



Les figures du financeur dans le financement participatif

Marine JOUAN
Telecom ParisTech
13 UMR 9217 – CNRS
marine.jouan@gmail.com

RÉSUMÉ

Le financement participatif se développe en France avec la multiplication des plateformes en ligne qui permettent à des particuliers de financer directement des projets. À partir d'observation ethnographique de l'activité d'une association réunissant des professionnels du *crowdfunding* et des entretiens avec divers acteurs du secteur (fondateurs de plateforme, partenaire, acteurs publics...), je montre qu'il existe différentes figures du financeur dans le monde du financement participatif, produits par les professionnels du financement participatif mais également par l'État. Ces différentes figures sont autant de manière de représenter différents types de relations entre porteurs de projet et financeurs. Les acteurs attachent alors des termes à des usages et des motivations différenciés. À quelles notions renvoient ces différentes dénominations et comment sont-elles articulées ? Comment expliquer que certaines représentations du financeurs sont privilégiées suivant les contextes d'énonciation ? Ces représentations sont-elles des mises en scène des professionnels à destination des médias et des pouvoirs publics ? Ce sont toutes les questions que je vais chercher à étudier.

Mots-clés : financement participatif - financeur – investisseur – contributeur – État – financement - économie

Le financement participatif consiste pour un porteur de projet à s'en remettre à une foule d'individus pour obtenir une source de financement. Les fonds collectés permettent de financer des projets à but commercial ou non, de nature sociale, créative ou personnelle, pour financer un projet ou des actions déjà engagées de petite ou moyenne taille. Les collectes de fonds peuvent prendre 4 formes : une donation, une contribution en échange de contreparties (modèle don/contrepartie), une participation aux bénéfices que dégagera le projet financé (modèle capital), ou un prêt avec retours d'intérêts financiers (modèle du prêt rémunéré). Les collectes se font grâce à Internet, le plus souvent par l'intermédiaire d'une plateforme de financement participatif qui met en contact le porteur de projet avec ses potentiels financeurs.

Les plateformes de financement participatif, qui ont moins de 10 ans pour les plus anciennes, connaissent une croissance forte. Le rapport « *Moving Mainstream* »¹ révèle une croissance européenne de 144% en 2014 par rapport à 2013, passant de 1,211 milliard d'euros en 2013 à 2,957 milliards d'euros en 2014. Le Royaume-Uni est le premier marché européen avec 2,337 milliards d'euros. Il représente 79% du marché du financement participatif en volume. La France est deuxième avec 154 millions d'euros, suivie par l'Allemagne. Cette forte croissance et sa médiatisation ont amené les États à prendre en charge ce secteur, principalement d'un point de vue réglementaire.

Avec le développement du financement participatif, les termes pour désigner celui qui va donner, prêter ou placer de l'argent via une plateforme de financement participatif apparaissent dans les propos de nombreux acteurs -institutionnels, entrepreneurs-, et dans des contextes très variables -réunions internes ou réservées aux professionnels, discours public ou médias. « Investisseurs », « contributeurs », « épargnants », « citoyen », « utilisateurs » : ces multiples dénominations soulignent l'ambiguïté de la figure du financeur sur les plateformes.

Avant de poursuivre, quelques questions de vocabulaire : l'emploi de la notion « investisseur » s'est imposé dans les recherches sur l'industrie financière. La figure de l'investisseur est devenue centrale dans le secteur financier puisque les acteurs financiers s'y réfèrent pour parler de leur travail quotidien et organiser leur activité de lobbying (Montagne, Ortiz, 2013). Cette figure est aussi reprise par le discours médiatique et politique. « Qu'elle relève d'une fonction assignée par des discours normatifs ou d'une identité socio-économique revendiquée par des professionnels financiers, la figure de l'investisseur est la notion centrale à partir de laquelle le monde financier se décrit et est décrit ». (Montagne, Ortiz, 2013 : 7). Mais le terme « investisseur » relève de différentes logiques (Montagne, Ortiz, 2013) et est donc difficile à utiliser tel quel sans prendre le temps de le déconstruire.

Je cherche ici à questionner les différentes notions qui désignent ceux qui placent leur argent dans des projets sur les plateformes de financement participatif, à partir d'une enquête empirique sur le monde du financement participatif, le rôle qu'y joue l'État, et la régulation de ce nouveau secteur. L'objectif ici est de privilégier l'approche qui consiste à étudier l'utilisation du vocabulaire par les acteurs eux mêmes.

Par ailleurs, les guillemets sont nécessaires parce que le terme « investisseur » est également une catégorie indigène. Il est abondamment utilisé par les acteurs du monde du financement participatif, que j'ai pu observer lors de réunions internes ou d'événements. L'utiliser directement dans mon analyse sans en questionner l'usage et les notions qui y sont rattachées iraient à l'encontre du choix de déconstruction de cette notion. De la même manière, je cherche à déconstruire l'utilisation d'autres termes qui désignent les financeurs qui utilisent les plateformes de financement participatif. Je montrerai qu'ils sont nombreux et porteurs de différentes significations.

Il me faut pourtant trouver un autre terme, autre que ceux utilisés par les acteurs, qui puisse me permettre simplement de désigner l'ensemble des individus et structures qui placent de l'argent sur ces plateformes, que ce soit sous forme de don (souvent contre contreparties), de prêt (rémunéré ou non) ou de capital. Aussi paradoxal que cela puisse paraître, le terme « financeur » n'est pratiquement pas utilisé dans le langage commun des acteurs que j'ai étudiés et paraît à ce

¹ Rapport rédigé par l'Université de Cambridge et la société Ernst & Young, *Moving Mainstream The European Alternative Finance Benchmarking Report*, Robert Wardrop, Bryan Zhang, Raghavendra Rau and Mia Gray, Février 2015

titre plus neutre. Il n'a été employé que 4 fois dans les différentes observations que j'ai pu réaliser et est absent des documents officiels ou des plateformes de financement participatif. On peut aussi noter que les rares fois où il est employé, il est utilisé uniquement par des acteurs périphériques au secteur : une jeune salarié d'une agence de conseil en stratégie numérique, ou encore un employé du pôle de compétitivité Finance Innovation. Soit, des acteurs qui sont apparus une seule fois dans le champ de mon observation à l'occasion de rencontres de professionnels du financement.

Toutefois, il est évident que ce terme n'est pas parfait car il met au premier plan l'aspect financier de l'échange qui se déroule sur les plateformes, alors même que cet aspect n'est pas toujours au cœur des interactions et n'est pas toujours celui mis en avant par les acteurs.

De novembre 2013 à avril 2015, j'ai pu suivre de nombreux professionnels du monde du financement participatif, principalement dans leur activité liée à l'association professionnelle Financement Participatif France, que j'ai intégrée en novembre 2013 au sein du collège des partenaires (collège qui regroupe tous les membres hors plateformes).

Créée en septembre 2012, l'association est le premier organisme visant à une représentation collective des intérêts des acteurs du financement participatif, l'objectif étant « la mise en place d'un cadre réglementaire favorable au développement de la finance participative ». Depuis 2012, les professionnels du financement participatif s'organisent pour mener un travail de lobbying, afin d'attirer l'attention des pouvoirs publics et les amener à faire évoluer la réglementation qui les concerne. L'association se fixe également un objectif de communication sur le financement participatif, dans le but de le faire connaître et de crédibiliser ce type de financement auprès du grand public.

Grâce au statut de membre de l'association, j'ai pu recevoir toutes les informations réservées aux membres de l'association, et assister aux réunions de l'association. Les réunions auxquelles j'ai pu assister au sein de l'association sont de plusieurs types. Certaines sont généralistes et permettent d'aborder la gestion courante de l'association, comme les assemblées générales. D'autres sont spécialement orientées vers la mise en place d'événements : la fête du *crowdfunding*, organisée à l'ESCP en mai 2014 et juin 2015, et les assises de la finance participative à Bercy en décembre 2014.

En parallèle des différentes réunions et événements en lien avec l'association FPF, j'ai assisté à 6 éditions du Crowdtuesday, rassemblement de professionnels du financement participatif et du financement en général dans l'espace start-up de la Banque Publique d'Investissement, entre avril et novembre 2014. Chaque édition a une thématique et 4 ou 5 professionnels du secteur font une présentation en lien avec le thème. L'événement se termine sur un moment de *Networking* autour d'un buffet.

J'ai également mené des entretiens avec des professionnels du secteur du financement participatif, qu'ils soient membres de l'association, fondateurs de plateforme, partenaires de plateformes, ou consultants... J'ai aussi assisté à plusieurs événements où il était question de financement participatif, que ce soit au ministère de l'Économie, de l'Industrie et du Numérique, à BPI France, à la Chambre de commerce et d'Industrie de Lyon, au Numa, à l'Assemblée Nationale, au Salon des entrepreneurs, ou au Salon Banque et Innovation.

L'observation et la description fine de ces réunions de FPF et des autres événements m'ont permis d'accéder aux interactions, aux modes de perceptions et de justifications du monde du financement participatif, et à des lieux de production et de diffusion du discours autour du financement participatif. J'ai assisté aux discussions et aux argumentations qui définissent et justifient les lignes d'action engagées par les professionnels, au niveau de l'association mais aussi à l'échelle des plateformes. Les entretiens viennent ensuite approfondir les éléments observés, en cherchant à obtenir des informations sur les mises en place des partenariats et des plateformes, leur fonctionnement au quotidien, tout en s'intéressant aux trajectoires professionnelles des enquêtés.

Pour cette présentation, je m'attache à montrer qu'il existe plusieurs figures du financeur, qui sont autant de manière de représenter différents types de relations entre porteurs de projet et

financeurs. Les professionnels attachent alors des termes à des usages et des motivations différenciés. Il s'agit aussi de comprendre comment les professionnels du financement participatif, par l'intermédiaire des différentes dénominations qu'ils utilisent pour désigner les financeurs, les colorent de significations sociales, économiques, culturelles ou affectives.

Dans cette partie, le financeur n'est pas tellement étudié en tant qu'individu qui contribue à un projet en particulier, mais à travers la manière dont les professionnels du financement participatif et l'État perçoivent son statut et ses actions. En ce sens, cette recherche s'inscrit dans la continuité des recherches de Sabine Montagne et Horacio Ortiz qui s'intéressent au travail déployé pour produire une « figure positive de l'investisseur financier ». (Montagne, Ortiz, 2013 : 8)².

L'argumentation des professionnels du financement participatif se fonde sur une image du financeur porteuse de dimensions juridiques, politiques et sociales. Je pars des pratiques des professionnels et de leurs débats pour comprendre en quoi, pourquoi et comment ils définissent le financeur sur les plateformes de *crowdfunding* à partir de différentes figures, qui le donnent à voir tantôt comme un « citoyen », un « investisseur », un « contributeur », un « épargnant » ...

Les professionnels du financement participatif effectuent donc un travail sémantique pour construire différentes figures des financeurs. Ils modulent et adaptent leur discours, et donc le choix des termes, qui mettent en avant des aspects différents de l'échange entre les financeurs et les porteurs de projet en fonction de la figure qu'ils souhaitent privilégier selon les situations.

À quelles notions renvoient ces différentes dénominations et comment sont-elles articulées ? Dans quelles situations certains termes sont-ils particulièrement utilisés et par quels acteurs ? Comment expliquer que certaines représentations du financeurs sont privilégiées suivant les contextes d'énonciation ? Y'a-t-il des traits communs que l'on retrouve chez toutes ces représentations du financeur ? Observe-t-on une évolution des représentations des financeurs à mesure que le secteur du financement participatif se développe ? Ces représentations sont-elles des mises en scène des professionnels à destination des médias et des pouvoirs publics ? Ce sont toutes les questions que je vais chercher à étudier.

A. DES FINANCEURS ABSENTS :

Les membres de l'association Financement Participatif France affirment vouloir placer « l'épargnant au cœur » de l'association. Pourtant cette volonté peut paraître curieuse lorsqu'on observe l'organisation de celle-ci. L'association est en effet composée de deux types de membres réunis au sein de deux collèges : le collège des plateformes et le collège des partenaires, récemment renommé collège de l'écosystème. Au sein de ce collège sont regroupés des structures et des particuliers. Par exemple, je suis moi-même membre de l'association en tant que partenaire. On trouve également des consultants, mais aussi des réseaux de *business angels*, des réseaux d'aide à la création d'entreprise ou des cabinets d'avocats.

Au cours d'une réunion du collège des partenaires est proposée l'idée de constituer un troisième collège : le « collège des contributeurs ». En voulant créer ce collège, les membres de l'association cherchent à estomper un paradoxe qu'ils reconnaissent : ils se prévalent « de la promotion de l'individu épargnant » et pourtant, rien ne semble dédié directement à cela au sein de l'association.

Au final, pendant les six mois qui suivront cette réunion où est évoquée l'idée de créer un collège des contributeurs, nous ne verrons aucun mail envoyé à ce sujet, qui semble tomber dans les oubliettes. Cela est sans doute lié à l'agenda de l'association qui a ensuite été majoritairement occupé par la préparation des Assises du financement participatif en décembre 2014 à Bercy. À partir d'octobre 2014, date de la première réunion de FPF du second trimestre 2014, l'intégralité des réunions et des efforts de l'association a été consacrée à la préparation de cet événement. La

² Ils cherchent à expliquer le paradoxe suivant. L'investisseur est évoqué de manière croissante dans les médias, dans la réglementation financière et dans la théorie économique néo-classique comme « incarnation d'une figure symbolique dont la fonction serait d'allouer le capital » (Montagne, Ortiz, 2013 : 9). Pourtant, l'investisseur est de moins en moins un individu ou un sujet puisque les décisions d'investir sont prises au terme de relations nombreuses, établies entre différents types d'acteurs, donnant lieu à une division du travail financier.

question de l'investisseur ne tombera néanmoins pas totalement dans l'oubli³.

Pour expliquer cette absence de « collègue des contributeurs », une séquence d'une réunion du collège des partenaires peut nous venir en aide. Un adhérent au sein du collège des partenaires et chef d'une entreprise à l'origine d'un logiciel de gestion destiné aux PME, explique qu'il a pour projet de faire un questionnaire, une « grille », qui serait envoyée aux plateformes sur la question de la confiance entre les financeurs, les plateformes et les porteurs de projet. Il est d'ailleurs en charge d'un groupe de travail sur ce sujet au sein de l'association. Mais une consultante et futurologue (sic), ne manque pas de souligner qu'en adressant un questionnaire aux seules plateformes, il oublie les contributeurs. Le chef d'entreprise reconnaît alors « on n'avait pas pensé à l'idée de s'adresser aux contributeurs ». Au final, « qui sont les contributeurs ? À un moment, il n'y a pas grand monde qui peut répondre à cette question ».

Pour expliquer le manque d'information sur les « contributeurs », et donc sans doute l'échec actuel de la création d'un « collège des contributeurs », il semble qu'il faut revenir à des raisons plus pratiques, voire « opérationnelles ». Les membres de l'association comprennent qu'ils ne savent pas grand chose sur ceux qui placent leur argent via les plateformes, si ce n'est les quelques chiffres généraux concernant le nombre de financeurs et les montants investis sur les différentes plateformes.

Si les financeurs sur les plateformes ont dépassé le million en 2014, les membres de l'association réalisent pourtant qu'il n'est pas si aisé d'obtenir des réponses de « contributeurs », qui apparaissent presque comme une masse impalpable, à laquelle il est difficile d'accéder, même pour savoir qui ils sont et quelles seraient leurs « motivations » et leurs pratiques. Atteindre des investisseurs paraît tellement difficile qu'en trouver qui seraient prêts à consacrer une partie de leur temps, ou mieux, adhérer à l'association FPF paraît au moins aussi compliqué et chronophage.

Plusieurs difficultés viennent entraver celui qui cherche à obtenir des informations sur les « contributeurs ». Ces derniers agissent en effet souvent sous des pseudonymes sur les plateformes et leur identité exacte n'est connue que du porteur de projet qui a reçu sa participation financière. Les plateformes sont également en possession de ces données mais ne les diffusent pas pour des raisons juridiques, mais aussi économiques. La forte concurrence entre les plateformes entraîne souvent une bataille des chiffres. L'accès aux financeurs n'est donc pas si facile et la récolte de données à leur sujet l'est encore moins. C'est sans doute ce qui explique l'abandon actuel du projet de constituer ce « collège des contributeurs ».

Pourtant, la figure du financeur est très présente dans le discours des professionnels, des gouvernants et des médias. Les financeurs apparaissent alors sous différentes figures « contributeur », « investisseur », « épargnant », « épargne-acteur », « consom'acteur », « citoyen »...

B. « CONTRIBUTEUR » ET « INVESTISSEUR » : DEUX FIGURES PRINCIPALES DU FINANCEUR

B.1. LA FIGURE DE L' « INVESTISSEUR »

Le financeur sur les plateformes de financement participatif peut d'abord être désigné comme « investisseur ». Cette figure donne à voir un financeur aux prises avec les enjeux économiques et financiers qui caractérisent la société financiarisée dans laquelle nous vivons. On est alors dans un espace sémantique marchand et économique, qui gravite autour des notions de d'investissement, de rentabilité, d'argent et de recherche de profit comme le montre cette intervention d'un étudiant en cursus d'intelligence économique et membre de l'association, lors d'une des réunions de FPF : « Y'a des investisseurs qui ont mis de l'argent, c'est comme un banquier ».

Lors qu'il est question d' « investisseur », les professionnels du financement participatif

³ Nous montrons plus loin comment les membres de l'association produisent ou font produire des données sur les investisseurs.

parlent de « performance », de « positionner (des entreprises à financer) sur des marchés en croissance », ces entreprises « disposant d'une supériorité concurrentielle certaine ». Les plateformes de financement participatif affichent une volonté de « garantir les intérêts des investisseurs comme des entrepreneurs », indiquent comment « investir votre argent », insistent sur le « fort potentiel de croissance » des start-ups et PME présentées sur leurs sites.

L'aboutissement de l'investissement sur une plateforme de financement participatif est la revente de parts et le retour des intérêts. C'est un aspect qui est largement abordé lorsqu'il est question d'investissement. Ainsi, un fondateur de plateforme en capital qui prend la parole à l'occasion d'une édition du Crowdtuesday annonce la sortie réussie d'un investissement sur sa plateforme « avec un rendement assez important pour les investisseurs, puisqu'ils ont touché net 45% annuel... ».

La figure de l'« investisseur » est principalement mobilisée par les acteurs issus de la branche du financement participatif la plus proche des acteurs traditionnels du financement et de l'investissement : les plateformes de financement participatif en capital et en prêt rémunéré.

Cette proximité avec les circuits traditionnels de financement ne se trouve pas uniquement au niveau du modèle même de ces plateformes mais aussi par l'origine professionnelle des fondateurs et des salariés de ces plateformes. Ces derniers sont souvent issus de ces secteurs traditionnels de l'investissement, et pour certains, exercent en parallèle, à côté de leur travail au sein de la plateforme, des fonctions dans le milieu des services financiers. On peut donc supposer que l'utilisation du terme d'« investisseur » pour désigner les financeurs de ces plateformes en capital et en prêt rémunéré résulte d'un glissement du terme qui s'est imposé dans le milieu de l'investissement depuis de nombreuses années. Ceci contribue à expliquer pourquoi on retrouve une myriade de termes également utilisés dans ces secteurs plus traditionnels, comme « investisseur », « pacte d'actionnaires », « holding et la société cible », « risque » et pourquoi la figure de l'« investisseur » semble évidente pour les fondateurs et les employés des plateformes de capital et de prêt, qui mettent en avant les différents avantages économiques pour les investisseurs de leur modèle.

Chronologiquement, alors que les premières plateformes sur le modèle du don/contrepartie présentaient le financeur comme une forme d'entraide sociale, les professionnels se mirent à présenter un autre aspect de leur produit : celui d'un investissement qui peut rapporter. Il ne s'agit plus seulement de soutenir un ami, ou une connaissance, mais aussi de recevoir des intérêts ou de pouvoir revendre son capital avec un rendement important. On perçoit des transformations du secteur du financement participatif. Au départ centré sur l'entraide et un aspect social, celui-ci s'inscrit progressivement dans l'économie monétaire et financière.

Le terme d'« investisseur » n'est pas neutre et est porteur d'une signification connotée financièrement et économiquement, ce qui rend la légitimité publique de la figure de l'« investisseur » problématique à plusieurs niveaux. Jeanne Lazarus montre également que la figure du commerçant du banquier est problématique⁴ (Lazarus, 2012, 76).

Tout d'abord, le terme d'« investisseur » et l'ensemble de notions qu'il charrie va à l'encontre d'une stratégie des plateformes qui cherchent à se distinguer des circuits traditionnels de financement et d'investissement, dont l'« investisseur » est une des figure centrale et emblématique. Cette différenciation est d'autant plus importante dans un moment où les premières critiques commencent à poindre, dénonçant un « dévoiement de valeurs » qui ferait glisser le financement participatif vers des valeurs plus financières et marchandes, éloignées des valeurs initiales centrées sur le don et l'entraide. C'est en tout cas ce que rapporte ce fondateur de plateformes lors d'une conférence où il annonce le lancement d'une plateforme sur le modèle du prêt rémunéré. Il a auparavant déjà lancé deux autres plateformes, l'une sur le modèle du don contre contreparties, et une seconde sur le modèle du prêt dit « solidaire », non rémunéré :

⁴ Jeanne Lazarus explique que la communication des banques sur l'aspect commerçant de leur métier reste rare, puisque si elles insistent trop sur le fait que les relations avec la banque ne nouent autour de l'argent, elles risquent en même temps de rappeler le caractère payant des services bancaires et d'éveiller alors les critiques traditionnelles contre les banques profiteuses.

« Et puis y'a aussi ceux, lisez les commentaires, vous verrez que y'en a quelques uns, qui nous disent, vous êtes en train de dévoyer vos valeurs, vous nous avez attirés sur des valeurs de don et d'empathie, et maintenant vous voilà rentrés dans l'économie traditionnelle, dans l'économie du malin, où vous essayez de nous transformer en investisseur dans des boîtes, qui elles, ne sont pas forcément dans l'économie sociale et solidaire, qui ne sont pas forcément dans l'économie collaborative »

Co-fondateur de trois plateformes de financement participatif, Positive Economy Forum, le Havre, septembre 2014

L'anticipation de cette critique et la mise en exergue de celle-ci depuis que le secteur se développe vers les secteurs du capital et du prêt rémunéré oblige les professionnels du financement participatif à produire des éléments et d'argumentation et de justification pour défendre leur modèle. Ils cherchent alors à faire circuler une image moins chargée économiquement et financièrement pour mettre à distance le fait de « faire de l'argent », en mettant en avant d'autres valeurs non économiques qu'ils rattachent au financement participatif : le don, l'entraide, le partage, la citoyenneté. Cela se remarque à partir de glissements de termes au cours du temps, qui visent à substituer la figure de l'« investisseur » par d'autres figures, moins connotées financièrement.

Lors des quatre réunions de préparation des Assises de la finance participative, prévues en décembre 2014 et organisées par les membres de FPF, nous avons pu assister à une substitution de termes désignant les financeurs au fil des réunions. Ces réunions de préparation se déroulent avec les membres de l'association, les partenaires et les participants de ces assises. Il fut globalement très peu question des « investisseurs » ou des « contributeurs » lors de ces réunions, jusqu'à ce que l'idée d'organiser une table ronde sur le « civic crowdfunding »⁵ ne soit proposée. Lors des discussions sur cette dernière table ronde, on a observé une substitution du terme d'« investisseur » par celui de « citoyen ». En effet, « investisseur » est utilisé dans les deux premières réunions, et disparaît dans les deux dernières, laissant place à d'autres termes comme « citoyen », « français », gommant la notion financière à mesure que l'événement public se rapproche, pour finalement présenter une table ronde autour des questions d'« épargne citoyenne », sous le titre « Le crowdfunding peut-il se substituer à la sphère publique ? ». On voit bien ici la volonté des professionnels du financement participatif de véhiculer une image plus citoyenne, soucieuse de l'intérêt général des financeurs puisque l'événement doit se dérouler au cœur du ministère de l'économie et des finances devant un public institutionnel.

Cantonner les dimensions financières et économiques à certains espaces permet d'éviter de mettre en avant trop directement l'aspect financier dont les plateformes cherchent justement à se détacher pour éviter de d'éveiller des critiques traditionnellement adressées au secteur du financement plus traditionnel comme celui des banques (Lazarus, 2012 : 77). C'est pour cela que la communication des plateformes de financement participatif sur l'aspect financier de leur métier est encore rare. Jeanne Lazarus a pu noter un modèle de communication des banques qui vise à atténuer les notions financières, à éviter de parler de l'argent lui-même en préférant parler des services que la banque propose ou encore de ce que l'argent permet de réaliser (Lazarus, 2012 : 76). On remarque que les professionnels du financement participatif mettent également en avant des aspects comme le lien et l'impact social qu'engendrerait le financement participatif, les projets réalisés, le bien à société que cela apporte. On peut ainsi souvent entendre dire chez les professionnels du secteur « Le financement participatif, c'est plus que de l'argent ».

On observe donc un cloisonnement du terme « investisseur » au milieu professionnel, comme c'est le cas lors des Crowdtuesday. Le Crowdtuesday est un rassemblement mensuel de professionnels du financement et de l'investissement, lieu de *networking* et de présentations autour d'un thème variant à chaque édition⁶. Nous avons observé une forte utilisation du terme

⁵ La plateforme de financement participatif Lumo définit le « civic crowdfunding » comme une « finance citoyenne et participative consacrée à des projets locaux d'intérêt général ». La plateforme donne ensuite l'exemple de la ville de Kansas city aux Etats-Unis, où l'association BikeShareKC a fait financer par des habitants le projet B-Cycle, initiative de vélos en partage.

⁶ Voici quelques thématiques abordées lors des Crowdtuesday auxquels nous avons assisté : P2P lending, Fintech, civic crowdfunding, la nouvelle régulation du crowdfunding en France, le crowdfunding et changement climatique...

« investisseur ». D'autres termes comme « contributeur » ou « épargnant » n'y sont jamais évoqués alors qu'ils sont utilisés par ailleurs pour désigner les financeurs sur les plateformes.

On peut aussi expliquer cette utilisation du terme d'« investisseur » dans des contextes non grand public et donc plutôt professionnels par le caractère professionnel du rassemblement, qui réunit des acteurs du financement : banquiers, investisseurs, fonds, indépendants ou consultants dans le milieu financier. Lors de discussions informelles que j'ai pu avoir avec certains d'entre eux, le terme « investisseur » revient régulièrement. On me parle alors d'« investisseurs qui veulent accéder au marché des investissements plus rapidement », ce qui serait rendu possible par le financement participatif, ou encore que « le cadre réglementaire n'est pas encore adapté pour les plus gros investisseurs ». Le terme d'« investisseur » est donc tout à fait familier du public du Crowdtuesday, ce qui doit favoriser son utilisation par les différentes personnes qui prennent la parole devant l'assemblée.

L'événement a par ailleurs lieu dans un endroit directement lié au milieu du financement et de l'investissement : la Banque Publique d'Investissement. En cela, le terme « investisseur » s'accorde naturellement au lieu et au public présent au Crowdtuesday. Les personnes qui s'expriment lors de ces événements, que ce soit ceux qui font une présentation ou prennent la parole lors des séquences de question semblent donc complètement intégrés au sein de l'environnement au sein duquel ils s'expriment.

L'utilisation du terme d'« investisseur » permet d'installer une proximité du financement participatif avec le milieu traditionnel de l'investissement à partir du vocabulaire. On comprend mieux cette recherche de proximité de vocabulaire avec le milieu traditionnel du financement et quand on sait que les professionnels du financement participatif cherchent à faire des partenariats avec différents acteurs du financement et de l'investissement en France, et plus généralement à « s'insérer dans les écosystème du financement en France ».

Par ailleurs, l'utilisation du terme « investisseur », familier et utilisé à la fois des plateformes de crowdfunding en capital et des acteurs d'investissement traditionnel, participe de la mise en lumière de la concurrence qui semble exister entre les investisseurs traditionnels comme les business angels et les « investisseurs » du financement participatif. L'utilisation du terme « investisseur » rapproche inexorablement les deux secteurs et les placent en concurrence sur l'utilisation du terme, qui reflète la double concurrence « au niveau de l'investissement » (les investisseurs prendraient la place de business angels dans l'investissement de projet) et dans la captation des investisseurs (les plateformes capteraient des investisseurs qui ne passeront plus par les réseaux classiques d'investissement). C'est ce que rapporte une présidente d'une plateforme de financement participatif en capital. Elle est également présidente du réseau de business Angels France Angels :

« Il y a quelques temps c'était une vision très négative portée par l'institution de France Angels parce que les Business Angels voyaient le crowdfunding comme de la concurrence au niveau de l'investissement, donc attention ils vont nous piquer des adhérents et des investisseurs, et concurrence au niveau des projets ».

Présidente d'une plateforme de financement participatif en capital et présidente de France Angels, Crowdtuesday, Paris, BPI France, 20 mai 2014

Pourtant, des campagnes publicitaires de plateformes de financement participatif se centrant directement sur des questions économiques et financière voient le jour. Les plateformes de la branche capital et prêt rémunéré du financement participatif sont celles qui progressivement modifient leur stratégie de communication, en la centrant davantage sur les taux d'intérêts que les « investisseurs » peuvent tirer de leur placement. Avec l'arrivée de toujours plus de nouvelles plateformes sur le marché du financement participatif, celles sur le modèle du prêt rémunéré viennent concurrencer des placements comme l'assurance vie ou le livret A dans la captation de l'épargne des français, et avancent alors l'argument de taux d'intérêt plus importants sur leurs

plateformes. On pense alors à la publicité de la plateforme Lendopolis, plateforme de prêt rémunéré : « Un plan B bien mieux qu'un livret A ».

Les stratégies de communication des plateformes tendent alors à se renverser en se recentrant sur la valeur de leur taux d'intérêts, leur tarif et leur capacité à permettre aux entrepreneurs d'obtenir de l'argent rapidement. Ainsi, la vidéo de lancement de Lendopolis cherche à convaincre le public de devenir « investisseur » grâce à des arguments économiques : « Et vous, investisseurs, sur Lendopolis, vous sélectionnez les projets qui vous séduisent. Vous fixez le montant que vous souhaitez prêter et vous serez récompensés par d'excellents taux d'intérêt ».

Toujours dans le cadre de cette campagne de lancement, les fondateurs de la plateforme vont jusqu'à inscrire le « taux d'intérêt » au sein de la devise de la République française dans les slogans de la plateforme : « Liberté, taux d'intérêt, fraternité » ou encore « Une utopie ? Oui, si les utopies rapportent 7% par an ». La soustraction du terme « égalité » pourrait prêter à sourire quand on sait que les ministres Fleur Pellerin et Pierre Moscovici et les fondateurs de plateforme mettent par ailleurs en avant la réduction des inégalités, permise par le développement du financement participatif.

La communication grand public des plateformes de financement participatif sur l'aspect économique et financier de leur métier est encore rare, même s'il a tendance à s'accroître à mesure que le secteur se développe. Alors qu'il semble que globalement, le terme « investisseur » soit absent du discours public des professionnels du financement participatif, ils ne peuvent pas complètement se passer du terme « investisseur » et de l'univers économique qu'il charrie pour « passer à l'échelle », c'est à dire augmenter le nombre d' « investisseurs » et donc le volume des investissements, pour faire croître leur activité et donc les bénéfices qu'ils en tireront. Ils doivent donc intéresser le grand public en parlant clairement des intérêts financiers qu'ils auraient à investir dans le financement participatif.

Les professionnels du financement participatif doivent donc avoir un usage équilibré du terme « investisseur » pour ne pas donner une image trop financière de leur activité (il leur serait alors reproché de « perdre leur âme »), tout en tentant d'attirer de nouveaux « investisseurs » avec des arguments économiques.

B.2. LA FIGURE DU « CONTRIBUTEUR »

Les professionnels font une distinction entre d'un côté des « investisseurs » sur les plateformes de capital et de prêt et de l'autre, ce qu'ils appellent les « contributeurs » sur les plateformes de don et de don contre contrepartie.

L'idéal –type du contributeur est celui d'un individu, d'un ami, d'un proche ou même d'une personne inconnue du porteur de projet qui aide le porteur de projet à réaliser son projet en le finançant partiellement, de quelques euros à plusieurs milliers et vient par cette action former avec d'autres contributeurs une sorte collectif de soutien au projet. Dans les discussions des professionnels du financement participatif, c'est la capacité de certains « contributeurs » à accompagner les porteurs de projets qui est mise en avant, plus que leur apport financier : « Des fois sur les plateformes, on trouve certains contributeurs qui accompagnent mieux que certains Business Angels ».

Avec l'utilisation du terme « contributeur », ce sont les liens sociaux, parfois intimes à l'intérieur de la famille, ou entre des amis ou des connaissances qui sont mis en avant. Les registres autour de cette figure du « contributeur » sont ceux du soutien, de la contribution, de l'entraide ou encore de la participation, alors même que certains financeurs peuvent être davantage motivés par la contrepartie qui leur est proposée en échange de leur apport financier au projet. Avec le « contributeur », l'échange qui se déroule via les plateformes de financement participatif est à l'intersection entre une dimension affective (parce que ces « contributeurs » sont souvent des amis et/ ou de la famille) et une dimension économique puisque l'échange peut prendre la forme d'une activité économique de consommation (préachat des objets proposés en contrepartie). Le « contributeur » se trouve donc à la frontière entre une sphère marchande et une

sphère non marchande.

Lorsqu'il est question de « contributeur », on assiste pourtant à l'absence de références à l'argent, alors qu'il est bien présent dans les échanges entre contributeurs et porteurs de projet. Le « contributeur » est alors une figure qui renvoie à une motivation altruiste ou à un soutien presque désintéressé.

Le « contributeur » est la figure centrale des plateformes sur les modèles du don ou du « don contre contreparties ». « Contributeur » est le terme usuel le plus souvent utilisé pour désigner les financeurs sur ces plateformes. Par extension, les champs lexicaux de la contribution, du soutien, de l'entraide et de la participation se déploient dans les différentes rubriques des sites. De nombreuses expressions euphémisent l'aspect financier des échanges qui se déroulent par l'intermédiaire de ces plateformes. On trouve ainsi sur les différentes pages des sites, comme les foires aux questions et les pages d'aides : « je soutiens un projet », « le montant de ma contribution », « mes participations », « pourquoi soutenir ce genre de projet ? », « contribuer à un projet et gérer votre contribution », « le porteur de projet que je soutiens ». On trouve sur les pages qui présentent les projets à financer une rubrique où sont recensés les « contributeurs » du projet (certaines plateformes mettent aussi « soutiens »).

L'aspect financier des échanges qui se déroulent sur les plateformes n'est pas évoqué directement. Quand il apparaît, il est relégué au second plan, comme qualificatif d'un autre terme et est donc atténué. Les plateformes parlent alors de « soutiens financiers », de « soutenir financièrement ».

L'utilisation du terme « contributeur » pour les plateformes sur le modèle don/contreparties s'explique d'abord par le fait qu'il s'agit d'un type d'échange qui s'éloigne des modèles de financement et d'investissements traditionnels, dont les plateformes sur les modèles du capital et du prêt rémunéré sont plus proches. Ces dernières utilisent d'ailleurs le terme « investisseur » et « investissement » et non pas « contributeur » ou « contribution ». En effet, sur les plateformes de don contre contreparties, le « contributeur » finance à hauteur du montant qu'il choisit, en échange de quoi il peut recevoir une contrepartie, qui peut prendre des formes matérielles (objets divers, comme des CD, DVD, vinyls, livres, tee-shirt, badges, stickers...) ou immatérielles (expériences diverses, comme rencontre avec le chanteur du groupe ou formation au théâtre...). On est donc loin des modèles d'investissement où l'on achète des parts au capital au sein d'une entreprise, en passant par un pacte d'actionnaires ou une holding, ou encore lorsque l'on prête et que l'on est ensuite remboursé, tout en recevant des intérêts.

Il s'agit par ailleurs d'une stratégie des plateformes de mettre à distance l'aspect financier de l'échange afin de créer un cadre favorable à la demande d'argent. De fait, les plateformes doivent mettre en place un dispositif évitant aux porteurs de projet qui lancent une collecte d'avoir l'impression de « faire la manche ». La gêne à demander de l'argent est effectivement ressortie des différents entretiens que nous avons pu mener avec des porteurs de projet qui ont lancé une collecte sur des plateformes sur le modèle don/contreparties.

Les individus entretiennent avec l'argent des rapports généralement complexes, souvent contradictoires. Dans un chapitre intitulé « La condamnation morale de l'argent », Jeanne Lazarus et Damien de Blic expliquent que « si une bonne partie de la vie des personnes est ainsi consacrée à des activités orientées vers l'obtention d'argent (sous forme de salaire par exemple), l'évocation de ce dernier reste souvent discrète et embarrassée ». (De Blic, Lazarus, 2007).

Les collectes sur les plateformes de financement participatif s'ajoutent à la liste d'exemples qui permettent d'illustrer ces rapports complexes qu'entretiennent les individus avec l'argent. Lors des collectes en ligne, j'ai pu observer une certaine gêne ou réticence à demander de l'argent chez les porteurs de projet. Cette gêne a pour origine l'assimilation de la démarche à la pratique de « faire la manche ».

Les porteurs de projet ont été nombreux en entretien à expliquer cette difficulté à demander de l'argent, à justifier leur démarche de collecte et à s'adresser directement à leur entourage ou leur réseau pour les solliciter. Ils rappellent que « ce n'est pas évident », ce n'est « pas toujours facile » de demander de l'argent. La difficulté de demander de l'argent ne se limite pas au cas des collectes qui échouent. Certains vont même jusqu'à dire qu'ils ne renouveleront

plus cette expérience de collecte, car la démarche est jugée trop inconfortable. C'est ce que rapporte un porteur de projet qui n'a pas réussi à atteindre l'objectif fixé dans le cadre de sa collecte. Il explique lors d'un entretien comment il s'y est pris pour essayer de faire financer son projet par son réseau de contacts :

« Je l'ai fait un tout petit peu, « soutenez moi », machin, des formules à la con, mais ça a été une torture, parce que je déteste faire ça. Donc rien que pour le principe, entre guillemets de la mendicité, je ne le referai pas. Tu vois, la web série, je préfère la financer au début moi-même, plutôt que de demander quelque chose, ou trouver d'autres sources de financement, mais je ne referai pas d'autres collectes. J'ai pas la fibre à aller demander de l'argent comme ça. »

Cette gêne à demander de l'argent est également visible dans la communication mise en place par les porteurs de projet lors de leur collecte. Le vocabulaire employé, l'angle et le ton des messages envoyés sont autant d'indices qui permettent de relever un rapport délicat à la question de l'argent. Certains porteurs de projet renoncent d'ailleurs parfois à poursuivre leur collecte, alors même que celle-ci vient d'être mise en ligne. Se rendant compte que les contributeurs ne viennent pas tout seul, et qu'il faudrait qu'ils communiquent auprès de leur proche, ils abandonnent.

La question de la perte de la face est directement liée à celle de l'image de soi, qui s'exprime à travers la face qu'il représente. L'individu qui assume une image de soi est censé se conformer à cette face. C'est parce que la démarche de collecte est assimilée à « faire la manche » que se crée un décalage entre l'image de soi et la ligne d'action que suivent les porteurs de projet. Il s'agit d' « événements dont les implications symboliques sont effectivement un danger pour la face » (Goffman, 1974 : 15).

Le financement participatif est une nouvelle illustration de ce que Zelizer a déjà montré en défendant l'idée d'un entremêlement des dimensions intimes et monétaires comme réalité sociale très présente, puisque que les porteurs de projet doivent solliciter leurs proches, amis et famille pendant leur collecte de fonds. Les entretiens avec les porteurs de projet et certains contributeurs montrent qu'il ne faut pas considérer le phénomène à la lumière de la théorie des mondes hostiles (Hostile Worlds Theories), qui mettent en évidence des sphères séparées, avec d'un côté les transactions monétaires et de l'autre l'intimité, dont le mélange ne pourrait produire que de la corruption : à la fois celle de l'efficacité par l'affectivité et celle des sentiments par le calcul (Zelizer, 2005). Dans ces théories, la sphère des transactions économiques et celle de l'intime restent moralement irréconciliables, et en pratique antagonistes, excluant par exemple la coexistence de la solidarité et de l'intérêt personnel.

Néanmoins, dans le cadre de collectes de fonds sur les plateformes de financement participatif, cet entremêlement des dimensions monétaires et intimes ne se fait pas sans causer de difficulté aux porteurs de projet, puisque ceux-ci doivent élaborer des cadres dans lesquels l'argent prend place. Les porteurs de projet ont recours à des pratiques et s'appuient sur un dispositif technique que proposent les plateformes pour marquer qu'il s'agit de relations et des transferts monétaires de genre différent. Cela amène les personnes au cœur de ces relations à mettre en œuvre des efforts, des compétences et des savoir-faire pour que l'économie devienne intime, comme dans notre cas ici, un effort de requalification de l'échange qui prend la forme de « soutien » ou de « contribution ».

Ces plateformes de financement participatif sont justement des cadres qui permettent de faciliter cet entremêlement des dimensions monétaires et intimes. L'expérience d'une actrice qui a fait une collecte pour monter une pièce de théâtre est très parlant à ce sujet. Une personne qui souhaitait lui donner 20 euros pour la collecte ne pouvait le faire que par chèque (au lieu de passer par un paiement en ligne sur la page du projet sur la plateforme). L'actrice s'est sentie gênée de recevoir directement l'argent, sans que cela transite par la plateforme. Pour surmonter cette gêne, elle a alors demandé à la personne de signer les chèques au nom de la compagnie de théâtre et non pas en son nom propre, « pour que ça ne transite pas par moi ».

Parce que la demande d'argent est une démarche problématique pour les porteurs de

projet, il est donc nécessaire que toute notion en lien avec l'argent soit éloignée. De cette façon, la collecte et donc le démarchage auprès de contacts seront le moins difficiles possible pour les porteurs de projet.

Les plateformes de financement participatif sur le modèle du don/contrepartie l'ont bien compris et cherchent à proposer un univers propice à la demande d'argent, paradoxalement en éloignant tout ce qui pourrait y faire référence. C'est pour cela qu'elles développent un univers du soutien, d'entraide, qui met à distance la notion d'argent à l'origine de la gêne, dans l'objectif d'atténuer un sentiment de mendicité chez les porteurs de projet. Bien qu'ils ne parviennent pourtant pas à totalement s'en défaire, cet environnement de soutien et d'entraide permet d'atténuer la gêne.

L'attention portée au vocabulaire employé par les plateformes ressort directement lors d'une réunion de l'association FPF, à l'occasion d'une mise au point « sémantique ». Il y est alors discuté de l'usage de différents termes pour désigner les financeurs sur les plateformes de crowdfunding. Un fondateur d'une plateforme sur le modèle don contrepartie explique qu'il vaut mieux éviter d'employer le terme « épargnant » et appelle à le remplacer par « contributeur ».

« Alors je vais vous saouler, comme je vous saoule depuis longtemps sur la sémantique, mais y'a des contributeurs, et on pourra dire si c'est des épargnants et des contributeurs, et ça met un climat peu propice au développement du secteur que de mettre un fantôme comme ça en parlant d'épargnant ! »

Extrait d'une réunion du collège des partenaires de l'association, le 20 novembre 2013.

Ces notions de soutien, d'entraide et de contribution, éloignées des questions d'argent sont ensuite adoptées par les porteurs de projet « en campagne » qui demandent rarement directement de l'argent pendant leur collecte de fonds. Les porteurs de projet, dans leurs mails et messages Facebook appellent à les « soutenir », ils remercient les contributeurs pour leur « soutien ». Ils mettent l'accent sur la « solidarité », la « générosité ». L'univers graphique et ludique, l'« ambiance » qu'il peut y avoir sur une plateforme sont d'ailleurs des critères parmi d'autres qui entrent en compte dans le choix de la plateforme lorsque les porteurs de projet veulent faire une collecte de fonds.

La figure du « contributeur » est poussée à son paroxysme lorsqu'elle est déclinée et personnalisée selon les plateformes, où on parle par exemple de « kissbankers » et « ululeurs » sur les plateformes KissKissBankBank et Ulule. L'utilisation de ces termes permet d'aller encore plus loin dans la quête d'éloigner les questions d'argent, en y ajoutant un aspect ludique en lien avec l'univers de la plateforme.

c. FIGURE IDEOLOGIQUE DU FINANCEUR CHEZ LES PROFESSIONNELS DU CROWDFUNDING

Alors que les financeurs des premières plateformes sur le modèle don/contrepartie sont désignés comme des « contributeurs », ceux des nouvelles plateformes de prêt et capital sont désignés comme des « investisseurs ». Ces deux figures s'opposent, révélant des tensions entre une présentation du financeur comme « contributeur » qui aide et soutient presque de manière désintéressée, et de l'autre, une présentation du financeur qui cherche à placer son argent à la recherche d'intérêts économique, faisant de ce placement financier un investissement comme un acte marchand. Deux sphères principales s'affrontent dans le choix du vocabulaire : une sphère marchande liée à l'investissement et à la rentabilité, et une sphère non marchande, où les liens sociaux et intimes sont mis au premier plan des relations d'échange qui se déroulent sur ces plateformes.

C.1. LE PROBLÈME DE L'HÉTÉROGÉNÉITÉ DES FINANCEURS :

Ces deux figures des financeurs posent problème aux professionnels du financement participatif à deux niveaux.

D'abord, cette représentation hétérogène de la population des financeurs est problématique pour les professionnels du financement participatif dans leur gestion de la communication et la promotion du financement participatif. À l'échelle des plateformes et des branches du financement participatif (don, prêt, capital), le morcellement des représentations des financeurs permet justement de distinguer les différentes pratiques de ces derniers et de favoriser un cadre permettant l'apport financier, avec d'un côté des recherches d'intérêt financier pour les « investisseurs » et d'un autre côté, un cadre de soutien et d'entraide pour les « contributeurs ».

Pourtant, ces particularités posent problème dès lors que les professionnels cherchent à faire venir ces financeurs, dans leur diversité, à des événements comme la fête du *crowdfunding*, ou encore lorsqu'ils cherchent à s'adresser à eux dans leur ensemble pour les inciter à venir placer leur argent sur les plateformes, ou même pour communiquer à leur sujet et les placer au centre de leurs stratégies de communication sur le *crowdfunding*. Comment parler de ces financeurs ? Comment les désigner ? « Investisseurs » ou « contributeurs » ? Comment les faire se déplacer à des événements sur le financement participatif ? Et plus généralement, comment faire tenir ensemble cette population pourtant hétérogène ?

Cette difficulté à faire tenir ensemble un groupe hétérogène fait surface lors d'une réunion du collège des partenaires, une semaine après la première fête du *crowdfunding*, qui s'est déroulée le 17 mai 2014 à l'ESCP Europe. Les participants à la réunion regrettent d'abord le déséquilibre des typologies de plateformes représentées à la fête. En effet, les plateformes membres de l'association pouvaient payer pour obtenir un stand dans la cour de l'ESCP pendant la fête, mais les plateformes les plus représentées étaient celles en don et en prêt. Peu de plateformes de financement participatif en capital s'étaient déplacées pour l'événement. Les personnes présentes à la réunion regrettent cette situation, puisque l'association a pour objectif de « présenter tout le spectre » du financement participatif.

« - Bernard : Et alors **je ne vois pas pourquoi les plus gros investisseurs vont venir à la fête.** (Il me semble qu'il explique l'absence de plateformes d'equity par le fait que les gros investisseurs ne vont pas se déplacer dans ce genre de fête)

- Matthieu : **je pense que tu as complètement raison, je pense que c'est la vraie raison.** Bien sur, c'était une fête grand public, **et les BA (Business angels) ne sont pas venus.**

- Louise : ah oui

- Hervé : c'est évidemment... **c'est sûr que dans le grand public, on a plus de chance de trouver des gens qui font du don et de gens qui font du prêt, que de gens qui font du capital quoi.**

- Louise : mais ça appelle quand même la question : **alors qu'est ce qu'on fait pour ceux qui vont faire du capital ? Est ce qu'il faut leur faire une fête à part ?**

Michel : **est ce qu'on laisse cette dualité ?**»

Se pose alors la question de comment réussir à faire venir ces investisseurs en capital. « Est ce qu'il faut leur faire une fête à part ? » comme le suggère une des présents. S'ensuit alors une discussion sur les « particularités sociologiques » des investisseurs-épargnants qui vont placer leur argent sous forme de don, de prêt ou de capital via des plateformes de financement participatif. Cette discussion fait alors ressortir les questions que les participants à la réunion se posent sur cet agent qui investit : ceux qui placent leur argent sur les différentes plateformes sont-ils les mêmes financeurs ? Ont-ils « la même psychologie », les « mêmes intentions d'intérêt commun » ?

Par ailleurs, la figure de l'« investisseur » fait ressortir un aspect financier du *crowdfunding* et sa mutation vers la sphère marchande que les professionnels cherchent à camoufler. En effet, les professionnels cherchent à préserver l'imaginaire initial du financement participatif lié à la

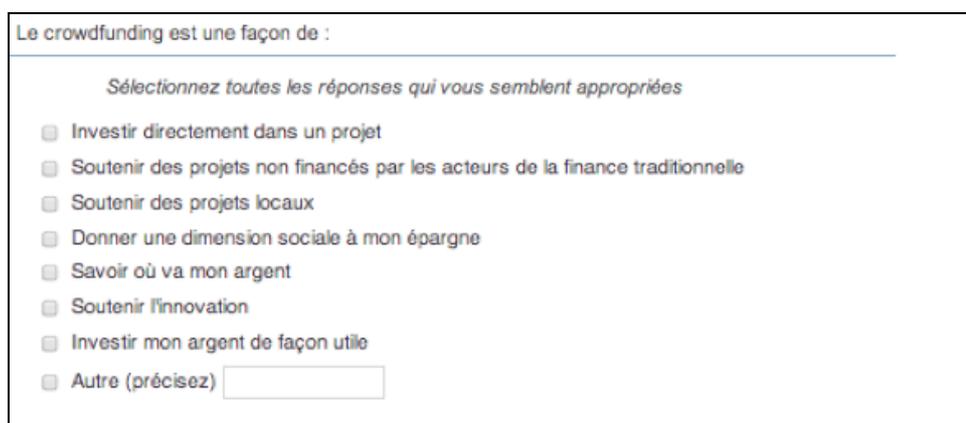
contribution et la participation altruiste, qui imprègne le premier modèle de financement participatif sur le modèle don/contrepartie. Mais l'arrivée des plateformes de prêt rémunéré et de capital est venue brouiller et complexifier cette image. On assiste alors à une tension entre deux figures qui s'opposent, l'« investisseur » et le « contributeur », observable dans les termes employés dans les réunions de professionnels suivant le type de plateformes concerné.

C.2. PRODUCTION D'UN DISCOURS IDÉOLOGIQUE SUR LES FINANCEURS PAR LES PROFESSIONNELS

Les professionnels du financement participatif ont besoin de montrer une image unifiée de leur secteur pour pouvoir le développer. Pour masquer les différences fortes entre les différents financeurs, les professionnels produisent une image idéologique du financeur aux valeurs humanistes et altruistes, qui puisse être commune à tous les modèles de financement participatif.

Cette image est produite par les membres de l'association à partir d'enquêtes sous forme de questionnaires sur les pratiques et les motivations des financeurs. C'est le cas lors de la production et la diffusion d'un sondage produit en interne de FPF quelques jours avant la première fête du crowdfunding organisée le 17 mai 2014. Les professionnels du financement participatif ont souhaité réaliser ce sondage en amont de la fête pour obtenir des données sur les financeurs et en faire ensuite des éléments de communication avant la fête.

Figure 1 : capture d'écran d'une question du questionnaire



The screenshot shows a questionnaire question: "Le crowdfunding est une façon de :". Below the question, there is a sub-instruction: "Sélectionnez toutes les réponses qui vous semblent appropriées". There are eight radio button options listed: "Investir directement dans un projet", "Soutenir des projets non financés par les acteurs de la finance traditionnelle", "Soutenir des projets locaux", "Donner une dimension sociale à mon épargne", "Savoir où va mon argent", "Soutenir l'innovation", "Investir mon argent de façon utile", and "Autre (précisez)" followed by a text input field.

Le choix des réponses proposées omet de mentionner les intérêts financiers que pourraient avoir certains investisseurs, particulièrement dans le cas des modèles de prêt avec intérêts et de capital, mais aussi sur les plateformes de don/contrepartie, où se font des préventes d'objets ou de services, souvent à des prix préférentiels. En excluant ces aspects, les membres de l'association professionnelle contribuent alors à construire une image sociale et altruiste de l'investisseur qui veut « soutenir des projets ». On retrouve ici un élément de la production de la figure d'un investisseur social, qui met à distance la relation économique traditionnelle que l'on retrouve dans les discours publics sur le financement participatif.

L'aspect social de l'échange qui se déroule sur les plateformes de financement participatif est mis en avant, puisque les fondateurs de plateformes ont la volonté de mettre à distance une relation économique traditionnelle. Un fondateur de plateforme de financement participatif martèle même en conférence que « l'importance dans le financement participatif, ce n'est pas les fonds, mais le lien social ».

Au cours de la production de cette image altruiste du financeur, c'est le terme « contributeur » qui est alors privilégié par les professionnels pour désigner l'ensemble des financeurs, leur permettant ainsi de cacher les « gros investisseurs » derrière les « petits

contributeurs ». Ainsi, toujours lors de la fête du crowdfunding, on parle de « contributeurs » pour désigner l'ensemble des financeurs. De la même manière, c'est le terme « contributeur » qui est choisi pour le collège de financeurs.

D. POLITISATION DE LA FIGURE DU FINANCEUR PAR L'ETAT :

D.1. UNE FIGURE CITOYENNE :

Les professionnels du financement participatif ne sont pas les seuls à produire des discours sur les financeurs. Depuis 2013, l'État, à travers les prises de parole du Président de la République et de plusieurs ministres, participe également à la redéfinition de la figure du financeur, cette fois-ci en lui apportant une dimension citoyenne. Les financeurs sont qualifiés de « citoyens » et les hommes politiques, dans leurs discours, appellent les « citoyens » à investir. Le développement du financement participatif est donc l'occasion pour les gouvernants de développer une vision de la citoyenneté par l'intermédiaire de la figure de du financeur.

Le 29 avril 2013, à l'occasion de son discours de clôture des « Assises de l'entrepreneuriat », le Président de la République, François Hollande, affiche officiellement pour la première fois son soutien au secteur du financement participatif. Il déclare qu'il est « intéressé par les idées (...) de finance participative, c'est-à-dire le financement direct de projets par la population. » Il annonce ensuite : « Je demande donc au gouvernement de formuler d'ici septembre des propositions en ce sens pour la finance participative », puisqu' « il convient d'y mettre un certain nombre de garde-fous et de limites. ». Il précise : « Mais je souhaite que nous puissions donner toute sa place à ce placement parce que c'est un mode de financement tout à fait précieux dès lors que la protection de l'épargne est assurée ».

Cette prise de position officielle du Président donne l'orientation générale des pouvoirs publics en matière de financement participatif. Elle marquera le début d'un processus visant à mettre en place des réformes qui permettront au financement participatif de se développer, grâce à l'établissement d'un cadre juridique au sein duquel la finance participative pourra se déployer. Elle initie également une série de prises de paroles de ministres sur le sujet, qui contribuent à redéfinir les contours de la citoyenneté.

L'appel du Président de la République à son gouvernement aboutit en octobre 2014 à une consultation publique sur des propositions d'évolution réglementaire pour le secteur du financement participatif. Cela aboutira à une proposition de cadre réglementaire présenté le 14 février 2014 au ministère de l'économie et des finances par Fleur Pellerin et Pierre Moscovici, respectivement ministre déléguée chargée des PME, de l'Innovation et de l'Économie numérique et ministre de l'Économie et des Finances. Lors de cette demi-journée de présentation à Bercy intitulée « Faire de la France le pays pionnier du financement participatif », le dossier de presse du ministère est distribué aux participants. Le financeur y apparaît comme un « épargnant », qui est « français » et « citoyen », et qui doit avoir le droit d'engager son épargne pour soutenir l'économie du pays :

« Les Français veulent être acteurs de la société de l'économie. L'explosion du « participatif » dans tous les segments de la société illustre bien cette dynamique qui transforme la consommation, la production, l'organisation de nos entreprises et la manière d'associer les citoyens. Il est grand temps de donner sa chance au financement participatif pour permettre aux Français de pouvoir financer des projets auxquels ils croient. (...) Cette lame de fond traduit un changement de culture: chaque citoyen veut s'engager aux côtés des projets auxquels il adhère, qu'il soutient avec son épargne et avec ses convictions. (...) Les Français veulent être acteurs de la société de l'économie. L'explosion du « participatif » dans tous les segments de la société illustre bien cette dynamique qui transforme la consommation, la production, l'organisation de nos entreprises et la manière d'associer les citoyens. »

Extrait du dossier de presse du ministère de l'économie et des finances, 14 février 2014

Ici l'investissement ne renvoie plus à une simple « décision par laquelle un individu, une entreprise ou une collectivité affecte ses ressources propres ou des fonds empruntés à l'accroissement de son stock de biens productifs »⁷, mais il se recompose autour d'une participation plus large des citoyens aux systèmes de financement de l'économie française et est inclus dans un mouvement plus large qu'est le « participatif ».

Cette idée du financement de l'économie du pays par les citoyens est reprise par Arnaud Montebourg, alors ministre de l'Économie, du Redressement productif et du Numérique dans le gouvernement Valls I, à l'occasion de la fête du crowdfunding à l'ESCP Europe à Paris le 17 mai 2014. Dans son discours, on note l'accumulation de termes pour désigner une même personne, qui se trouve être la fois : « consommateur », « épargnant », « acteur », « consom'acteur », « producteur », « investisseur », « financier », « citoyen » et « concitoyen ». La juxtaposition de tous ces termes, qui par ailleurs peuvent être des personnes différenciées mais qui sont ici présentée comme étant une seule et même personne, contribue à brouiller les frontières entre les différentes notions. Le ministre crée une équivalence entre tous ces termes dans la représentation qu'il donne de celui qui investit : un citoyen est un épargnant, mais aussi un investisseur, un consom'acteur, un producteur et un financier. Ces différentes figures ne se veulent plus disjointes ou opposées, mais au contraire au cœur d'une citoyenneté économique de plain pied dans la gouvernance des systèmes économiques (Dubuisson-Quellier, 2004). La représentation de la citoyenneté se trouve octroyée d'une nouvelle caractéristique, celle de l'investissement, du fait de cette injonction à investir lancée à tous les Français. On a donc une représentation de la légitimité de l'appartenance de telle ou telle fraction de la population à la « collectivité des citoyens » (Neveu, 2004 : 4) en fonction de ce qu'ils investissent.

Le fait qu'un citoyen n'est pas forcément un épargnant ou un financier ou même un producteur est par ailleurs complètement éclipsé du discours, laissant croire que l'équivalence de ces termes va de soi. Ceci prend alors une forme d'injonction qui s'adresse justement aux citoyens. De fait, le ministre commence et conclut son discours sur un appel aux citoyens à devenir investisseur.

Dans le discours d'Arnaud Montebourg, on retrouve le même discours développé par les mouvements issus de la société civile (Dubuisson-Quellier, 2004) qui appellent à des formes alternatives de consommation, transposé ici au cas précis de l'investissement. Celles ci traduisent des aspirations fortes de la part des individus qui s'y engagent, ici avec leur épargne. Ceci contribue à un processus de normalisation de l'investissement comme une forme de consommation pour les citoyens. L'investissement devient alors une forme de consommation comme une autre : de la même manière qu'on consomme français, on investit français, et cela malgré le fait qu'il évoque les risques qui existent dans ces types d'investissement.

Si les professionnels et des structures comme FFP jouent un rôle important dans la construction et le développement du financement participatif, il n'en reste pas moins que le rôle des institutions contribue aux conditions politiques et réglementaires favorables au développement des pratiques de *crowdfunding*. Avec ses réformes et ses annonces, l'État joue un rôle fondamental dans le développement du secteur du financement participatif, comme il l'a joué dans le développement d'une société de consommation (Strasser, McGovern, Judt, 1998), au sens où les réformes élargissent considérablement la population potentielle des financeurs, en autorisant et en créant des cadres réglementaires autorisant l'activité de ces plateformes de financement participatif. Une des mesures phare est une dérogation importante au monopole bancaire : il devient possible pour des particuliers de prêter avec intérêts à des d'entreprises, à hauteur de 1 million d'euros. Les « français » « citoyens » « épargnants » sont appelés à devenir les financeurs de « la société de l'économie ». Ils apparaissent progressivement comme une catégorie sociale forgée au cours de ce processus, et qui contribue à définir leurs droits mais aussi leurs devoirs.

L'État joue un rôle principal dans ce processus en présentant le financement participatif comme un des moteurs de la relance du financement en France et donc de la relance

⁷ Dictionnaire Larousse

économique, dans un contexte de crise économique depuis 2008.

On retrouve de fortes analogies avec l'époque du New Deal, où l'État américain présentait la consommation comme le principal moteur de la relance économique (Strasser, McGovern, Judt, 1998). L'idéal du consommateur citoyen est alors porté par le gouvernement. Il y voit un moyen de sortir le pays de la dépression, en s'appuyant sur un consommateur dans les intérêts seraient défendus (Dubuisson-Quellier, 2009). À cette époque, l'État contribuait à l'articulation des pratiques de consommation avec les principes d'une citoyenneté. C'est aussi ce que l'on observe avec le financement participatif, puisque l'État est un acteur particulièrement actif dans la construction et la diffusion d'une citoyenneté économique, voire d'un patriotisme économique en appelant « chaque citoyen » à soutenir « avec son épargne et ses convictions » des projets enracinés dans l'économie du pays. Il leur est suggéré d'adapter leur mode de placement de leur épargne dans un esprit de citoyenneté : ils sont appelés à engager leur épargne dans des projets via les plateformes de financement participatif, pour créer de l'emploi et donc relancer l'économie.

Un autre période est témoin d'un appel à la consommation pour relancer l'économie. Pour parler de la période d'après la seconde guerre mondiale, Lizabeth Cohen parle de « République des Consommateurs » pour désigner un véritable projet politique autour du rôle de la consommation de masse dans la société américaine (Cohen, 2003). L'auteur utilise cette expression pour décrire ce qui se construit entre l'État, les entreprises et la société civile, à savoir un projet politique fondé sur l'idée que la consommation de masse favorisera le développement d'une richesse globale équitablement accessible à tous ses membres. C'est pour cela que les consommateurs sont encouragés à consommer, à contracter des crédits, à s'équiper ou encore à accéder à la propriété pour stimuler une économie que la guerre a déséquilibrée.

Avec le développement du financement participatif dans un contexte de crise économique, « épargnant », « consom'acteur », « épargne acteur » et « citoyen » apparaissent comme des catégories très perméables, sous l'effet de la construction conjointe des rapports marchands de financement et des rapports politiques, par les acteurs du financement participatif et des gouvernants. Le développement du financement participatif semble donc offrir une nouvelle illustration de cette capacité à fournir un modèle politique global qui permet une « politisation des rapports marchands autour d'une citoyenneté économique » (Dubuisson-Quellier, 2009 : 745).

Si la figure citoyenne du financeur est à l'origine produite par les pouvoirs publics, elle est ensuite reprise ponctuellement par les professionnels du financement participatif dans des cadres d'énonciation particulièrement adressés à l'État, pour aller dans le sens d'un « financement citoyen » de l'économie encouragé par ce dernier.

Une analyse attentive des notes d'observation, des documents officiels et des entretiens montre que le financement participatif est relié à des questions d'ordre général comme la citoyenneté, uniquement dans certains contextes d'interaction. Les professionnels du financement participatif utilisent particulièrement le terme « citoyen », au détriment d'autres termes, dans un cadre où ils s'adressent aux pouvoirs publics et aux institutionnels pour faire passer un message.

En misant sur un investissement massif des « citoyens » dans l'économie, les professionnels du financement participatif contribuent à légitimer une vision économique qui repose sur un désengagement de l'État. C'est le même phénomène qu'ont pu observer des chercheurs des années plus tôt dans le cas de la microfinance, qui contribue à légitimer un désengagement de l'État et une vision économique et individuelle de la pauvreté, en misant sur l'émancipation des pauvres par le marché, en particulier celle des femmes (Servet, 2006 ; Fernando, 2006 ; Karnani, 2009).

Ajouter la qualité de « contributeur » financier au « citoyen » permet aux professionnels du financement participatif d'introduire la figure du « citoyen » dans les propositions de tables rondes pour les assises du financement participatif de décembre 2014, lors de la première réunion de préparation des assises. Le « citoyen » est un « contributeur », est c'est à ce titre que les professionnels parviennent à amener la thématique du « *civic crowdfunding* » comme proposition de

table ronde pour clôturer la journée. Le « *civic crowdfunding* » consiste à faire intervenir le « citoyen », comme initiative privée aux côtés de l'État, dans le financement de l'économie :

Les professionnels présents à la réunion choisissent des intervenants pour cette table ronde selon leur capacité à pouvoir expliquer cette nouvelle définition du « citoyen – contributeur » pour la diffuser devant le « public d'institutionnels, c'est à dire la sphère publique et privée qui s'intéresse à nos sujets » attendu pour cette journée. Pour faire passer le message de l'évolution vers un financement de projets par l'« épargne citoyenne », les membres de FPF cherchent alors à faire parler des penseurs prospectivistes qui ont une vision claire de cette mutation souhaitée de la société, qui donne à voir « ce nouveau rapport entre le citoyen, son argent et l'État ». L'« épargne citoyenne » est alors mise au même niveau, voire en concurrence avec les autres types de financement : financements publics ou de grands groupes...

Notons que par l'intermédiaire de l'expression « épargne citoyenne », un autre élément est ajouté à la définition du citoyen. Le citoyen est celui qui a donc de l'« épargne » et qui l'utilise en étant un « contributeur ». C'est parce qu'il a ces attributions d'« épargnant » qu'il est possible d'envisager une substitution partielle des financements traditionnels publics ou privés par « l'épargne citoyenne ».

Ces redéfinitions de la citoyenneté, à qui les professionnels accolent de nouvelles caractéristiques (un citoyen contributeur parce qu'épargnant) contribuent à justifier un discours défendant et promouvant une substitution des financements par l'épargne des citoyens, qui passerait alors par les plateformes de financement participatif pour financer des projets encrés dans « l'économie réelle ».

Cette dernière table ronde traitera donc de faire intervenir le « citoyen », comme initiative privée au côté de l'État, ce que les participants à la réunion appellent le « *civic crowdfunding* ». Ils vont même plus loin en proposant de renommer la table ronde « le crowdfunding peut-il se substituer à l'initiative publique ? », n'allant plus dans le sens d'une coexistence des deux types de financement, mais par le remplacement de l'un par l'autre. Cela passe par l'idée que le crowdfunding est une « solution au désengagement de l'État », ce qui impose de parler de la « réappropriation de ces domaines là par l'acteur économique, du consommateur, à l'épargne acteur ».

D'un côté, aborder le financement participatif sous l'angle d'une citoyenneté économique qui permet aux « citoyens » de pallier le désengagement de l'État permet aux plateformes de justifier leur existence. Les citoyens se substituent alors à l'État en réinjectant leur épargne dans l'« économie réelle » et les plateformes de financement participatif permettent cela.

D'un autre côté, les professionnels du financement participatif sont confortés dans leur stratégie de mettre en avant cette « épargne citoyenne » disponible pour financer l'économie puisque cette vision du « citoyen » qui se substituerait à l'État dans les financements commencerait à émerger au sein des cabinets ministériels, qui souhaitent encourager ces initiatives. Proposer une thématique sur ce sujet là permet donc aux membres de l'association professionnelle d'envoyer des signaux aux gouvernants pour aller dans leur sens, puisque c'est également une proposition d'évolution que les acteurs du financement participatif veulent eux-mêmes encourager. Ils vont même jusqu'à leur proposer des idées ou à leur suggérer des dispositifs (comme les partenariats évoqués ci dessous, parfois avec des entités publiques). Les participants de la réunion proposeront de discuter d'un nouveau mode de fléchage de l'impôt, qui pourrait passer par le crowdfunding.

Cette figure du « citoyen » devenu « contributeur » n'est pas sans rappeler celle du « *consumer netizen* ». Fabienne Greffet et Stéphanie Wojcik font remarquer que le « *consumer netizen* » peut être défini comme un citoyen pour lequel la consommation constitue un exercice civique et qui utilise le « web social » pour produire, distribuer et consommer des biens et des services. » (Greffet, Wojcik, 2014 : 133). Là encore, il semble que le web 2.0 contribue à renforcer une telle figure, puisqu'il permet de faciliter les processus de mobilisation collective.

Par ailleurs, le *netizen* semble toujours renvoyer à la désinstitutionalisation des pratiques politiques, ou en tout cas à une réflexion sur la diversification et souvent l'individualisation des modes d'engagement qui peuvent transcender les frontières entre privé et public (Greffet, Wojcik, 2014 : 130).

De la même manière, la citoyenneté économique attachée à la figure des financeurs sur les plateformes de financement participatif, par l'intermédiaire de la figure du « citoyen », renvoie aussi à la désinstitutionalisation, mais cette fois-ci des pratiques économiques, en particulier celles d'investissement financier. C'est ce qui ressort dans cette intervention d'un fondateur de plateformes de financement participatif au Positive Economy Forum au Havre lorsqu'il annonce que sa plateforme de financement participatif « permet à tous les citoyens, comme vous et moi d'investir dans le développement des entreprises françaises. Oui, vous, devant votre écran. A partir de maintenant, vous pouvez investir directement dans l'économie réelle en prêtant de l'argent à ces entreprises ». Ici, la désinstitutionalisation prend aussi la forme d'une désintermédiation, puisque cet entrepreneur insiste sur la possibilité d'investissement direct « de tous les citoyens » dans « l'économie réelle », alors que les plateformes de financement participatif sont aussi une nouvelle forme d'intermédiaires qui viennent s'insérer dans les circuits de financement.

La conception du « citoyen contributeur » contient un élément essentiel, à savoir le rapport que l'individu entretient à la communauté et la confiance qui y règne. Aussi, la question de citoyenneté économique s'entend d'abord dans une dimension sociale, ce qui se manifeste dans le développement de tout un ensemble de réflexions sur l'« intelligence collective » (Lévy, 1994), les « communautés virtuelles » et les « foules intelligentes », au détriment des organisations permanentes et structurées du milieu du financement que seraient les banques, ou encore ce qu'un fondateur de plateforme appelle « les grosses pyramides », figure abstraite pour désigner un système traditionnel de financement inopérant et créant des inégalités.

Ce sont ces éléments qui ressortent du discours d'un fondateur de plateformes à l'occasion du Positive Economy Forum en septembre 2014, où il inscrit sa démarche de création de plateforme dans une « réflexion globale » d'entraide des uns par rapport aux autres, en se faisant confiance, pour créer un « système ouvert » et « vertueux » :

« On vit, avec ces grosses pyramides qui nous écrasent un peu, qui nous obligent souvent à nous mettre les uns contre les autres pour essayer de grappiller et de monter dans ces pyramides. On propose ni plus ni moins un système ouvert, où le mot clé, c'est confiance. On se rend compte, lorsqu'on enlève les barrières classiques des intermédiaires classiques, on arrive à un système assez vertueux, où les gens entre eux, se font confiance. »

Fondateur de plateformes de financement participatif, Positive Economy Forum, Le Havre, Septembre 2014

D.2. UN FINANCEUR LIBRE DE PLACER SON ARGENT :

Si l'État est particulièrement actif dans la production d'une définition citoyenne du financeur, il est également à l'origine de la construction d'une image du financeur libre de son choix de placement de son épargne. L'État souhaite développer un modèle où l'épargnant doit avoir le droit de placer librement son épargne dans les projets qu'il souhaite soutenir : « Il est

grand temps de donner sa chance au financement participatif pour permettre aux Français de pouvoir financer des projets auxquels ils croient ». Ce projet politique vise à rendre « libres » des investisseurs dans le marché du *crowdfunding*, pour qu'ils puissent investir librement, selon leurs choix, dans des projets. L'État joue alors un rôle de garant des règles et intervient de façon minimale, tout en participant à la construction d'un projet politique attaché au financement participatif qui présente un investisseur libre. De cette façon, l'État introduit alors des concepts d'un cadre théorique qui s'apparente fortement à celui des marchés efficients. Ce cadre semble donc s'imposer progressivement dans le milieu du financement participatif, comme il s'est par ailleurs déjà imposé plus largement dans la régulation, dans l'enseignement et dans l'utilisation des outils financiers (Ortiz, 2011). Les agents de l'État donnent alors à voir une conception de l'investisseur et du marché du financement participatif qui apparaît proche des utopies libérales. Ce projet est ensuite repris par les membres de l'association professionnelle FPF qui veulent pouvoir « donner le maximum de possibilités de choix [d'investir] » aux individus.

D.3. LA RÉDUCTION DES INÉGALITÉS PAR LE FINANCEMENT PARTICIPATIF

Enfin, l'État diffuse une autre facette de la figure du financeur du financement participatif : celle d'une figure politique permettant la réduction des inégalités d'accès au financement. L'autorisation de l'activité d'investissement via les plateformes de financement participatif (qui n'étaient pas encadrée juridiquement) est justifiée socialement par l'État par sa capacité à engendrer une allocation plus égalitaire des ressources. De cette façon, l'État donne un horizon politique au financement participatif en le présentant comme un outil permettant de réduire les inégalités dans l'accès aux ressources financières. On trouve cette présentation du financement participatif comme permettant de réduire les inégalités dans le dossier de presse du ministère de l'économie et des finances déjà cité plus haut.

« Parce qu'il permet de supprimer des inégalités, parce qu'il permet de rendre effectif le droit d'entreprendre, parce qu'il permet de protéger les épargnants pour que tous, - entrepreneurs et épargnants -, soient gagnants, le cadre que nous donnons au financement participatif est sa rampe de lancement et la confirmation que la France est et restera toujours un pays pionnier ! »

Horacio Ortiz rappelle que c'est au nom des théories libérales que la régulation financière s'est progressivement développée en ambitionnant de créer des « marchés » qui seraient plus ou moins « efficients », dans lesquels l'action d' « investisseurs » individuels, à l'abri d'une « interférence étatique », permettrait une « allocation optimale » des ressources (Ortiz, 2011 : 157)

C'est ce même phénomène qui se passe pour le financement participatif, à la différence prêt que cette définition de l'économie que font les acteurs de l'activité d'investissement via les plateformes de financement participation est justifiée socialement par les acteurs par sa capacité à engendrer une allocation plus égalitaire des ressources, et non pas « plus optimale » au sein de la maximisation du profit comme c'est le cas pour les gérants de fonds étudiés par Horacio Ortiz. En ce sens, la définition de l'économie des activités d'investissement via les plateformes de financement participatif a un horizon politique.

Cet horizon politique qui présente le financement participatif comme outil permettant de réduire les inégalités dans l'accès aux ressources financières est ensuite repris par les professionnels du *crowdfunding*, notamment lors de conférences.

C'est le cas à l'occasion du Positive Economy Forum au Havre en septembre 2014, où un fondateur de plateformes présente le financement participatif comme solution possible pour réduire les inégalités d'accès au financement dans le monde :

« Y'a à peu près une PME sur deux qui n'arrive pas du tout, jamais, à avoir accès au financement traditionnel, ce qui va nous permettre du coup de créer une espèce de soupape gigantesque où le

grand public va décider en direct finalement de ce qu'il lui semble légitime ou pas de financer et du coup, encore une fois, de pouvoir reprendre le pouvoir sur cette épargne. (...)Y'a plein de gens qui s'en sortent très bien, y'a plein de gens qui s'y adaptent parfaitement, mais y'a aussi des millions de gens et des milliards de gens qui sont laissés de côté. Je vous donne juste un chiffre. La croissance, soit disant des États-Unis, qu'a repris après 2008 vers 2011, 2012. Cette croissance globale a profité à 0,5% de la population aux États-Unis. Les inégalités dans le monde aujourd'hui sont telles que si on demandait aux 500 personnes les plus riches dans le monde de garder un an de leur revenu, pourrait éradiquer 4 fois la pauvreté dans le monde. Voilà où on en est aujourd'hui. (...)Et le message qu'on voudrait vous passer aujourd'hui est le suivant, c'est que le crowdfunding, ça sert à deux choses. Ça sert à faire en sorte qu'on arrête cette oppression mécanique et séculaire des intermédiaires classiques quand il s'agit de notre vie, quand il s'agit de nos projets et quand il s'agit finalement de notre volonté en terme de consommation. L'idée c'est de reprendre le pouvoir sur ce qu'on a envie de consommer, également reprendre le pouvoir sur notre épargne et décider au final d'un fait majeur, c'est d'arrêter ce pessimisme ambiant pour transformer cette logique de peer to peer en un optimisme latent et un optimisme partagé. Merci à vous. »

Co-fondateur de trois plateformes de financement participatif, Positive Economy Forum, le Havre, septembre 2014

Cette présentation qui donne un horizon politique au crowdfunding a pour objectif d'élargir le marché à davantage d'individus ou de structures (entreprises, associations...) cherchant du financement, et en même temps à davantage d'individus et de structures pouvant y investir, et cela par l'intermédiaire des plateformes de financement participatif. Ce processus de justification donne à l'économisation sa légitimité politique et « ce qui montre en quoi l'économisation est elle-même une politique » (Ortiz, 2011 : 158).

Bibliographie

- Cohen L. [2003], *A consumer's Republic : The politics of Mass Consumption in Postwar America*, New York : Alfred A. Knopf
- De Blic D., Lazarus J., [2007], *Sociologie de l'argent*, Coll. Repères, éd. La Découverte
- Dubuisson-Quellier Sophie, Steiner Ph. et Vatin F. (dir.), [2009], *Traité de sociologie économique*, La consommation comme pratique sociale, PUF
- Dubuisson-Quellier S. [2014/4], « Les engagements et les attentes des consommateurs au regard des nouveaux modes de consommation : des opportunités pour l'économie circulaire », *Annales des Mines - Responsabilité et environnement*, n° 76, p. 28-32
- Fernando J. [2006], *Microfinance. Perils and Prospects*, Londres, Routledge, 2006
- Goffman E. [1974], *Les rites d'interaction*, Traduit de l'anglais par Alain Kihm, Collection « Le sens commun »,
- Greffet F. et Wojcik S. [2014/2], « La citoyenneté numérique » Perspectives de recherche, *Réseaux*, n° 184-185, p. 125-159
- Karnani A. [2009], « Romanticising the poor harms the poor », *Journal of International Development*, , vol. 21, n° 1, pp. 76-86,
- Lazarus J. [2012], *L'épreuve de l'argent. Banques, banquiers, clients*, Calmann-Lévy
- Lévy P. [1994], *L'intelligence collective. Pour une anthropologie du cyberspace*, Paris, La Découverte
- Montagne S. et Ortiz H. [2013/4] « Sociologie de l'agence financière : enjeux et perspectives Introduction » Introduction, *Sociétés contemporaines*, n° 92, p. 7-33.
- Neveu C. [2004], « Les enjeux d'une approche anthropologique de la citoyenneté », *Revue européenne des migrations internationales*, vol. 20 - n°3, p. 89-101.
- Ortiz Horacio, [2011/3], « Marchés efficients, investisseurs libres et États garants : trames du politique dans les pratiques financières professionnelles », *Politix*, n° 95, p. 155-180.
- Servet J.-M. [2006], *Banquiers aux pieds nus*, Paris : Odile Jacob
- Strasser S., McGovern C., Judt . [1998], *Getting and Spending. European and American Consumer Societies in the Twentieth-Century*, Cambridge : Cambridge University Press
- Wardrop R., Zhang B., Rau R., Gray M. [2015], *Moving Mainstream The European Alternative Finance Benchmarking Report*
- Zelizer V. [2005], *The Purchase of Intimacy*, Princeton : Princeton university Press