

Les obstacles au succès du financement participatif en Côte d'Ivoire

Konan Benoit LANDOU

*Doctorant à l'université Felix Houphouët Boigny de Cocody
(Côte d'Ivoire)*

Yao Kra YAO

*Doctorant à l'université Felix Houphouët Boigny de Cocody
(Côte d'Ivoire)*

Résumé

Le présent travail de recherche examine les obstacles du succès du financement participatif en Côte d'Ivoire. Ainsi, à travers une étude qualitative et l'aune de la théorie du capital social nous avons identifié les facteurs déterminants de l'échec du financement participatif en Côte d'Ivoire. Les résultats de notre étude montrent que la défaillance du cadre juridique et réglementaire du financement participatif, Manque d'éducation financière et de sensibilisation sur le financement participatif, le manque de confiance aux jeunes, le manque de solidarité, problèmes liés à la répartition du profit de l'entrepris, manque d'ambition entrepreneuriale sont les obstacles au succès du financement participatif en Côte d'Ivoire.

Mots-clés : *Financement participatif, capital social, Cote d'Ivoire*

Abstract

This research examines the obstacles to the success of crowdfunding in Côte d'Ivoire. Through a qualitative study based on the social capital theory, we identified the determining factors behind crowdfunding failure in Côte d'Ivoire. The results of our study show that the lack of a legal and regulatory framework for crowdfunding, a lack of financial education and awareness regarding crowdfunding, a lack of trust in young people, a lack of solidarity, issues related to the distribution of company

profits, and a lack of entrepreneurial ambition are the primary obstacles to the success of crowdfunding in Côte d'Ivoire.

Keywords: Crowdfunding, social capital, Côte d'Ivoire.

Introduction

L'entrepreneuriat est souvent mis de l'avant comme facteur d'accroissement du dynamisme et de la prospérité d'une nation. Cela est perceptible dans les discours politique et scientifique. Il permet de renforcer la capacité d'adaptation d'un territoire en renouvelant ses acteurs économiques. L'entrepreneuriat crée des emplois, stimule la croissance économique et l'innovation, améliore les conditions sociales et renchérit que l'entrepreneuriat est le moteur du développement économique et social.

À cet égard, l'entrepreneuriat joue un rôle important dans la réduction de la pauvreté, l'égalité des sexes et la viabilité environnementale.

Conscient que le défi de l'émergence requiert un système financier performant et inclusif, l'État de Côte d'Ivoire s'est fixé l'objectif de bâtir une inclusion financière responsable, grâce à la construction d'un secteur financier stable et consensuel qui promeut un accès équitable aux produits et services financiers, des capacités financières et numériques, des produits et services innovants, soutenus par des mécanismes de partenariat public-privé. Ainsi, afin d'accroître le niveau et la qualité de l'accès aux services financiers, le gouvernement ivoirien se dote d'une Stratégie Nationale d'Inclusion Financière dont la vision à l'horizon 2024 était : « un accès accru aux produits et services financiers de la population notamment des femmes, des

jeunes, des MPME et des acteurs du secteur informel, assuré grâce à des partenariats innovants (SFD, Banques, Assurances, Opérateurs de téléphonie mobile, Fintech, etc.), permettant leur adaptation et une meilleure couverture y compris en milieu rural; la finance digitale devant jouer un rôle de premier plan avec la clientèle mieux éduquée et protégée ».

L'inclusion financière définit la possibilité pour les individus et les entreprises d'accéder à moindre coût à une gamme de produits et des services financiers utiles et adaptés à leurs besoins (transactions, paiements, épargne, crédit et assurance), proposés par des prestataires fiables et responsables.

L'inclusion financière signifie que les individus et les entreprises ont accès et recourent à un éventail de services financiers appropriés et fournis de manière responsable dans un environnement dûment réglementé. Pour l'UNCDF, la finance inclusive doit être réalisée de manière responsable. L'inclusion financière englobe toutes les initiatives visant à rendre des services financiers formels, disponibles, accessibles et abordables pour l'ensemble de la population. Cela requiert une attention particulière en faveur des segments de la population historiquement exclus ou mal desservis par le secteur financier formel.

La définition de l'Inclusion Financière retenue par la République de Côte d'Ivoire est la suivante : « L'inclusion financière consiste à favoriser l'accès des populations, y compris celles vulnérables ou exclues, aux services financiers formels adaptés et abordables en vue de leur utilisation ». Cependant, malgré cette politique d'inclusion

financière, les jeunes entrepreneurs peinent toujours à obtenir de l'emploi. De ce fait, nous avons l'accès limité aux crédits bancaires nécessaires pour le démarrage, la survie, voire la croissance de toute activité économique est l'un des principaux problèmes qui se posent aux petites et moyennes entreprises en Afrique subsaharienne. Dans la plupart de ces pays, les banques se montrent frileuses dans l'octroi de crédits aux petites et moyennes entreprises. De nombreux observateurs et experts soulignent que les banques africaines sont très liquides, mais les statistiques monétaires des banques centrales africaines révèlent une inquiétante faiblesse dans le financement des investissements (C. Kauffmann (2005).

Les difficultés d'accès au financement traditionnel (bancaire) des petites et moyennes entreprises les conduisent à se tourner vers d'autres sources de financement. Les PME de façon générale, et en particulier les startups éprouvent beaucoup de difficultés à accéder aux fonds auprès des banques, car ces entreprises manqueraient de garanties, leurs cash-flows seraient irréguliers et l'asymétrie d'information dans ces entreprises serait élevée (Cieply et Le Nadant, 2016).

C'est ainsi que le financement participatif paraît comme un moyen de financement efficace pour les jeunes entrepreneurs ou ceux qui souhaitent se lancer dans le monde l'entrepreneuriat.

Le financement participatif est un type de collecte de fonds en ligne qui permet aux startups de collecter des fonds auprès d'individus et d'organisations qui souhaitent les aider à atteindre leurs objectifs. En Côte d'Ivoire, le financement

participatif est utilisé pour aider les startups à collecter des fonds auprès d'individus et d'organisations qui souhaitent les aider à atteindre leurs objectifs.

Au regard de ce qui précède l'on devrait s'attendre à ce que les jeunes qui souhaitent se lancer dans l'entrepreneuriat se tournent vers le financement participatif comme moyen de financement de leur entreprise. Ainsi, le financement participatif devrait connaître un succès quant à son utilisation.

Cependant, force est de constater que malgré les difficultés liées aux financements classiques, les jeunes entrepreneurs hésitent à adopter le financement participatif comme moyen de financement de leurs entreprises ce qui limite le succès du financement participatif. Face à cette situation, l'on se pose la question suivante : quelles sont les obstacles du succès du financement participatif en Côte d'Ivoire ?

Pour répondre à cette question nous avons formulé notre hypothèse comme suit : les facteurs normatifs, relationnels, culturels et psychologiques sont à la base de l'échec du financement participatif en Côte d'Ivoire.

L'objectif de cette étude est d'identifier les différents obstacles au succès du financement participatif en Côte d'Ivoire. Plus spécifiquement montrer comment le cadre juridique influence le succès du financement participatif en Côte d'Ivoire ; montrer en quoi les relations entre les entrepreneurs influence l'adoption du financement participatif ; analyser les éléments culturels qui constituent un obstacle au développement du financement participatif ; identifier les freins psychologiques qui entravent le succès du financement participatif.

Cadre conceptuel et théorique (La Théorie du Capital Social)

La Théorie du Capital Social selon Robert Putnam, James Coleman, Francis Fukuyama est la théorie utilisée pour l'interprétation des résultats de cette étude. Le capital social fait référence aux réseaux, aux normes et à la confiance sociale qui facilitent la coopération et la coordination au sein d'une communauté ou d'une société. Cette théorie permet de décrire le niveau de confiance généralisée entre les différents acteurs en interaction dans la création d'entreprise tels que : les partenaires commerciaux, investisseurs et jeunes entrepreneurs. En outre, elle nous permet de montrer la prédominance de la confiance particulière (liens forts) sur la confiance généralisée (confiance institutionnelle ou commerciale), ce qui entrave les partenariats au-delà du cercle proche. Enfin, elle montre l'érosion des normes de réciprocité et de coopération nécessaires à l'action collective économique efficace.

I-Méthodologie de l'étude

1 -Echantillon

L'échantillonnage (ou sampling en anglais) est le processus de sélection d'un groupe d'individus qui va être interrogé dans le cadre d'une étude et qui symbolise une population de référence.¹ Il existe à cet effet plusieurs types

¹ [https://www.qualtrics.com/fr/gestion-de-l-experience/etude-marche/methode-echantillonnage/#:~:text=L'%C3%A9chantillonnage%20\(ou%20sampling%20en,symbolise%20une%20population%20de%20r%C3%A9f%C3%A9rence.](https://www.qualtrics.com/fr/gestion-de-l-experience/etude-marche/methode-echantillonnage/#:~:text=L'%C3%A9chantillonnage%20(ou%20sampling%20en,symbolise%20une%20population%20de%20r%C3%A9f%C3%A9rence.)

d'échantillonnages qui sont utiliser de façon isoler ou combiner par les chercheurs dans les cas de recherches. Dans la section suivante nous verrons les techniques d'échantillonnages utilisées dans cette étude.

1-1-Technique d'échantillonnage

La méthode d'échantillonnage désigne le processus de sélection d'un groupe restreint d'individus, à interroger dans le cadre d'une enquête à grande échelle. Dans le cadre de cette étude deux techniques d'échantillonnage sont retenus. Il s'agit de l'échantillonnage probabiliste et de l'échantillonnage par choix raisonne.

1-3-Echantillonnage non probabiliste (L'échantillonnage par boules de neige)

Cette méthode s'avère utile lorsque le chercheur éprouve des difficultés à trouver les sujets de l'enquête parce qu'ils constituent une population minoritaire ou une catégorie sociale bien précise. Elle est basée sur le principe des contacts personnels ou professionnels permettant de retracer les sujets recherchés. En d'autres mots, il s'agit de constituer un réseau permettant de trouver les répondants au fur et à mesure de la progression de l'enquête (Hervé Gumuchian et Claude Marois, 2018).

Dans cette étude, nous avons utilisé cette méthode pour construire notre échantillon qualitatif. En effet, nous nous sommes mis en contact avec nos enquêtés par le biais de nos contacts. Après chaque entretien nous demandons à notre interviewé de nous mettre en contacts avec d'autres

entrepreneurs avec qui il est en contact. C'est ainsi que nous avons constitué notre échantillon qualitatif. Cette méthode est utile pour choisir les participants à l'étude.

2-La taille de l'échantillon

La taille de notre échantillon définitif a été déterminée par effet de saturation. Puisqu'il s'agit d'une étude qualitative l'échantillon est constitué de manière empirique selon les objectifs de la recherche. En effet, ce sont les informations recueillies sur le terrain qui permettent de déterminer le nombre d'individus à interviewer dans l'étude. Nous avons arrêté nos entretiens lorsque nous avons atteint nos objectifs de recherche.

2-1-Le principe de saturation

Selon Pierre Mongeau, la taille de notre échantillon dépend principalement des objectifs poursuivis (compréhension-modélisation, exploration ou vérification-généralisation), du cadre financier ainsi que du temps dont nous disposons. Généralement, les études exploratoires et qualitatives ne requièrent pas de grands échantillons, tandis que les études de vérification et de généralisation en exigent de plus grands. L'échantillon d'une recherche poursuivant des objectifs de nature plus qualitative peut être relativement petit, car l'objectif n'est pas de rendre compte d'une population, mais de recueillir de l'information pertinente pour mieux comprendre un phénomène. Il ne s'agit pas de refléter fidèlement la répartition de caractéristiques d'une population, mais de proposer une compréhension d'un

phénomène à partir de perceptions existantes dans la population. Aussi, le nombre de personnes à rencontrer ou de documents à prendre en considération est soumis au principe de saturation de l'information. En simple, l'échantillon a atteint la taille souhaitable lorsque l'ajout d'information (d'entrevues) ne permet plus d'enrichir le modèle élaboré. Une première entrevue pourrait nous permettre de définir les principales fonctions, une deuxième d'éclaircir les points qui sont demeurés obscurs. Une troisième pourrait nous permettre d'ajouter des détails et de découvrir les fonctions avancées. Une quatrième encore pourrait nous aider à clarifier notre compréhension, etc. Mais, après la sixième ou la septième entrevue, il est très probable que nous percevions plusieurs redites et que nous ayons franchement l'impression d'avoir compris. L'ajout d'entrevues ne nous permettrait pas d'améliorer de manière significative notre compréhension. Nous serions alors saturés, plus d'information n'ajouterait plus rien à notre compréhension. Ainsi, en pratique, on atteint généralement cette saturation après sept à douze entrevues, Pierre Mongeau, (2009).

En résumé, le principe de saturation consiste à repérer les informations redondantes dans le discours des interviewées. La saturation est atteinte lorsque les entretiens ne permettent pas de faire émerger de nouveaux thèmes ou thématiques.

Tableau 1:Tableau de saturation

Numéros d'entretien	Nouveaux thèmes/Informations apportées	Observation
1-3	Le manque de confiance, la pression familiale	On observe des raisons liées à la famille
4-8	La confusion relationnelle Le manque de confiance, La recherche d'intérêt personnel Problèmes liés à la répartition du profit de l'entreprise	On constate l'émergence de raison relationnelle.
9-12	La méfiance des structures envers des jeunes et entre pairs, la méfiance entre pairs, Le manque de solidarité, L'utilisation des liens forts dans l'entrepreneuriat	Ici nous assistons à la dégradation des relations entre les individus.
13-15	Les mêmes thématiques abordées dans les entretiens précédents reviennent.	Il y a plus de nouvelles thématiques qui émergent des entretiens.

2-2-Unités statistiques

Cibles	Nombre
Chambre du commerce	01
INIE	01
GUDE-PME	01
BC-Emplois	01
MPME	02
Fondateurs de plateforme de financement participatif	02
Détenteurs de start-ups	06
TOTAL	15

3-Méthodes d'analyse

1-L'analyse catégorielle

L'analyse catégorielle est vue comme la forme classique de l'analyse de contenu. Elle est réalisée à partir d'une grille, dite grille d'analyse catégorielle, qui permet de balayer le texte et de repérer les répétitions fréquentielles thématiques. Elle englobe la totalité d'un texte pour le passer au crible du dénombrement et de la classification de thèmes ou d'items significatifs. On effectue d'abord un décompte par fréquence de présence (ou d'absence) d'unités définies. On découpe ensuite le texte en unités puis on classe ces unités en catégories selon des regroupements analogiques. Les catégories permettent la classification de ce que l'on considère être les éléments constitutifs du message (Bardin, 1989).

2-Théorisation enracinée

La théorisation ancrée est une méthode d'analyse qualitative « visant à générer inductivement une théorisation au sujet d'un phénomène culturel, social ou psychologique, en procédant à la conceptualisation et la mise en relation progressives et valides de données empiriques qualitatives » (Paillé, 1996, p. 184). Elle permet une formulation provisoire pour comprendre la complexité des phénomènes tant au niveau conceptuel qu'au niveau empirique de ses mises en situation.

La théorisation ancrée peut se caractériser par la conceptualisation des données empiriques. La méthode est

un aller-retour constant et progressif entre les données recueillies sur le terrain et un processus de théorisation. Le principal outil est la catégorie, elle permet de faire le lien entre la technique qualitative et l'effort de conceptualisation.

« La théorisation » : il ne s'agit pas vraiment de produire une théorie au sens de modèle de travail pour la compréhension, mais une théorisation, c'est-à dire d'arriver à une compréhension nouvelle des phénomènes. Théorisation désigne « à la fois le processus et le résultat, tout en indiquant que le résultat lui-même n'est pas une fin mais plutôt l'état dans lequel se trouve, à un moment donné, une construction théorique donnée » (Paillé, 1996, p. 184). « Ancrée » : l'activité de théorisation est toujours ancrée dans les données recueillies sur le terrain. « Le matériau empirique est à la fois le point de départ de la théorisation, le lieu de la vérification des hypothèses émergentes, et le test ultime de la validité de la construction d'ensemble » (Paillé, 1996, p. 185).

Cette démarche comprend six opérations, ou étapes, qui ne sont ni linéaires, ni équivalentes, leur ampleur varie en cours de recherche. Les six opérations de la méthode d'analyse par théorisation ancrée sont : la codification, la catégorisation, la mise en relation, l'intégration, la modélisation et la théorisation.

La codification c'est la reformulation de la réalité vécue ou exprimée par l'acteur : « Opération intellectuelle du chercheur qui consiste à transformer des données brutes (faits observés, paroles recueillies...) en une première formulation scientifique » (Mucchielli, 1996, p. 25). Il s'agit

de dégager l'essentiel dans le discours recueilli ou la situation observée. Ici, le chercheur écrit directement dans la marge des retranscriptions l'essentiel du discours, il part de la réalité exprimée. A cet effet, il existe deux formes de codifications : la codification quantitative et la codification qualitative. La codification quantitative fonctionne sur des hypothèses préalablement établies, pendant que la codification qualitative est un processus de lecture des données

La catégorisation, « Une catégorie est un mot ou une expression désignant, à un niveau relativement élevé d'abstraction, un phénomène culturel, social ou psychologique tel que perceptible dans un corpus de données » (Paillé, 1996, p. 186).

La mise en relation, dans la pratique, la mise en relation a déjà commencé dans la catégorisation, il s'agit donc ici de la systématiser : tel phénomène est-il en relation avec tel autre ? Le travail consiste donc à mettre en relation les phénomènes observés, par exemple par ressemblance, dépendance, fonctionnement ou hiérarchie.

L'intégration, il s'agit ici de dépasser les différents phénomènes observés pour voir émerger un phénomène général. L'intégration permet de renommer précisément ce sur quoi porte l'étude.

La modélisation, une fois le phénomène général saisi, l'analyse se poursuit à un niveau d'abstraction élevé. « Le travail consiste à reproduire le plus fidèlement possible l'organisation des relations structurelles et fonctionnelles caractérisant le phénomène principal cerné au terme de l'opération d'intégration » (Pailié, 1996, p. 189).

II-Résultats

1-La défaillance cadre juridique et règlementaire du financement participatif

Les plateformes de financement participatif semblent moins sécurisées pour jouer leur rôle d'intermédiaire entre investisseur et entrepreneurs. Cette insécurité inquiète les jeunes entrepreneurs à s'aventurer dans une telle aventure aux contours flous. Ainsi, les six (06) détenteurs de startups que nous avons enquêté ont déclaré avoir peur de se faire arnaquer sur les plateformes de financement participatif. L'absence de cadre juridique performant pour le financement participatif suscite un sentiment d'inquiétude chez les jeunes détenteurs de start-ups. Ce qui limite son utilisation par ceux-ci. Comme le disait un entrepreneur en ces termes :

« C'est l'aspect règlementaire et y'a tout ce qui est de blanchiment d'argent parce que vous faites une plateforme funding et donc ça peut être pour l'épargne publique et comment vous assurez que celui qui va déposer l'argent, cet argent-là est issue d'une activité licite et qu'il ne s'agit pas d'un canal par lequel les gens passent pour blanchir l'argent ? Comment on fait pour s'assurer ça, et bien la Côte d'Ivoire est cas même épinglé à ce niveau-là ».

Ainsi, selon un rapport de IMF, (2022), jusqu'à récemment, la Côte d'Ivoire ne disposait pas d'un cadre réglementaire spécifique au financement participatif. La réglementation

existante s'appuyait principalement sur le cadre général des activités financières et bancaires, notamment la Loi n° 2014-668 du 24 juillet 2014 relative à la réglementation bancaire et financière, ainsi que sur la réglementation relative aux placements et aux activités de capitaux (IMF, 2022).

En résumé, le cadre réglementaire du financement participatif en Côte d'Ivoire est encore en développement, avec des initiatives en cours pour établir des règles claires. La mise en place d'un cadre adapté est essentielle pour soutenir l'innovation financière, protéger les investisseurs et stimuler l'entrepreneuriat dans le pays, IMF, (2022).. Ce constat est observé dans d'autres pays où le financement participatif est plus développé comme le Maroc. En effet, Plusieurs chercheurs comme Ait Malhou F. et A.Maimoun (2020) affirment que l'offre des produits participatifs au Maroc est insuffisante pour répondre à la demande (Ait Malhou F. et A.Maimoun (2020)). Le traitement fiscal, juridique et réglementaire reste toujours incomplet, ce qui explique le retard de l'avancement de cette industrie.

En effet, Plusieurs chercheurs comme Ait Malhou F. et A.Maimoun (2020) affirment que l'offre des produits participatifs au Maroc est insuffisante pour répondre à la demande (Ait Malhou F. et A.Maimoun (2020)). Le traitement fiscal, juridique et réglementaire reste toujours incomplet, ce qui explique le retard de l'avancement de cette industrie.

3-Manque d'éducation financière et de sensibilisation sur le financement participatif

L'absence de culture entrepreneuriale se manifeste par l'éducation financière insuffisante. En effet, l'éducation financière est compréhension du monde économique. Cette éducation permet aux jeunes d'acquérir des compétences qui leur permettront de mieux gérer leurs finances. L'absence de ces compétences se traduit par l'insolvabilité. Cette réalité est perceptible dans les propos de cet enquêté :

« Il faut dire que les jeunes ivoiriens n'ont pas la culture entrepreneuriale. On n'a pas cette manière de faire dans nos habitudes. Sinon je sais que les libanais le font avec leurs frères qui viennent d'arriver. Nous quand on se met ensemble chacun cherche ses propres intérêts ».

Les recherches de Bamba Niabaga (2023), confirment cela. Selon lui il n'existe pas d'apprentissage chez les entrepreneurs en Côte d'Ivoire. Ce qui crée un manque de culture entrepreneuriale et fait que les jeunes ne se considèrent pas comme des entrepreneurs.

4-Manque de confiance aux jeunes

Ce manque de confiance est dû aux comportements des jeunes vis-à-vis de certaines structures de financement. Certains jeunes entrepreneurs n'ont de comportement économiquement responsable. Dans cette optique, il est difficile pour les jeunes ivoiriens de mobiliser des

ressources à travers les réseaux de relations. Le manque de confiance entre les membres crée une méfiance des uns vis-à-vis des autres ce qui limite les formes de coopération. Ainsi, nous assistons à un manque de solidarité entre les entrepreneurs qui ne se font pas confiance. Cela se perçoit dans les propos d'un enquêté qui disait ceci :

« Les jeunes ivoiriens ne sont pas sérieux, ils sont trop malhonnêtes c'est difficile de travailler avec eux. En tout cas ils doivent changer leur comportement sinon ça sera difficile de collaborer entre eux-mêmes ».

Selon Granovetter les liens faibles (relations éloignées) sont cruciaux pour l'innovation et l'accès à de nouvelles opportunités. Dans notre cas nous constatons un manque de confiance chez les jeunes qui évitent ces liens, se repliant sur des forts (famille, amis proches), ce qui limite leur accès à des ressources variées. Le manque de confiance engendre le manque de solidarité entre les jeunes.

5-Le manque de solidarité

Le manque de solidarité est un facteur qui empêche les jeunes de vouloir coopérer pour créer des entreprises. La solidarité étant une des bases de la collaboration et de la coopération entre les membres d'une communauté, si l'on constate une absence de coopération entre les jeunes entrepreneurs c'est parce que ceux-ci manquent de solidarité entre eux. L'absence de solidarité crée la méfiance et conduit chacun à évoluer de manière solitaire. La méfiance entraîne souvent des concurrences malsaines

entre les jeunes. De ce fait, au lieu de collaborer les jeunes rentrent dans les conflits d'intérêts. Cela se perçoit à travers les comportements de certains jeunes qui parviennent à associer pour créer des entreprises. Comme le disait cet entrepreneur :

« Nous les africains là on ne peut pas se mettre ensemble pour travailler oh. On n'est pas comme les blancs. Nous ne sommes pas solidaires. Chacun veut évoluer seul de son côté. L'homme noir n'est pas solidaire oh. »

Ainsi, selon les principes d'Elinor Ostrom (2010) sur Persée, sans règles claires de surveillance et de sanctions graduées, le "comportement de passager clandestin" ou la peur d'être lésé détruit la solidarité. La méfiance que vous observez est la conséquence rationnelle d'un manque de garanties collectives. Ostrom souligne que si les jeunes ne perçoivent pas de bénéfices immédiats à la coopération (réciprocité), ils basculent vers des stratégies individuelles. La "concurrence malsaine" que vous décrivez est ce qu'elle appelle l'échec de l'action collective : l'intérêt personnel à court terme l'emporte, ruinant la ressource commune (l'entreprise).

6-Problèmes liés à la répartition du profit de l'entreprise

Plusieurs enquêtés ont évoqué la raison de la répartition des profits comme étant l'une des causes de la difficile collaboration entre les jeunes. En effet, même lorsque les jeunes parviennent à associer pour créer une entreprise, il

se pose un problème majeur qui est celui de partager les profits de l'entreprise. Cela résulte du manque de respect des accords tacite que les entrepreneurs se sont fixés avant leur collaboration. En effet, les accords de collaboration ne sont pas forcément écrits au début de la collaboration. Alors une confusion s'installe dans la repart des parts de l'entreprise. Car les entrepreneurs ne contribuent pas forcément de manière égale à la réalisation du projet. Ainsi, ceux qui contribuent plus veulent une plus grande part des profits. Ce qui crée des tensions au sein du groupe et finir par faire disparaître l'entreprise. Ce qui signifie que les conflits d'intérêts sont pour la plupart responsable de l'interruption des initiatives entrepreneuriales des jeunes.

Dans ses travaux sur l'**encastrement social** (notamment dans son ouvrage *Economic Action and Social Structure*), Granovetter souligne que les relations économiques sont profondément ancrées dans les réseaux sociaux.

Selon Mark Granovetter, les entrepreneurs comptent souvent sur des relations de proximité (accords tacites) plutôt que sur des contrats formels. Si cela facilite le lancement, l'absence de formalisme juridique devient un piège dès que la valeur est créée

Ce résultat confirme que les liens forts (amitié, parenté) ne suffisent pas à réguler la perception d'équité. Lorsque la contribution est inégale, la norme de réciprocité est brisée, transformant le capital social initial en passif conflictuel.

7-Manque d'ambition entrepreneuriale

Ici on parle des entrepreneurs opportunistes, ils commencent l'entrepreneuriat sans véritable plan de base. Ils se lancent dans des activités parce que celle-ci est jugée rentable sans même chercher à comprendre les contours. Ce groupe de jeunes sont des entrepreneurs opportunistes qui ont décidé de se lancer dans l'entrepreneuriat pour des raisons économiques. Leur seul objectif c'est la recherche de profit sans chercher à innover. Ils répètent les mêmes actions et finissent par abandonner au bout d'un certain temps. Cette manière de faire est contraire à l'entrepreneur schumpetérien. C'est ainsi qu'un enquêté disait ceci :

« La plupart des jeunes n'ont pas d'ambition entrepreneuriale. Ils se lancent dans l'entrepreneuriat par défaut. C'est-à-dire lorsqu'ils ont tout tenté que ça ne marche pas ils se lancent dans l'entrepreneuriat ».

Alors que selon Schumpeter l'entrepreneur est un acteur rationnel qui calcule ses actions. Pour lui c'est un calculateur génial, car il peut prévoir mieux que les autres l'évolution du marché, (1935). Ce qui n'est pas le cas des jeunes entrepreneurs en Côte d'Ivoire. En effet, ceux-ci sont des « opportunistes" se contentent de répéter des modèles existants (commerce de proximité, services basiques) sans innover. Ils sont dans une logique de gestionnaire de flux et non de créateur de valeur. Le manque d'ambition est ici synonyme de mimétisme économique, ce qui sature le marché et limite la rentabilité.

Conclusion

Le présent travail porte sur les obstacles du succès du financement participatif en Côte d'Ivoire. Le problème posé par ce sujet est que malgré les difficultés liées aux financements classiques, les jeunes entrepreneurs hésitent à adopter le financement participatif comme moyen de financement de leurs entreprises ce qui limite le succès du financement participatif. Ainsi l'on se pose la question de savoir quelles sont les obstacles du succès du financement participatif en Côte d'Ivoire ? De cette question découle l'hypothèse selon laquelle les facteurs normatifs, relationnels, culturels et psychologique sont à la base de l'échec du financement participatif en Côte d'Ivoire.

De ce fait, l'objectif de cette étude est d'identifier les différents obstacles au succès du financement participatif en Côte d'Ivoire. Il s'agit de manière spécifique de montrer comment le cadre juridique influence le succès du financement participatif en Côte d'Ivoire ; montrer en quoi les relations entre les entrepreneurs influencent l'adoption du financement participatif ; analyser les éléments culturels qui constituent un obstacle au développement du financement participatif ; identifier les freins psychologiques qui entravent le succès du financement participatif.

A travers la théorie du capital social et La Théorie du Comportement Planifié dans une approche qualitative nous avons identifié les obstacles du financement participatif en Côte d'Ivoire résumés comme suit.

D'abord, nous avons l'insuffisance du cadre juridique et réglementaire du financement participatif étant facteur qui suscite la peur chez les jeunes, ce qui les empêche de faire recours au financement participatif dans le processus de création de leur entreprise.

En plus, le manque d'éducation financière et de sensibilisation sur le financement participatif crée le manque de compétences dans la compréhension du monde entrepreneurial et sur les formes de collaboration. Aussi le manque de confiance aux jeunes entraîne souvent des concurrences malsaines entre les jeunes. Ce qui entraîne le manque de solidarité qui crée la méfiance et conduit chacun à évoluer de manière solitaire. Par ailleurs nous avons les problèmes liés à la répartition du profit de l'entreprise créent un environnement conflictuel qui empêche les jeunes de collaborer efficacement. Cela résulte du manque d'ambition entrepreneuriale limite les actions entrepreneuriales. De ce fait les jeunes sont des entrepreneurs opportunistes qui ont décidé de se lancer dans l'entrepreneuriat pour des raisons économiques. Tous ces facteurs constituent un obstacle au succès du financement participatif en Côte d'Ivoire. Alors pour favoriser le développement du financement participatif en Côte d'Ivoire, il faut trouver des solutions à chacun de ses problèmes.

Reference bibliographique

Ajzen Icek, 1991. The theory of planned behavior, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211, Détails sur ScienceDirect.

Cieply Florence, et Le Nadant, Anne-Laure, 2016. Le financement des PME : Vers de nouveaux modèles ? *Revue d'économie financière*, 121(1), 163-180.

Granovetter Mark S, 1973. The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78(6), 1360-1380

Granovetter Mark, 1985. Economic Action and Social Structure : The Problem of Embeddedness, *American Journal of Sociology*, 91(3), 481-510.

Kauffmann Céline, 2005. Le financement des PME en Afrique. Centre de développement de l'OCDE, Repères n° 7.

Ostrom Elinor, 2010. *Gouvernance des biens communs : Pour une nouvelle approche des ressources naturelles* (Traduit par de Boeck, original publié en 1990).

Putnam Robert D, 2000. *Bowling alone: The collapse and revival of American community*, Simon et Schuster.

Williamson, Oliver E, 1985. *The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting*, Free Press.