
Les nouvelles dynamiques de solidarité en France, un renouveau du don par la finance participative ?

XVe du RIUESS

Réseau Inter-Universitaire de l'Économie Sociale et Solidaire

Reims - 27 au 29 mai 2015

*La créativité de l'Économie sociale et solidaire est-elle soluble dans
l'entrepreneuriat ?*

Acronyme : NDSF

Auteurs :

Thibault Cuénoud

*Enseignant-Chercheur ESCEM Orléans-Poitiers-Tours
CRIEF - Faculté de Sciences Economiques de l'Université de Poitiers*

*Contribution de Louis Prost dans le cadre de son mémoire de fin d'étude (Master Economie
Sociale et Droit – Université de Poitiers)*

Abstract :

La finance participative vient redéfinir les modalités d'attribution du don (projets à présenter sur les plateformes, nécessité d'avoir des contres-parties, lien direct entre le donateur et le projet financé...). Cette redéfinition des modalités remet-elle en cause (d'une manière ou d'une autre) la notion de don entre les français ? Cet article, exploratoire puisqu'il vient interroger un phénomène récent, souhaite questionner pour interpeller les nouvelles formes de dons. En effet, le profil type des donateurs sur les plateformes de crowdfunding est un homme de 25 à 35 ans, profil qui n'était pas privilégié dans les dynamiques de dons il y a encore peu. Après une démarche théorique rappelant les enjeux des mécanismes de don, en tant que lien social mais aussi d'encastrement sociétal, nous chercherons à mettre en avant les spécificités des plateformes à travers une étude quantitative. Les conclusions ainsi obtenues nous permettront de poursuivre ce travail par une démarche qualitative ultérieurement.

Mots clés : finance participative ; crowdfunding ; don ; don avec contrepartie ; lien social ; territorialité ;

Introduction :

La France est un pays qui, historiquement et culturellement, témoigne d'une forte implication caritative. Plusieurs formes peuvent y voir le jour, même si la notion de don (matériel ou non) est l'une des matérialisations les plus fortes. « *87% des Français ont effectué un acte de don au cours de ces six derniers mois (toutes natures de dons confondues). 43% des Français ont effectué un don d'argent et 25% ont donné de l'argent, du temps et ont effectué des dons en nature.* » (Observatoire France Générosité, 2012). Même si l'Etat favorise cette dynamique, avec la possibilité de défiscaliser les sommes versées à des associations reconnues d'intérêt général par exemple, la société civile est sollicitée au quotidien par ces acteurs au sens large afin de pérenniser leurs activités sociétales rendues possibles par ces dynamiques de dons. Cette solidarité est renforcée en temps de crise où les encours ont eu tendances à augmenter.

Parallèlement à cette dynamique structurelle de la société française, de nouvelles possibilités d'effectuer des dons ont pu voir le jour, notamment par le crowdfunding (le financement participatif). Cet outil originaire des pays anglo-saxons, mettant en avant des financements de faibles tailles (la moyenne étant de 50 à 60 euros par don) (Observatoire Financement Participatif France, 2013), permet de collecter des fonds importants lorsque vous arrivez à « solliciter » plusieurs donateurs (on parle de mouvement par la foule). Cette nouvelle forme de financement vient aujourd'hui interpeller les acteurs traditionnels du secteur, les associations bénéficiant historiquement de dons pour leur fonctionnement mais aussi les citoyens qui sont ainsi sollicités différemment. Cependant, de nombreuses questions émergent, notamment dans les enjeux induits par cette nouvelle forme de collecte de fonds. Les donateurs ont-ils le même profil que ceux qui ont pour habitude de faire des dons à ces organisations ? La notion de « contre-don », consistant à offrir une contrepartie contre le don effectué (un teeshirt, une invitation VIP...), vient-elle revisiter la notion de don ? Quelles sont les dynamiques qui s'y déroulent sur nos territoires ? Ces éléments, renouvelant la relation donateur/bénéficiaire, interpellent in fine la signification du don comme lien social puisqu'il prend de nouveaux éléments configurationnels.

Dans ce contexte récent, où les dynamiques de solidarité viennent côtoyer ces nouveaux outils de collectes, de nombreuses questions émergent. Il convient cependant de rester modeste quant à l'apport de ce travail puisque le phénomène est encore récent en France (la nouvelle loi française venant cadrer le secteur de la finance participative n'a que quelques mois). Cette démarche se veut donc exploratoire et devra être poursuivie afin de lui donner plus de corps dans les propos émis. L'enjeu in fine est de s'interroger sur les mutations potentielles dans les modalités d'attribution de dons aujourd'hui et anticiper celles de demain. Ainsi, une première partie apportera le cadrage théorique sur le don, reposant sur les enjeux socio-économiques induits, principalement à travers l'approche de Mauss (1923-1924) dans son ouvrage de référence « *Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques.* » Une deuxième partie cherchera à interpeller le terrain par une démarche empirique sur les dynamiques de dons en finance participative. Enfin, nous élargirons la démarche avec des propositions de poursuite d'investigation dans de futurs travaux.

1. Les enjeux socio-économique du don, quel parallèle pour les plateformes de crowdfunding ?

Le don est une action qui a déjà été défini à de multiples reprises, et plus spécifiquement dans le contexte français. En effet, la France s'illustre par une tradition historique d'engagement, où les dons effectués y sont importants. Ce fait doit être analysé dans l'environnement changeant dans la relation socio-économique qu'apporte la finance participative. De nombreux éléments, déterminant dans la dynamique de don, se doivent d'être re-contextualisés pour en comprendre les tendances actuelles et futures. La défiscalisation, l'histoire, le sentiment d'appartenance... peuvent expliquer ce contexte socio-économique particulier à la France. Cet article a souhaité présenter la notion de don à travers les relations qu'elles sous-tendent (nous reprenons ici le postulat idéologique des travaux de Mauss où le don n'est pas dénué de sens voire de dépendance sociale entre le donateur et le bénéficiaire), tout en émettant les éléments changeant de cette relation par l'essor de la finance participative.

a. Quelle définition pour quelle raison d'être, le don comme lien social renouvelé par la finance participative ?

La notion de don est venue interpeller les chercheurs depuis plusieurs années. Cette thématique a été sujet à débat, notamment avec l'avenant du tout marchand et du tout économique. Comment expliquer/contextualiser cet acte qui ne répond pas à des critères de rentabilité. Les travaux de Mauss dans le domaine sont venus clarifier la notion de don dans nos économies contemporaine. *« Quelle meilleur arme trouver, pour critiquer l'axiomatique de l'intérêt, que la démonstration par Mauss de ce qu'à l'origine, à la racine de ce qu'il est permis d'appeler la société première, on ne trouve pas le contrat ou l'échange, autrement dit le donnant-donnant, le troc, intérêt contre intérêt, mais le don, ou plus précisément, la tripe obligation de donner, recevoir et rendre ? Mais comment entendre un tel don ? »* Don, intérêt et désintéressement: Bourdieu, Mauss, Platon et quelques autres Par Alain CAILLÉ La revue de la littérature dans le domaine reprend majoritairement les apports de Mauss (1923-1924), dans son ouvrage de référence *« Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques. »*. Les principaux enseignements de ses travaux sont les suivants : le don apparait obligatoire puisqu'il est difficile de le refuser ; le don tend à donner en retour ; le don est ancré dans une démarche sociologique forte.

Ce postulat part donc de l'idée que l'acte de don n'est pas anodin puisqu'il induit des relations sociologiques entre le donateur, le bénéficiaire et les parties prenantes au sens large (en relation avec l'encastrement social du donateur et du bénéficiaire). Dans le cadre de ce travail, nous cherchons à comprendre les nouveaux enjeux/liens justifiant ces dynamiques de dons par la finance participative. Ainsi, nous nous inscrivons dans une vision sociologique du rôle du don en émettant des relations d'interdépendances potentielles. A ce titre, nous proposons de reprendre l'approche de Godbout. *« On pourrait donc poser, en partant de cette définition, mais en énonçant la proposition complémentaire : le don, c'est rendre le receveur libre de donner. Ou encore : donner, c'est une forme de circulation des choses, une forme de transfert qui libère les partenaires de l'obligation contractuelle de céder quelque chose contre autre chose. Et, inversement, on définirait le contrat comme le fait de priver l'autre de la liberté de donner. Ce faisant, on renverse la façon habituelle de poser la question : au lieu de se demander pourquoi on donne, on se demande pourquoi il peut être*

préférable de priver l'autre de sa liberté de donner. » « L'actualité de l'Essai sur le don » Jacques T. Godbout Sociologie et sociétés, vol. 36, n° 2, 2004, p. 177-188.

Nous supposons des liens renouvelés entre le donateur et le bénéficiaire dans le cadre de la finance participative. La notion de don ne peut être totalement amandée. Mais des enjeux sociologiques nouveaux tendent à y apparaître. Par exemple, la finance participative touche des profils de donateurs nouveaux où ceux-ci sont majoritairement jeunes (25 à 35 ans) alors que nous avons plutôt des donateurs plus âgés avec des revenus souvent plus élevés que la moyenne. Ainsi, se pose la question de l'intérêt d'effectuer des dons pour ces profils jeunes mais aussi l'intérêt et les relations induites (relations sociologiques) auprès des donateurs et des bénéficiaires. Cette nouvelle forme de don qu'offre la finance participative, vient questionner le lien social qu'elle induit.

D'un côté, le don (souvent avec contrepartie sur les plateformes) conduit le donateur à ne pas être si désintéressé que cela. D'un autre, l'effet coup de cœur des projets et de la nature/symbolique de la contrepartie obtenue (dédicace, invitation à l'avant-première d'un événement, objet collector...) confortent à notre sens le renouveau du lien social entre donateurs et bénéficiaires. A nouveau, Mauss questionne cette approche en parlant de fait social. « *Son interrogation demeure la même, mais sa quête se déplace. L'accent, au lieu d'être mis sur le don pur opposé à la réalité de l'obligation de rendre, se centre sur ce mélange d'obligation et de liberté. C'est ce que montrent les formules suivantes qu'il utilise pour décrire le don: «sous forme désintéressée et obligatoire en même temps» (p. 194); «obligation et liberté mêlées» (p. 258); «sortir de soi, donner, librement et obligatoirement» (p. 265). Ce déplacement est fondamental parce qu'il constitue le don comme fait social.* » « L'actualité de l'Essai sur le don » Jacques T. Godbout Sociologie et sociétés, vol. 36, n° 2, 2004, p. 177-188.

Ces nouvelles formes de dons impliquent potentiellement de nouvelles relations sociales, se justifiant par des mécanismes de communication différents (l'utilisation d'une plateforme de crowdfunding amplifiée par la diffusion par les réseaux sociaux), des stratégies de sollicitation renouvelées (mailing, vidéo de présentation, constitution d'une communauté...) ainsi que des attentes différenciées (notamment dans la contrepartie « coup de cœur »

demandée). A nouveau, on pose la question de la relation sociale et donc de l'identité sociale induite comme le suppose Mauss. *« Cette réflexion sur le mélange obligation-liberté va conduire Mauss à une idée force de l' « Essai », celle du don comme expression de l'identité sociale. Comment expliquer la force qui porte à rendre quand on a reçu? Telle est la question que s'est posé Mauss à propos du don. Et il a répondu en passant par la notion indigène de hau, telle que présentée par un sage maori, et qu'il a interprétée comme signifiant un transfert d'identité : «Même abandonnée par le donateur, [la chose reçue] est encore quelque chose de lui» (p. 159); «[...] présenter quelque chose à quelqu'un, c'est présenter quelque chose de soi » (p. 161). » « L'actualité de l'"Essai sur le don" » Jacques T. Godbout Sociologie et sociétés, vol. 36, n° 2, 2004, p. 177-188.*

D'autres enjeux se posent, notamment dans l'identification et l'implication du donateur dans ces projets financés différemment. De nombreuses plateformes proposent à leur communauté d'interagir collectivement auprès des porteurs de projets afin de créer une dynamique participative non pas uniquement dans le financement mais aussi dans la mise en œuvre du projet financé lui-même. La place du donateur se trouve potentiellement renouvelée. Celui-ci peut s'exprimer pour influencer les projets proposés. Mais quelle est alors la relation entre le donateur, le bénéficiaire mais surtout l'influence sur le projet financé ? Des travaux ont mis en évidence des dynamiques de personnification. *« On a aussi relevé la tendance à la personnalisation du don dans la philanthropie, comme le met en évidence Silber : « [Dans la philanthropie], loin d'être séparée du don, l'identité du donneur y conserve son empreinte et demeure attachée au don » (Silber, 1999, p. 143). Dans « L'actualité de l'"Essai sur le don" » Jacques T. Godbout Sociologie et sociétés, vol. 36, n° 2, 2004, p. 177-188. Quelles sont les attentes des donateurs, notion renforcée par la contrepartie qu'ils sont en droit de revendiquer ?*

b. Quels enjeux induits du don/contre don : une tentative de duplication auprès des acteurs de la finance participative...

Le passage précédent définit le don comme fait social, expression de son identité, sous une forme renouvelée par l'émergence d'une finance qualifiée de participative. Pour nous, une relation sociale est inhérente à ces dynamiques de dons mais celle-ci se doit d'être spécifiée

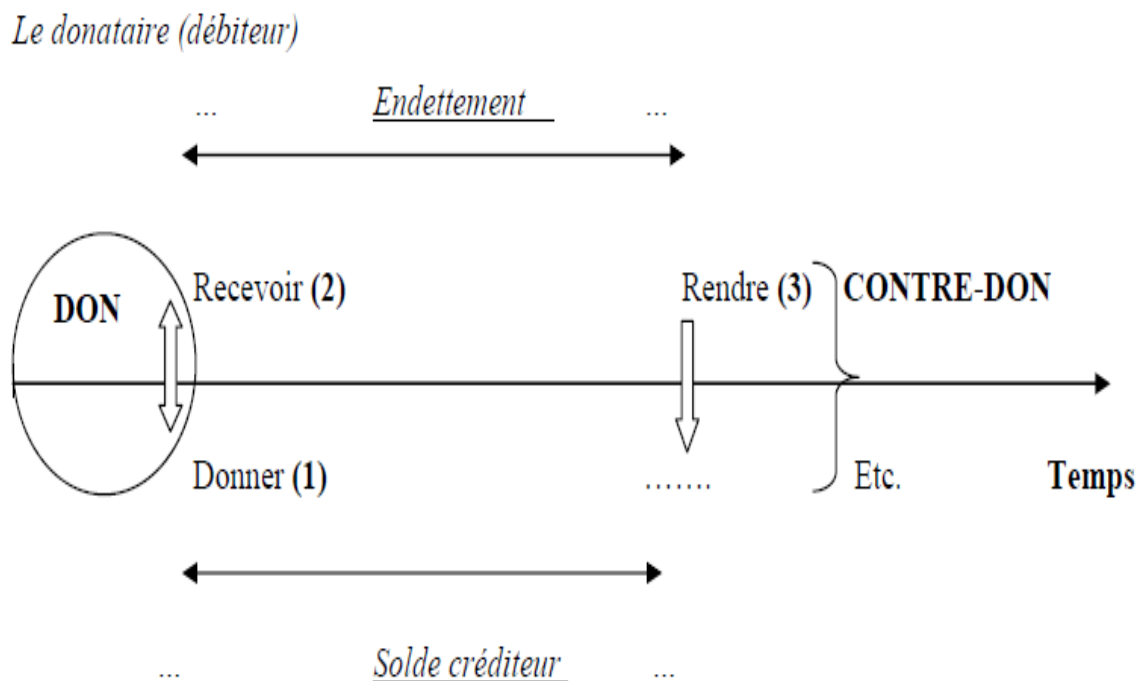
au regard des caractéristiques renouvelées des donateurs (profil jeunes, projets avec contrepartie, coup de cœur, influence assumée de la communauté de donateurs sur les projets proposés...). Ainsi, nous allons chercher à définir les modalités de cet engagement dans une démarche de don/contre-don afin d'y énoncer les liens potentiels avec les dynamiques de dons auprès des plateformes de crowdfunding. Cette démarche nous permettra in fine de questionner ensuite les enjeux du « don participatif », et plus spécifiquement auprès du don contre don (démarche venant renforcer la notion du don/contre-don émise par Mauss).

A nouveau, Mauss a travaillé sur la notion de don et le contre-don induit à cet acte. Les travaux de Laetitia PIHEL nous permettent d'y décrire leur signification. « *L'originalité du don/contre-don (Mauss, 2003) est d'envisager la compréhension de l'engagement dans un échange établi dans le temps dans une optique encastrée et globale, c'est-à-dire qui considère l'individu tout entier investi dans l'espace d'échange, au carrefour d'interdépendances et d'influences de multiples ordres.* » Laetitia PIHEL, « Le don/contre-don de Marcel Mauss, un paradigme pour et au service de la GRH. » Elle ajoute : « *La théorie maussienne du don/contre-don n'est pas une théorie ordinaire de l'échange. Elle s'intéresse au fonctionnement des relations d'échange établies et ininterrompues dans le temps qui admettent, dans leur régulation, des déséquilibres et des décalages temporels entre ce qui est donné (le don) et ce qui rendu (le contredon) sans pour cela mettre en péril l'engagement des parties prenantes.* » Laetitia PIHEL, « Le don/contre-don de Marcel Mauss, un paradigme pour et au service de la GRH. »

La finance participative nous questionne quant au renforcement, ou non, de cet effet contre-don. La contrepartie demandée majoritairement sur les plateformes de crowdfunding témoigne d'une consolidation de la relation du don lors de l'après don (le donateur va attendre de recevoir sa contrepartie). Inversement, nous nous questionnons quant à l'intérêt du suivi/lien dans les projets financés par des donateurs sur ces plateformes. Ceux-ci interagissent au grès des projets proposés sur la plateforme, par une démarche dématérialisée et sans réel lien physique lui permettant de poursuivre son implication sur plusieurs périodes... Les trois dimensions fondamentales émises par Mauss, à savoir donner, recevoir et rendre, se retrouvent ainsi renforcées dans le cadre de la finance

participative. Nous cherchons donc à reprendre les travaux portant sur le don/contre-don de Mauss, décrits ci-dessous dans le schéma 1 reprenant ces apports (d'après Laetitia PIHEL, « Le don/contre-don de Marcel Mauss, un paradigme pour et au service de la GRH »).

Schéma 1. Le cycle triadique du potlatch : donner, recevoir, rendre



Le donateur (créancier)

Source : Laetitia PIHEL, « Le don/contre-don de Marcel Mauss, un paradigme pour et au service de la GRH »).

Ainsi, afin de comprendre les relations donateurs et bénéficiaires au sein des plateformes actuelles, il convient de pousser l'étude terrain à un degré assez élevé. Les interactions éventuelles sont de nature spécifique (par le profil des donateurs puisqu'ils sont majoritairement jeunes). Mais il n'est pas certains que les relations sociales qu'elles induisent soient totalement/entièrement différentes du donateur type en France. Dans tous les cas, la démarche terrain devra chercher à questionner donateurs et bénéficiaires « largement », sans parti-pris éventuel. « L'entrée par le don oblige, pour comprendre ce qui se joue et s'échange dans une relation, à considérer les spécificités de l'espace investi par les acteurs. Comprendre une relation d'échange durable, ce qui s'y joue, la manière dont elle

s'organise, la façon dont l'individu s'y trouve engagé, passe par une nécessaire analyse de la « conscience » (Mauss, 2003) du milieu d'encastrement, c'est-à-dire par une appréhension du « tout » qui inclut : les traditions, les valeurs, les règles, la culture, l'histoire, les symboles, les référents de l'action, mais également ce que nous appellerons « la chaîne des dons ». Le concept de « chaîne des dons » que nous avançons renvoie au sens de l'échange, à ses objets, son organisation spatiale, temporelle, à ses enjeux pour les acteurs, à ce qui a été donné, reçu, aux dettes et créances éventuelles, à ce qui a été toléré, admis ou encore ce qui en a été exclu. » Laetitia PHEL, « Le don/contre-don de Marcel Mauss, un paradigme pour et au service de la GRH.».

Mais des contraintes méthodologiques fortes apparaissent déjà. La finance participative est un phénomène récent, orientant à une démarche exploratoire. La littérature dans le domaine n'est pas explicitée quant au cadrage à sélectionner. *« La saisir, impose d'enquêter de façon profonde, fouillée et durable l'espace d'échange considéré comme Mauss l'a fait dans le cadre de ses enquêtes. Cependant, l'auteur ne livre pas dans ses écrits, de méthode pour opérationnaliser une telle grille de lecture. Le paradigme du don constitue un cadre théorique à forte valeur heuristique. Hormis le fait qu'il impose le recours à l'immersion prolongée et à l'ethnographie, il passe par une réflexion sur les éléments permettant d'infiltrer les éléments signifiants de la relation qui donne sens aux conduites et à l'engagement. »* Laetitia PHEL, « Le don/contre-don de Marcel Mauss, un paradigme pour et au service de la GRH.».

Nous prendrons en considération ces éléments tout en cherchant à définir l'encastrement social qu'elle induit par ce renouveau du don qu'apporte la finance participative. Ce choix a justifié une démarche empirique quantitative dans un premier temps afin d'y dresser les tendances globales du don participatif en France. Par la suite, il est envisagé d'effectuer une enquête qualitative auprès de donateurs « classiques » (qui effectuent des dons sans passer par la finance participative) des donateurs « participatifs » (effectuant des dons par les plateformes de crowdfunding).

2. Le secteur naissant du crowdfunding : un encastrement socialement renouvelé pour le don ?

L'enjeu ici est de définir les spécificités/caractéristiques des dons « classiques » par rapport aux dons utilisant les plateformes de finance participative (ces dons sont-ils différents ? s'orientent-ils vers des secteurs spécifiques ? les donateurs sont-ils plus ou moins jeunes ?...). Comme énoncé précédemment, il est difficile d'avoir accès à un terrain suffisamment large afin d'aborder la question de l'encastrement social et in fine des enjeux qu'induisent ce renouveau du don « participatif ». Ainsi, nous avons opté pour une démarche terrain quantitative permettant de lister la nature des dons aujourd'hui récoltés par les plateformes de crowdfunding. Ces premières conclusions nous permettront ultérieurement d'enclencher une démarche plus qualitative auprès des donateurs de plateformes.

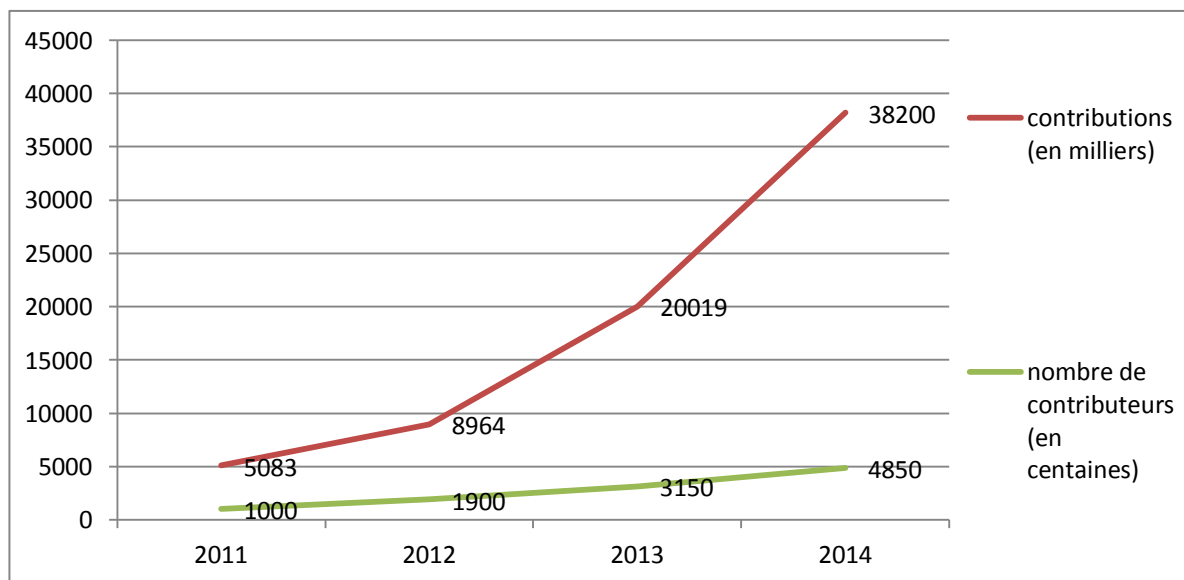
Cette étude quantitative repose sur un travail de sélection des données par les auteurs avec plus de 9.300 projets financés et près de 2.000 en cours de financement sur les plateformes de crowdfunding françaises au 15 octobre 2014. Ces projets sont issus des 16 plus importantes plateformes de financement participatif. Nous pensons que le nombre de projets utilisés est suffisant afin de donner certaines tendances statistiques fiables.

a. Les spécificités des plateformes de dons en France : le développement d'un secteur qui se conforte...

La finance participative est relativement récente dans le paysage économique moderne. En s'appuyant sur les nouvelles technologies de l'information et de la communication, omniprésentes et toujours plus accessibles, ce mode de financement cherche à mobiliser des fonds directement auprès d'agents ou regroupements d'agents en vue de la réalisation d'un ou de plusieurs projets. En France, le don est le modèle de financement participatif le plus couramment utilisé avec près de 315.000 donateurs en 2013, soit 95% des contributeurs totaux (ce nombre a par ailleurs doublé l'année suivante). Si nous nous référons aux sommes levées, le don se classe derrière le modèle participatif par prêts (32,8 millions d'euros de

fonds collectés sous forme de dons contre 88,4 millions d’euros pour le prêt en 2014). Le graphique 1 ci-dessous illustre l’explosion que connaît le recours au don par le financement participatif.

Graphique 1. L’explosion des dons par les plateformes de financement participatif



Source : Calculs auteurs

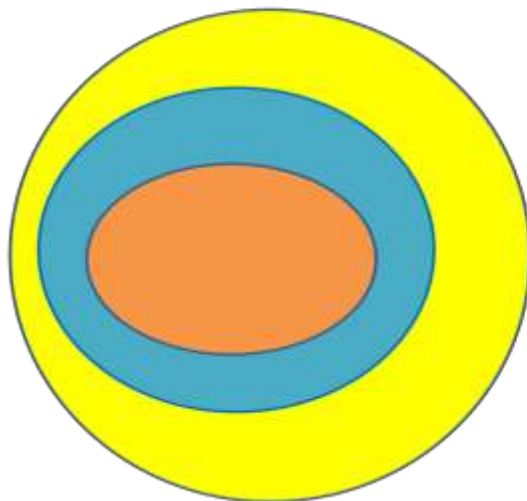
Ces premières données nous révèlent un trait caractéristique de la finance participative par le don, à savoir que la contribution moyenne par donateur est généralement faible (environ 63 euros en 2014), mais tend à augmenter (elle était d’un peu moins de 51 € en 2011). Le don traditionnel reste supérieur avec une contribution moyenne par foyer de 394 euros en 2011 pour ce dernier (baromètre France générosité-cerphien). Des limites sont toutefois à émettre. Le don participatif ne permet pas de connaître s’il s’agit d’un contributeur unique (un contributeur a pu donner plusieurs fois et fausser ainsi les données présentées ci-dessus respectivement au don traditionnel qui lui se réfère à un foyer et donc à une contribution moyenne annualisée).

La réussite du don en finance participative repose sur une mobilisation importante des potentiels contributeurs/donateurs, même si cela ne le différencie pas outre mesure du don traditionnel. Les modalités et les moyens mis en œuvre pour cette mobilisation varient. Les acteurs de la finance participative mettent en avant « la théorie des 3 cercles » où le 1er cercle correspond à la famille/proches (représentant en moyenne 30 à 40% de la collecte), le

2eme cercle est celui des amis des amis et le 3eme cercle des contributeurs sans lien social direct avec les bénéficiaires. Comme le décrit le schéma 2, le financement participatif est ainsi mobilisé en vue de la réussite/réalisation d'un projet clairement défini par son porteur. Le descriptif du projet joue un rôle essentiel dans la réussite ou non de l'opération. Il permet d'associer étroitement et individuellement chaque contributeur en mobilisant l'affect ou l'intérêt (qui peut être multiple) de ce dernier. C'est cette relation à priori transparente, traçable et individualisée (le contributeur est à même de choisir personnellement, grâce à ce descriptif, l'affectation précise de sa contribution et de mesurer l'impact sur la réalisation du projet via le montant nécessaire fixé par le porteur) qui assure le succès de ce mode de financement. La contrepartie qui accompagne 90% des dons intervient en soutien à la création de cette relation. Elle matérialise la reconnaissance du porteur de projet au contributeur.

Schéma 2. La théorie des 3 cercles des acteurs du crowdfunding

Théorie 3 cercles : Importance du réseau personnel et de vos propres compétences communication/promotion...



1^{er} Cercle : famille/proches

2eme Cercle : amis des amis

3eme cercle : les autres

**Le porteur de projet
doit se VENDRE!!!**

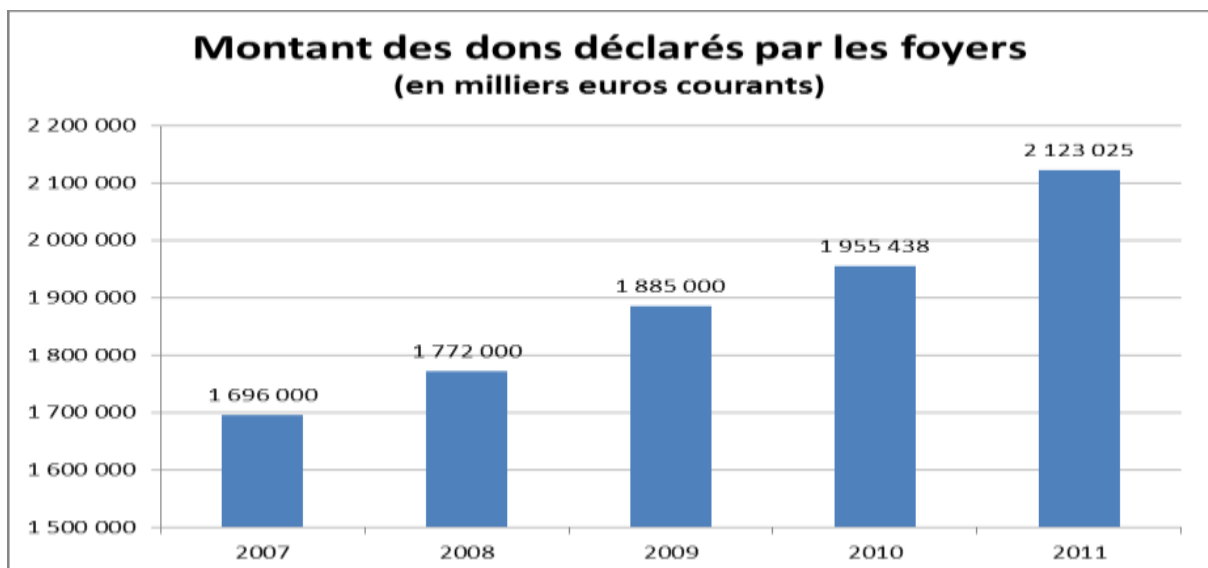
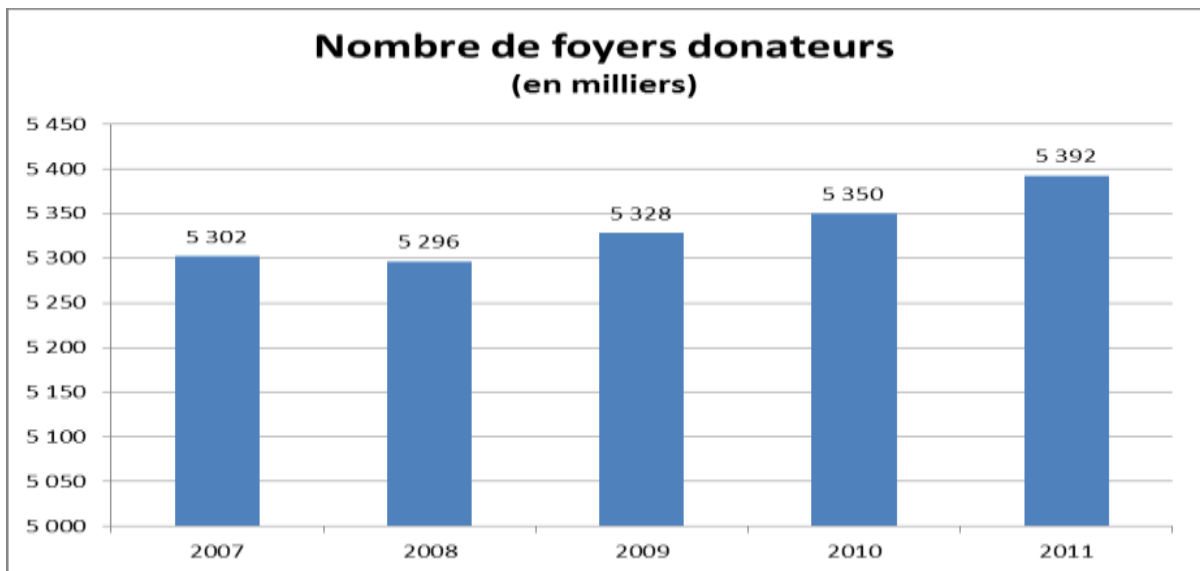
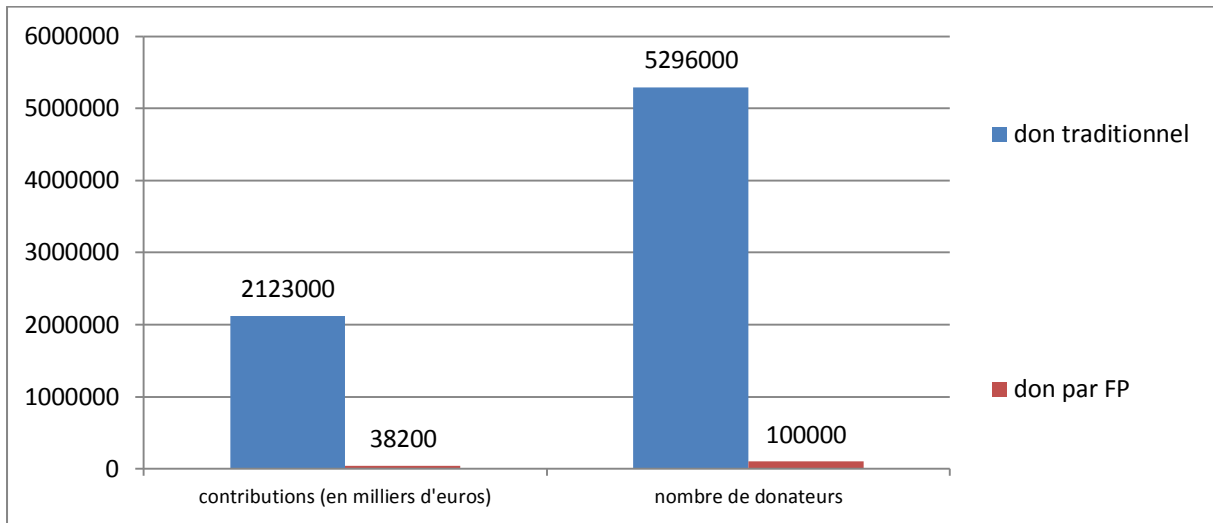
Source : Auteurs

La finance participative met en avant l'individualisation de la relation entre le donateur et le bénéficiaire dans le fait que l'action est choisie personnellement par un contributeur. Cette relation est également quantifiable respectivement à la demande du porteur de projet mais également à celle des autres contributeurs. C'est là où il convient d'insérer l'aspect

individuel mais aussi collectif de ce type de financement. En s'appuyant sur les nouvelles technologies de l'information et de la communication, le financement participatif par don s'appuie sur un réseau et une communauté potentielle. Au-delà du premier cercle (famille, amis, proches...) nécessaire au lancement d'une dynamique mobilisatrice, internet permet de diffuser des informations à une échelle presque illimitée en créant une communauté autour d'un ou plusieurs projets. Un réseau virtuel a un effet où les (potentiels) contributeurs peuvent communiquer entre eux, où la mobilisation entraîne la mobilisation (augmentation des chances de réussite de la collecte avec un effet que nous pourrions décrire de « spéculatif »). Le modèle du financement participatif est ainsi transposable rapidement à une grande échelle, et c'est bien là la nouveauté. D'autant plus que les valeurs et « mécanismes individuels » qu'il peut ou non mobiliser répondent à un processus identique de diffusion.

Ce sont ces éléments qui expliquent certainement la réussite actuelle du financement participatif par le don. Une mobilisation ne repose pas sur les mêmes outils et concepts que le don classique. Celui-ci repose davantage sur une reconnaissance plus altruiste au sens de l'immatérielle. Il implique de se « satisfaire » d'une reconnaissance plus générale et difficilement saisissable (on mesure plus difficilement l'effet direct du don effectué par exemple). Le donateur ne connaît que rarement les besoins financiers précis de l'action qu'il contribue à financer, action dont il ne connaît souvent que l'aboutissement général. Dans ce cadre le donateur n'est pas individualisé contrairement aux plateformes de crowdfunding. Cela ne signifie pas qu'il n'a pas conscience du bien-fondé de son action ou qu'il n'a pas choisi à qui ou quoi destiner son apport financier. Mais il n'en apparaît pas comme l'acteur/contributeur direct. Cependant, le don en finance participative reste faible face au don traditionnel (graphiques 2, 3 et 4). Malgré la « concurrence » du modèle participatif, les dons traditionnels enregistrent une hausse continue tant en quantités récoltées qu'en nombre de donateurs et même en dons moyens par foyer. Les enjeux de ces nouvelles formes de dons apparaissent bien plus complexes qu'ils n'y apparaissent.

Graphiques 2, 3 et 4. Comparaison dons « classiques » aux dons « participatifs » en France



Source : baromètre France générosité-cerphien ; baromètre du crowdfunding (2011)

b. Des profils différenciés des donateurs « classiques » aux donateurs « participatifs » :

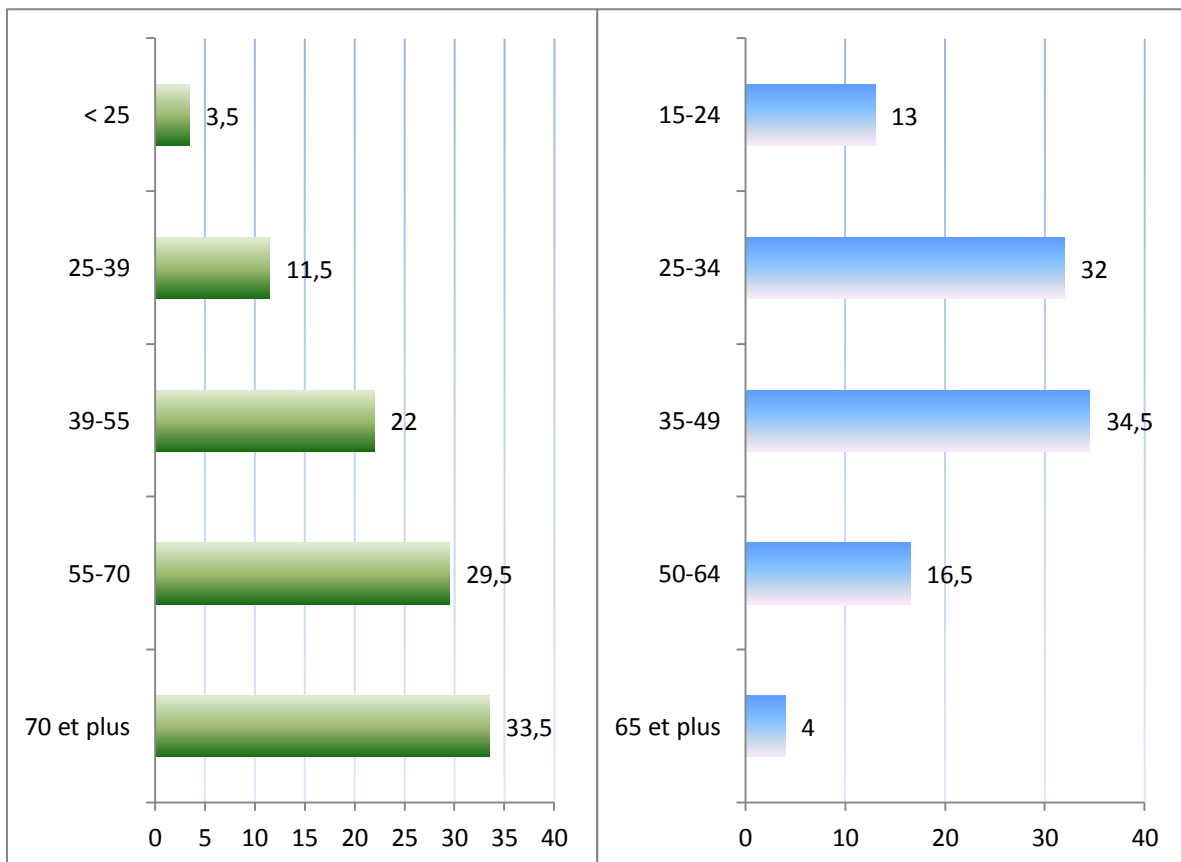
Le don « classique » et le don « participatif » s'inscrivent conjointement dans les champs de la solidarité. Ces deux modèles semblent répondre à des besoins similaires, cependant ils possèdent chacun des spécificités qui leur sont propres. Ces spécificités se retrouvent également au niveau plus concret des publics donateurs, et notamment les classes d'âges majoritairement concernées, comme des secteurs et structures destinataires de ces aides solidaires. C'est sans doute en ce sens que la cohabitation de ces deux formes de dons, distinctes en premier lieu par leur support technique mais aussi social (inscription dans une réelle dynamique de solidarité ou apport plus ponctuel), ne semble que très peu préjudiciable à l'un ou l'autre. Même si la finance participative concernant le don reste faible face aux flux financiers brassés par le don classique, cette dernière peut être considérée comme l'une des métamorphoses induites par la transition technologique et/ou sociale sur lesquelles les champs de la solidarité pourront être amenés à s'immiscer.

Le don classique est rattaché à un public donateur plus âgé, souvent engagé de longue date dans le milieu des solidarités, ce dernier demandant un temps d'implication non négligeable et assez régulier. Ce public étant en partie dégagé d'un certain nombre de contraintes temporelles et financières, ce qui n'est pas le cas des classes d'âges types des donateurs de la finance participative (majoritairement composée de générations encore plus jeunes qui peuvent avoir d'autres priorités). Ce mode de donation se situe généralement dans la mouvance plus traditionnelle de la solidarité, comme véhicule de valeurs d'entraides « réparatrices » socialement selon un axe de redistribution plus vertical. Peut-on à partir de cette analyse tirer la conclusion que les « jeunes » sont moins impliqués et concernés que les « anciens » ? En aucuns cas. Au-delà des freins de temps et/ou d'argent cités ci-dessus, il ne faut pas omettre que le don « classique » ne résume pas à lui seul ce champ de la solidarité, même financière, et que ces derniers n'y sont pas non plus absent.

La nouvelle génération s'implique dans des formes différentes d'engagement (de plus en plus « créatrices » que « réparatrices ») où la finance participative tient toute sa place. Premièrement, il n'est pas étonnant de voir que les catégories les plus concernées par le financement participatif ont moins de 45 ans. Tout d'abord de par son accessibilité

nécessitant une connaissance, confiance et une pratique assez approfondie de l'outil informatique (navigation, logique de réseaux et paiement en ligne) éloignant de fait une partie des classes d'âges les plus élevées. Deuxièmement, ce mode de financement est davantage « créateur » que « réparateur ou distributif » au sens où l'on intervient dans la réalisation d'un projet matériel (bien qu'il répare en quelque sorte le manque de financement des cercles économiques traditionnels). Dans ce cadre les motivations et « valeurs » sont différentes. L'aspect créatif trouvant essentiellement échos auprès des catégories insérées et concernées par le monde du travail et/ou œuvrant dans des sphères nouvelles ou en mutations de notre société (la culture ou la technologie par exemple). L'aspect réparateur intervenant d'avantage dans une logique d'équilibre et de rendu à la société (justifiant peut-être une implication plus forte des personnes âgées). Les graphiques 5 et 6 viennent illustrer ces différences de profils de donateurs.

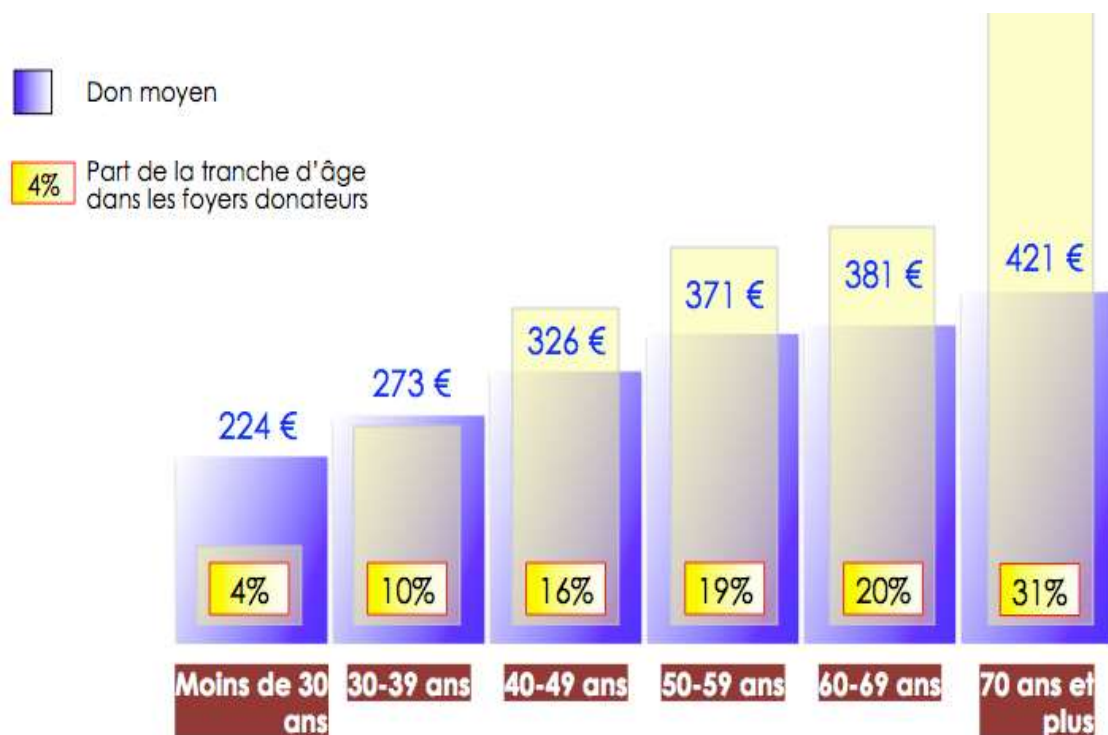
Graphiques 5 et 6. Catégorie d'âges des individus impliqués en dons « classiques » (vert) et en dons « participatifs » (bleu)



Source : baromètre du crowdfunding ; baromètre France générosité-cerphien

Une autre distinction intéressante est le montant moyen des dons enregistrés dans chacune des catégories. Si les donateurs « traditionnels » interviennent en moyenne à hauteur de 394 euros en 2011 (par foyer) (baromètre France générosité-cerphien), les donateurs en finance participative interviennent eux de manière plus réduite avec 63€ en moyenne en 2014 par contribution (Financement Participatif France, 2013). Le graphique 7 illustre cette tendance. Une première piste d'explication résulterait au fait que la population est plus jeune en dons participatifs alors que l'on sait que les personnes plus âgées sont celles qui engagent les montants les plus élevés en dons traditionnels. Cependant ce seul fait ne peut suffire à expliquer cet écart, il convient de le chercher dans la composition du don par financement participatif et sa logique mobilisatrice propre. Le montant moyen des demandes de dons participatifs est assez bas avec une moyenne de 3 400 euros, limitant la valeur des dons (bien que ces derniers puissent dépasser la valeur initialement demandée). La moyenne assez basse des demandeurs de fonds est la résultante de son succès, le plafond étant plus rapidement atteint grâce à une accumulation de dons faibles limitant ainsi l'exclusion par le revenu ou la nécessité d'une mobilisation trop importante.

Graphique 7. Don moyen par tranches d'âges en France



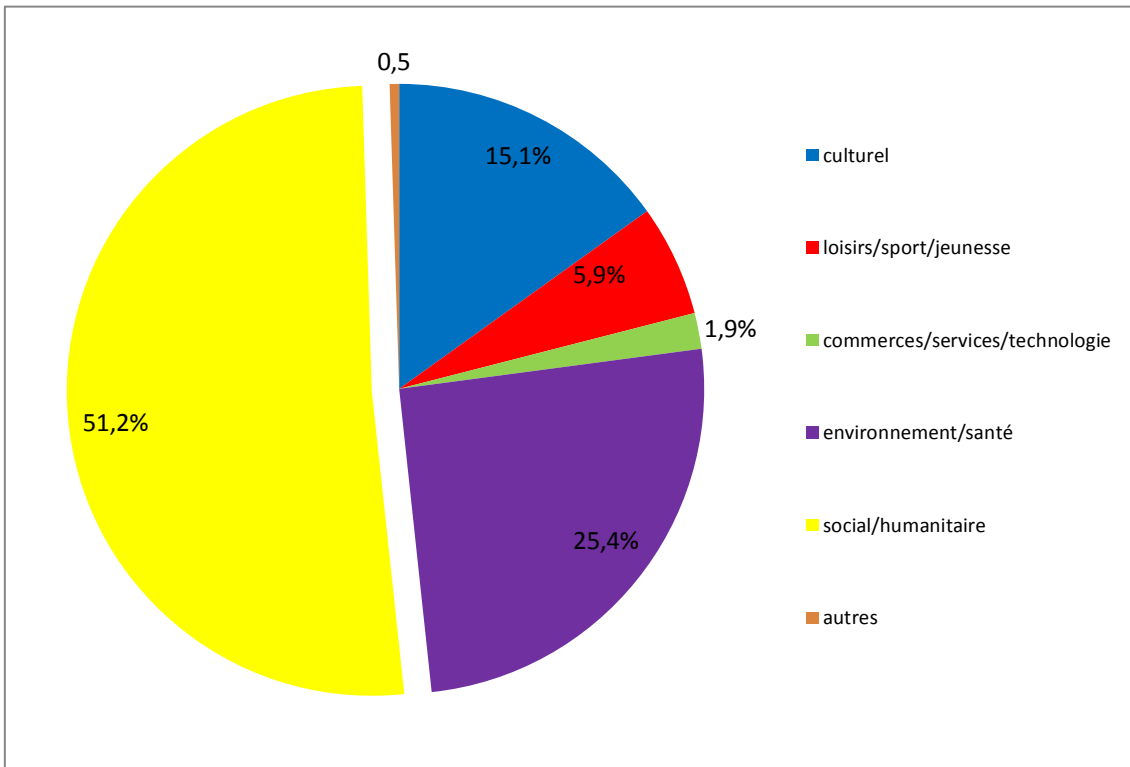
Baromètre France générosités-CerPhi, Edition 2012

Quant à l'analyse des dons par secteurs d'activités, les données statistiques sont parlantes, les dons traditionnels et dons par financement participatif ne « ciblent » pas les mêmes secteurs (graphiques 8 et 9). Nous pourrions chercher à déterminer si c'est la demande de dons ou l'offre de dons qui est à la source de cette divergence mais nous n'entrerons pas dans ce travail d'investigation ici. Alors que le secteur du don historique est principalement attaché à intervenir sur les terrains de l'humanitaire et de l'aide sociale selon la logique de redistribution définie plus haut, le don par financement participatif s'oriente vers les activités du secteur culturel. Ces résultats ne sont pas surprenant compte tenu des analyses menées lors des précédents points.

La culture et notamment l'audio-visuel sont les activités qui ont été à l'origine de l'émergence du financement participatif, ainsi il apparaît légitime qu'elles soient surreprésentées. Le tarissement des sources de financements plus traditionnels (banques, mécénats...) a poussé ces acteurs à s'inscrire dans une démarche plus réactive de recherche de financement. Comme précisé plus haut, le secteur humanitaire et le secteur social sont également présents dans le financement participatif, confirmant un volet solidaire proche des valeurs du don traditionnel. Il peut paraître assez surprenant de voir les secteurs des services/technologies et commerces représenter seulement 12% des projets participatifs après avoir insisté sur l'aspect créatif de ce type de don. Nous pouvons rappeler que cet aspect se retrouve fortement dans le secteur culturel mais aussi de l'environnement/santé où la part de ces derniers secteurs tend à augmenter.

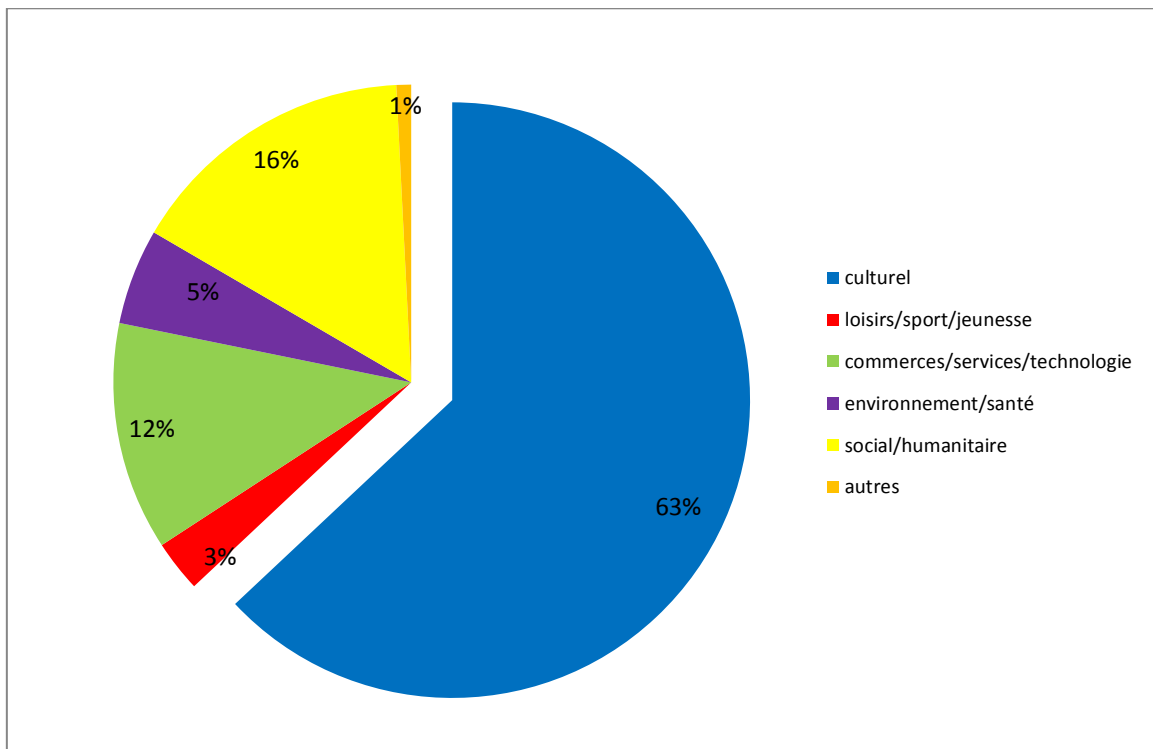
Du côté du don traditionnel, le secteur humanitaire et le secteur social sont logiquement prépondérants. La logique réparatrice et « redistributive verticale » y sont étroitement liées. Ces secteurs sont généralement soutenus par des institutions historiques, connues et reconnues du grand public (même si il ne faut pas occulter la multitude de structures et d'actions menées plus localement assurant un travail conséquent sur tout le territoire). Les secteurs de l'environnement et de la santé sont principalement soutenus par des dons dirigés vers la recherche scientifique à travers de grandes opérations (téléthon, Sidaction...) entrant dans une logique de solidarité différente (on peut parler de cause/solidarité nationale). On remarquera également dans le champ de la culture la préservation du patrimoine français.

Graphique 8. Les secteurs bénéficiant de dons « classiques »



Source : baromètre France générosité-cerphien et calculs auteurs ;

Graphique 9. Les secteurs bénéficiant de dons « participatifs »



Source : baromètre du crowdfunding et calculs auteurs ;

c. Le don participatif, quels bénéficiaires pour quelles territorialités ?

L'approche suivante vise à étudier les bénéficiaires des dons et les logiques de territorialisations induites (par logique de territorialisation nous entendons quelle répartition de l'activité sur le territoire, quels facteurs démographiques et sociaux favorables à son implantation et quelles évolutions probables). Nous pourrions ainsi appréhender son évolution et la rapprocher ou non du don classique. Dans ce cadre nous chercherons tout d'abords à déterminer à quelle(s) logique de territorialisation le don participatif répond.

Le tableau 1 ci-dessous nous apporte un éclairage brut sur le poids de chaque région dans l'activité nationale de financement participatif. Elle nous permet de situer au premier abord les territoires concentrant la majeure partie de l'activité passée et actuelle. Les résultats de cette classification n'offrent pas de surprises majeures. Les régions les plus impliquées dans le financement participatif sont souvent celles possédant d'ores et déjà l'étiquette de régions phares au sens global. La série statistique présentée dans le tableau ci-dessous ayant pour but de nous donner un panorama en termes absolus de l'activité (sans prise en compte de la taille, de la population des régions considérées ou de l'évolution dans le temps), ces résultats apparaissent somme toute assez logiques. La diffusion des nouvelles technologies de l'information et de la communication et des systèmes informatiques, économiques ou sociaux y étant rattachés trouvant généralement leurs premiers échos auprès des grandes métropoles.

Ainsi, la région Île de France concentre une très large part de l'activité participative en France avec plus de 40% des projets financés enregistrés en métropole. La capitale demeure le lieu incontournable du développement de la finance participative en France. Outre le lien logique entre le dynamisme socio-économique et l'essor de la finance participative établi ici, nous remarquons également la marque d'un phénomène financier encore majoritairement centralisé à l'échelle nationale. Ensuite, les territoires les plus économiquement développés ont des taux participatifs les plus importants (il s'agit des régions telle que le Rhône-Alpes, PACA, l'Aquitaine, le Midi-Pyrénées ou encore la Bretagne). Reste qu'à la vue du caractère récent de l'activité, ces régions et leurs métropoles se placent déjà comme des satellites majeurs, premiers signes d'une diffusion en marche et d'une couverture territoriale plus

large. Derrière, une majorité de régions fait preuve d'une certaine homogénéité et reste encore « en marge » au regard de leur poids absolu dans l'activité nationale (< 5%), signal d'une implantation nationale relativement faible mais bien présente sur l'ensemble du territoire.

Tableau 1. Répartition de l'activité nationale du financement participatif par régions (en%)

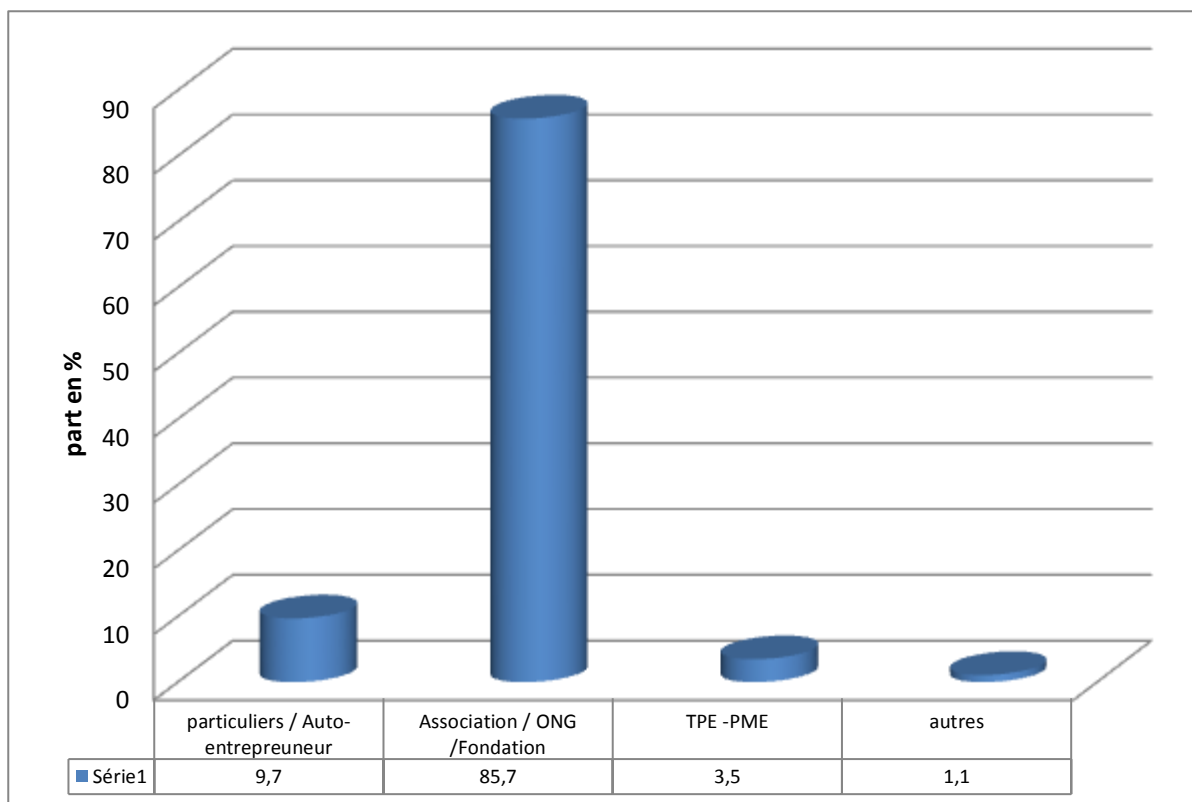
REGIONS	EN COURS (de financement)	REGIONS	(déjà) FINANCES
Île de France	35.04%	Île de France	40.48%
Rhône-Alpes	10.84%	Rhône-Alpes	9.52%
PACA	6.83%	PACA	6.19%
Aquitaine	6.47%	Aquitaine	5.47%
Languedoc-Roussillon	5.12%	Bretagne	5.29%
Bretagne	4.82%	Pays de la Loire	4.43%
Pays de la Loire	4.77%	Midi-Pyrénées	4.39%
Midi-Pyrénées	4.06%	Languedoc-Roussillon	3.82%
Nord-Pas-de-Calais	3.68%	Nord-Pas-de-Calais	3.08%
Centre	2.47%	Lorraine	2.10%
Poitou-Charentes	2.16%	Centre	2.07%
Alsace	1.97%	Poitou-Charentes	2.04%
Lorraine	1.80%	Alsace	1.99%
Auvergne	1.72%	Haute-Normandie	1.36%
Haute-Normandie	1.46%	Auvergne	1.35%
Picardie	1.39%	Champagne	1.33%
Bourgogne	1.30%	Franche-Comté	1.30%
Franche-Comté	1.19%	Bourgogne	1.22%
Basse-Normandie	0.97%	Basse-Normandie	1.09%
Champagne	0.81%	Picardie	0.90%
Limousin	0.74%	Limousin	0.39%
Corse	0.39%	Corse	0.19%

Source : calculs auteurs

Ces éléments confirment la centralisation du financement participatif autour de la capitale et de certaines grandes agglomérations, notamment Lyon, Bordeaux, Marseille ou Toulouse, créant de nouveaux « foyers » provinciaux. Les facteurs de population et de concentration urbaine apparaissent ici comme les principaux vecteurs du financement participatif en don. Ces derniers permettant un effet réseau au niveau de la diffusion notamment via les nouvelles technologies de l'information et de la communication, s'appuyant sur une forte

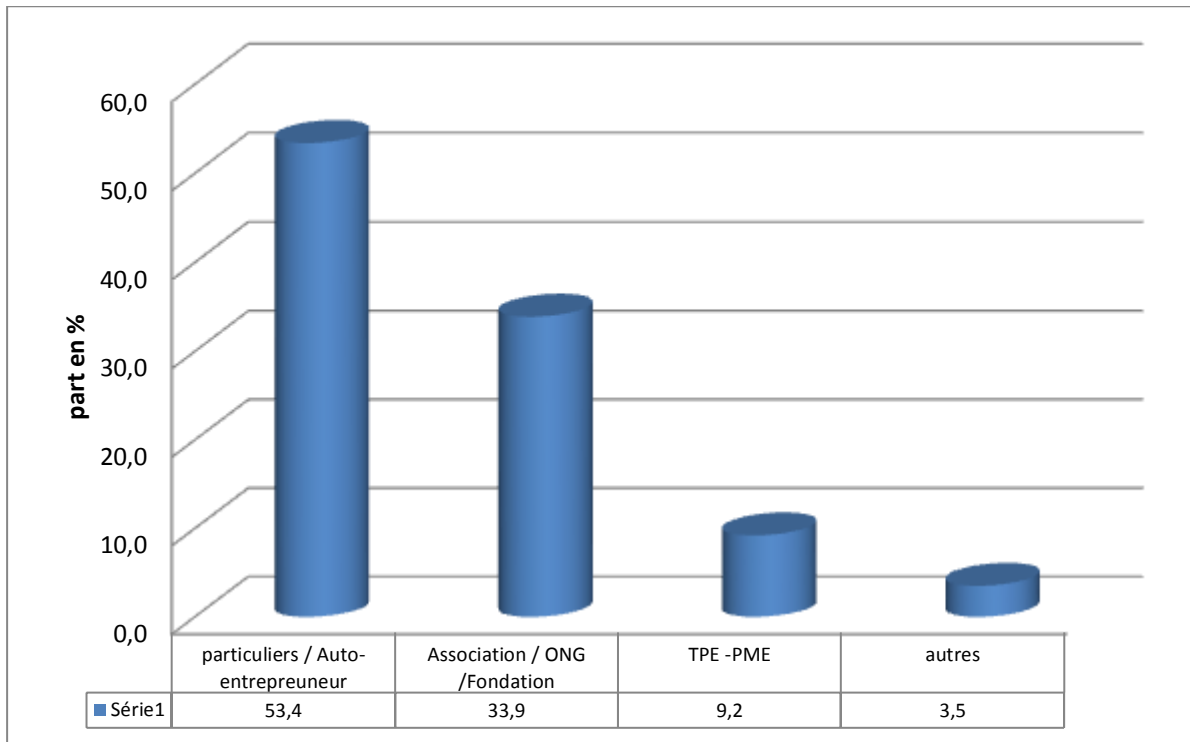
concentration d'habitants. Nous nous situons dans un schéma de diffusion dynamique assez traditionnel même si les logiques de solidarité n'ont pas les mêmes bénéficiaires (graphiques 10 et 11). Le don « participatif » bénéficie à 53,4% des particuliers et autoentrepreneurs. Alors que le don « traditionnel » est destiné à plus de 85% aux associations, ONG et fondations. A nouveau, la finalité du don « participatif » n'est pas la même que celui plus « classique ». Ces résultats questionnent quant à la territorialité des dons collectés (décrit dans le tableau ci-dessus). Il conviendra d'aller plus loin pour comprendre les enjeux que sous-entendent ces résultats.

Graphique 10. Structures bénéficiant de dons « classiques »



Source : baromètre France générosité-cerphien et auteurs ;

Graphique 11. Structures bénéficiant de dons « participatifs »



Source : baromètre du crowdfunding et auteurs ;

Nous avons évoqué le processus de décentralisation. Ce dernier doit être perçu comme la conséquence de la diffusion des modes de financement participatif à l'ensemble du territoire et à des échelons parfois plus locaux. Il est préférable d'utiliser le terme de « décentralisation » à celui de « régionalisation » qui renvoie intimement à la notion de territorialisation (ramenant à une conception (nouvelle?) de la finance participative comme émanant d'un attachement/ancrage local ?). Or à ce jour une très grande majorité des activités en finance participative repose sur des percepts a-territoriaux, malgré un intérêt croissant sur l'identité des plateformes et des acteurs. L'essor régional/local ou non de la finance participative ne peut se réduire aux seules conditions de diffusion de son support technique (les nouvelles technologies de l'information et de la communication). Le niveau de vie global de la population semble jouer également un rôle. Les régions PACA, Rhône-Alpes, île de France ou Aquitaine font parties des territoires où le revenu par habitant est le plus élevé. En prenant en compte les analyses des deux premières parties de ce travail quant aux populations impliquées (plus jeunes et actifs), on pourrait émettre l'hypothèse que « le donateur type » de la finance participative serait une personne active (professionnellement),

plutôt jeune (moins de 40 ans), vivant dans une grande agglomération est possédant des revenus corrects.

Conclusion :

Cet article a souhaité questionner le phénomène de don au sein des plateformes de financement participatif. Le crowdfunding n'est pas qu'un mode de financement nouveau, répondant à des projets spécifiques. Il pose aussi des interrogations fortes dans le processus de don participatif. Le don est un acte de solidarité pour permettre à des acteurs d'impulser des dynamiques sociétales. De nombreux travaux académiques ont porté sur la thématique du don. Les apports de Mauss, en actant la notion de don à celui de lien social dans un encastrement socio-économique du donateur, nous sont apparus comme la lecture la plus pertinente. En effet, la finance participative n'est pas un outil de financement alternatif « commun/classique ». Il se caractérise par des donateurs plus jeunes (le profil type est 25 à 40 ans), profil qui était très peu présent dans les processus de dons plus classique. Les enjeux sociologiques y sont aussi nouveaux : les projets à financer doivent impulser des effets « coups de cœur » pour capter l'intérêt/attention des donateurs, les contreparties proposées (pour plus de 90% des dons effectués) mettent en avant une temporalité plus forte entre la relation « classique » du donateur et du bénéficiaire. Enfin, la communauté de donateurs des plateformes de crowdfunding se voit souvent sollicitée pour donner son avis aux nouveaux projets proposés ou aux projets en cours de collecte (dans l'idée d'orienter la mise en œuvre des projets proposés).

Une fois ces éléments listés, nous avons cherché à vérifier par le terrain leur véracité. Bien entendu, notre démarche est exploratoire puisque trop peu d'études dans le domaine participatif ont été réalisées. Nous avons ainsi opté pour une démarche quantitative afin d'identifier les grandes tendances sociologiques des donateurs, des bénéficiaires et des projets financés. Il en est ressorti des faits intéressants, venant conforter la vision sociologique du don, mais aussi avec des caractéristiques sociologiques différenciés pour le don « participatif ». Le don « participatif » est principalement orienté vers les projets culturels, créatifs, à destination de bénéficiaires particuliers et autoentrepreneurs qui se voient confortés par la théorie des 3 cercles énoncée par les professionnels du secteur (à

savoir que les relations les plus proches du bénéficiaire doivent financer entre 30% et 40% du projet). A nouveau, on peut y voir un effet sociologique fort dans l'acte du don. Ce travail a permis de conforter cette hypothèse de lien social différencié dans le don « participatif ». La prochaine étape consistera à questionner directement des donateurs et bénéficiaires présents sur les plateformes de financement participatif afin d'y définir plus clairement les raisons de cet « encastrement social renouvelé ».

Bibliographie :

Baromètre France générosité-cerphien, 2011

Financement Participatif France, 2013

Godbout, 2004, « *L'actualité de l'Essai sur le don* », *Sociologie et sociétés*, vol. 36, n° 2, p. 177-188.

Mauss, 1923-1924, « *Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques.* »

Observatoire France Générosité, 2012

Pihel, 2009, « *Le don/contre-don de Marcel Mauss, un paradigme pour et au service de la GRH.* »

Silber, 1999, p. 143 dans « *L'actualité de l'Essai sur le don* » de Jacques T. Godbout *Sociologie et sociétés*, vol. 36, n° 2, 2004, p. 177-188.