



# spreds

**2018,  
l'année du  
changement**

# TABLE DES MATIÈRES

---

1. Les chiffres clés	3
2. Retour sur 2018	5
3. 2019, combler l'écart	7
4. Un regard vers l'avenir	9
5. Les performances du portefeuille Spreds	11
6. Qui est qui ?	14
7. Événements marquants	16



# ENTREPRISES

63

Nombre de  
campagnes  
lancées en  
2018



136

Nombre de  
campagnes  
lancées  
depuis 2012

17

Le plus grand nombre  
de campagnes en  
un mois



45% TAX SHELTER

90 %

Proportion de  
campagnes  
Tax Shelter

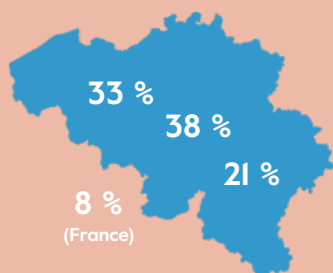
32M €

Montant levé  
par nos entreprises  
en 2018

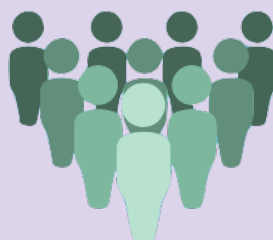
80M+ €

Montant levé  
par nos entreprises  
depuis 2012

Origine des  
entreprises  
soutenues



# INVESTISSEURS



40 820

Membres

6 heures

Financement le  
plus rapide en 2018  
(100 000 €)



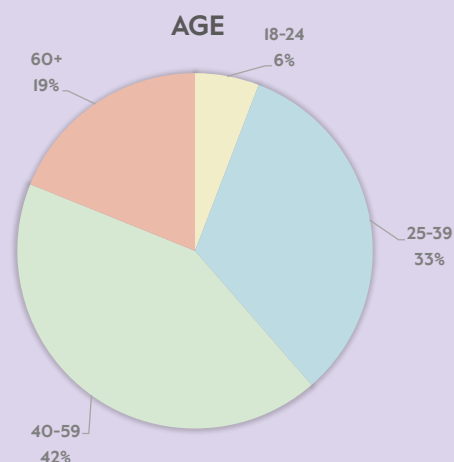
+30 %

Montant moyen  
de transaction  
(évolution depuis 2017)



+16 %

Montant moyen investi  
par entreprise  
(évolution depuis 2017)



20 %



80 %

# SECTEURS SOUTENUS EN 2018

*Beauty*

IXXO

opinum

NESTORE

watch & win

nirli  
open up your art

29%

Technologie de l'information

PASHA  
PARKING SHARING

den Antwerpenaar

5%

Autres

SCORRD

20%

Tourisme et Transport

Carfixer

betrail

Plannr.eu

2%

Éducation

TYRO

cloudbike

CARJO.CO

PARC

TC4A

itinari

15%

Sport

WHELP

TURBULENT

MediCheck

5%

Média

WeGroup

ENGIE  
Electrabel

JAMES LIND  
PREMIUM QUALITY PRODUCT

12%

Santé

APROPLAN

5%

Biens de consommation

edp  
renewables

Plannr.eu

7%

Énergie et Services publics

FREEEL

MY COACHING SPOT

digiteal

FLUIGENT  
SMART MICROFLUIDICS™

hocus focus

domo bios

JOBBOX.com



# RETOUR SUR 2018

À plus d'un titre, 2018 a été une année charnière pour Spreds

## 1. Stratégie

Notre année 2018 avait débuté sur les chapeaux de roues avec notre **rebranding**. Même si nos équipes se sont principalement focalisées sur ce projet (ce qui a eu une influence sur nos résultats du premier trimestre), ce changement important a été extrêmement bénéfique pour notre positionnement sur le marché et nous a fourni les outils et la structure nécessaires pour nous développer indépendamment et pour **améliorer nos résultats opérationnels**.

Après le lancement de **notre service Tracer** en 2017, l'année 2018 est rapidement devenue une année marquante grâce à l'expansion de notre portefeuille en vue de répondre aux différents besoins de nos investisseurs. En investissant au total **1 786 200 €** via 3 Tracers différents (le Tracer Tax Shelter, le Tracer Startup Factory et le Tracer Impact VC) dans 28 sociétés éligibles, nos investisseurs ont pu retoucher 783 940 € grâce à l'incitant fiscal "Tax Shelter".

## 2. Deals

En 2018, nous avons eu la chance d'organiser plusieurs belles levées de fonds. La campagne **Turbulent** a par exemple permis de lever 250 000 € en moins de quatre jours. Notre partenariat avec **ENGIE Electrabel** à travers une **campagne Green Bonds** a levé **1,3 millions d'euros** en quelques semaines. La campagne Queen's View, bien qu'ayant échoué (en raison d'une modification au sein du contrat), nous a permis de trouver 12 millions d'euros en capital (investissement direct) que nous avons pu facturer en 2019.

## 3. Exits

Nous avons également eu le plaisir d'annoncer **la sortie officielle** de nos participations dans les sociétés **iReachm.com** (bénéfice net de 36%) et **Jumpsquare** (bénéfice net de 35% après seulement 9 mois).

#### 4. Risques et conformité

Après les projets de rebranding et de GDPR, nous avons travaillé sur **deux autres projets majeurs : l'implémentation des nouvelles directives en matière de lutte contre le blanchiment d'argent (AML) et la poursuite de l'automatisation de notre plateforme.** Durant ces 6 derniers mois, nous avons eu l'opportunité de mettre en œuvre une politique de lutte contre le blanchiment d'argent sur notre plateforme afin d'en réduire les risques (établissement de facteurs de risque, signalisation automatique d'activités inhabituelles ou suspectes, etc.). Notre équipe a mis en place l'automatisation de quelques fonctionnalités (Terms et Conditions, facturation, etc.), réduisant ainsi nos coûts et nous donnant un certain avantage concurrentiel ainsi qu'une longueur d'avance en termes d'innovation.

Avec une échéance fixée à mai 2018, notre plateforme s'est conformée à la loi **GDPR** dans les temps. Malheureusement, comme toute autre société, notre base de données a été affectée par ces changements et notre taux d'acquisition de nouveaux membres a légèrement chuté (voir tableau I ci-dessous). Toutefois, au cours des mois suivants, nous avons pu concentrer beaucoup de notre attention sur la conversion d'un nombre maximal de membres en investisseurs afin de minimiser les conséquences du GDPR sur nos revenus.

# 3

## 2019, COMBLER L'ÉQUITY GAP

Pour répondre à la forte demande de la part de nos investisseurs pour des campagnes de prêt, nous avons décidé de faire équipe avec **PrivateLending**, spécialiste du peer-to-peer lending, pour lancer un nouveau type de Tracer dédié au **prêt à court terme**. Avec cette nouvelle offre, nous visons à proposer une solution de financement alternative aux entreprises qui, dans certains cas, ne bénéficient pas d'un soutien bancaire pour le financement de leurs besoins en fonds de roulement. Nous offrons dès à présent à nos investisseurs la possibilité de financer 10 sociétés analysées et structurées par PrivateLending et de bénéficier de taux d'intérêt allant de 6 à 12 % sur une période de 6 à 24 mois.

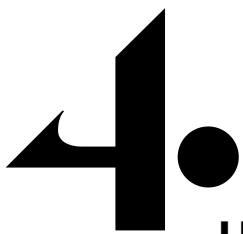


En 2019, nous avons également lancé notre projet **Jungle Bells** en partenariat avec **Euronext Bruxelles, ONEtoONE Corporate Finance, B-Hive, PwC Legal, Co.Station et SPFI**. *Jungle Bells*, c'est le lieu où chaque entreprise belge peut trouver des fonds en equity pour financer son démarrage (start-up), sa croissance (scale-up) et son développement jusqu'à son entrée en bourse. Après avoir collecté des fonds sur notre plateforme, certaines entreprises reviennent vers nous trois ou quatre ans plus tard pour financer cette fois-ci leur croissance. Nous avons constaté que les acteurs belges travaillant sur le segment "scale-up" (entreprises en croissance) sont rares et que les entreprises sont donc financées par des fonds étrangers, voire pas du tout. C'est pourquoi nous avons décidé de prendre cette affaire en main et d'offrir une solution à ces jeunes entreprises, mais pas sans un partenaire solide à l'autre bout de la chaîne (Euronext Bruxelles). Selon Vincent Van Dessel, PDG d'Euronext Bruxelles : « *il n'y a aucune raison pour que la start-up d'aujourd'hui ne puisse pas entrer dans le BEL20 de demain* ».

Cette nouvelle initiative a déjà rassemblé **300 investisseurs** au cours de 3 soirées et a mis en contact 15 entreprises avec des investisseurs professionnels, des business angels et des fonds en venture capital. Cinq d'entre elles ont atteint leurs objectifs de financement, deux ont clôturé leur tour de financement et **deux sont candidates pré-IPO**.

Le projet *Jungle Bells* nous a permis d'accroître considérablement notre sourcing mais nous a également rapproché de notre Funded Family (l'ensemble des entreprises présentes dans notre portefeuille d'investissement), qui peut directement penser à nous pour leurs nouveaux tours de financement. Un nouveau plan d'action a également été mis en place avec nos entrepreneurs afin de renouer régulièrement avec eux à travers des **événements "Funded Family"** qui nous permettront de créer des réseaux, d'éduquer, d'interagir avec nos entrepreneurs et de leur permettre d'accélérer leur business grâce notamment aux divers partenariats que nous développons.





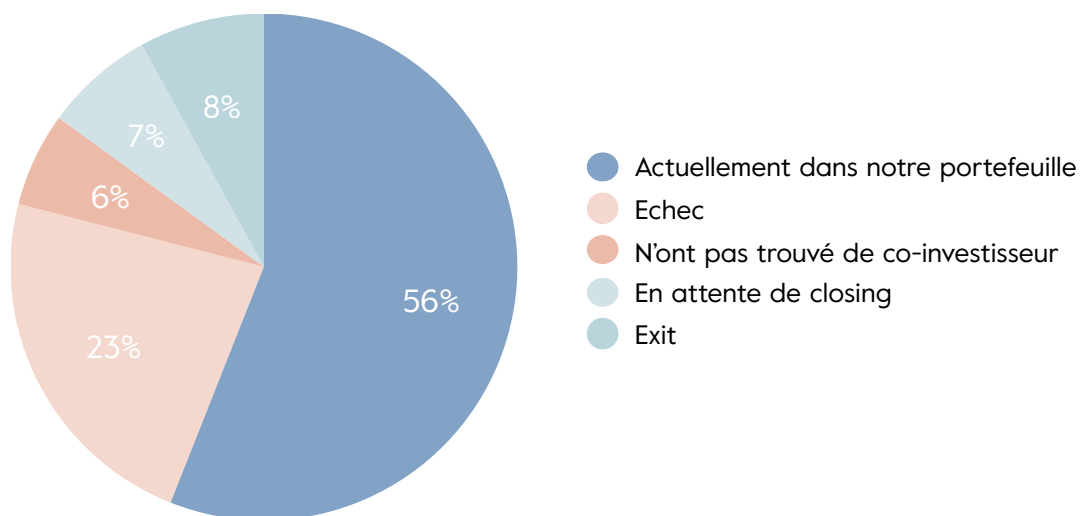
## UN REGARD VERS L'AVENIR

### Green Bonds, Jungle Bells, automatisation et prêt

Maintenant que nous sommes en mesure de maîtriser précisément nos coûts, nous nous concentrerons principalement sur l'augmentation de nos revenus et l'amélioration de l'efficacité de notre plateforme.

Nous nous concentrerons plus que jamais sur le développement de notre segment **B2B**, principalement par la mise en œuvre d'un nouveau projet **Green Bonds** visant à cibler davantage d'émetteurs Green Bonds (autorités publiques, entreprises, etc.). Jusqu'à présent, seulement 2 % de nos campagnes sont des campagnes Green Bonds. Nous espérons augmenter ce chiffre au cours des prochains mois.

### 220 campagnes lancées depuis 2012



Pour ce qui est de nos émetteurs, nous nous concentrerons également sur la création de relations avec d'autres **grandes entreprises (corporates), incubateurs et accélérateurs**, tout en maintenant un contact étroit avec notre **Funded Family** afin de les aider à se développer et se préparer à une introduction en bourse grâce à nos collaborations Jungle Bells.

Nous allons également consacrer du temps à notre service Tracer, en particulier à notre nouveau **Tracer en dette à court terme**, afin d'offrir les opportunités les plus intéressantes à nos investisseurs.

Le développement de notre **réseau de co-investissement** sera également l'une de nos priorités de l'année. Il se fera principalement par le biais de nos événements *Jungle Bells*, qui réunissent des business angels et des fonds en venture capital afin de leur présenter des d'entreprises prometteuses dans lesquelles ils peuvent investir un minimum de 100 000 €.



Nous allons également continuer à travailler sur l'automatisation de notre plateforme dans les mois à venir. De plus en plus de projets sont développés en interne afin d'alléger la charge de travail globale de nos équipes, de gérer les risques éventuels et enfin, de rendre la plateforme plus évolutive.

### **Comment pouvez-vous nous aider ?**

Voici quelques façons de nous aider à dynamiser notre activité :

1. Nous introduire auprès de responsables de projets Green Bonds (Luminus, etc.).
2. Nous présenter des cibles à la recherche de prêts à court terme pour répondre à leur besoin en fonds de roulement (PME ayant besoin de combler leurs stocks de fin d'année, leurs gros contrats, les mois d'été,...).
3. Nous présenter des co-investisseurs et réagir à notre nouvelle newsletter qui vous présentera des opportunités de co-investissement.
4. Assister à nos événements Jungle Bells et y convier cinq investisseurs qui seraient potentiellement intéressés.
5. Investir dans nos Tracers.



# LES PERFORMANCES DU PORTEFEUILLE SPREDS

Découvrez notre portefeuille complet ainsi que ses performances clés.

## I. VAN (VALEUR ACTUELLE NETTE) ET TRI (TAUX DE RENDEMENT INTERNE)

Un investisseur qui aurait investi **100 € dans chaque campagne** proposée sur la plateforme aurait déboursé à ce jour 12 400 € et posséderait un portefeuille avec une valeur nette de 11 539 €. Cet investisseur aurait également pu bénéficier de 1 688 € suite aux remboursements des prêts, aux paiements d'intérêts et exits et aurait récupéré 2 520 € grâce au Tax Shelter - augmentant ainsi la valeur totale de son portefeuille à 15 747 €. **Son TRI serait aujourd'hui de 6,12 %.**

Investissement initial total	12 400 EUR
<b>VAN du portefeuille actuel</b>	<b>11 539 EUR</b>
Recettes des exits	1 688 EUR
Tax shelter	2 520 EUR
<b>Valeur totale</b>	<b>15 747 EUR</b>

TRI (avec Tax Shelter)	6,12%
------------------------	-------

La VAN est calculée sur base de la valorisation initiale de la société, sauf si un événement positif (augmentation de capital ou vente d'actions) ou négatif (PRJ, faillite, etc.) aurait eu lieu depuis l'investissement, auquel cas, cette valorisation est respectivement réévaluée à la valeur de l'événement ou mise à 0. Ce calcul est également effectué sur une base entièrement diluée (prenant en compte toute conversion future de prêt convertible, warrant, plan de stock option, etc.).

## 2. EMPLOYÉS À TEMPS-PLEIN

L'une des missions de Spreds est de contribuer à la création d'emplois. Nous sommes fiers de compter aujourd'hui 450 emplois actifs parmi notre portefeuille d'entreprises.

### 3. EXITS

**POSITIFS** : RÉCUPÉRATION DE MINIMUM 120 % DE L'INVESTISSEMENT INITIAL (EQUITY) OU REMBOURSEMENT DE 100 % DU PRÊT



*Plus-value :*  
+ 100%



*Plus-value :*  
+ 36%



*Plus-value :*  
+ 35 %



*Intérêts annuels :*  
6%



*Intérêts annuels :*  
6%

**MOYENS** : RÉCUPÉRATION DE 80 À 120 % DE L'INVESTISSEMENT INITIAL



**newsmonkey**

*Plus-value :*  
- 3,2 %

**NÉGATIFS** : RÉCUPÉRATION DE MOINS DE 80 % DE L'INVESTISSEMENT INITIAL



Fear Hunters



MADE & MORE



## 4. PORTEFEUILLE ACTIF





## QUI EST QUI ?

Découvrez les visages derrière Spreds



**Charles-Albert de Radzitzky**  
Co-Founder & Chief Executive Officer



**Gilles van der Meerschen**  
Co-Founder & Chief Business Development Officer



**Marie Cruysmans**  
Head of Investors Services & Spokesperson



**Simon Schoeters**  
Head of Platform Services



**Alex Houtart**  
Senior Investors Manager



**Séverine Morel**  
Head of Corporate Services



**Tiago Mendes-Costa**  
Web Developer



**Louise Mertens**  
Investors Manager



**Julie Sibille**  
Marketing Manager



**Joséphine de Troyer**  
Issuers Manager



**Eline Murat**  
Legal Officer



**Julie Van Oostende**  
Premium Investors Manager



**Mathieu Hanet**  
Funding Specialist



**Marie Hargitt**  
Web Developer

# LE CONSEIL D'ADMINISTRATION

À la rencontre des membres du notre Conseil d'Administration



**Benoît Fally**  
Asset Management  
Specialist and CEO of  
PrivateLending



**Xavier Péters**  
Investment Manager  
at Meusinvest



**Fabian  
Vandenreydt**  
Executive Chairman at B-  
Hive Europe



**Charles-Albert  
de Raditzky**  
Co-Founder and  
CEO of Spreds



**Gilles van der Meerschen**  
Co-Founder and CBDO of  
Spreds



**Jean-Louis van Houwe**  
Co-Founder and CEO of  
Monizze & Chairman of the  
board at Fintech Belgium



**Roland Vaxelaire**  
Founder and CEO at  
Responsibility  
Management



## ÉVÉNEMENTS MARQUANTS

### 2019 **Février :**

Lancement de la première édition de notre série d'événements "Jungle Bells" (en partenariat avec Euronext Brussels, SFPI, Co.Station, B-Hive, ONEtoONE Corporate Finance, PwC Legal). Une première édition sold-out avec plus de 100 invités.

### **Janvier :**

Notre premier Tracer en dette court-terme est lancé !

### **Décembre :**

### 2018

La campagne ENGIE Electrabel lève 1 300 000 € grâce à 498 investisseurs.

### **Octobre :**

Un troisième exit sur notre plateforme : les investisseurs Jumpsquare réalisent un rendement de 35 % après seulement 9 mois.

### **Juin :**

Une campagne éclair avec Turbulent qui lève 250 000 € en moins de 4 jours.

### **Mai :**

Deuxième exit réussi sur la plateforme. Les investisseurs de iReachm.com réalisent un rendement de 36 % sur leur investissement.

### **Février :**

Après une longue et fructueuse collaboration de plus de six ans, MyMicroInvest et Inventures ont décidé de poursuivre leur chemin séparément.

**MyMicroInvest devient Spreds.**



## Résultats annuels 2018 (cumulatif)

15 690 transactions – 41 000 membres – 80 000 000 € levés par notre sociétés

### 2017 **Septembre :**

Lancement de notre service de diversification « Tracers » à travers deux Tracer Tax Shelter (2017 et 2018) et un Tracer Impact VC.

Le premier exit en un temps record de notre plateforme a lieu. Vingt mois après avoir participé à la collecte de fonds de Yoga Room, les investisseurs ont accepté une offre de rachat de leurs actions dans la start-up, leur accordant un rendement intéressant égal à deux fois le montant initial investi dans Yoga Room.

### **Juin :**

Lancement d'une première offre «Tracer» avec l'incubateur Startup Factory.

### **Avril :**

MyMicroInvest est officiellement la première plateforme de crowdfunding à recevoir l'agrément de l'Autorité des Services et Marchés Financiers (FSMA).

### **Mars :**

Lancement d'une série d'événements mensuels «Online-Offline» permettant aux investisseurs et aux entrepreneurs de se rencontrer et de partager leurs idées.

### **Février :**

Mise en vigueur du tant attendu Tax Shelter pour start-up. MyMicroInvest est la toute première plateforme à offrir aux investisseurs une opportunité d'investissement Tax Shelter. La première campagne Tax Shelter était "Europea Residences".

## Résultats annuels 2017 (cumulatif)

11 883 transactions – 40 517 membres actifs – 49 300 000 € levés par nos sociétés

**2016**

**Décembre :**

MyMicroInvest lance Inventures II, le premier fonds de capital risque au monde ayant pour vocation de soutenir l'entrepreneuriat d'impact.

**Novembre :**

MyMicroInvest célèbre ses 5 ans d'existence au cours d'une soirée exceptionnelle à Gand, le Magic 5, avec en invité d'honneur le Ministre Alexander De Croo. MyMicroInvest lève près de 10 000 000 € grâce au crowdfunding.

**Septembre :**

MyMicroInvest lance son premier roadshow européen dans 29 pays : une opportunité pour les entrepreneurs et les investisseurs de se connecter et de planifier l'avenir de l'entrepreneuriat et du crowdfunding en Europe.

**Juin :**

MyMicroInvest organise un live crowdfunding qui remporte un énorme succès auprès des 300 investisseurs présents dans la salle. MyMicroInvest lance également un appel à projet avec Partena en mettant l'accent sur des entrepreneurs d'envergure aux projets très ambitieux.

**Janvier :**

MyMicroInvest organise son propre live crowdfunding et lève 1 750 000 € auprès du crowd en une heure.

**Résultats annuels 2016 (cumulatif)**

8 908 transactions - 35 953 membres actifs - 32 800 000 € levés par nos sociétés

**2015**

**Décembre :**

MyMicroInvest est sélectionné comme l'un des « Principaux innovateurs Fintech Global 2015 » par KPMG et H2 Ventures.

## **Octobre :**

MyMicroInvest remporte le prix « Entreprise Prometteuse de l'Année » qu'elle reçoit lors d'une cérémonie prestigieuse.

## **Juillet :**

MyMicroInvest clôture une levée de fonds de 3 000 000 € pour financer son développement international.

## **Juin :**

En 18 minutes, 100 000 € sont levés grâce au crowdfunding pour le projet Acar'up.

## **Mars :**

MyMicroInvest déménage vers le cœur de l'Europe, Bruxelles

## **Résultats annuels 2015 (cumulatif)**

7 040 transactions - 31 000 membres actifs - 15 000 000 € levés par nos sociétés

## **2014 Décembre :**

Signature de partenariats avec BNP Paribas Fortis et Keytrade Bank. En outre, le premier spot radio est diffusé.

## **Juillet :**

Offrant un taux d'intérêt de 10 % par an, la première opération de financement sous forme de prêt est lancée et financée avec succès sur MyMicroInvest.

## **Mars :**

MyMicroInvest organise sa première levée de fonds en direct (live crowdfunding), un événement où les visiteurs peuvent investir tout en rencontrant les entrepreneurs qui leur proposent leur projet.

## Résultats annuels 2014 (cumulatif)

3 520 transactions - 21 339 membres actifs - 8 600 000 € levés par nos sociétés

### 2013 Novembre :

La plus grande transaction de crowdfunding en actions en Europe a lieu sur la plateforme MyMicroInvest : 1 300 000 € levés grâce à 1 487 investisseurs issus du crowd et investisseurs professionnels.

### Juillet :

Avec YouScribe, une société parisienne, MyMicroInvest exécute sa première transaction transfrontalière.

### Février :

MyMicroInvest remporte le prix Accenture Innovation dans la catégorie Services Financiers et sonne la cloche à NYSE Euronext.

## Résultats annuels 2013 (cumulatif)

1 910 transactions - 11 847 membres actifs - 5 000 000 € levés par nos sociétés

### 2012 Octobre :

Lancement de la première campagne en ligne de MyMicroInvest, 2houses

### Septembre :

MyMicroInvest reçoit l'approbation de l'Autorité des services et marchés financiers (FSMA) pour le prospectus de sa première campagne de crowdfunding.

## Résultats annuels 2012 (cumulatif)

154 transactions - 2 725 membres actifs - 700 000 € levés par nos sociétés

### 2011 Juillet :

Création de MyMicroInvest.

**Contactez-nous :**

+32 2 318 47 12

[info@spreds.com](mailto:info@spreds.com)



