“ CROWDFUNDING ” ET DIASPORAS : LE FINANCEMENT PARTICIPATIF VIENT-IL BOUSCULER LES ACTEURS DU FINANCEMENT DIASPORIQUE ?

Cécile Fonrouge

▶ **To cite this version:**

Cécile Fonrouge. “ CROWDFUNDING ” ET DIASPORAS : LE FINANCEMENT PARTICIPATIF VIENT-IL BOUSCULER LES ACTEURS DU FINANCEMENT DIASPORIQUE ?. congrès international francophone en entrepreneuriat et PME, Oct 2016, trois rivières, Canada. halshs-01392879

HAL Id: halshs-01392879
https://shs.hal.science/halshs-01392879

Submitted on 4 Nov 2016

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L’archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d’enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

13e Congrès International
Francophone en Entrepreneuriat et PME

« *CROWDFUNDING* » ET DIASPORAS : LE FINANCEMENT PARTICIPATIF VIENT-IL BOUSCULER LES ACTEURS DU FINANCEMENT DIASPORIQUE ?

Cécile FONROUGE, professeure
Institut de recherche sur les PME
Université de Québec à Trois-Rivières
cecile.fonrouge@uqtr.ca

Résumé

Le financement participatif est une nouvelle tendance en finance entrepreneuriale. Les transferts d'argent des migrants et de leurs descendants sont importants. Est-ce que les plateformes de finance participative provoquent des ruptures dans ces flux monétaires ? En étudiant cette littérature récente et en interrogeant les acteurs clés français des plateformes, on propose une première description de ce marché avec des typologies des diasporas, les motivations à investir appliquées aux diasporas et les évolutions des motivations des investisseurs diasporiques en raison de l'apparition du « crowdfunding ». Les principaux constats portent sur l'équilibre entre dimension rationnelle et émotionnelle dans la décision d'investir pour les nouvelles générations de l'immigration, les compétences que les membres des diasporas rendent en retour à leur pays d'origine et la modification de la hiérarchie du financement provoquée par l'accès à des fonds en ligne que cela soit pour du don, de l'endettement ou de la participation en capital.

Mots-clés : sociofinancement, diasporas, motivations à investir

« *CROWDFUNDING* » ET DIASPORAS : LE FINANCEMENT PARTICIPATIF VIENT-IL BOUSCULER LES ACTEURS DU FINANCEMENT DIASPORIQUE ?

Introduction

« La taille potentielle du "crowdfunding" dans les pays en développement représenterait 1,8 fois celle des investissements en capital risque » (World Bank, 2013, p. 44). Depuis les années 2000, on voit apparaître des nouvelles entreprises qui collectent des fonds principalement *via* Internet. Il s'agit d'une première définition du financement participatif, « crowdfunding », ou sociofinancement de projets, qui repose sur l'appel à la foule – *crowd.* Il fait l'objet d'un certain nombre de recherches récentes qui portent sur les formes, les principes de fonctionnement, l'organisation et les motivations des acteurs (Agrawal et al. 2013, Mollick 2014, Bessière et Stéphany 2014, Ahlers et al. 2015, Colombo et al. 2015, Cholakova et Clarysse 2015, Roggan 2015).

Notre propos ici est de se demander si ces nouvelles pratiques peuvent bousculer une pratique bien plus ancienne : le financement diasporique soit, l'envoi d'argent par un migrant ou par ses descendants, pour soutenir des projets productifs dans son pays d'origine. Nous entendons par diaspora « toute forme de migration, mais aussi de communauté d'appartenance et de reconnaissance mutuelle » entre des minorités ou groupes qui maintiennent un lien avec leur pays d'origine (Bordes-Benayou 2012, p. 14). Parmi ces liens, les transferts monétaires entre les pays du Nord et ceux du Sud seraient trois fois plus importants que l'aide publique au développement (AERAS 2014, p.10). D'où l'intérêt de se demander si le marché du financement diasporique se voit modifié par l'avènement des plateformes de financement. Pour cela, nous confrontons la littérature sociologique sur les diasporas à celle plus récente en finance entrepreneuriale sur le sociofinancement. Cette lecture croisée est éclairée par la rencontre avec la plus grande partie des acteurs clés du financement diasporique en France (voir Annexe).

Notre posture épistémologique est de type abductif : on va se concentrer sur des conjectures, appelées ici propositions, qui sont issues des itérations entre les recherches précédentes et les entretiens. [1]. Cet article transcrit le dialogue entre concepts et terrain[2].

Au regard de la nouveauté du sociofinancement diasporique par Internet, on acceptera que les formes classiques bien délimitées qui vont du don, en passant par le prêt pour finir à la prise de participation dans le capital, soient ici traitées conjointement tant les frontières sont actuellement mouvantes : une même plateforme proposant souvent plusieurs offres.

Pour répondre à la question des éventuelles ruptures apportées au financement diasporique par les plateformes internet, la présentation est organisée en deux parties : (1) du côté de l'offre – on examine la manière dont les acteurs du financement diasporique sont bousculés (ou pas) par les acteurs du crowdfunding ; (2) du côté de la demande, on se demande si les investisseurs des diasporas sont véritablement en train de réorienter leur épargne productif en raison de l'avènement de cette innovation financière ?

[1] A la suite de cette recherche, un partenariat d'étude a été signé avec Babyloan
[2] Nous tenons à remercier les évaluateurs pour leurs remarques qui ont permis de clarifier certains points.

1. « Crowdfunding » et impact sur l'offre de financement diasporique

Quelles sont les mutations sectorielles apportées par le financement participatif au marché du financement diasporique ? L'évolution apportée par le sociofinancement ne modifie pas la part toujours importante des transferts informels. Cela s'explique par les coûts élevés de transferts que des nouveaux entrants de la finance vont vouloir faire baisser.

1.1 Part toujours importante de l'informel en raison des couts de transferts d'argent élevés

La part de l'informel reste très importante dans les échanges financiers des diasporas (Terrazas, 2010). Toutefois, les évolutions technologiques permettent l'émergence de nouveaux acteurs appartenant au marché des organisations dites « fintech » dont le "crowdfunding" n'est qu'une expression.

Les transferts financiers informels sont par essence difficiles à prendre en compte. Il s'agit d'échanges d'argent de main à main avec des proches, des agences de voyages, des voyageurs ou de la famille. Ils reposent sur la confiance et sur le dévoilement de la destination des fonds par les membres de la diaspora concernée. D'après l'étude commanditée par la délégation interministérielle à la méditerranée afin d'envisager la capacité de mobilisation des diasporas pour financer des projets d'infrastructure durables via le "crowdfunding", les transferts informels représenteraient encore 50% des transferts formels (AREAS 2014, p. 18).

Car transférer de l'argent du pays d'accueil vers le pays d'origine s'avère coûteux. En 2013, le coût des transferts était de 8,4% en moyenne au niveau mondial, 12% vers l'Afrique et 12,4% vers l'Afrique subsaharienne (Word Bank, 2013). Le coût des transferts à partir de la France est aujourd'hui de 10% en moyenne (AREAS 2014 p. 16). Sur l'ensemble du marché des transferts, quel que soit le corridor observé, on observe une large prédominance du transfert d'espèces, qui s'explique avant tout par la faible bancarisation des populations bénéficiaires (souvent les déciles les plus pauvres de la population dans les pays du Sud), et donc leur préférence pour l'envoi d'espèces. Le marché du transfert d'espèces est largement dominé par les sociétés de transfert d'argent (STA) avec un petit nombre d'acteurs en situation monopolistique comme Western Union et Money Gram. L'envoi de cash via les STA représente une opération simple, immédiate (qui répond souvent à des besoins de consommation) et sans risque. S'il n'est pas le moins onéreux, ce moyen bénéficie d'une légitimité et de la confiance de longue date des diasporas. On comprend bien que le migrant, redevable vis-à-vis de sa famille, cherche à l'aider en retour. Pourtant une recherche sur 19 323 transferts effectués par 3291 migrants d'avril 2004 à février 2009 a montré que 70,8% des transferts étaient destinés au migrant lui-même (Bounie et al., 2010, p. 95). Donc aux obligations familiales et claniques se superposent une volonté d'autonomie du migrant qui se constitue une épargne pour en investir une partie dans son pays d'origine.

Qui sont les acteurs qui vont chercher à capter ces flux ? Premièrement, les opérateurs de téléphonie mobile dont le développement aura vocation à faire diminuer les coûts de transfert. Puis, les banques sont présentes particulièrement pour les diasporas bi-bancarisés. Pourtant ce ne sont pas directement ni les sociétés de transfert, ni les grands acteurs de la téléphonie, ni les banques qui font évoluer l'offre. Comme souvent la rupture vient de nouveaux entrants qui mêlent technologie et

finance et qui font baisser les coûts de transfert d'argent entre les pays d'implantation des diasporas et les pays d'origine.

Contraction de finance et de technologie, le terme de « fintech » décrit des entreprises à forte croissance qui utilisent la technologie pour repenser les services financiers.

Trois types de services Nord-Sud intéressent les diasporas : (1) des formes différentes de paiement comme de l'argent des pays du Nord qui s'oriente vers des biens ou services pour des pays du Sud. « Cash to goods » ou « Cash to service » représentent des innovations portées par des jeunes entrepreneurs comme le *« pass doctor »* qui permet aux membres de la diaspora sénégalaise de régler directement des consultations médicales pour leurs compatriotes restés dans leur pays. (2) Des services qui proposent des échanges financiers entre pairs ou entre particuliers et entreprises. Dans ce cas, la technologie sera plus adaptée au pays du Sud comme par exemple un SMS pour avertir quand le transfert d'argent est arrivé au commerçant ou autre partenaire. Mais la progression de la connectivité dans les pays en développement permet de voir apparaître des plateformes de transfert d'argent en ligne comme Azimo basée à Londres avec des coûts de 3% soit trois fois moins que les coûts habituels.

Enfin, (3) ceux qui utilisent la « foule » pour financer, prêter ou faire des dons à des projets – objet de cet article.

Le « crowdfunding » possède en commun avec un terme dont il tire une partie de son histoire le *« crowdsourcing »* de mettre en avant la « foule » plus ou moins active comme levier de cette pratique de levée de fond. La foule dans sa « sagesse » décide (ou pas) d'investir mais aussi « la foule donne des idées, avis et solutions pour développer des activités » (Belleflamme et al. 2014). Cette multitude se rencontre sur Internet. Le financement participatif ou sociofinancement sur plateforme numérique – ce qui est la définition que nous adoptons ici du « "crowdfunding" » comprend trois sous-activités liées qui reposent sur la nature de l'apport et le type de rémunération attendue (Mollick 2014, Bessière et Stéphany 2014, Ahlers et al. 2015, Colombo et al. 2015, Cholakova et Clarysse 2015). Ce sont (1) le financement par les dons avec ou sans récompense ; (2) le financement par prêts rémunérés ou non et (3) le financement en actions permettant la levée de fonds ou «*equity crowdfunding* » ou ECF. Dans le cadre de ce travail de défrichement et en raison de la nouveauté du sociofinancement diasporique, nous traitons indifféremment les trois formes.
Est-ce que le "crowdfunding" bousculerait les intermédiaires financiers des investisseurs diasporiques ?

1.2 Intermédiaires financiers et économie collaborative

Dans les services, les structures actuelles de marché bougent en raison de l'apparition de nouvelles pratiques qui mettent en avant le volet collaboratif de l'échange. En dépit de son aspect polysémique et non encore figé, l'économie collaborative décrit « des modèles économiques fondés sur des réseaux distribués d'individus et de communautés connectés …qui transforment la façon de produire, consommer, financer et apprendre » (Massé et al. 2015, p.5 citant Botsman). Ces auteurs décrivent trois sources d'inspiration. La première est celle de l'économie du libre ou du non propriétaire avec une logique d'amélioration par la communauté et pour la communauté.

L'animation d'une communauté de micro-investisseurs est au cœur des activités des plateformes. Cela va jusqu'à l'entrée des préteurs au capital de la SAS Babyloan en 2013.

Le préteur va s'investir personnellement. L'économie du don est le deuxième support de l'économie collaborative. On assiste à une réciprocité élargie qui ne se limite pas aux seuls flux financiers : le temps passé par l'investisseur à examiner le projet et à choisir (ou pas) de le financer. Il propose ses compétences au bénéfice du projet. C'est bien une étude de marché en grandeur réelle avec un contributeur potentiellement consommateur et bien souvent militant.

Enfin, la valeur d'un produit ne réside pas dans le bien lui-même mais dans les bénéfices de son utilisation. Nous sommes proche de l'économie de la fonctionnalité. On retrouve la volonté de ne plus externaliser les coûts sociaux et environnementaux à l'ensemble mais bien de se prendre en charge personnellement en réattribuant ses consommations – comme ici le placement de son argent disponible. C'est ce que font les contributeurs, en finançant des projets scolaires ou liés à l'énergie dans leur pays d'origine en remplacement des Etats défaillants.

Ces nouveaux acteurs que sont les plateformes de sociofinancement ne semblent pas perturber l'activité des banques. Contrairement aux industries de réseaux fondés sur l'instauration d'un « design dominant » et à l'instar des éco-industries, le modèle d'émergence serait plutôt du côté de la co-évolution : avec alliances, rachats, fusions entre les fintechs et les banques (Fonrouge Petzlod 2017). Une première remarque s'impose : contrairement aux USA, en Europe, la part des banques est dominante dans le financement du crédit pour les particuliers et pour les entreprises (70-75% via les banques alors qu'aux USA ce chiffre est de 25 à 30%) (EBF 2012 p.28). Cela peut en partie expliquer le peu d'inquiétude des banques européennes vis-à-vis du "crowdfunding ». Ajoutons une autre raison culturelle au désintérêt structurel des banques : les plateformes sont des entrepreneurs – le secteur a moins d'une dizaine d'années - face à d'autres entrepreneurs. Ces entrepreneurs face à d'autres entrepreneurs partagent une culture Internet, de transparence et d'ouverture vers les pratiques « d'open innovation » et de partage de risques qui est éloignée de celle des grands organismes bancaires (Haouat-Asli 2013). Pour les micro-projets, les plateformes rencontrées s'adossent aux banques. CoFundy est partenaire d'UBCI BNP Paribas : un euro apporté par un investisseur en France et cette banque met un dinar pour par exemple rénover une école primaire en Tunisie. Babyloan, qui se veut la première plateforme de prêt solidaire en Europe a proposé au crédit agricole de s'impliquer en France sur la collecte.

De plus, pour les projets d'épargne solidaire, des anciens intermédiaires à la légitimité incontournable ne voient pas leur rôle remis en cause. Ils sont regroupés sous le terme d'Institutions de Micro Finance (IMF). La raison de leur permanence est simple : ces IMF permettent d'alimenter les plateformes situées dans les pays du Nord en projets locaux du Sud, et d'autre part, face aux craintes des diasporas concernant des éventuels détournements de leur argent dans leur pays d'origine, ces anciennes structures de micro-crédit représentent des acteurs pérennes et rassurants.

Ces raisons nous amènent à penser que les acteurs du côté de l'offre ne sont pas bousculés par l'avènement de plateforme numérique de financement.

Le financement diasporique de projets passe toujours par l'intermédiaire des banques et des instituts de microfinance, alors la rupture viendrait-elle des consommateurs, soit des diasporas ?

2. « CROWDFUNDING » ET ÉVOLUTION DE LA DEMANDE

En quoi le sociofinancement permet-il de faire évoluer la demande des membres des diasporas ? Il s'agit d'abord de situer la demande des diasporas dans un nouveau paradigme dit « transnational » avec Internet qui modifie les distances entre les pays d'origine et d'accueil. Une littérature plutôt d'origine sociologique trace les contours des motivations des investisseurs diasporiques. On confronte ces motivations à celles des investisseurs des plateformes et l'on voit d'où vient la rupture.

2.1 Paradigme du transnationalisme et Internet

L'étude des migrations est passée progressivement de l'étude de mouvement unidirectionnel puis bipolaire à celle des mouvements multipolaires sans référence à un Etat nation différencié mais plutôt à des identités globales (Bordes Benayou 2012, p . 21). Cette évolution s'accompagne de l'acceptation par des pays comme la France du fait que « le paradigme de l'immigration / assimilation devient caduc. A la place se développe le paradigme du transnationalisme qui met l'accent sur les relations qui s'établissent au-delà des frontières et la possibilité d'avoir de multiple référents » (Santelli 2010 p. 395-396). On voit que la peur de l'enfermement communautaire n'est plus d'actualité. Les multipolarités des échanges contemporains trouvent une concrétisation dans les plateformes participatives que ces modes de financement soient revendiqués ou non comme diasporiques[3].

A cette complexification des mouvements s'ajoutent les apports des technologies de l'information et de la communication. S. Mazzella citant A. Sayad sur l'émigration algérienne s'interroge sur le lien de l'immigré algérien à sa société d'origine et à la société de son installation (Mazzella 2014, p. 16). Il constatait une double exclusion pour l'immigré qui n'est, ni *d'ici*, ni de *là-bas*. Avec les nouvelles technologies et les déplacements aériens facilités, S. Mazzela nous dit : « le paradigme ni *d'ici* ni de *là-bas* se substitue en *ici* **et** *là-bas*. Une sociologie de la double absence a fait place à une sociologie de la double présence » (Mazzella 2014p. 16). Les plateformes de finance diasporique participative remplissent ce besoin de compulsion de proximité dont parlent Boden et Molotch. C'est le « migrant connecté », décrit par Dana Diminescu dans leur projet d' @diaspora atlas, dont la double présence *ici* et *là-bas* s'oppose à la « double absence » du migrant déraciné et nulle part à sa place (Diminescu, 2014, p.7). On voit par là qu'Internet permet une extension du territoire physique mais aussi mental des diasporas. Ainsi, A. Ngaidé étudie les forums de discussion, site web et blog sur lesquels écrivent les mauritaniens de la diaspora. Absents du territoire national, les membres de la diaspora mauritanienne (re) constituent des espaces de paroles qui « servent non seulement de lieux de rencontres virtuelles, mais se révèlent aussi comme une véritable portion du territoire national » (A. Ngaidé, 2013 p. 700).

[3] Les plateformes qui ont des contributeurs provenant de diasporas ne sont pas toujours revendiquées comme plateforme diasporique.

Internet est un point commun à toutes les diasporas. Il est utilisé à des fins transnationales pour satisfaire les volontés d'échanges économiques des membres de la diaspora. Pourtant les diasporas sont très variées. Comment clarifier cette variété au regard des questions de financement de projets dans le pays d'origine via ces plateformes qui réduisent les distances?

2.2 Typologie des diasporas et impact sur les motivations

Il s'agit de satisfaire une dette vis-à-vis du pays d'origine et le sociofinancement diasporique se situe à ce niveau motivationnel. Gênés d'avoir « quitté le bateau », les membres des diasporas souhaitent s'engager activement dans un mouvement du « brain drain » au « brain gain » (Ma Mung 2012). Tout d'abord, on peut opposer les diasporas affichées comme entreprenantes et celles qui le sont moins. Les diasporas chinoises ou libanaises sont représentatives des diasporas dites entreprenantes (Ma Mung 2012, Abdulkarim, 1993). Comme certaines diasporas africaines, elles mettent en place des systèmes de tontine. Les tontines sont des associations rotatives d'épargne et de crédit et plus généralement des associations de personnes qui font des versements réguliers, en nature ou en argent, et dont le total est distribué a tour de rôle aux membres de l'association (Nkakleu, 2009). Ce mode historique de financement des diasporas repose sur des mécanismes d'obligations mutuelles et de réciprocité allant jusqu'à la coercition en cas de refus de s'engager et bien sûr de ne plus rembourser. Cela vient de la part émotionnelle de l'investissement : dans la tontine, on met en avant une solidarité de pays, de villages, de clans, de tribus, de groupes religieux ou de groupes particuliers (exemple tontine de personnes matériellement aisées).

Avec la tontine comme pratique historique, on remarque l'importance du financement de projets entrepreneuriaux chez les membres des diasporas. Cela s'explique car ce sont surtout les nouvelles entreprises qui assurent la reproduction de la diaspora en fournissant produits et services partagés par la communauté mais aussi travail et salaire (Ma Mung 2012a, p.55). Autrement dit, c'est bien souvent par la création et la gestion d'une entreprise que le migrant accède au marché du travail dans le pays d'accueil. Après avoir décrit l'enclave ethnique comme des espaces d'exploitation, on assiste à une révision de l'argument et l'on voit ce marché ethnique du travail comme un espace d'apprentissage. La mobilité sociale repose sur le statut envié d'entrepreneur comme horizon social partagé. On assiste à un retournement de l'argument de la discrimination sociale : si les immigrés ne sont pas présents dans le marché général du travail, ce n'est pas parce qu'il en sont exclus mais c'est parce qu'il est moins intéressant pour eux d'y aller car le marché ethnique est davantage pourvoyeur d'opportunités d'affaires que le marché primaire (Waldinger 1993 ; Mazella 2014). Les entrepreneurs contournent à leur avantage un certain nombre de règles et utilisent leur transnationalisme comme une force. D'où le potentiel entrepreneurial des diasporas.

L'importance de l'investissement diasporique dépend de facteurs que l'on qualifie de variable modératrice. Cette présentation est inspirée des écrits de Robert Waldinger et Sylvie Mazzela avec trois dimensions qui influencent les investissements entre l'*ici* et le *là-bas* :

> (1) La récurrence soit la constante réapparition des liens trans-Etats chez les migrants. Ce point peut être marquant pour les Etats qui ont des fortes relations politiques et économiques avec la France comme les pays du Maghreb avec des cadres mentaux et juridiques qui se sont

exportés – c'est moins le cas avec la Chine. Cette proximité structurelle et géographique encourage les investissements ;

(2) L'ingérence des pays d'origine. Certains Etats mettent en place des mécanismes de contrôle, catégorisation et donc d'instrumentalisation de leur diaspora poussant ces dernières à agir avec prudence dans la constitution de liens entre les Etats d'origine et d'accueil. L'Algérie a mis en place à l'automne 2008 des dispositifs concernant la communauté algérienne à l'étranger, la Chine cherche à s'appuyer sur la jeunesse de sa diaspora. Cela entraine des motivations ambivalentes lors des projets d'investissement.

(3) L'imprévisibilité, c'est-à-dire les incertitudes directement politiques qui aboutissent à faire peser périodiquement des menaces de guerre entre pays sur les liens transnationaux – les mauritaniens et certains autres pays d'Afrique sont dans ce cas. Les investissements dans le pays d'origine ne s'envisagent qu'avec prudence (Mazzela 2014, p. 29).

A cette typologie structurelle synchronique, on peut ajouter une typologie diachronique sur les stades d'investissement diasporiques. On peut isoler trois âges d'investissements en suivant les parcours d'entrepreneurs algériens et de leurs descendants (Santelli, 2010). Le premier âge est centré sur les projets immobiliers avec une idée de retour au pays pour la retraite et/ou pour les vacances. Cela s'adresse à ceux nés pendant et avant les années soixante. Puis, avec le contexte de guerre civile dans les années 1990 et la crise sociale dans la société algérienne, les projets d'investissements de tout types sont reportés. Le troisième âge d'investissement est celui de la décennie 2000 où le marché économique au Sud est en pleine expansion tandis que les perspectives de promotion sociale en France sont moroses. Ces immigrants ou descendants d'immigrants s'orientent vers des investissements productifs dans des projets d'entreprise d'import/export ou de création-reprise d'entreprises locales. Ils ont, soit une stratégie entrepreneuriale « par défaut » pour tenter de s'en sortir, soit les descendants d'immigrés ont une carrière professionnelle ascendante en France et l'investissement en Algérie est une forme de consécration. En bref, ce type d'investissement évolue au cours du temps historique mais cela se double également du temps personnel avec d'abord, une fois les aides familiales satisfaites, une volonté d'investissements concrets dans l'immobilier. Puis au fil de l'intégration, l'épargne s'oriente vers des investissements productifs comme ceux dans les projets d'affaires. Le marché du crowdfunding diasporique doit donc tenir compte de ces stades d'investissements.

Cette littérature d'ordre sociologique nous permet de dresser un tableau des motivations et freins des diasporas pour l'investissement dans leur pays d'origine.

Tableau 1. Motivations et freins à l'investissement diasporique

	Pour l'investisseur membre d'une diaspora	Pour le porteur d'un projet dans le pays d'origine
Motivations	S'acquitter d'une dette morale – redonner à son pays d'origine (Ma Mung 2012). Signe extérieur de réussite sociale et d'intégration réussie. Création d'entreprises comme voie d'intégration Apprentissage de l'entrepreneuriat et cela particulièrement en cas de volonté de retour dans le pays natal. Faire évoluer son épargne au-delà du périmètre des projets immobiliers (Santelli 2010)	Accès au marché des ressortissants nationaux habitants dans les pays développés. Appui sur les réseaux diasporiques afin de renouveler les opportunités et dans certains cas de contourner les règles existantes (Waldinger 1993)
Freins	Crainte de faire apparaître un lien politique voire de sujétion (Waldinger 1993, Mazzela 2014) Peur de perdre l'investissement en cas de corruption ou d'instabilités politiques	Dépendance de l'entrepreneur vis-à-vis de son compatriote investisseur Réciprocité obligée (Nkakleu, 2009). Taux d'intérêts et coûts élevés de la dette.
Type de lien entre le pays d'installation et le pays d'origine	Les motivations et les freins dépendent de la: - récurrence - ingérence - imprévisibilité entre les pays	

Est-ce que l'apparition récente de plateformes de sociofinancement peut faire évoluer les motivations des diasporas ?

2.3 Les motivations des diasporas évoluent avec l'apparition du « crowdfunding »

En quoi le « crowdfunding » présente-t-il une pratique en rupture ? Prenons d'abord la pratique historique des tontines. La première évolution apportée par le crowdfunding vient de l'absence d'obligations réciproques ou de « solidarités obligées » (Mazzela, 2014, p.115) que procure un investissement effectué à distance et derrière son ordinateur et qui permet donc l'accès à des opportunités d'affaires inédites (Belleflamme et al. 2014). Pour le porteur local, les plateformes du Nord représente un avantage considérable. En effet, le porteur du Sud, souvent sur des projets modestes, est dans l'incapacité de mobiliser son réseau ou ses proches aussi démunis que lui (1er cercle), ses amis (2ème cercle), ses amis d'amis (3ème cercle). Ces cercles n'ayant que peu de ressources financières, il ne lui reste que le cercle de la « foule » drainée par la plateforme. C'est pour cette raison que le « crowdfunding » serait une pratique particulièrement adaptée au contexte Nord-Sud. La possibilité d'attirer le quatrième cercle - soit la foule - est donc ici, avec la part rationnelle, la deuxième différence majeure entre la tontine et le « crowdfunding ».

Cependant le dosage entre dimension émotionnelle et rationnelle est variable. En effet, dans le financement participatif, le fait de s'acquitter d'une dette morale liée au départ du pays d'origine existe aussi. « Plus le projet est petit, émouvant et incarné par un porteur de projet, plus le contributeur pourra être mobilisé sur des arguments de solidarité et moins la notion de retour sur investissement devient déterminante » (AEREAS, 2014, p.41). Le « crowdfunding » permet de satisfaire une « double loyauté » celle vis-à-vis du pays d'origine mais aussi celle avec le pays d'accueil (Ma Mung 2012). Les investisseurs diasporiques donnent en retour à leur terre de naissance tout en s'appuyant sur leur intégration dans leur nouveau pays. Autrement dit, en utilisant des technologies des pays du Nord pour alimenter les projets du Sud, les diasporas font le lien entre les deux cultures. Le maintien de cette part émotionnelle dans l'investissement diasporique est mis à profit par les plateformes qui entérinent la moindre rémunération des investisseurs avec en échange un accès au capital des entreprises du Sud à un moindre coût (Agrawal, 2013). En raison de cette composante affective, les membres des diasporas acceptent une forme de « moins-value patriotique » ou « patriotic discount ». Pourtant cette perte potentielle consentie s'amoindrit avec le temps et la distance générationnelle. Autrement dit, les deuxièmes générations, plus éduquées, seront moins enclines à sacrifier leur plus-value que les premières (Terrazas, 2010). Des verbatim de nos entretiens illustrent ce point :

> *« La structure familiale classique - chinoise - est un frein au développement entrepreneurial. Chaque famille possède ses propres règles. Il y un risque de rester dans un bunker, nous – la 2ème et 3eme- génération sommes pionniers. Nous faisons le lien entre les communautés de nos parents et celle dans laquelle nous vivons » (Sacha Lin-Jung).*
>
> *« Les tunisiens de France veulent être considérés comme des investisseurs comme les autres » (Thameur Hemdane).*

D'où, la mise en place d'une motivation rationnelle de retour sur investissement au fil du temps qui augmente entre le moment d'immigration et le moment de l'investissement. Les projets immobiliers étant davantage le fait des premières générations de l'immigration et des premiers temps, les nouvelles générations maniant le numérique se tournent vers des investissements productifs. La rupture dans le financement diasporique pourrait donc venir de membres éduqués et exigeants qui utiliseraient les plateformes pour satisfaire des besoins diasporiques variés.

Deuxième rupture, elle vient des échanges de compétences rendus possibles par la mise en place d'une campagne de sociofinancement. En effet, l'investisseur diasporique met à profit sa connaissance du pays d'origine mais aussi celle de la clientèle possible dans le pays d'implantation. Pour l'entrepreneur du pays du Sud qui veut vendre dans le Nord, cela constitue un test de concept et un retour important d'informations marketing (Agrawal et al. 2013). La double culture des membres des diasporas est transférée à la simple culture locale de l'entrepreneur. Cela va jusqu'à la création de communautés et d'un écosystème entre les parties prenantes (Mollick 2014) : par exemple, des investisseurs du Nord mettent l'entrepreneur du Sud en contact avec des distributeurs.

Réalisons cependant ce que veut dire ce transfert de connaissance et donc une implication forte de l'investisseur : « les coûts pour évaluer un projet sont faibles pour un ange investisseur ou une société de capital risque alors qu'ils sont très forts pour un petit investisseur de plateforme… on est loin du bon sens économique lorsqu'on va passer des semaines pour un investissement qui va juste rapporter quelques jours de travail » (Schienbacher et Larralde 2010, p. 956). La foule ne s'enrichit pas mais enrichit le projet ! Donc, par affinité diasporique, les investisseurs acceptent de mettre leurs compétences, leur réseau et leur temps au service de la plateforme. Cependant l'implication de l'investisseur peut aussi être vue comme une forme d'ingérence. Face à cela, deux modèles de gestion de la foule cohabitent. Pour le premier, la sélection se fait par la multitude d'évaluations concordantes avec, dans certains cas, des systèmes de notation des projets par les contributeurs potentiels. La plateforme se consacre à l'animation de sa communauté de contributeurs. Dans le second, d'autres plateformes plus technologiques ou affichées comme communautaires, on remarque que la multitude des investisseurs se met à suivre un petit nombre d'experts ou de porte-paroles qui joue sur leur renommée dans la communauté (Kim et Viswanathan, 2014). La plateforme fait une sélection des projets les plus prometteurs et s'appuie sur un petit nombre d'intermédiaires, experts ou ambassadeurs qui attirent la foule. La plateforme ne laisse pas agir la foule préférant se crédibiliser avec des intermédiaires de confiance et par ses modalités exigeantes de sélection et d'accompagnement de projets.

Mais, cette gestion de la foule est couteuse et risque d'entrainer une baisse d'incitation de la part des autres investisseurs (Roggan 2015 ; Agrawal 2015). Les sociétés d'investissement vont attendre patiemment que la foule fasse leur travail de sélection. Et surtout la foule ou les experts n'ont pas toujours raison (Bessière et Stéphany, 2014) et on observe des comportements grégaires et moutonniers qui, en cas d'échec, peuvent constituer un frein à l'expansion de l'investissement diasporique. Enfin, les investisseurs diasporiques manquent de confiance dans les intermédiaires locaux de leur pays d'origine (AREAS 2014) et la peur que leur argent soit détourné est encore très grande. Ci-après des extraits d'entretiens :

> *« Le crowdfunding facilite l'accès des investisseurs à des projets…le crowdfunding est par essence communautaire, on élargit juste la base de la communauté » (Thameur Hemdane).*
>
> *« Chez Babyloan, nous mettons en avant nos contributeurs, au sein d'une communauté de contributeurs….certains vont même sur place se rendre compte par eux-mêmes de l'avancée du projet en Afrique de l'Ouest par exemple… nous avons une expérience discutable d'equity crowdfunding au Benin… et pourtant, des sites anglais dans les pays d'Afrique anglophone fonctionnent bien sur des projets d'importance » (Arnaud Poissonnier).*
>
> *« On constate une certaine réticence des diasporas marocaines installées en France à investir dans des projets locaux aux Maroc. Les marocains de France n'ont pas toujours confiance dans leur compatriotes et ont peur que l'argent en question parte pour enrichir personnellement le porteur de projet et non son projet » (Arnaud Pinier).*

> *« Certains investisseurs hésitent car ils se demandent si les projets en question sont des vrais projets et non des moyens pour détourner de l'argent. Est-ce qu'il - le porteur de projet - ne va pas utiliser cet argent pour se faire construire une maison ou pour se payer un salaire ? » (Arnaud Pinier).*

Enfin, troisième et dernière rupture, elle porte sur la nouvelle forme de capitalisme que propose le « crowdfunding » pour les diasporas. Auparavant, pour les classes supérieures des pays du Sud, les expériences d'investissement des diasporas étaient réduites au financement d'entreprises apportées par des connaissances familiales ou par des accointances politiques et gouvernementales. Pour les origines moins aisées qui voulaient investir dans des projets productifs dans leur pays d'origine, il restait peu de possibilités. Le sociofinancement démocratise l'expérience d'investissement des membres des diasporas. Cette innovation financière se trouve donc en phase avec l'ascension sociale des diasporas dans leur nouveau pays. Le financement participatif modifie également les priorités des entrepreneurs.

En effet, d'un part, les membres des diasporas n'ont plus besoin d'avoir à faire partie d'une classe supérieure et d'avoir des relations d'affaires pour investir dans leur pays d'origine. De l'autre, avant le « crowdfunding » l'entrepreneur était réticent au fait d'ouvrir son capital à des inconnus. Selon la théorie de la hiérarchie du financement, les priorités de l'entrepreneur sont régies par des stratégies de contrôle, de signaux et par la volonté de limiter les coûts d'agence et d'intermédiation. Le recours à des capitaux propres externes de personnes qui s'intéressent à leur entreprise est donc la solution ultime que l'entrepreneur n'envisage que sous la contrainte. Or, le "crowdfunding" permet justement d'accéder à des capitaux propres de manière simple et économique. Donc, en recevant des financements de clients potentiels, on modifie cette hiérarchie en commençant pas ce qui était perçu auparavant comme le plus contraignant. C'est l'argumentation tenue par certains sur le cas de *« l'equity crowdfunding*" : « Il pourrait modifier la hiérarchie des financements qui découle de la *pecking order theory*, selon laquelle l'endettement est un signal de la qualité des projets et que le financement par capitaux propres ne serait choisi qu'en dernier ressort. Ici le financement n'est obtenu que si le projet est jugé de qualité par la foule, il y a donc un filtrage *ex ante* pour des projets à un stade plus émergent que dans le cas du financement classique » (Bessière et Stéphany, 2014, p,158). Une recherche quasi expérimentale sur 155 investissements d'une plateforme néerlandaise montre que ceux qui commencent à investir en actions ont plus tendance à suivre le projet : « having invested in equity is a positive predictor of keeping a pledge » (Cholakova et Clarysse 2014 p,145). Ce serait une rupture principale avec les pratiques actuelles. Une démocratisation de l'accès aux capitaux des petites entreprises constitue une manière alternative de sauter les vides de financement auxquels sont confrontés les jeunes entreprises. Or, avant les plateformes, c'étaient les derniers vers qui se tournaient les entrepreneurs. Donc, dans les cas d'*equity* diasporique, le « crowdfunding » diasporique modifie la hiérarchie du financement en ouvrant le capital des entrepreneurs dès le démarrage.

Cependant, les investisseurs diasporiques sont conscients des limites entrepreneuriales de leur pays d'origine : dans certains pays en voie de développement, le manque d'incitation à entreprendre et la faiblesse des ressources financières et institutionnelles crée une inertie qui réduit la dynamique entrepreneuriale des offreurs alors même qu'un potentiel existe. Les organismes permettant le repérage de projets sont éparpillés, peu nombreux et quelquefois relativement déconnectés des

projets de terrain et cela en dépit de l'action des institutions de micro-finance, (AREAS, 2015, p. 31). Ainsi malgré le potentiel démocratique offert par le sociofinancement, les investisseurs diasporiques sont toujours méfiants :

> *« Internet va permettre aux diasporas d'investir plus simplement. En effet, à part quelques « happy-few » lorsqu'on investissait c'était, soit sollicité par un membre de la famille qui est en Tunisie et cela ne se passait pas bien, soit encouragé par des politiques menés par la Tunisie ou par des actions européennes » (Thameur Hemdane).*
>
> *« Le site fait une sélection et cela bouge les lignes pour l'entrepreneur car nous lui proposons une pluralité d'actionnaires avec un passage d'une relation affinitaire à une relation d'investisseur plus classique. ….Ce que nous faisons consiste à associer les salariés, les clients et les fournisseur… ce n'est pas la communication comme tout le monde le pense, pour communiquer on n'a pas besoin du crowdfunding, la vrai rupture consiste à créer d'une autre manière son écosystème et par les plateformes on va associer l'ensemble des parties prenantes… Cela bouscule la sociologie de l'actionnaire avec quelque chose qui n'est pas encore fait dans l'equity mais qui est fait dans le don : offrir des cadeaux et fidéliser ses clients-actionnaires - pensons à une entreprise de produits à l'argan au Maroc qui ferait parvenir à ses investisseurs des crèmes ou huiles - ils deviennent des ambassadeurs en France. Ce serait du Reward equity ! » (Arnaud Poissonnier).*
>
> *« On redonne le pouvoir aux épargnants… je n'ai pas besoin de ma banque pour perdre de l'argent… nous sommes une nouvelle brique dans l'économie collaborative de la finance… nous proposons d'investir autrement et faisons accéder à une nouvelle forme de capitalisme » (Joachim Dupont).*

Cette confrontation de la littérature sociologique sur les migrations avec la littérature récente sur le sociofinancement éclairée par des entrevues permet de dresser un tableau balancé de ce que le « crowdfunding » apporte à l'investissement diasporique.

Tableau 2. Évolution des motivations et freins à l'investissement diasporiques en raison de l'apparition du « crowdfunding »

Profils	Investisseur	Créateur et porteur de projet
Motivations	Double loyauté (Ma Mung 2012). Ne plus subir les solidarités obligées. Faire baisser la moins-value patriotique au fil des générations. Faire un investissement comme un autre même si c'est dans le pays d'origine. Accès à des opportunités d'affaires inédites (Belleflamme et al. 2014 ; Ahlers et al. 2015)) Tester le produit avant les autres, être précurseur Faire partie d'une communauté (Agrawal et al. 2013) Faire une expérience différente d'investissements, nouvelle forme de capitalisme (Bessière et Stephany 2014)	Coût relatif inférieur du capital (Agrawal et al. 2013). Accès au 4ème cercle qui permet de compenser les faiblesses de son réseau familial et personnel. Possibilité de proposer des lots d'actions ou d'emprunts groupés avec des produits en prévente (Agrawal et al. 2013) Retour d'informations marketing, mise à profit de la « sagesse de la foule » qui décide d'investir comme un futur acheteur (Belleflamme et al. 2014) Test de concept et manière efficace de démontrer aux yeux de la diaspora qu'il existe une demande pour son offre (Mollick 2014) Création d'un écosystème avec les clients du Nord, les fournisseurs et les parties prenantes (Mollick 2014 ; entretien A. Poissonnier) Attire l'attention de la presse (Mollick 2014) Constitue un signal pour d'autres investisseurs (Roggan 2015) (Ahlers et al. 2015)
Freins	Incompétence de la foule, comportement grégaire vis-à-vis des experts ou des porte-paroles (Bessière et Stephany 2014) Peur de la fraude, du passager clandestin (Agrawal et al. 2013) Manque de confiance dans les organismes de sourcing et dans les instances gouvernementales locales (AREAS 2014)	Très coûteux en temps et en ressources pour communiquer, se protéger et gérer les relations avec la multitude d'investisseurs sur la plateforme (Roggan 2015) Baisse d'incitation pour les autres catégories d'investisseurs (Agrawal et al. 2015) Si la campagne échoue on ne laisse pas de 2ème chance à d'autres investisseurs plus patients (phénomène de « *fail quickly* ») (Mollick 2014) Divulgation d'informations, peur d'être copié dans des pays où l'innovation est faible et l'imitation forte (Bessière et Stéphany 2014)

Conclusion

Le marché du financement diasporique est-il perturbé par le lancement des plateformes de finance participative ? Les grands acteurs traditionnels comme les banques, les sociétés de transfert d'argent et les opérateurs de téléphonie sont en position d'observateurs. Du côté de la demande, les

investisseurs diasporiques constituent un ensemble hétérogène qu'il s'agit de mieux qualifier, notre recherche est utile à cela. Elle permet, de définir les motivations d'investissement des diasporas des pays du Nord : avec la reconnaissance de diasporas plus entrepreneuriale que d'autres, l'existence de différents âges d'investissement et l'acceptation de motivations modérées par la relation que l'ancien pays entretient avec le pays actuel.

En confrontant les littératures aux pratiques des principaux acteurs français, des évolutions se dessinent avec l'avènement du « crowdfunding ». Trois principaux résultats en ressortent :

1. Une tendance à la baisse de la composante émotionnelle de l'investissement au fil des générations et des âges de l'immigration avec une diminution de la « moins-value patriotique » ou « patriotic discount » ;
2. Un transfert de compétences entre les membres des diasporas du Nord et les porteurs de projets du Sud ;
3. Un accès « démocratisé » à des investissements incarnés ayant un sens social dans le pays de leur origine modifiant peut être la hiérarchie du financement en cas « d'equity crowdfunding ».

Ces trois points montrent que les investisseurs diasporiques (re)prennent le contrôle de leur épargne tout en satisfaisant leur besoin de loyauté diasporique, allégeant peut-être la « faute originelle » du départ.

Sur un sujet qui va prendre de l'ampleur, il s'agit d'un premier défrichement qui devra être complété. Néanmoins prenons garde au détournement des implications de ce type de recherches. Elles résident dans le possible dédouanement des acteurs publics lorsqu'ils mettent en avant les initiatives privées des fondateurs des plateformes. Les transferts d'argent diasporiques ne doivent pas « délier les gouvernements de leur propre responsabilité » quant au développement social, éducatif, culturel et économique de leur pays (Mazzela 2014, p. 99). Il reste que ces nouvelles données massives en provenance de la foule diasporique sont une aubaine pour les chercheurs. Les recherches doivent continuer.

Annexes. Personnes rencontrés lors des entretiens

Nom de la personne rencontrée	Sacha LIN-JUNG	Thameur HEMDANE	Arnaud POISSONNIER	Arnaud PINIER	Joachim DUPONT
Activités actuelles et précédentes	Entrepreneur Travail dans l'entreprise familiale Activité de grossiste et restauration	Serial entrepreneur Plateformes de dons, prêts et investissement Ancien banquier d'investissement Société Générale Accenture (5ans)	Président-fondateur Plateforme de micro-crédit Solidaire Ancien gestionnaire de fortune	Serial entrepreneur Plateforme de prêts pour projets au Maroc Consultant Eurogroup Consulting	Fondateur Plateforme d'équity Ancien gestionnaire d'actifs chez Lazard
Nom de l'entreprise ou de l'association	ACF Association des jeunes chinois de France (2009)	AdiaspII CoFundy Afrikwity (en lancement) Dons, prêts et equity (depuis 2013 et 2014)	Babyloan (1er plateforme de prêts solidaire en Europe) (Depuis 2009)	Smala and co (juin 2014) Dons et prêts	Anaxago 2eme plateforme d'équity en France (depuis Janvier 2012)
Age formation	39 ans Licence de physique-chimie Jussieu Paris VII	37 ans INT -Evry	49 ans Master de gestion IAE Lille	35 ans Master Université en économie Master ESCP	26 ans Master de finance Université de Paris Dauphine
Diaspora	Chinoise Wenzhou et chinois d'indochine	Tunisienne Marocaine Algérienne	Tous les pays	Marocaine	Pas une diaspora spécifique
Modèle d'affaires	En construction	5% et commission de prestataire de paiement 9% pour Afrikwity	% sur préteur (5, 4%), % sur intermédiaire (Institution de micro-finance), grandes entreprises, subventions et fonds babyfund	Pack de services De 70 à 800 euros pour le lancement de la campagne Consultanat	5000 euros frais fixe et entre 6 et 8 % sur les levées de fond Accompagnement

Références

ABDULKARIM A., (1993), « Les Libanais en France : une diaspora entreprenante », *Migrations et Sociétés*, vol.5, 25 : 7-18

AHLERS, G. K.C., CUMMING, D., GUNTHER, C. and SCHWEIZER, D. (2015), « Signaling in Equity "crowdfunding". *Entrepreneurship Theory and Practice*, 39, p. 955–980.

AREAS : Alliance for Renewable Energy Access and Sustainability (2014), *Etude de faisabilité sur la capacité de mobilisation des diasporas pour financer des projets de tailles moyenne d'infrastructure durables via le "crowdfunding"*, Délégation Interministérielle à la Méditerranée, 79p. 2015

AGRAWAL, A.K., CATALINI, Ch. GOLDFARB A. (2013) « Some simple economics of crowdfunding », *working paper*, 46p.
http://www.nber.org/papers/w19133

BAROMETRE (2014), Finance Participative France
http://financeparticipative.org/barometres/

BELLEFLAMME, LAMBERT T. SCHWIENBACHER, A. (2014) "crowdfunding": Tapping the right crowd » *Journal of business venturing*, 29, p. 585-609

BESSIERE V. et STEPHANY, E , (2014), « Le financement par "crowdfunding". Quelles spécificités pour l'évaluation des entreprises ? », *Revue française de gestion* 5, N° 242, p. 149-161.

BORDES-BENAYOUN, C., (2012), « La diaspora ou l'ethnique en mouvement », *Revue européenne des migrations internationales,* vol. 28 - n°1 | 2012, p.13-31

BOUNIE, D., DIMINSCU D et FRANCOIS A., (2010), « Une analyse socio-économique des transferts d'argent des migrants par téléphone », *Réseaux* (n° 159), p. 91-109.

CHOLAKOVA M. et CLARYSSE, B. (2015) « Does the Possibility to Make Equity Investments in "crowdfunding" Projects Crowd Out Reward-Based Investments? *Entrepreneurship theory and practice*, january, p. 145-172

COLOMBO, M.G., FRANZONI, C., ROSSI-LAMASTRA, (2015), « Internal Social Capital
and the Attraction of Early Contributions in "crowdfunding", *Entrepreneurship Theory and Practice,* January, p. 75-100

DIMINESCU D (2014), « Éditorial », *Revue européenne des migrations internationales* vol. 30 - n°3 et 4, p.7-13

EUROPEAN BANKING FEDERATION (2012), *Facts and figures*, 78p.

FONROUGE C. et PETZOLD S. (2017) « Quel modèle d'émergence pour les start-up des éco-industries? » *Revue de l'entrepreneuriat*, accepté avec modifications

HAOUAT-ASLI, M. (2012), « Open innovation : quels enjeux pour le secteur bancaire ? », *Innovations,* 3 (n°39), p. 27-48.

KIM K et VISWANATHAN (2014) « The experts in the crowd: The role of reputable investors in a "crowdfunding" market », 32p.
http://ssrn.com/abstract=2258243

MA MUNG E., (2012), « Migrations et transmigrations dans la diaspora entrepreneuriale chinoise», *Multitudes,* 2 (n° 49), p. 53-61.

MASSÉ, D., BOREL, S., DEMAILLY, D. (2015). « Comprendre l'économie collaborative et ses promesses à travers ses fondements théoriques », *Working Papers* N°04/15, Iddri, Paris, France, 14 p.

MAZZELLA, S. (2014), *Sociologie des migrations*, PUF, 127p.

MOLLICK, E. (2014), « The dynamics of crowdfunding », *Journal of business venturing*, 29, p.1-16

NGAIDE A., (2013), « Internet et production de discours en situation de diaspora. Lecture à
partir des forums de discussion des Mauritaniens », *Cahiers d'études africaines* N° 211,
p. 699-733.

NKAKLEU R. (2009) «Quand la tontine d'entreprise crée le capital social intra-organisationnel en Afrique : Une étude de cas », *Management & Avenir* (n° 27), p. 119-134.

ROGGAN, J. (2015), « Motivation of german entrepreneurs to seek equity via crowdfunding : an exploratory study », *Dissertação (MPGI),* Fundaçao Getulio Vargas Sao Paulo 2015, 278p.
http://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/handle/10438/13623

SANTELLI E. (2010), « Entre ici et là-bas : les parcours d'entrepreneurs transnationaux.
Investissement économique en Algérie des descendants de l'immigration algérienne de France », *Sociologie,* n°3 (Vol. 1), p. 393-411.

SCHWIENBACHER, A. & LARRALDE, B. (2010). « "crowdfunding" of small entrepreneurial ventures ». *Working paper*, 23p.
http://ssrn.com/abstract=1699183

TERRAZAS A. (2010), « Diaspora Investment in Developing and Emerging Country Capital Markets: Patterns and Prospects, » *Migration Policy Institute*,

http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PBAAB970.pdf
WALDINGER, R. (1993) « Le débat sur l'enclave ethnique : revue critique », *Revue européenne des migrations internationales*, vol.9, n°2 p15-23
World Bank, (2013), « "crowdfunding"'s Potential for the Developing World, *infoDev, Finance and Private Sector Development Department* ». Washington, DC, 103p.
http://www.infodev.org/infodev-files/wb_"crowdfunding"report-v12.pdf.