement possible, la rémunération nette sur une 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 le document précise également le régime fiscal pris en référence pour ce type de personne.

Lorsque seule la rémunération brute est mentionnée, les frais et taxes applicables sont indiqués à proximité et une mention précise spécifiquement 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 conseiller·ère·s en économie sociale 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 Votre offre d'investissement citoyen doit-elle respecter les règles générales et spécifiques du Code de droit économique (CDE) protégeant les consommateur·rice·s ?

8.1 Principe : vous devez respecter les règles générales du CDE protégeant les consommateur·rice·s si votre 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.

Précisons que, depuis le 1^{er} mai 2018, les ASBL sont considérées comme des entreprises par le CDE³² et doivent donc, comme toute entreprise, se soumettre aux règles en matière de protection des consommateur·rice·s.

Les consommateur·rice·s au sens du CDE sont défini·e·s comme étant les personnes physiques agissant en dehors de la sphère professionnelle³³, ce qui exclut donc les personnes morales, ASBL comprises.

Les services financiers sont quant à eux définis comme tout service ayant trait à la banque, au crédit, à l'assurance, aux retraites individuelles, aux investissements et aux paiements³⁴. Cette définition large englobe également l'offre d'instruments de placement, dont des valeurs mobilières.

Le livre VI du CDE comporte une obligation générale d'information qui sera donc applicable si vous réalisez une offre de valeurs mobilières à destination de consommateur·rice·s³⁵.

D'autres règles du CDE s'appliqueront également si vous réalisez une offre de valeurs mobilières à destination de consommateur·rice·s pouvant être assimilée à de la vente à distance³⁶ ou à de la vente « hors établissement »³⁷ telles que précisées dans le CDE.

8.2 Votre 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 (CDE) interdit également les clauses abusives dans les contrats

³² Article I.1, 1° (b) du Code de droit économique.

³³ Article I.1, 2° du Code de droit économique.

³⁴ Article I.8, 18°, du Code de droit économique.

³⁵ Article VI.2, du Code de droit économique.

³⁶ Articles VI.54, et suivants du Code de droit économique.

³⁷ Articles VI.63 et suivants du Code de droit économique.

conclus avec des consommateur·rice·s et prévoit une liste noire de clauses qualifiées comme abusives³⁸.

La FSMA a émis une position³⁹ en 2017 qui reprend une série de recommandations et d'interprétations concernant la portée des dispositions du CDE en matière de 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.

La position de la FSMA précise entre autres 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, hormis le cas de force majeure, un droit contractuel de mettre fin anticipativement et unilatéralement au contrat n'est possible que si un certain nombre de conditions sont cumulativement remplies. L'émetteur·rice dispose de ce droit de résiliation anticipée lorsqu'un événement modifie significativement l'économie du contrat initialement convenue entre les parties et qui lorsque cet événement n'est pas imputable à l'émetteur·rice.

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

³⁸ Articles VI. 82, et suivants du Code de droit économique.

³⁹ Position FSMA_2017_04 du 30/01/2017

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

Selon le Code de droit économique (CDE)⁴⁰, toute offre conjointe à un·e consommateur·rice (i) dont au moins un des éléments constitue un service financier, et (ii) 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 l'offre conjointe de services financiers et de 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 du présent guide, la notion de « services financiers » à laquelle se réfère 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 CDE, le législateur considère 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 ». Partant, les offres conjointes adressées à des personnes qui ne sont pas consommateur·rice·s sont bien autorisées, même si elles incluent un ou plusieurs services financiers.

La FSMA a fourni son interprétation des dispositions du CDE concernant les offres conjointes en avril 2021 en réponse à une question de Financité dans le contexte d'une offre conjointe de prêt Proxi et d'obligations à long terme. Dans le dossier concerné, l'offre conditionnait le droit à la souscription du prêt Proxi à la souscription d'obligations pour un montant équivalent. La FSMA a jugé qu'une telle offre était contraire à l'interdiction des offres conjointes.

Notez que le non-respect du livre VI du CDE est passible de sanctions pénales et que la FSMA peut également imposer des sanctions administratives aux contrevenant·e·s.

⁴⁰ Article VI. 81, du Code de droit économique.

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

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

Dans ce cas, votre entreprise a deux options :

1. soit elle emprunte une somme 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 (contrat chaque fois conclu entre deux parties spécifiquement),
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 par le biais d'une 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/des obligation(s) nouvelle(s) et à la/les vendre à des investisseur·euse·s.

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.

En cas d'émission d'obligations 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 et donc émettre des obligations).

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

En pratique, une émission obligataire peut être réalisée directement par l'entreprise elle-même mais 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 ?

Une émission obligataire comporte schématiquement 4 grandes étapes qui s'articulent comme suit dans le temps :

1. la **période d'élaboration de l'offre** durant laquelle l'entreprise se penche sur ce qui suit :
 - a. la définition des caractéristiques de son produit financier,
 - b. l'élaboration du document qui formalise son 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. la conception de la campagne et des outils de communication,
 - d. l'élaboration du processus et des outils de souscription.
2. la **période de souscription** durant laquelle :
 - a. le dispositif de communication/ réseautage est activé,
 - b. les souscripteur·rice·s versent le montant de leur souscription. La bonne réception du paiement leur est ensuite confirmée.
3. la **période de vie** de l'obligation durant laquelle :
 - a. le capital investi est effectivement 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** à l'occasion de laquelle l'entreprise :
 - a. rembourse le capital et paie les intérêts aux prêteur·euse·s, déduction faite du précompte mobilier,
 - b. verse le précompte mobilier dû au Service public fédéral Finances.

Les étapes d'une émission obligataire



9.3 Comment élaborer votre produit financier obligataire ?

9.3.1 Vous définissez le montant d'une obligation

L'organisme qui émet l'obligation (votre entreprise) doit dans un premier temps fixer la valeur nominale d'une obligation (le montant d'achat d'une obligation) qu'il promet de rembourser à celles et ceux qui lui ont prêté de l'argent, selon les modalités que vous aurez également définies.

Le montant de l'obligation dépend du type de prêteur·euse que vous entendez attirer. Une obligation dont la valeur nominale est de 2.500 € n'attirera pas le même type de prêteur·euse·s qu'une obligation de 100 €. Il est par ailleurs possible d'émettre plusieurs obligations de valeurs nominales différentes pour viser aussi des publics différents ou exiger une mise plus importante de certain·e·s investisseur·euse·s (sur la base de critères objectifs).

9.3.2 Vous définissez le montant global de votre émission obligataire

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 : reverser la somme excédentaire aux personnes ayant souscrit après le dépassement de la limite, ou accepter des obligations à concurrence d'un autre plafond préalablement fixé.

Il est toujours recommandé de limiter le montant total emprunté pour ne disposer de trop de fonds par rapport aux besoins réels et s'exposer, à terme, à un remboursement d'intérêts plus élevés que nécessaire. Il est également possible de fixer un montant minimal pour l'émission d'obligations. Dans ce cas-là, si le montant minimal 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 Vous définissez 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, ou autre. La durée en pratique dépendra de votre plan financier et de ce que l'émission d'obligations va permettre de financer. Vous pouvez également émettre des obligations avec des durées différentes en vue d'intéresser différents profils de prêteur·euse·s.

9.3.4 Vous définissez un taux d'intérêt, ou pas

Vous devez aussi définir le taux d'intérêt pour l'émission d'obligation, qui doit être renseigné sur une base annuelle. Les taux d'intérêt offerts aux obligataires 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 recours à un crédit traditionnel.

À l'inverse, l'attractivité du taux d'intérêt pour les prêteur·euse·s potentiel·le·s est un élément à prendre en compte en vue d'assurer les souscriptions d'obligations. Les entreprises peuvent se baser sur les taux des OLO⁴¹ (obligations linéaires) ou les taux offerts par les comptes d'épargne pour déterminer le taux d'intérêt approprié pour leurs émissions.

Il n'est bien entendu pas obligatoire de prévoir un intérêt en contrepartie de la souscription de l'obligation, et il est également possible de proposer aux souscripteur·rice·s, qu'ils-elles fassent don à votre structure de l'intérêt auquel ils-elles ont droit. Notez que dans cette dernière hypothèse, le précompte mobilier doit être prélevé et versé au fisc préalablement au don.

9.3.5 Vous définissez 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 du souscrire une ou plusieurs obligation(s), ou lorsque le versement de la somme investie se trouve sur le compte de votre entreprise (la deuxième solution, plus sûre quant au versement effectif des sommes, est préférable).

9.3.6 Vous définissez 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 préciser s'il y a une possibilité de remboursement anticipatif ou non, à votre demande ou à la demande de l'investisseur·euse. Veuillez 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).

⁴¹ 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 devez-vous collecter auprès des souscripteur·rice·s ?

Les souscripteur·rice·s sont considéré·e·s comme les bénéficiaires des intérêts qui sont taxés. Dans ce contexte, il faut à tout le moins récolter les informations suivantes à leur égard :

1. le type d'obligations souscrites (si différents types d'obligations sont offertes) et le nombre d'obligations,
2. les coordonnées complètes du compte bancaire sur lequel les intérêts devront être versés,
3. si le·la souscripteur·rice est une personne physique, ses nom, prénom, adresse, numéro de téléphone, et adresse e-mail,
4. si le·la souscripteur·rice est une personne morale, la dénomination, l'adresse, le numéro TVA ou le numéro d'inscription à la Banque Carrefour des Entreprises, le téléphone, l'adresse e-mail de l'entreprise, et les coordonnées de la personne de contact pour l'entreprise.

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). Lors de la collecte des informations, il faut bien veiller à respecter les dispositions du RGPD. Dans ce contexte notamment, les données précitées doivent être récoltées mais pas la caractéristique de genre ou l'âge (sauf si elle permet la distinction du caractère majeur ou mineur du/ de la souscripteur·rice).

En outre, les données à caractère personnel récoltées 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.

Notez également que vous devez, au moment de la collecte d'informations à caractère privé, 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 votre registre des obligations nominatives ?

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

Sur cette base, en cas d'émission d'obligations, vous devez établir un registre des obligataires, qui peut sur décision de votre organe d'administration être tenu sous la forme électronique⁴².

Ce registre des obligations nominatives mentionne⁴³ :

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 des obligations émises 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 au précompte mobilier, qui doit être retenu à la source par votre entreprise et versé par vos soins au fisc.

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

Conformément aux dispositions fiscales applicables, 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, ce qui signifie que les intérêts pour lesquels un précompte mobilier a été retenu à la source ne doivent pas être repris dans la

⁴² Article 6:24 du CSA.

⁴³ Article 6:26 du CSA.

déclaration à l'impôt des personnes physiques.

Afin de se conformer à vos obligations fiscales lors de l'attribution ou la distribution d'intérêts, il convient de remplir un formulaire⁴⁴ à transmettre à l'Administration fiscale (envoi papier par la poste ou introduction du formulaire en ligne via le site [my minfin](#)).

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. adresse ou siège social (rue et numéro/boîte, code pays, code postal et commune),
3. numéro d'identification fiscale. À cet égard :
 - a. le numéro d'identification fiscale des bénéficiaires personnes morales est leur numéro d'entreprise (ou, pour les bénéficiaires établis à l'étranger, le numéro d'identification de la société similaire au numéro d'entreprise ou du numéro d'identification à la TVA),
 - b. 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. L'autorité de la protection des données a pointé du doigt une coopérative qui avait collecté les NRN auprès de ses coopérateur-riche-s sans avoir reçu l'autorisation expresse par une loi ou le Ministre de l'Intérieur.

Depuis mai 2022, une [circulaire](#)⁴⁶ du ministère de l'Intérieur confirme désormais qu'une

⁴⁴ 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>

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

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.

Cette loi protège l'utilisation des NRN collectés. 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 conseiller·ère·s en économie sociale s de Financité, ils-elles vous accompagneront dans la définition de ces différents aspects et dans la rédaction de votre offre d'émission d'obligation au public. Ils-elles pourront également vous aider, si cela vous intéresse, à poser votre candidature afin que vos financements bénéficient du Label Finance solidaire.

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

10.1 Les prêts consentis par des particuliers à votre ASBL ou votre 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 de petites et moyennes entreprises (PME) wallonnes et pour soutenir le redéploiement de la Région, le Gouvernement wallon a décidé de mettre en place un dispositif dit prêt « coup de pouce ». Ce dernier permet aux particuliers de prêter de l'argent aux entreprises wallonnes et aux indépendant·e·s, pour financer leurs activités. Les prêteur·euse·s reçoivent, en contrepartie des prêts, 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 prêter jusqu'à 125.000 € en bénéficiant du mécanisme du prêt « coup de pouce » 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 » en tant qu'entreprise ou indépendant·e emprunteur·euse 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.

En plus, si vous représentez une personne morale :

- il doit s'agir d'une société, d'une association ou d'une fondation au sens des articles 1:1, 1:2 et 1:3 du Code des sociétés et des associations, dotées de la personnalité juridique,
- il ne peut pas s'agir d'une société qui a été constituée 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 (cette disposition n'est pas applicable à l'égard des prêts octroyés à des sociétés en vue de la reprise de tout ou partie des parts d'une entreprise), et
- votre entreprise ne peut pas être cotée en bourse.

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 en Belgique,
- 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 ou elle-même conjoint·e ou cohabitant·e légal·e, directement ou indirectement par le biais d'une autre personne morale qu'il·elle contrôle, fondateur·rice, membre, associé·e ou actionnaire de cette personne morale, ni nommé·e ou agissant en tant que membre de l'organe chargé de l'administration ou de la gestion journalière, liquidateur·rice, ou en tant que détenteur·rice d'un mandat similaire au sein de cette personne morale, ni intervenant en tant que représentant·e permanent·e 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 que la personne prêtant l'argent ne peut être coopérateur·rice 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 (mais il n'est pas possible de prévoir une quelconque autre durée de prêt).

Plusieurs options de remboursement sont possibles :

- un remboursement de la totalité du capital en une seule fois à l'issue de la durée du prêt, ou
- un 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.

Les entreprises qui veulent recourir au mécanisme du prêt coup de pouce doivent trouver de potentiel·le·s prêteur·euse·s et ont deux options :

1. soit contacter un petit nombre de proches pour leur demander l'octroi d'un prêt et conclure avec chaque personne un contrat de prêt à des conditions personnalisées (hypothèse où l'entreprise doit s'adresser à moins de 150 personnes pour être exempté·e des obligations issues de la réglementation prospectus, sauf s'il s'agit d'une ASBL, une fondation ou une coopérative agréée comme entreprise sociale qui exclut statutairement toute distribution de bénéfices, voir les chapitres 6.2, 6.3.2 et 6.3.3),
2. soit réaliser une offre au public de valeurs mobilières à destination des investisseur·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 €.

Outre le crédit d'impôt annuel, une garantie de remboursement est consentie par la Région wallonne aux prêteur·euse·s, à hauteur de 30 % du montant prêté. Cette intervention 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·elle ne puisse rembourser de manière définitive tout ou partie du prêt en capital.

Dans ce cas, le·la prêteur·euse du prêt coup de pouce pourra bénéficier d'un crédit d'impôt unique de 30 % du montant du capital perdu définitivement.

En pratique, en cas de recours au prêt coup de pouce, le·la prêteur·euse doit adresser une demande d'enregistrement de sa convention par mail à Wallonie Entreprendre 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 de l'année de conclusion du prêt. La demande d'enregistrement contient le contrat prêt coup de pouce, ses annexes éventuelles, et le tableau d'amortissement associé dûment rempli et signé par toutes les parties. Nous vous renvoyons sur le site de Wallonie Entreprendre pour davantage d'informations quant aux prêts coup de pouce : <https://www.wallonie-entreprendre.be/fr/financements/pre/pret-coup-de-pouce/>.

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 votre ASBL ou votre 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 par exemple si l'entreprise financée tombe en faillite.

Pour bénéficier d'un prêt Proxi, 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 (donc dans une des 19 communes),
- conclure le prêt Proxi dans le cadre de ses activités commerciales ou professionnelles,

- retenir le précompte mobilier sur les intérêts dus sur la base du prêt Proxi,
- ne pas être principalement active dans les secteurs exclus du bénéfice de la mesure fiscale (le secteur pétrolier, du charbon, du tabac, de l'armement, des jeux de hasard, de l'administration publique, ...),
- n'exercer aucune des activités suivantes : activité entraînant des conséquences néfastes caractérisées sur la santé publique, activité faisant intervenir de la corruption ou des pots-de-vin, ...
- ne pas recourir à une société financière ou patrimoniale établie dans un paradis fiscal tel que repris sur la liste paneuropéenne des pays ayant refusé d'engager un dialogue avec l'Union européenne ou de remédier aux manquements en matière de bonne gouvernance fiscale.

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

- il doit s'agir d'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-elle doit octroyer le prêt en dehors de ses activités commerciales ou professionnelles,
- il-elle ne peut être employé·e au sein de la PME bénéficiant du prêt Proxi,
- il-elle ne peut être le·la conjoint·e ou partenaire cohabitant·e légal·e de l'emprunteur·euse si celui ou celle-ci est un·e indépendant·e (personne physique),
- il-elle ne peut tout comme son·sa conjoint·e ou cohabitant·e légal·e, être nommé·e ni agir en tant qu'administrateur·rice, ni en tant que gérant·e, ni en tant que détenteur·rice d'un mandat similaire au sein de l'emprunteur qui est une personne morale,
- il-elle ne peut, avec son·sa conjoint·e ou cohabitant·e légal·e, détenir directement ou indirectement plus de 10 % des actions de l'emprunteur·euse si ce·tte dernier·ère est une personne morale.

Les caractéristiques du prêt Proxi sont les suivantes :

- la PME bruxelloise peut emprunter jusqu'à 250.000 € (tous prêts Proxi confondus),
- le particulier qui prête de l'argent peut octroyer jusqu'à 50.000 € par an à une ou des

entreprises, tous prêts Proxi confondus, et maximum 200.000 € au total, tous prêts Proxi en cours considérés,

- les fonds prêtés doivent être affectés exclusivement à la réalisation de l'activité de l'entreprise, et ils ne peuvent pas 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 2,875 % et maximum 5,750% (taux légal en vigueur pour l'année fiscale 2024, montants à indexer annuellement),
- le prêt est subordonné, tant aux dettes existantes qu'aux dettes futures de l'entreprise,
- le-la prêteur·euse 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, le-la prêteur·euse 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. Ce crédit d'impôt passe à 50 % si l'emprunteur est une entreprise exemplaire sur la plan social ou environnemental⁴⁷.

L'emprunteur·rice et le-la prêteur·euse devront signer un acte de prêt, 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 assure la gestion opérationnelle. Plus d'info notamment quant à la procédure d'inscription du prêt, nous vous renvoyons au lien suivant : <https://www.finance.brussels/proxi/>.

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

1. soit contacter un petit nombre de proches pour leur demander l'octroi d'un prêt et conclure avec chaque personne un contrat de prêt à des conditions personnalisées (hypothèse où l'entreprise doit s'adresser à moins de 150 personnes pour être exempté·e des obligations issues de la réglementation prospectus, sauf s'il s'agit d'une ASBL, une fondation ou une coopérative agréée comme entreprise sociale qui exclut statutairement toute distribution de bénéfices, voir les chapitres 6.2, 6.3.2 et 6.3.3),
2. soit réaliser une offre au public de valeurs mobilières à destination des

⁴⁷ Pour être reconnue comme exemplaire, l'entreprise doit respecter les différentes modalités reprises sur le site suivant : <https://economie-emploi.brussels/exemplarite-entreprise>.

investisseur·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 : 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 € qui ont été consentis par 37 personnes issues de son réseau (famille, amis...).

Il est possible de prévoir une clause de paiement anticipé dans le contrat de prêt Proxi si le prêteur est d'accord. S'il y a effectivement un remboursement anticipé, il devra être communiqué au Fonds par le prêteur dans les 3 mois suivant la fin du prêt Proxi et celui-ci sera radié du registre des prêts par le Fonds, ce qui mettra fin au crédit d'impôt⁴⁸.

Il n'est en revanche pas possible de céder le prêt Proxi à un tiers sauf en cas de décès du/de la prêteur·euse auquel cas ses héritier·ère·s pourront en hériter aux mêmes conditions que pour le·la prêteur·euse initial·e.

En cas de décès du/de la prêteur·euse, le crédit d'impôt est réglé comme suit :

- le crédit d'impôt annuel est accordé pour la dernière fois pour l'exercice d'imposition correspondant à la période imposable au cours de laquelle du/de la prêteur·euse est décédé·e,
- le crédit d'impôt unique est transféré aux ayants droit du/de la prêteur·euse aux mêmes conditions que le·la prêteur·euse. Les dispositions de l'ordonnance du 17 mars 2023 mobilisant l'épargne citoyenne au bénéfice de la relance et de la transition économique sont applicables à ses ayants droit au prorata de leur part du prêt Proxi.

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.

⁴⁸ Article 15 de l'arrêté du gouvernement de la région bruxelloise du 01/10/2020.

10.3 Les prêts consentis par des particuliers à votre ASBL ou votre coopérative via une plateforme de crowdfunding peuvent-ils bénéficier d'une exonération de précompte mobilier sur les intérêts ?

L'article 21, 13° du Code des impôts sur les revenus prévoit une exonération sur les revenus de certains prêts contractés via une plateforme de crowdfunding agréée pour les petites sociétés débutantes. Cette exonération est appliquée aux premiers 16.270 € (à indexer) d'intérêts reçus (montant par année).

Pour bénéficier de cette exonération, il doit s'agir de « *de nouveaux prêts conclus en dehors de l'activité professionnelle du prêteur, prêtés endéans une période de quatre années par une personne physique à une entreprise avec l'intervention d'une plateforme de crowdfunding reconnue afin de permettre à cette entreprise de financer des initiatives économiques nouvelles moyennant le respect des conditions suivantes :*

a) l'emprunteur doit être une petite société au sens de l'article 1:24, §§ 1er à 6, du Code des sociétés et des associations ;

b) l'emprunteur doit être enregistré à la Banque-Carrefour des Entreprises ou dans un registre similaire d'un autre Etat membre de l'Espace économique européen depuis 48 mois au plus ;

c) les prêts sont conclus sur la base de l'octroi d'un intérêt annuel pour une durée d'au moins quatre années ;

d) les prêts de refinancement ne sont pas pris en considération pour l'application de la présente mesure ;

e) la plateforme de crowdfunding, belge ou relevant du droit d'un autre Etat membre de l'Espace économique européen, doit être agréée comme plateforme de financement alternatif par l'Autorité des Services et Marchés Financiers ou être exploitée par une entreprise réglementée belge ou relevant du droit d'un autre Etat membre d'Espace économique européen, dont le statut permet l'exercice d'une telle activité, conformément à la loi du 18 décembre 2016 organisant la reconnaissance et l'encadrement du crowdfunding et portant des dispositions diverses en matière de finances ;

f) les prêts sont octroyés aux entreprises qui débutent soit par les contribuables qui souscrivent à des instruments de placement matérialisant ces prêts, émis par ces entreprises dans le cadre d'une offre en vente ou en souscription conformément à 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, soit par un véhicule de financement visé par la loi du 18 décembre 2016 organisant la reconnaissance et l'encadrement du crowdfunding et

portant des dispositions diverses en matière de finances, qui émet des instruments de placement conformément à la loi du 11 juillet 2018 et le Règlement 2017/1129 précités à l'attention des contribuables. »⁴⁹

11 Comment vous financer via l'émission de parts de coopérateur·rices

Le présent chapitre concerne uniquement les coopératives car comme les ASBL n'ont pas de capital, elles ne peuvent pas réaliser d'émission de parts.

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

Dans ce cas, votre entreprise dispose de deux options :

1. soit elle cible un petit nombre de personnes qu'elle contacte personnellement, afin qu'ils-elles deviennent coopérateur·rices et elle ne doit pas préparer de documentation informative au préalable (il faut alors communiquer envers moins de 150 personnes afin de respecter la législation en vigueur⁵⁰),
2. soit elle décide de s'adresser plus largement à son réseau afin d'avoir de nouveaux et nouvelles coopérateur·rices. Vous devez alors respecter la législation relative aux offres au public d'instruments de placement en vue de faire rentrer de nouvelles personnes au sein de votre entreprise⁵¹.

11.1 Qu'est-ce qu'une émission de parts, qu'est-ce qu'une part de coopérative ?

Une **émission de parts** est une opération consistant à créer une ou plusieurs nouvelles catégories de parts et à la ou les vendre à des investisseur·euse·s qui souhaiteraient devenir coopérateur·rice·s.

Une **part** est un titre de propriété qui représente une fraction du capital de l'entreprise.

Lorsque vous émettez des parts (ou actions) de votre entreprise, vous vendez la propriété d'une partie de celle-ci. Les coopérateur·rice·s seront détenteur·rice·s d'un certain

⁴⁹ Article 21, 13° du Code des impôts sur les revenus.

⁵⁰ 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.

⁵¹ 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.

pourcentage de l'entreprise en fonction du nombre d'actions qu'ils-elles auront acquis.

L'**émission d'actions** peut être vue comme la mise en commun d'une somme d'argent en vue de participer au développement de l'entreprise et pour contribuer, ensemble, à son succès. Les investisseur·euse·s (donc les coopérateur·rice·s) deviennent associé·e·s au projet et obtiennent un droit de vote aux assemblées générales.

Les actionnaires peuvent percevoir une rémunération appelée dividende à la fin de chaque exercice annuel. Cette rémunération est conditionnée à la réalisation de bénéfices suffisants ainsi qu'à une décision de l'assemblée générale des coopérateur·rice·s d'affectation de ces bénéfices⁵².

Précisons que les conditions de sortie et de remboursement des coopérateur·rice·s sont fixées dans les statuts.

11.2 Quelles sont les 4 grandes étapes d'une émission de parts ?

Une émission de parts comporte schématiquement 4 grandes étapes qui s'articulent comme suit dans le temps :

1. la **période d'élaboration de l'offre** durant laquelle l'entreprise se penche sur ce qui suit :
 - a. la définition des caractéristiques de son produit financier,
 - b. l'élaboration du document qui formalise son offre et auquel les personnes qui investissent vont adhérer dans le respect de la réglementation applicable (prospectus, note d'information, fiche d'information, contrat individuel),
 - c. la conception de la campagne et des outils de communication,
 - d. l'élaboration du processus de souscription (rétroplanning, registre de parts, etc.).
2. **l'ouverture de l'offre** durant laquelle :
 - a. le dispositif de communication/ réseautage est activé,
 - b. les souscripteur·rice·s versent le montant de leur souscription. La bonne réception du paiement leur est confirmée et le capital investi est à disposition de l'entreprise

⁵² Les coopératives d'économie sociale qui sont agréées auprès du CNC ont l'obligation de limiter les dividendes à maximum 6% dans leurs statuts. Vous pouvez consulter les conditions d'obtention de cet agrément [ici](#).

émettrice.

3. la **période de vie** de l'action durant laquelle :

- a. l'entreprise dégage ou non chaque année un bénéfice qui pourra être redistribué sous forme de dividendes aux coopérateur·rice·s si l'assemblée générale des coopérateur·rice·s le décide,
- b. les coopérateur·rice·s participent à la vie de l'entreprise et peuvent bénéficier de ristournes et autres avantages au sein de la coopérative conformément à ce qui est inscrit dans les statuts.

4. la **sortie du capital ou cession de parts**, sachant que :

- a. si l'entrée dans le capital est libre, la sortie l'est aussi en vertu du Code des sociétés et associations. Chaque coopérateur·rice peut donc à tout moment (sauf les fondateur·rice·s qui ne peuvent pas sortir du capital durant les 3 premières années de vie de la coopérative⁵³) demander à être remboursé·e de sa part afin de ne plus être coopérateur·rice. Sauf disposition contraire dans les statuts, les actionnaires ne peuvent démissionner que pendant les six premiers mois de l'exercice social⁵⁴,
- b. en *cas de sortie du capital*, l'entreprise rembourse alors le·la coopérateur·rice sortant·e (conformément aux dispositions du Code des sociétés et associations et des statuts quant au remboursement en cas de démission) et inscrit la sortie dans le registre des coopérateur·rice·s,
- c. en *cas de cession de parts*, comme un·e coopérateur·rice peut également céder sa part à un·e autre coopérateur·rice ou à un·e tiers, la modification devra être inscrite par l'entreprise dans le registre des coopérateur·rice·s. Il est toutefois interdit pour la coopérative de faire de l'intermédiation financière et d'organiser un marché secondaire de cession de parts de coopérative⁵⁵.

11.3 Comment élaborer votre produit financier ?

⁵³ Article 6:120, §1^{er}, al. 2, 1° du Code des sociétés et associations

⁵⁴ Article 6:120, §1^{er}, alinéa 2, 2° du Code des sociétés et associations

⁵⁵ Articles 20 et suivants de la 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.

11.3.1 Vous définissez le montant d'une part

En cas d'émission de parts, dans un premier temps, votre entreprise doit fixer la valeur nominale d'une part, sachant qu'il est possible de proposer différents types de parts à des valeurs différentes (ceci peut être intéressant en vue d'attirer plusieurs types d'investisseur·euse-s). Il est également possible d'accorder des droits différents aux différents types de parts tout en conservant toutefois le principe coopératif d'une personne = une voix concernant les votes à l'assemblée générale. Les classes de parts et leurs droits respectifs doivent être dûment arrêtés dans les statuts.

11.3.2 Vous définissez le montant global de votre émission

Une fois défini le type et nombre de parts ainsi que la valeur de chaque part, votre entreprise doit :

- déterminer le montant total qu'elle entend récolter par le biais de l'émission de parts, et
- prévoir ce qu'elle fera si la souscription dépasse le montant maximal qu'elle s'était fixé. En pratique, soit elle reverse les sommes excédentaires aux personnes ayant souscrit après le dépassement de la limite, soit elle accepte des coopérateur·rice-s à concurrence de tel autre plafond préalablement fixé.

11.3.3 Vous définissez les modalités de remboursement de la part

Une part est un titre de propriété et les coopérateur·rice-s l'acquièrent dès lors pour une durée indéterminée.

L'entrée dans le capital est libre dans une coopérative, ce qui signifie que, comme indiqué précédemment, la sortie l'est aussi. Il faut de ce fait prévoir dans les statuts de l'entreprise les modalités de démission pour les coopérateur·rice-s qui souhaitent sortir du capital et être remboursés de leur part dans la coopérative.

11.3.4 Vous définissez la durée de la période de souscription et ce qui formalise la souscription

La période de souscription, période durant laquelle de nouveaux·elles coopérateur·rice-s sont admis, est définie par votre structure au début de votre offre. Cette période peut varier en fonction des ressources humaines et des besoins de financement ou d'une urgence à réunir des fonds endéans un certain délai.

En pratique, la souscription est formalisée dès lors qu'une personne émet la volonté du souscrire une ou plusieurs part(s), ou lorsque le versement de la somme investie se trouve sur le compte de votre entreprise ((la deuxième solution, plus sûre quant au versement effectif des sommes, est préférable).

10.4 Quelles informations devez-vous collecter auprès des souscripteur·rice·s ?

Les souscripteur·rice·s qui deviendront coopérateur·rice·s pourront en cas de conservation de leurs parts et de réalisation de bénéfices par la coopérative recevoir des dividendes. Ces derniers constituent des revenus imposables dans le chef des coopérateur·rice·s et la société a une obligation de retenir le précompte mobilier en cas de distribution de dividendes, et le verser au Trésor belge. Elle doit également rentrer une déclaration spécifique dans laquelle sont mentionnées des informations quant aux bénéficiaires des dividendes.

Dans ce contexte, à l'occasion de la souscription de parts, il convient de solliciter des souscripteur·rice·s au minimum les informations suivantes :

1. la catégorie de parts souscrites (si différents types de parts sont offertes) et le nombre de parts par catégorie,
2. les coordonnées complètes du compte bancaire sur lequel les éventuels dividendes et un éventuel remboursement de parts doivent être versés,
3. si le·la souscripteur·rice est une personne physique, ses nom, prénom, adresse, numéro de téléphone, adresse e-mail, et numéro national⁵⁶,
4. si le·la souscripteur·rice est une personne morale, la dénomination, l'adresse, le numéro TVA ou le numéro d'inscription à la Banque Carrefour des Entreprises, le téléphone, l'adresse e-mail de l'entreprise, et 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). Lors de la collecte des informations, il faut bien veiller à respecter les dispositions du RGPD. Dans ce contexte notamment, les données précitées doivent être récoltées mais pas la caractéristique de genre ou l'âge (sauf si elle permet la distinction du caractère majeur ou mineur du/ de la souscripteur·rice).

En outre, les données à caractère personnel récoltées ne peuvent être utilisées :

- qu'aux fins contractuelles liées à l'émission de parts et l'exécution des droits et

⁵⁶ 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/rrn/circulaires/20220531_Circulaire.pdf

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.

Notez également que vous devez, au moment de la collecte d'informations à caractère privé, informer les souscripteur·rice·s 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.

10.5 Que mentionner dans votre registre de coopérateur·rice·s ?

Concernant le registre de coopérateur·rice·s, conformément à l'article 6:25 du Code des sociétés et des associations, il doit mentionner :

« 1° le nombre total des actions émises par la société et, le cas échéant, le nombre total par classe ;

2° pour les personnes physiques, le nom et le domicile et pour les personnes morales, la dénomination et le siège de chaque actionnaire ;

3° le nombre d'actions détenues par chaque actionnaire et leur classe ;

4° les versements faits sur chaque action ;

5° les restrictions relatives à la cessibilité des actions résultant des statuts et, lorsqu'une des parties le demande, les restrictions relatives à la cessibilité des actions résultant de conventions ou des conditions d'émission ;

6° les transferts d'actions avec leur date. Si le registre est tenu sous forme électronique, la déclaration de cession peut adopter une forme électronique

7° les droits de vote et les droits aux bénéfices attachés à chaque action, ainsi que leur part dans le solde de liquidation si celle-ci diverge des droits aux bénéfices.

En cas de contradiction entre les statuts et le registre des actions, les statuts prévalent. »

Lors de l'émission de parts, et durant toute la vie de l'entreprise, vous devez veiller à tenir à jour votre registre des parts nominatives.

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

11.1 Les investisseur·euse·s peuvent-ils-elles bénéficier de l'exonération du précompte mobilier sur les premiers 833 € de dividendes ?

En principe, les dividendes sont soumis à un impôt fédéral, un précompte mobilier de 30 % prélevé sur les dividendes versés par toute entreprise à ses actionnaires. Cet impôt est prélevé à la source par l'entreprise, si bien que l'actionnaire ne reçoit qu'un montant net de dividende, après prélèvement du précompte mobilier payé par l'entreprise directement à l'Administration fiscale.

Depuis le 1^{er} 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 833 € (montant indexé pour l'année de revenus 2024) par an de dividendes versés par toute société cotée en bourse ou non, belge ou étrangère (donc en ce compris par des coopératives de droit belge). Ceci représente un avantage fiscal de 249,90 € maximum pour les investisseur·euse·s, soit 30% de 833 €.

Malgré l'exemption des premiers 833 € de dividendes bruts, toutes les sociétés sont tenues de prélever le précompte mobilier (30 %) sur l'ensemble des dividendes octroyés aux actionnaires. Ce sont 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 demandent.

En pratique pour les investisseur·euse·s :

- il ne faut pas reprendre le montant brut ou net des dividendes reçus dans la déclaration fiscale mais le montant de précompte mobilier déjà retenu sur ces dividendes, et
- il n'est pas nécessaire de joindre à la déclaration de quelconques documents, pièces justificatives ou une attestation spécifique (comme, par exemple, celle prévue en matière de crédits hypothécaires). Il suffit de conserver les extraits de compte/ bordereaux pertinents et les tenir à disposition de l'Administration fiscale en cas de contrôle.

Du côté de l'entreprise qui verse le dividende, afin de se conformer à ses obligations fiscales

lors de l'attribution ou la distribution de dividendes, il convient de remplir un formulaire⁵⁷ à transmettre à l'Administration fiscale (envoi papier par la poste ou introduction du formulaire en ligne via le site [my minfin](#)). Les données à remplir dans le formulaire de déclaration au précompte mobilier concernant les bénéficiaires des dividendes sont les suivantes :

1. nom et prénom, ou dénomination sociale,
2. adresse ou siège social (rue et numéro/boîte, code pays, code postal et commune),
3. numéro d'identification fiscale (facultatif). À cet égard :
 - a. le numéro d'identification fiscale des bénéficiaires personnes morales est leur numéro d'entreprise (ou, pour les bénéficiaires établis à l'étranger, le numéro d'identification de la société similaire au numéro d'entreprise ou du numéro d'identification à la TVA),
 - b. le numéro d'identification fiscale des bénéficiaires personnes physiques est leur numéro d'identification dans le Registre national ou dans le registre « Bis »⁵⁸.

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. L'autorité de la protection des données a pointé du doigt une coopérative qui avait collecté les NRN auprès de ses coopérateur-riche-s sans avoir reçu l'autorisation expresse par une loi ou le Ministre de l'Intérieur.

Depuis mai 2022, une [circulaire](#)⁵⁹ du SPF 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

⁵⁷ Il s'agit du formulaire 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.

⁵⁸ 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)).

⁵⁹ 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

précompte mobilier en vertu de l'article 314 du Code des impôts sur les revenus.

Cette loi protège l'utilisation des NRN collectés. Veillez donc bien à collecter ces différentes informations lors de la souscription de parts, ainsi que le numéro de compte bancaire sur lequel les dividendes éventuels devront être versés.

11.2 Votre 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 maximums que les petites entreprises débutantes peuvent lever dans le cadre du Tax Shelter ont été doublés. Le plafond de 250.000 € a été augmenté à 500.000 € pour les petites entreprises débutantes (« start-up ») et le plafond de 500.000 € a été est augmenté à 1.000.000 € pour les petites entreprises en croissance (« scale-up »), pour les sommes affectées à l'acquisition d'actions ou parts à partir du 1^{er} janvier 2021.

Les précisions reprises sous cette section 11.2 constituent un résumé des conditions requises pour pouvoir bénéficier du mécanisme du Tax Shelter, mesure fiscale spécifique pour les investisseur·euse·s. Nous vous invitons à consulter en détail toutes les conditions en vue de pouvoir bénéficier du mécanisme sur le site de Fisconet plus afin de voir si votre coopérative pourrait lever des fonds et permettre aux coopérateur·rice·s de 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 bénéficier du Tax Shelter ?

Les personnes assujetties à l'impôt des personnes physiques ou à l'impôt des non-résident·e·s/ personnes physiques peuvent bénéficier de la mesure du Tax Shelter favorisant l'investissement dans des entreprises débutantes ou en croissance.

Sont toutefois exclu·e·s 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·elles exercent

directement⁶⁰ ou indirectement⁶¹ leur activité de dirigeant·e 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. Tout versement qui permettrait de dépasser ce seuil de 30 % ne donne pas droit à la réduction d'impôt.

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

Une entreprise est qualifiée de débutante dans les 4 ans qui suivent sa constitution et partant pour bénéficier du Tax Shelter pour entreprise débutante, l'investissement doit être fait dans les 4 ans suivant la constitution de la coopérative.

Pour apprécier le délai de 4 ans, 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 (la part effectivement libérée).

Par ailleurs, 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.

Attention que 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 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 ou cette autre personne morale.

⁶⁰ Gérant·e-s, administrateur·rice-s, liquidateur·rice-s et fonctions analogue ainsi que les directeur·rice-s indépendant·e-s

⁶¹ Représentant permanent d'une autre société, soit par l'intermédiaire d'une autre société dont ces personnes sont actionnaires

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 et cela a un impact sur l'accès au mécanisme du Tax Shelter.

Pour déterminer s'il y a ou non « continuation d'activité », il faut procéder à une analyse factuelle et une appréciation des circonstances au cas d'espèce. Cela dépendra d'éléments de fait qui ne peuvent être appréhendés dans leur ensemble et qui en cas de contrôle seront appréciés par l'Administration fiscale pour estimer s'il y a ou non continuation d'activité.

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 que 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 (exemple : 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 (exemple : le fonds de commerce a été racheté à une entreprise en faillite, 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 fiscale dans le cadre d'un examen détaillé

de l'opération envisagée, il est recommandé d'introduire une demande de décision anticipée, dite demande de ruling⁶², 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 par le mécanisme du Tax Shelter ?

En vue d'émettre des parts pour lesquelles les investisseur-euse-s peuvent prétendre au mécanisme du Tax Shelter, les sociétés concernées doivent remplir les 11 conditions suivantes :

1. être une société résidente ou une société dont le siège est situé dans l'Espace économique européen et disposant en Belgique d'un « établissement belge »,
2. ne 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 (il y a continuité juridique),
3. correspondre à la définition de petite société (cf. point 11.2.5),
4. ne 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 dans la déclaration fiscale des investisseur-euse-s),
5. ne pas être une « société immobilière »⁶³,
6. ne 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. ne pas être cotée en bourse (les sociétés cotées en bourse sont considérées comme ayant un potentiel suffisant d'attrait du capital à risque),

⁶² 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 une certaine sécurité juridique car il lie tous les services du SPF Finances, en d'autres termes, tous les services du SPF Finances doivent en principe le respecter.

⁶³ Une société immobilière est 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 du régime 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.

8. ne pas avoir déjà opéré une diminution de capital ou distribué des dividendes par le passé.

Attention que 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 après une telle diminution de capital.

Si votre coopérative peut émettre des parts sous le bénéfice du Tax Shelter et fait face à des souhaits de possible démission, nous vous conseillons de contacter Financité pour mesurer tous les impacts d'une démission.

9. ne pas faire pas l'objet d'une procédure collective d'insolvabilité ou ne se trouver pas dans les conditions d'une procédure collective d'insolvabilité,
10. ne pas utiliser les sommes perçues avec le mécanisme du Tax Shelter 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. ne pas avoir perçu après versement des sommes par le contribuable un montant d'apports fiscalement favorisés supérieur à 500.000 € au cours de son existence. Ce montant n'est pas indexé. La limite de 500.000 € 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, auquel cas leur(s) apport(s) ne sont pas considérés pour calculer la limite). En cas de dépassement de la limite, seuls les premiers 500.000 € 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 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 qualifier de petite société, il convient de ne pas dépasser plus d'un des critères suivants

à la date de clôture des comptes⁶⁴ :

- nombre de travailleur·euse·s occupé·e·s, en moyenne annuelle : 50,
- chiffre d'affaires annuel, hors tva : 11.250.000 €,
- total du bilan : 6.000.000 €.

Pour qualifier de microsociété, il convient de ne pas dépasser plus d'une des limites suivantes à la date de clôture des comptes⁶⁵ :

- nombre de travailleur·euse·s occupé·e·s, en moyenne annuelle : 10,
- chiffre d'affaires annuel, hors tva : 900.000 €,
- total du bilan : 450.000 €.

Précisons que le fait de dépasser ou de ne plus dépasser plus d'un des critères visés ci-dessus (tant pour la qualification de petite société ou microsociété) n'a d'incidence que si cette circonstance se produit pendant deux exercices consécutifs. Dans ce cas, les conséquences de ce dépassement s'appliquent à partir de l'exercice suivant l'exercice au cours duquel, pour la deuxième fois, plus d'un des critères ont été dépassés ou ne sont plus dépassés.

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

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

Les limites et obligations dans le chef de l'investisseur·euse sont les suivantes :

1. limite de représentation dans le capital social de la société débutante qui 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 €,
3. il n'y a pas de possibilité de cumul du Tax Shelter avec certains avantages fiscaux (comme la réduction d'impôt pour acquisition d'actions ou parts de l'employeur·euse,

⁶⁴ Conformément à l'article 1:24 du Code des sociétés et associations, les seuils étant dernièrement modifiés par la loi du 27 mars 2024 (entrée en vigueur le 8 avril 2024).

⁶⁵ Conformément à l'article 1:25 du Code des sociétés et associations, les seuils étant dernièrement modifiés par la loi du 27 mars 2024 (entrée en vigueur le 8 avril 2024).

et la réduction d'impôt pour les dépenses consacrées à un fonds de développement),

4. il y a une obligation de détention des parts ou des actions pendant minimum 48 mois. Si cette condition n'est pas respectée la réduction d'impôt est reprise au prorata de la durée de détention (cette condition n'est toutefois pas applicable en cas de décès de l'investisseur·euse).

Limites et obligations dans le chef de la société

Les limites et obligations dans le chef de la société qui émet des parts sont les suivantes :

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 500.000 € au cours de son existence (montant à partir du 1^{er} janvier 2021). En cas de dépassement, seuls les premiers 500.000 € donnent droit à une réduction d'impôt,
2. la société doit 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 dans le chef de l'investisseur·euse.

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

Les sociétés coopératives ne sont pas exclues du système de la réduction d'impôt pour Tax Shelter. Dès lors, les personnes qui investissent dans une société coopérative peuvent en principe bénéficier de la réduction d'impôt si toutes les conditions légales sont respectées.

Toutefois, parmi les conditions à respecter, comme déjà indiqué sous le point 11.2.4, il faut que la société débutante n'ait pas déjà opéré une diminution de capital ou distribué des dividendes.

La caractéristique des sociétés coopératives d'avoir un nombre de coopérateur·rice·s et un capital variable peut en pratique poser problème. La société coopérative offre une grande souplesse et une facilité d'accès et de retrait des coopérateur·rice·s au capital (admission, démission ou exclusion), 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 coopérative, la réduction d'impôt concernée n'est en principe pas applicable aux investissements en actions ou parts réalisés après la diminution du capital.

Si votre coopérative peut émettre des parts sous le bénéfice du Tax Shelter et fait face à des

souhaits de possible démission ou étudie la possibilité d'exclure un·e coopérateur·rice, nous vous conseillons de contacter Financité pour mesurer tous les impacts d'une telle opération.

11.3 Votre 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 maximums que les entreprises peuvent lever dans le cadre du Tax Shelter ont été doublés. Le plafond de 250.000 € a été augmenté à 500.000 € pour les petites entreprises débutantes (« start-up ») et le plafond de 500.000 € a été est augmenté à 1.000.000 € pour les petites entreprises en croissance (« scale-up »), pour les sommes affectées à l'acquisition d'actions ou parts à partir du 1^{er} janvier 2021.

Les précisions reprises sous cette section 11.3 constituent un résumé des conditions requises pour pouvoir bénéficier du mécanisme du Tax Shelter, mesure fiscale spécifique pour les investisseur·euse·s.

Nous vous invitons à consulter en détail toutes les conditions en vue de pouvoir bénéficier du mécanisme sur le site de Fisconet plus afin de voir si votre coopérative pourrait lever des fonds et permettre aux coopérateur·rice·s de 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 pour « start-up » vu sous la section 11.2 ci-avant).

Les différences sont les suivantes :

1. l'investissement doit se faire lors d'une augmentation de capital effectuée à partir de la 5^{ème} jusqu'à y compris la 10^{ème} année depuis la constitution de la société. Dans le cadre de la réduction Tax Shelter start-up, 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 1^{er} janvier 2013⁶⁶,
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. l'acquisition 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 start-up,

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 start-up,
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 doit avoir augmenté 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 doit avoir augmenté d'au moins 10 % en moyenne par exercice d'imposition. Cette condition n'existe pas dans le cadre du Tax Shelter start-up,
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 – si passage par un tel véhicule – pour son rôle d'intermédiaire et d'éventuels autres coûts y afférents.

La réduction Tax Shelter start-up prévoit quant à elle un taux de 30 % pour les investissements dans les petites sociétés et 45 % pour certains investissements dans

⁶⁶ Les sociétés constituées avant le 1^{er} janvier 2013 sont en principe *de facto* exclues du régime du Tax Shelter scale-up également en 2024 (car en 2024, on est plus de 10 ans après la constitution de la société).

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 € 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 liés à l'agrément de votre société coopérative ?

Issue du mouvement coopératif, la société coopérative (SC) est une société dont les membres travaillent à la poursuite et réalisation d'objectifs communs et partagent des valeurs communes. À 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.

Lorsqu'une SC a des statuts et un fonctionnement conformes aux valeurs et principes coopératifs, elle peut obtenir un agrément du ministre de l'économie attestant de son inscription dans les principes coopératifs. À cette occasion, la SC peut devenir 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 y dispose d'une voix tant à l'assemblée générale qu'au sein du bureau.

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

Créer une SC, c'est avant tout s'inscrire dans 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, duquel découle le principe un·e coopérateur·rice = une voix à l'assemblée générale. Toutes les SC agréées ne sont pas fondées sur ce principe absolu. Cependant, tous les statuts des SC 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,
- c. l'absence de but spéculatif en vertu duquel, en investissant dans une SC agréée, les coopérateur·rice·s se voient attribuer, chaque année, une rémunération modérée de leur mise de départ. Ils·elles pourront également bénéficier d'un avantage économique ou social dans la satisfaction de leurs besoins professionnels ou privés, consistant le cas échéant en l'attribution de ristournes résultant de leur activité avec la société.

L'idée est que 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 parfaite pour ça car elle permet à ses actionnaires de développer un autre rapport avec la société que celui de simple investisseur·euse : les actionnaires des SC agréées ont en général une autre qualité qui est liée à l'objet social de la SC.

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.

Enfin, nous présenterons les avantages fiscaux liés au statut de SC agréée ou d'entreprise sociale.

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

Les critères à satisfaire en vue de l'obtention de l'agrément de société coopérative sont les suivants (conformément à l'article 8:4 du Code des sociétés et associations et l'article 1, §1^{er}, de l'arrêté royal du 8 janvier 1962) :

1. l'adhésion de coopérateur·rice·s doit être volontaire et la société ne peut refuser l'adhésion ou prononcer une exclusion que pour de justes motifs,
2. les parts du capital social, même si elles sont de valeur différente, doivent conférer, par catégories de valeurs, les mêmes droits et obligations,
3. tou·te·s les coopérateur·rice·s doivent disposer d'une voix égale en toutes matières aux assemblées générales, quel que soit le nombre de parts détenues
4. les administrateur·rice·s et les commissaires doivent être nommé·e·s par l'assemblée générale,
5. le dividende octroyé aux coopérateur·rice·s sur les parts du capital social ne peut pas dépasser 6% de la valeur nominale des parts sociales après retenue du précompte mobilier,
6. le but principal de la société doit être de procurer aux coopérateur·rice·s un avantage économique ou social, dans la satisfaction de leurs besoins professionnels ou privés,
7. le mandat des administrateur·rice·s et des actionnaires chargés du contrôle doit être

gratuit, sauf si l'assemblée générale décide d'une indemnité limitée ou des jetons de présence limités

8. une partie des ressources annuelles doit être consacrée à l'information et à la formation de ses membres, actuels et potentiels, ou du grand public,
9. la société doit prévoir la sortie (démission ou exclusion) de coopérateur·rice·s,
10. l'organe d'administration doit annuellement rédiger un rapport spécial.

Nous détaillons ci-après les conditions de l'agrément.

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

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

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

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

Ce principe coopératif ne signifie toutefois 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·elles souhaitent collaborer, en d'autres termes, désigner des catégories de personnes qui pourront devenir actionnaires 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 soient 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. À 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, doivent conférer, 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 actionnaires qui les possèdent.

À 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 présentation de candidat·e·s aux postes d'administrateur·rice·s, de versement d'une contribution forfaitaire, de quorum de voix pour certaines décisions, ou encore en matière de remboursement des parts.

De plus, les conditions d'agrément s'appliquent à tous les types de parts. Ainsi, il n'est par exemple pas possible de créer une catégorie de parts qui donnerait droit à un dividende supérieur à 6 % net (qui est un plafond constituant une condition stricte à l'agrément, voir point 12.1.5).

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

12.1.3 Le vote des coopérateur·rice·s à l'assemblée générale est démocratique

Tou·te·s les coopérateur·rice·s ont une voix égale en toutes matières aux assemblées générales, quel que soit le nombre de parts dont ils·elles disposent.

Précisons que les statuts peuvent déroger à ce principe pour autant qu'aucun actionnaire ne puisse prendre part au vote, à titre personnel ou comme mandataire, pour un nombre de voix qui dépasse 10 % des voix attachées aux parts présentes et représentées. Par ailleurs, si la société compte plus de mille actionnaires, le vote peut se faire au second degré.

Divers systèmes de droits de vote sont en réalité compatibles avec cette condition d'agrément pour autant que le système choisi n'ait pas pour conséquence qu'un·e coopérateur·rice 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. Les statuts peuvent par exemple consacrer les principes suivants en termes de droit de vote :

1. chaque actionnaire 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 € donne droit à une seule voix, une part d'une autre catégorie avec valeur nominale de 200 € donne droit à deux voix, etc.

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

Enfin, comme déjà mentionné ci-avant, 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 actionnaires 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, et
- dans un deuxième temps, les représentant·e·s participent aux votes au sein de l'assemblée générale de la société (= vote au second degré).

12.1.4 Les commissaires et les administrateur·rice·s sont désigné·e·s par l'assemblée générale des actionnaires

Les administrateur·rice·s 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 nominations si celles-ci se font au sein du conseil d'administration ou par une catégorie distincte d'actionnaires.

Ce n'est donc que lorsque les statuts imposent des administrateur·rice·s « 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 coopérateur·rice·s est modéré

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

Le CNC 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 coopérateur·rice·s 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 coopérateur·rice·s 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 coopérateur·rice·s au sein d'une même catégorie de parts sociales seraient susceptibles de se voir conférer des droits 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 : « *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 coopérateur·rice·s 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 mobilier), pour autant qu'après que le précompte mobilier ait été payé, 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·ice·s et des coopérateur·rice·s chargé·e·s du contrôle de la coopérative doit être gratuit.

Les statuts peuvent cependant déroger à cette disposition pour autant que la rémunération

éventuelle des administrateur·rice·s 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 coopérateur·rice·s

Une société coopérative agréée doit avoir pour but principal de procurer à ses coopérateur·rice·s 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, etc.) 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 coopérateur·rice·s auront eues 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 de la coopérative doit être 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 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 doivent être inscrites dans les statuts. Toute personne non encore inscrite comme coopérateur·rice, 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 du/ de la coopérateur·rice ou son exclusion, pour juste motif. La démission ne peut avoir lieu que dans les six premiers mois de l'exercice social, sauf disposition statutaire contraire. Tou·te·s les

démisionnaires ou exclus reçoivent à leur départ la valeur de leurs parts telles 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'actionnaire peut également revendre ses parts à un·e autre actionnaire (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 peut le cas échéant être demandé par le 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.

Les sociétés qui ne sont pas tenues d'établir un rapport de gestion conformément au Code des sociétés et des associations 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 coopérateur·rice·s (adhésions, démissions et exclusions, en ce compris les motifs des éventuels refus d'adhésion ou d'exclusion),
2. avantage économique (ristourne ou autre avantage économique) et/ ou avantage social pour les coopérateur·rice·s,
3. politique concernant l'administration de la société (existence d'administrateur·rice·s statutaires, nomination et rémunération éventuelle, etc.),
4. prise de décision lors de la dernière assemblée générale (système de vote prévu dans les statuts, nombre de coopérateur·rice·s présent·e·s ou représenté·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 coopérateur·rice·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, 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 comme coopérative défini sous le point 12.1 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 présumées agréées comme « *entreprise sociale* », bien que cette présomption puisse 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 CNC,
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-riche 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.

Exemple : MaCoop SCES agréée.

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

12.3 Quels sont les cinq 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, les dividendes versés par les coopératives agréées par le CNC 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 €, opérée à la source.

Le commentaire administratif concernant cette mesure stipulait 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 était 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 lors, 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 valoriser 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 (en son article 185, §1^{er}). 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, dans la mesure où le dividende octroyé ne dépasse pas 200 € (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 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 disposition⁶⁷.

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

En vertu de l'article 215 du Code des impôts sur les revenus, les sociétés qualifiant de PME et octroyant une rémunération minimale à un·e dirigeant·e (rémunération annuelle de minimum 45.000 € bruts si le résultat imposable de la société s'élève au moins à 90.000 €), peuvent bénéficier d'un taux d'impôt des sociétés réduit de 20 % sur la première tranche imposable de 100.000 €.

Précisons qu'il y a plusieurs sociétés exclues de ce taux réduit sur les premiers 100.000 €, notamment les sociétés holdings, et les sociétés dont plus de 50 % des actions sont détenues par une autre société.

Les sociétés coopératives agréées pour le CNC bénéficient néanmoins du tarif réduit même si elles tombent dans le champ d'application d'une de ces exclusions et même si elles n'octroient pas de rémunération minimale à un·e dirigeant·e.

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 actionnaires 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 revenus⁶⁸.

12.3.5 Absence de précompte mobilier sur les intérêts des obligations émises par une société coopérative agréée comme entreprise sociale

L'article 21 du Code d'impôts sur les revenus prévoit une exonération d'impôts pour la première tranche de 200 € d'intérêts qu'une société agréée comme entreprise sociale distribue à ses obligataires.

⁶⁷ Article 3, 1°, 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

⁶⁸ Article 18, alinéa 8, 2° du Code des impôts sur les revenus.

13 Quels sont les avantages liés à la reconnaissance du caractère exemplaire de votre entreprise par la Région bruxelloise ?

A partir d'avril 2024, les entreprises bruxelloises qui sont reconnues comme « exemplaires » parce qu'elles s'inscrivent dans une démarche de transition économique peuvent bénéficier d'aides financières plus élevées.

Différentes portes d'entrées permettent de voir son entreprise reconnue comme exemplaire dont notamment le label Finance solidaire. Ceci donne plusieurs avantages dont les suivants :

- des majoration des primes aux entreprises : les entreprises reconnues comme exemplaires qui bénéficient d'une prime (formation, consultance, investissement), peuvent obtenir de 2,5 % à 45 % de prime en plus en plus par rapport aux taux de base,
- des garanties publiques plus importantes : les entreprises reconnues comme exemplaires bénéficiant d'une garantie de la part de finance&invest.brussels pour leurs crédits professionnels peuvent revendiquer un taux d'intervention majoré de 80% (les taux de base s'élèvent à 50 % et 65 %),
- un prêt Proxi fiscalement plus intéressant pour les prêteur·euse·s : pour les prêts Proxi conclus à partir d'avril 2024, l'entourage pourrait, dans certains cas, bénéficier d'un avantage fiscal plus important si l'entreprise à laquelle il a prêté des fonds est reconnue « exemplaire ».

Pour bénéficier du régime d'exemplarité, votre entreprise doit impérativement avoir une finalité économique et commerciale. D'autres conditions sont à satisfaire et nous vous renvoyons pour plus d'informations vers le guide exemplarité de Bruxelles Economie et Emploi : <https://economie-emploi.brussels/exemplarite-guide>. Vous pouvez également consulter la liste complète des moyens de reconnaissance de l'exemplarité ici : <https://economie-emploi.brussels/exemplarite-resultats>.