



**La propension à financer un projet public dans le cadre d'une approche  
participative : cas de la ville de Thiès (Sénégal)**

**Henri Joël NIOUKY, Madické Mbodji NDIAYE, Cheikh Tidiane NDIYE**

**Groupe de Recherche en Economie et Développement des Territoires  
(GREDT) de l'UAD**

**Henri Joël NIOUKY est doctorant en sciences économiques, UFR économie-management-  
ingénierie juridique-Bambey-**

**Laboratoire LIRSS-Université Alioune DIOP-Sénégal**

**Madické Mbodji NDIAYE : Enseignant chercheur en économie, UFR Economie-  
Management-ingénierie juridique-Bambey-**

**Cheikh Tidiane NDIAYE : Professeur agrégé, Enseignant chercheur en économie, UFR  
Sciences économiques et de Gestion-Université Gaston Berger-Saint-Louis-**

**Résumé :**

Face à l'inefficacité des mécanismes traditionnels de financement des collectivités territoriales, cette étude examine les déterminants de la propension à financer un projet public dans le cadre d'une approche participative. Une enquête menée à Thiès (Sénégal) sur 531 individus, analysée à l'aide d'un modèle Logit binaire, montre que la contribution est influencée par des facteurs comme : le niveau de contribution demande, la proximité identitaire (les avantages socio-économiques perçus du projet). En revanche, le souhait de recevoir une contrepartie réduit significativement la probabilité de contribuer. Ces résultats soulignent l'importance de renforcer la communication autour des projets publics et d'améliorer la transparence pour encourager la participation citoyenne.

**Mots clés :** Projet public ; financement participatif ; propension à contribuer

**Digital Object Identifier (DOI):** <https://doi.org/10.5281/zenodo.14731277>

**Published in:** Volume 4 Issue 1



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/).

## Introduction

Les collectivités<sup>1</sup> territoriales dans les pays en développement sont souvent confrontées à un manque de ressources pour financer leurs projets. Elles sont généralement laissées à elles-mêmes à cause des ressources gouvernementales très limitées en plus de l'incapacité des budgets locaux à financer des projets pouvant améliorer les conditions de vie des populations. Au Sénégal, les transferts financiers de l'Etat aux collectivités territoriales se sont élevés environ à **325 milliards** entre 2013 – 2020 majoritairement sous forme des fonds de dotations (**52,92%**). Cependant, ces montants restent insuffisants pour répondre aux besoins croissants des populations, notamment en raison de la faible mobilisation des ressources fiscales locales (taux de recouvrement rarement supérieur à 42%).

Dans ce contexte, les citoyens peuvent avoir une propension à contribuer financièrement à la réalisation des projets d'infrastructure et de développement économique et social. La propension à contribuer au financement d'un projet public peut être définie comme un comportement ou une décision d'un individu à participer financièrement à la réussite du projet. Cette approche participative permet aux collectivités territoriales de collecter des fonds complémentaires dans le but de réaliser des projets d'intérêt général.

Au Sénégal, le cas de la plateforme « Touba Ca Kanam » est une bonne illustration de l'implication des citoyens dans l'amélioration des conditions de vie de leur communauté. En 2022, plus d'un milliards huit cent millions (1 800 000 000 FCFA) a été collecté auprès des citoyens pour financer des projets socio-économiques dans la ville sainte de Touba. En 2020 plus de quatre-vingt-deux (82) puits d'infiltration ont été construits pour pallier les problèmes d'assainissement avec une somme globale de plus 350 millions (35 000 0000 FCFA) collectée auprès des citoyens. La plateforme Niintche parvient aussi à mobiliser des fonds pour réaliser des projets d'adduction d'eau ; de rénovation de salles de classes ... dans les zones rurales du Sénégal. Ceci grâce à la contribution symbolique de cinquante (50 ou 100 FCFA) des internautes. Entre 2020 et 2022, plus de trente puits sont construits dans différents villages du Sénégal avec une contribution globale de plus trente millions (30 000 000 FCFA).

---

<sup>1</sup> Vincent RENARD, « Finances locales et formes du développement urbain », *Revue d'économie financière*, n° 86 (2006): 147-56.

En France aussi plusieurs projets territoriaux sont financés depuis 2014 grâce à l'implication et à la participation<sup>2</sup> active des citoyens. L'exemple de la commune de LANGOUET (France) en est une illustration. Puisqu'elle a pu lever 40 000 euros de prêts participatifs avec un taux d'intérêt de 2% en seulement 45 jours grâce à la participation de trente-sept (37) investisseurs citoyens pour financer une étude de projet public (construction d'habitats co-responsables de l'économie circulaire). En 2016, la commune de Guadeloupe de Bouillante (France) a quant à elle aussi réussi à mobiliser ses citoyens autour d'un projet de transition énergétique. En effet, 75000 euros ont pu être levés auprès de particuliers pour un taux d'intérêt de 3,5%. Globalement, cinq (05) milliard d'euros ont été collectés en France en vue de financer les projets collectifs entre 2015-2021. Et rien qu'en 2021, 196,8 millions d'euros ont été collectés pour 165555 projets culturels ; humanitaires et sociaux grâce à la participation de quatre millions citoyens financeurs.

Cependant, la décision<sup>3</sup> de contribuer au financement d'un projet public peut être confrontée à un certain nombre de problèmes dont le premier est lié à la confiance des citoyens financeurs vis-à-vis de leurs autorités (porteuses du projet). En effet, la mauvaise perception des citoyens sur la gestion financière des ressources de la collectivité à laquelle ils appartiennent peut décourager les financeurs à contribuer. De plus le manque de transparence ; les pratiques nébuleuses et de corruption peuvent diminuer le niveau de confiance. Par ricochet, cela peut influencer négativement la propension d'un individu à contribuer financièrement.

Le deuxième problème qui peut être lié à la décision de financer un projet public est la contrainte financière de l'individu sollicité : la situation financière du financeur peut le pousser à s'abstenir. La personne peut avoir plusieurs charges à gérer (loyer à payer ; nombre de personnes à sa charge ; autres projets individuels) au moment de la campagne de financement. Par conséquent, la chance de contribuer pour un individu à revenu modeste peut diminuer. Il faut noter également qu'au-delà de la situation financière et de la confiance envers les autorités, les valeurs du projet en termes d'avantage peuvent influencer la propension de participer. Si par exemple l'individu pense que le projet auquel il compte financer ne génère pas assez de bénéfices par rapport à l'amélioration du bien-être de sa communauté.

Dans l'analyse économique classique, les caractéristiques (non rivalité et non exclusion) des projets publics sont la cause de la fourniture sous optimale de ces biens publics. Dans la mesure

---

<sup>2</sup> JASMINE DEMERS MOREAU et SARAH GOSSELIN, « FINANCEMENT PARTICIPATIF ET INTERACTIONS AVEC LA FISCALITÉ », *Cahier de recherche*, 2018, 11.

<sup>3</sup> Insaf Khelladi, Sylvaine Castellano, et Aurore Bertaud, « Les déterminants de la confiance de l'internaute dans le contexte d'une collecte de crowdfunding », *Innovations*, n° 2 (2018): 117-40.

où il est impossible d'exclure un individu dans la consommation d'un bien public même s'il refuse de contribuer. Cela explique le comportement d'incivisme et égoïste qu'un individu peut adopter quand il s'agit de contribuer au financement d'un projet public. De plus, l'intransitivité des préférences sociales peut influencer la propension de l'individu à contribuer financièrement<sup>4</sup>. En effet, l'individu peut ne pas être convaincu de la valeur ou des avantages économiques du projet (en termes de bien-être). Par conséquent, ses préférences ne seront pas conformes à celles de la collectivité à laquelle il appartient. Fort de ce constat, il devient alors important de se demander : **quels sont les facteurs qui peuvent influencer la propension à financer un projet public dans le cadre d'une approche participative ?** La compréhension de ces facteurs permettra aux porteurs de projets publics d'assurer une gestion efficace des ressources publiques en vue d'améliorer les conditions de vie des populations. Il s'agit de manière générale, de proposer des pistes de réflexion en vue de considérer le financement participatif<sup>5</sup> comme un outil innovant de collecte de fonds qui permet d'assurer une gestion efficace des ressources publiques locales. Spécifiquement, spécifiquement, Il s'agit dans ce papier d'analyser les facteurs<sup>6</sup> qui influencent la chance d'un individu à participer financièrement au projet public. Et d'examiner les enjeux économiques et sociaux liés à la contribution financière dans les projets publics.

Par intuition, nous considérons que la capacité financière du financeur et les valeurs (valeurs culturelles et avantages économiques) du projet à financer augmentent la chance d'un individu de contribuer financièrement. Nous considérons également que le souhait d'un individu de disposer d'une contrepartie augmente la chance du financeur de contribuer.

Ce papier est structuré de la façon suivante : la première partie porte sur la revue des théories économiques qui traitent de la propension à financer un projet public ; dans la deuxième partie, il s'agit de passer en revue la littérature sur le financement participatif ; la troisième partie concerne la démarche méthodologique et enfin nous allons procéder à l'analyse statistique descriptive et économétrique dans la quatrième partie.

## **I. La propension à financer et les théories économiques**

---

<sup>4</sup> Cécile Fonrouge, « Crowdfunding et diasporas: le financement participatif vient-il remettre en cause les acteurs du financement diasporique? », *Innovations*, n° 1 (2017): 211-31.

<sup>5</sup> Sophie Renault, « Quand un maire fait appel au financement participatif pour reconstruire une école. Décryptage et analyse », in *Annales des Mines-Gérer et comprendre* (FFE, 2018), 51-67.

<sup>6</sup> B. A. S. Philippe, « Soutenir financièrement et collectivement les projets manchois valorisant le territoire: le département de la Manche à la pointe du financement participatif », s. d.

Plusieurs théories économiques abordent la propension ou la disposition pour un individu à contribuer ou non au financement d'un projet public. Nous pouvons citer parmi celles-ci : la théorie de la décision stratégique; la théorie de la rationalité et la théorie des jeux.

La théorie de la rationalité<sup>7</sup> suppose que les individus sont parfaitement rationnels dans leur prise de décision, c'est-à-dire qu'ils ont une connaissance complète et exacte des différentes options disponibles, qu'ils évaluent toutes les conséquences possibles de chaque option et qu'ils choisissent l'option qui maximise leur utilité<sup>8</sup> ou leur satisfaction. Dans le cadre de ce travail, nous pouvons considérer que l'individu cherche des informations par rapport aux avantages économiques du projet auquel il veut contribuer. Puisque la rationalité suppose l'adoption d'un comportement égoïste, l'individu cherchera avant de contribuer à maximiser son niveau de satisfaction en étant certain de disposer d'une contrepartie financière.

Cependant, la théorie de la rationalité est critiquée car elle ne prend pas en compte les limites de la connaissance et des capacités cognitives des individus, ni les émotions, les biais cognitifs et les autres facteurs qui peuvent influencer la prise de décision<sup>9</sup>. En réponse à ces critiques, d'autres approches ont été développées, telles que la théorie de la décision stratégique (rationalité limitée).

La théorie de la décision<sup>10</sup> stratégique développée par Herbert SIMON (1947) stipule que les individus ne sont pas toujours pleinement rationnels dans leur prise de décision, mais plutôt soumis à des contraintes cognitives et informationnelles qui limitent leur rationalité. Cette théorie implique l'identification des différents choix possibles, l'évaluation de leurs avantages et inconvénients, et la sélection d'une décision optimale en fonction des objectifs et des contraintes de l'individu ou de l'organisation. Elle prend en compte des facteurs tels que l'incertitude, la concurrence, les ressources disponibles, les préférences et les valeurs des décideurs, ainsi que les conséquences potentielles des décisions prises.

La théorie des jeux<sup>11</sup> est une branche de la théorie de la décision qui étudie les interactions stratégiques entre plusieurs agents rationnels. Elle cherche à comprendre comment les joueurs

---

<sup>7</sup> Raymond Boudon, « Le "paradoxe du vote" et la théorie de la rationalité », *Revue française de sociologie* 38, n° 2 (1997): 217-27, <https://doi.org/10.2307/3322930>.

<sup>8</sup> Raymond Boudon, « Essais sur la théorie générale de la rationalité », <http://journals.openedition.org/lectures>, consulté le 10 mai 2023, <https://journals.openedition.org/lectures/3956>.

<sup>9</sup> Wafa Hakim Orman, « Choosing a Community: Providing Local Public Goods When Opting Out Is an Option », *SSRN Electronic Journal*, 2013, <https://doi.org/10.2139/ssrn.2304446>.

<sup>10</sup> Adam M. Williams, « Local Preferencing for Local Suppliers: Examining the Use of Locality in Public Procurement », *Public Money & Management* 34, n° 3 (4 mai 2014): 165-72, <https://doi.org/10.1080/09540962.2014.908006>.

<sup>11</sup> Gaël Giraud, *La théorie des jeux*, vol. 3001 (Flammarion, 2000).

prennent des décisions en tenant compte de leurs choix réciproques et des conséquences de ces choix. Dans un jeu de contribution, les joueurs doivent décider individuellement s'ils veulent contribuer ou non à un bien public. La décision de chaque joueur affecte la récompense globale pour tous les joueurs. Si tous les joueurs contribuent, le bien public est financé et tous les joueurs bénéficient de ses avantages. Si aucun joueur ne contribue, le bien public n'est pas financé et tous les joueurs subissent les conséquences négatives.

La théorie des jeux permet d'étudier les stratégies possibles pour les joueurs dans ce type de situation et de prédire les résultats probables. Par exemple, la stratégie dite "du passager clandestin" consiste à ne pas contribuer tout en bénéficiant des avantages du bien public si les autres joueurs contribuent. Cette stratégie peut conduire à une situation où personne ne contribue, car chacun a intérêt à suivre cette stratégie pour éviter les coûts de la contribution.

Cependant, la recherche en économie comportementale<sup>12</sup> a montré que les individus ne se comportent pas toujours de manière rationnelle dans ces situations, mais qu'ils peuvent être motivés par des normes sociales, des préoccupations éthiques ou l'émotion. Par conséquent, la théorie des jeux doit être utilisée avec prudence et complétée par d'autres approches pour comprendre la propension à contribuer.

## **II. La propension à contribuer et le financement participatif**

Dans la littérature, l'approche participative du financement a fait ses preuves à travers le monde et connaît un essor considérable ces dernières années. Les travaux de Pulh et Duro (2015) montrent que les facteurs explicatifs<sup>13</sup> de la participation et de la réussite du crowdfunding sont de trois types : les premiers facteurs sont liés à la confiance des financeurs vis-à-vis du projet culturel (la culture est un bien public) ; les seconds sont liés à l'attachement des financeurs vis-à-vis projet et du territoire dans lequel le projet doit être réalisé ; alors que le troisième type de facteurs est lié à la campagne que doit mener le porteur de projet (une collectivité territoriale dans le cadre de notre étude) pour convaincre ces pairs ou les citoyens à contribuer en vue de pouvoir réaliser le projet public. Selon Mollick (2014) et Balboni et Cie (2014), une très bonne structuration de la campagne

---

<sup>12</sup> C. Keser et F. Winden, « Conditional cooperation and voluntary contributions to public goods », *Scandinavian Journal of Economics* 102 (2000), <https://doi.org/10.1111/1467-9442.00182>.

<sup>13</sup> Juliette Passebois-Ducros et M. Pulh, « Vers un modèle conceptuel des facteurs explicatifs de la participation et de la réussite d'une opération de crowdfunding dans le secteur culturel non marchand », in *13th international conference on arts & cultural management*, vol. 26, 2015.

de communication<sup>14</sup> et une bonne présentation du projet augmente le niveau de confiance des financeurs et les incitent à contribuer. L'autre facteur qui augmente le niveau de confiance des financeurs est la notoriété ou la réputation du porteur de projet.

L'analyse empirique de Bernard et Gazel (2017) prend en compte l'effet de l'aversion au risque sur la contribution locale (contribution du réseau social du porteur de projet) et la contribution distante (contribution des financeurs situés à 50 Km de la ville du porteur de projet). Leurs résultats montrent que l'aversion au risque prédit négativement et significativement le niveau de la contribution distante. C'est-à-dire que les financeurs sont souvent réticents quand ils sont distants du projet et du porteur de projet. Puisqu'ils n'ont pas suffisamment d'informations pour atténuer le degré du risque encouru. Par contre, la contribution locale est positive mais non significative par rapport à l'aversion au risque. Cela signifie que les financeurs qui constituent le réseau social du porteur de projet sont moins réticents quand ils sont sollicités à contribuer.

Dans le cadre des collectivités territoriales, la réputation de l' élu local dépendra de sa gestion. S'il a une bonne réputation par rapport à la gestion de sa collectivité, son réseau social s'agrandit et par conséquent il aura la chance de réussir la levée de fonds<sup>15</sup>. Les facteurs liés à la campagne de financement concernent la durée et le montant demandé par le porteur de projet. Belleflamme (2014) montre que le niveau de contribution des financeurs est plus élevé pendant les 68 premiers jours au-delà desquels l'on constate une diminution drastique. Et plus le montant est élevé selon Belleflamme, plus il y a besoin d'élargir son réseau social ou capital social. Les « facteurs attachement territorial<sup>16</sup> » se basent sur la proximité identitaire et la proximité géographique entre le porteur projet et les financeurs<sup>17</sup>. La proximité identitaire signifie que, les valeurs des financeurs ou citoyens financeurs et celles du projet doivent être proches. C'est-à-dire que ces derniers (citoyens financeurs) s'identifient en termes de valeurs au projet soumis à leur contribution. Alors que la proximité géographique signifie que les financeurs et le porteur de projet partagent le même territoire physique ou numérique. Les travaux de Mollick (2014) montrent que les financeurs qui partagent le même espace territorial et les mêmes valeurs avec le porteur du projet sont plus coopératifs que les autres.

---

<sup>14</sup> Leo TRESPEUCH et Elisabeth ROBINOT, « Le Crowdfunding: une nouvelle forme de participation », *Revue de Management et de Stratégie* 11, n° 1 (2014): 1-13.

<sup>15</sup> Mohamed Chaaben, *Le Financement participatif:(Crowdfunding)* (Connaissances et savoirs, 2016).

<sup>16</sup> Passebois-Ducros et Pulh, « Vers un modèle conceptuel des facteurs explicatifs de la participation et de la réussite d'une opération de crowdfunding dans le secteur culturel non marchand ».

<sup>17</sup> Khelladi, Castellano, et Bertaud, « Les déterminants de la confiance de l'internaute dans le contexte d'une collecte de crowdfunding ».

### **III. Démarche méthodologique**

Notre méthodologie repose sur une étude de cas à l'aide d'outils d'analyse statistique descriptive et économétrique. Mais nous tenterons d'abord d'expliquer la méthode d'enquête et d'échantillonnage.

#### **III.1. Méthode d'enquête et d'échantillonnage**

Les données ont été collectées à l'aide d'entretiens semi-directif centré avec les habitants de la ville de Thiès (Sénégal). Le protocole d'enquête a été rédigé sous forme de scénarios suivi d'un questionnaire. Dans le scénario (voir annexe) nous avons soumis aux enquêtés l'idée de réaliser un projet d'adduction d'eau dans une localité située dans le département de Bambey (Sénégal) en vue d'améliorer les conditions de vie des populations. Nous avons fait comprendre aux individus que le coût global du projet est très élevé. C'est pour cette raison que le maire de cette localité sollicite leur contribution pour compléter le montant nécessaire à la réalisation du projet. Après leur avoir bien expliqué l'idée du projet, nous leur avons demandé s'ils acceptent ou non de contribuer financièrement à la réalisation de ce projet. Et le cas échéant, ils sont invités à exprimer leur souhait de disposer ou non d'une contrepartie. Cette méthode d'enquête basée sur un questionnaire précédé par un scénario permet d'explorer et d'analyser le comportement d'un individu.

le choix des individus est fait en marche aléatoire dans les différents quartiers (grappes) de la ville de Thiès et porte sur 531 individus. Cette taille de l'échantillon<sup>18</sup> s'explique par un coût très élevé lié aux enquêtes. Néanmoins, selon les travaux de Kria (1995), cette taille de l'échantillon peut être jugée théoriquement acceptable. Le questionnaire élaboré présente le double avantage de la rapidité de collecte et de la saisie de des données (Converse<sup>19</sup> et Presser ; 1986).

Le choix de Thiès s'est basé sur sa position géographique et sa diversité socio-culturelle. Car la ville de Thiès compte plus de cinq cent mille habitants (500 000 habitants en 2022), selon l'ANSD (agence nationale de la statistique et de la démographie). Thiès est en position de carrefour entre les grandes régions du Sénégal telles que : Diourbel ; Saint-Louis ; Dakar et la Casamance en passant par Kaolack. De plus, à cause de sa proximité avec Dakar (capitale du Sénégal), bon

---

<sup>18</sup> Camille Duby et Stéphane Robin, « Analyse en composantes principales », *Institut National Agronomique, Paris-Grignon* 80 (2006).

<sup>19</sup> Jean M. Converse et Stanley Presser, *Survey questions: Handcrafting the standardized questionnaire*, vol. 63 (Sage, 1986).



nombre de fonctionnaires et hauts cadres des administrations publiques et privées préfèrent s'installer à Thiès pour s'éloigner de la promiscuité liée à la congestion de la région de Dakar.

### III.2. Choix des variables

Les variables sont choisies à l'aide du test de dépendance et du test de comparaison des moyennes. Dans le test de dépendance, nous cherchons à valider l'hypothèse selon laquelle les variables sont liées à la décision de contribuer au financement d'un projet public (si la P-value est inférieure à 5%). Après ce test de dépendance, nous avons fait le test de comparaison des moyennes pour conclure que la variable choisie influe sur la propension à financer (à condition que la statistique associée soit supérieure à 1,96).

### III.3 Présentation du modèle économétrique

Les modèles économétriques de types Logit sont appliqués dans le cas des variables dichotomiques d'où  $\beta$  le vecteur de paramètre et  $\varepsilon_i$  l'erreur résiduelle suit une distribution normale. En définissant une variable dichotomique  $y_i$  telle  $Y=1$  si l'individu décide de contribuer au financement d'un projet public, et  $Y=0$  sinon. La probabilité  $P_i$  s'écrit :

$P(y_i = 1/X_i) = F(\beta_0 + \beta_1 x_{i1} + \beta_2 x_{i2} + \dots + \beta_k x_{ik}) = F(X_i \beta)$ , Où  $(y_i = 1/X_i)$  représente la probabilité que  $y_i$  soit égal à 1 conditionnellement aux caractéristiques  $x_{i1}, x_{i2}, \dots, x_{ik}$ .  $\beta$  est un vecteur constitué de  $k + 1$  paramètres :  $\beta_0, \beta_1, \beta_2, \dots, \beta_k$ .  $F(.)$  est la fonction de répartition de la quantité  $\beta_0 + \beta_1 x_{i1} + \beta_2 x_{i2} + \dots + \beta_k x_{ik}$  ( $X_i \beta$ ) sous la forme matricielle). En se basant sur les propriétés, le modèle à choix discret s'écrit comme suit :  $\{P(y_i = 1) = F(X_i \beta) P(y_i = 0 = 1 - F(X_i \beta)$

D'une manière générale, le modèle s'écrit comme suit :  $y_i = F(X_i \beta) + \varepsilon_i$  où  $\varepsilon_i$  est le terme d'erreur. Mathématiquement, si on considère la décision de contribuer au financement des projets publics comme variable à expliquer et le niveau de contribution (NIVC) ; la contrepartie (CONTP) ; les dépenses mensuelles (DM) ; la proximité identitaire ; la proximité géographique sont des variables explicatives.

Donc le modèle de régression logistique s'écrit de la façon suivante :

$$\text{logit}(Y^*) = \beta_0 + \beta_1 \text{NIVC} + \beta_2 \text{CONTROL} + \beta_3 \text{DM} + \beta_4 \text{PROXI} + \beta_5 \text{PROXG} + \beta_6 \text{CONPF} + \varepsilon$$

❖  $Y^*$ : la décision de contribuer au financement d'un bien public (OUI = 1; NON= 0);

- ❖ **NIVC** : Niveau de contribution
- ❖ **CONTRP** : Contrepartie
- ❖ **DM** : Dépense mensuelle
- ❖ **PROXI** : Proximité identitaire
- ❖ **PROXG** : *Proximité géographique*
- ❖ **CONPF** : *Contrepartie financière*

#### IV. Analyse statistique descriptive de quelques variables

Dans cette partie, nous avons croisé la variable DEC (décision de financer) avec les variables suivantes : dépenses mensuelles (DM) ; valeur du projet (VP) ; contrepartie (CONT) ; PROXIG (proximité géographique).....

##### IV.1. Propension à financer et valeurs du projet public

Les valeurs du projet sont déterminées par la perception de l'individu par rapport à l'impact de ce projet sur sa communauté. Si par exemple, l'individu pense que la culture est plus importante que tout, il sera plus enclin à financer un projet qui soutient les valeurs culturelles. Par contre un autre individu peut militer pour la création d'emplois, la préservation de l'environnement ; l'accès à l'eau potable ; la modernisation des transports public.... La propension à financer de cet individu augmentera quand il s'agit d'un projet dont les avantages économiques ou culturels impactent directement sa communauté en termes d'amélioration des conditions de vie.

Le tableau 1 ci-dessous permet d'analyser le niveau d'adhésion d'un individu à la proposition suivante : Contribuer au financement du projet avec lequel je partage les mêmes valeurs.

**Tableau 1 : croisé Accepteriez-vous de contribuer au financement d'un projet public ? \*  
Contribuer au financement du projet avec lequel je partage les mêmes valeurs**

Accepteriez-vous de contribuer au financement d'un projet public ?	Contribuer au financement du projet avec lequel je partage les mêmes valeurs						Total
	Pas d'accord		Ni d'accord ; ni pas d'accord		D'accord		
	Effectifs	Fréquences	Effectifs	Fréquences	Effectifs	Fréquences	
Non	23	21%	59	53%	30	27%	112
Oui	63	15%	95	23%	261	62%	419
Total	86	16%	154	29%	291	55%	531

**Source : données d'enquêtes via SPSS**

Nous remarquons que 62% des 531 individus enquêtés dans la ville de Thiès sont d'accord (contre 15%) avec le fait de contribuer au financement du projet avec lequel ils partagent les mêmes valeurs. Ceci montre que les valeurs (avantages socio-économiques et culturels) du projet ont une influence significative sur la propension d'un individu à financer un projet public dans la ville de Thiès.

Ces résultats sont conformes avec ceux de Le Béhec et Cie (2017) pour lesquels : Les individus sont plus coopératifs et contribuent plus sur des projets avec lesquels ils partagent les mêmes valeurs culturelles. Il faut rappeler que la culture peut être considérée comme un bien public. Donc la valorisation de ce bien d'intérêt général peut avoir un impact positif et significatif sur la communauté (ou des avantages socio-économiques).

## **IV.2. La propension à financer et proximité géographique**

Le fait pour un individu d'être né dans une localité<sup>20</sup> ; d'y avoir fait son parcours scolaire ; d'y exercer ses activités professionnelles lui donnent la légitimité de revendiquer son appartenance à ce territoire. En effet, Les personnes vivant à proximité immédiate du projet public peuvent être plus enclines à financer, car elles en subiront les effets directs sur leur vie quotidienne. Par exemple, un projet<sup>21</sup> de rénovation d'une route locale pourrait bénéficier directement aux résidents de cette région, ce qui peut renforcer leur volonté de soutenir financièrement le projet.

Mais dans le cadre de cette étude, nous avons demandé aux individus à quel point ils sont d'accord avec la proposition suivante : « contribuer uniquement au financement du projet à réaliser dans ma localité ». Le graphique 1 ci-dessous nous montre que parmi les 531 enquêtés dans la région de Thiès 188 (45%) individus de ceux qui acceptent de contribuer sont d'accord avec la proposition selon laquelle ils contribuent uniquement au financement du projet à réaliser dans leurs collectivités. Il y a par contre 160 (38%) individus qui ne sont pas d'accord avec cette proposition. Nous pouvons alors considérer que la proximité géographique influence faiblement la propension à financer. Ces résultats semblent s'opposer à ceux de Belleflamme (2014) selon lesquels, les financeurs qui partagent le même territoire numérique sont plus réactifs que les autres. Mais cela peut se comprendre dans la mesure où l'étude de Belleflamme s'est faite à travers une plateforme

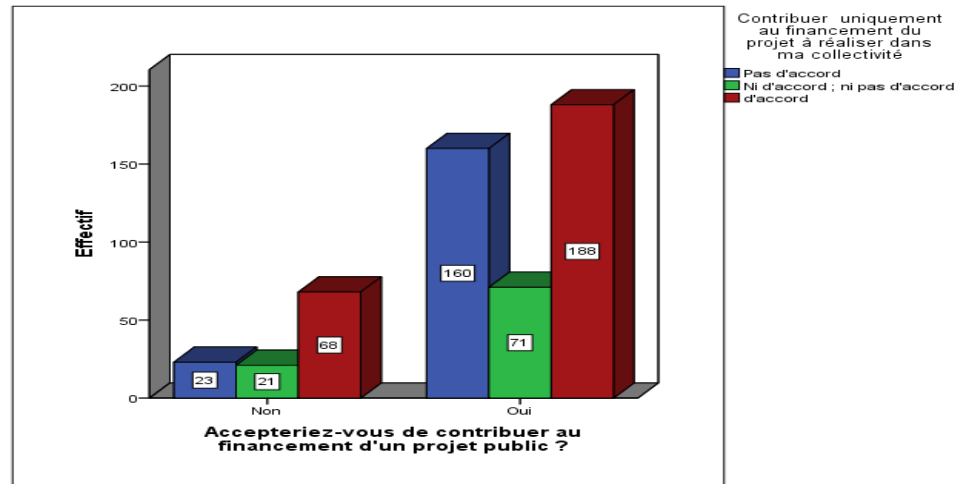
---

<sup>20</sup> Nicolas Lesur, « Les défis posés par le crowdfunding », *Revue d'économie financière*, n° 2 (2015): 103-12.

<sup>21</sup> Stéphane Onnée et Sophie Renault, « Le financement participatif: atouts, risques et conditions de succès », *Gestion* 38, n° 3 (2013): 54-65.

numérique, laquelle permet aux financeurs de disposer d'un certain nombre d'informations avant de s'engager.

Graphique 1: Croisé Décision de contribuer et Proximité géographique



Dans ce cas précis, nous pouvons considérer que la décision de financer est plus influencée par la pertinence économique du projet en termes d'amélioration des conditions de vie des populations que par l'appartenance à une localité.

### IV.3. Décision de financer et proposition d'une contrepartie

Le financement participatif<sup>22</sup> est une méthode de financement de projets qui implique la contribution financière de nombreux individus, souvent par le biais d'une plateforme en ligne. Si un projet public est considéré comme étant d'intérêt général, les citoyens pourraient être obligés par l'idée de participer à son financement. Dans un tel scénario, les citoyens pourraient proposer une contrepartie sous forme de contribution financière<sup>23</sup> en échange d'un certain avantage, tel que l'obtention d'une reconnaissance pour leur contribution, d'un accès privilégié au projet ou de la possibilité de contribuer à sa conception ou sa gestion. Ces avantages doivent être évalués judicieusement pour garantir qu'ils sont justes et équitables.

Cependant, il est important de veiller à ce que la contrepartie proposée soit équitable et ne compromette pas l'intérêt public ou la transparence du processus de financement. Il est également

<sup>22</sup> Peter D. Lunn et al., « Using Behavioral Science to Help Fight the Coronavirus », *Journal of Behavioral Public Administration* 3, n° 1 (29 mars 2020), <https://doi.org/10.30636/jbpa.31.147>.

<sup>23</sup> Marianne Hendrickx, *Crowdfunding: mode d'emploi: Comment trouver de 300 € à 1 million grâce au financement participatif?* (Edipro, 2014).

important d'éviter tout conflit d'intérêts potentiels en évaluant judicieusement les propositions et en travaillant avec des parties prenantes indépendantes pour garantir une prise de décision équitable et transparente.

**Tableau 2 : Décision de contribuer avec proposition d'une contrepartie**

Accepteriez-vous de contribuer au financement d'un projet public ?	Souhaiteriez-vous une contrepartie après avoir contribué ?						Total		
	Ne rien recevoir			Recevoir la moitié de leur contribution		Recevoir l'équivalent de ma contribution			
	Effectif	Fréquence	Effectif	Fréquence	Effectif	Fréquence			
	Non	14	13%	44	39%	54		48%	112
	Oui	205	49%	163	39%	51		12%	419
Total		219	41%	207	39%	105	20%	531	

Source : données d'enquêtes via SPSS

Au regard des résultats ci-dessus (tableau 2), nous remarquons que l'acceptation de contribuer au financement d'un projet public est liée au souhait pour un individu de disposer d'une contrepartie. En effet, parmi 531 enquêtés dans la ville de Thiès, 49% des individus qui acceptent de contribuer sans rien recevoir en retour contre 51% des individus qui souhaitent disposer d'une contrepartie (39% souhaitent recevoir la moitié et 12% souhaitent recevoir l'équivalent de leur contribution). Nous pouvons alors conclure que la proposition d'une contrepartie dans le cadre du financement<sup>24</sup> de projet public peut inciter l'individu à contribuer financièrement à la réalisation d'un projet d'intérêt général.

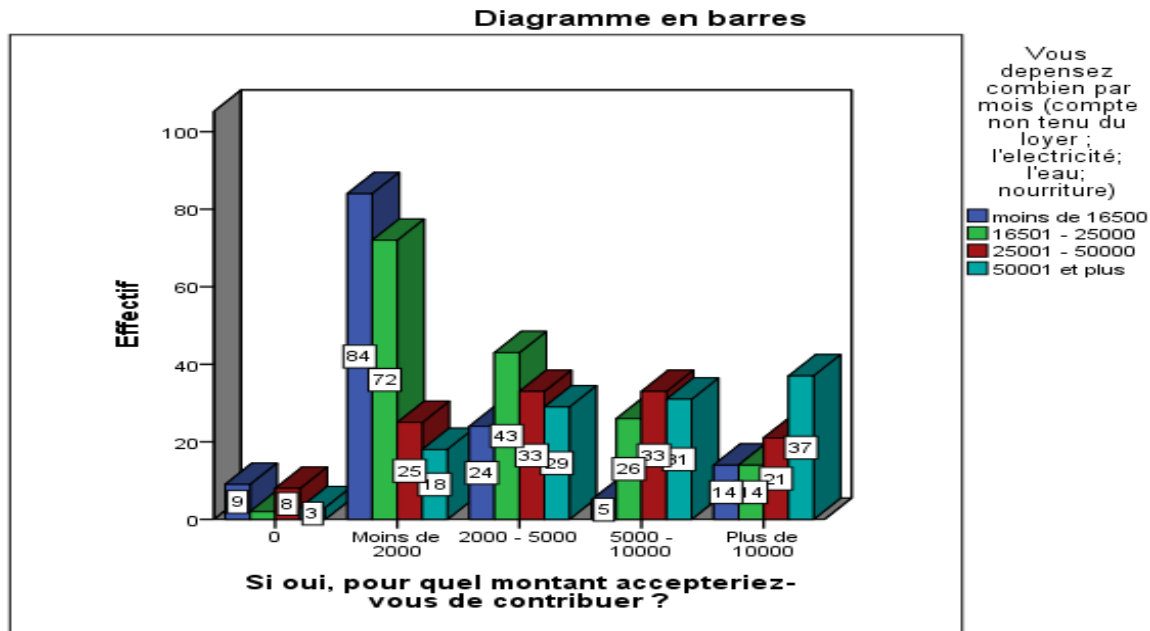
#### IV.4. Propension à contribuer selon le niveau de revenu

Nous avons croisé les variables : niveau de contribution (NIVC) et dépense mensuelle de l'individu (DM). Dans le souci de mettre à l'aise les individus enquêtés, nous avons préféré demander combien ils dépensent par mois compte non tenu du loyer ; l'électricité ; l'eau et la nourriture... Donc nous avons cherché à analyser le niveau de contribution de l'individu en tenant compte de sa disponibilité financière mensuelle (moins de 1 dollar ; entre 1 et 1,5 dollar ; entre 1,5 et 3 dollars et plus de 3 dollars).

<sup>24</sup> Imen Mejri, Malek Hamouda, et Donia Trabelsi, « Crowdequity et Crowdfunding: deux alternatives de financement des TPE/PME. Le cas de l'entreprise Gifts for Change, in *Annales des Mines-Gérer et comprendre* (FFE, 2018), 36-50.

Nous remarquons au regard du graphique 2 en dessous que parmi les 531 individus enquêtés dans la ville de Thiès, il y a 136 individus qui dépensent mensuellement moins de 16500 FCFA (soit 25,61% de la population totale) ; 157 individus (29,56%) dépensent mensuellement entre 16500 et 25000 (entre 1 et 1,5 dollar par jour) ; 120 individus (22,59%) dépensent entre 25000 et 50000 /mois (entre 1,5 et 3 dollars par jour) et 118 individus (22,22%) qui dépensent plus de 50000/mois.

**Graphique 2: Niveau de contribution et dépenses mensuelles de l'individu**



Par rapport au niveau de contribution, nous remarquons que 328 individus (soit 61,77% des enquêtés) accepteraient de contribuer moins 2000 jusqu'à 5000 contre 203 individus (38,22%) qui accepteraient de contribuer entre 5000 jusqu'à plus de 10000 FCFA.

Donc ces résultats nous laissent comprendre qu'il existe un seuil à partir duquel la campagne de financement devient inefficace. C'est-à-dire un seuil<sup>25</sup> de contribution élevée n'incite pas les individus à contribuer au financement d'un projet public. Ces résultats confirment ceux de Mollick (2014) et de Belleflamme et al (2015). Selon les résultats de ces auteurs, le seuil de contribution est signal utilisé par les collecteurs de fonds ou les porteurs<sup>26</sup> de projets pour réussir leur campagne de financement.

<sup>25</sup> Anna Gunthorsdottir, Daniel Houser, et Kevin McCabe, « Disposition, history and contributions in public goods experiments », *Journal of Economic Behavior & Organization* 62, n° 2 (2007): 304-15.

<sup>26</sup> « (PDF) The Dynamics of Crowdfunding: An Exploratory Study », consulté le 14 mai 2023, [https://www.researchgate.net/publication/259133171\\_The\\_Dynamics\\_of\\_Crowdfunding\\_An\\_Exploratory\\_Study](https://www.researchgate.net/publication/259133171_The_Dynamics_of_Crowdfunding_An_Exploratory_Study).

## V. Résultats économétriques

Le tableau 3 ci-dessous présente les résultats issus de la régression logistique. Nous remarquons que les variables telles que : niveau<sup>27</sup> de contribution (NIVC) ; la contrepartie (CONTP) et la proximité identitaire sont significatives au seuil de 1%. Alors que la proximité géographique et la contrepartie financière sont respectivement significatives au seuil de 5% et 10%.

**Tableau 3 : Résultats de la régression logistique**

VARIABLES	DEC	Effets marginaux
Niveau de contribution	<b>1.28***</b>	<b>0.2358</b>
Contrepartie	<b>-0.93***</b> (0.20)	<b>-0.1493</b>
Dépense mensuelle	(0.18) <b>0.11</b>	<b>0.025</b>
Contrepartie financière	(0.14) <b>-0.54*</b>	<b>-0.009</b>
Proximité Identité	(0.30) <b>0.62***</b>	<b>0.1328</b>
Proximité géographique	(0.18) <b>-0.32**</b>	<b>-0.061</b>
	(0.16)	
Constant	<b>0.39</b>	
	(0.77)	
Observations	<b>531</b>	

Source : résultats issus de la régression via stata

L'analyse des effets marginaux nous permet de conclure que :

Le Niveau de contribution (NIVC) d'un individu augmente de 23,58% la chance de la propension à financer un projet public<sup>28</sup> : ce résultat montre que les individus sont toujours prêts à contribuer au financement d'un projet public, mais avec un certain seuil. Dans le cadre de cette étude, la majeure partie des individus (61,77%) sont prêts à contribuer jusqu'à 5000 FCFA. au-delà de ce montant, la contribution devient inefficace. Les études de Mollick (2014) et Belleflamme et al (2015) ont montré que le seuil de contribution est un signal pour les collecteurs de fond. Un seuil de contribution élevé peut décourager les individus à contribuer financièrement.

<sup>27</sup> Gunthorsdottir, Houser, et McCabe, « Disposition, history and contributions in public goods experiments ».

<sup>28</sup> Erte Xiao et Daniel Houser, « Avoiding the sharp tongue: Anticipated written messages promote fair economic exchange », *Journal of Economic Psychology* 30, n° 3 (2009): 393-404.

Le souhait d'un individu de disposer d'une contrepartie (CONTP) diminue de 14,93% la chance de la propension<sup>29</sup> à financer un projet public : c'est un peu surprenant, puisque nous avons au départ, l'intuition que la contrepartie peut augmenter la chance de contribuer. Mais ce résultat peut s'expliquer par le manque d'informations des individus sur la garantie ou la certitude d'entrer en possession de cette contrepartie après leur contribution. En effet, les individus qui souhaitent disposer d'une contrepartie préfèrent s'abstenir par rationalité parce qu'ils pensent que c'est risqué. Ceci montre donc la nécessité de mener une campagne de financement pendant laquelle un certain nombre d'information est mis à la disposition<sup>30</sup> du financeur. Les travaux d'Anna Bernard et Marco (2017) confirment ces résultats lorsqu'ils considèrent que l'aversion au risque prédit négativement le niveau de contribution des financeurs.

La disponibilité financière (dépendance mensuelle compte non tenu du loyer ; électricité ; eau ; nourriture....) d'un individu augmente de 2,5% la probabilité de la tendance à contribuer au financement d'un projet public : la variable «dépendance mensuelle» (DM) n'est pas pourtant significative, mais elle a une influence sur la décision à financer un projet public. Nous pouvons considérer que les individus contribuent financièrement aux projets publics quel que soit leur niveau de revenu. L'étude de Kholm et Ythier (2006) a montré que les individus ayant un revenu moyen avaient une propension à contribuer plus élevée que les individus ayant un revenu très élevé. Donc il est important de noter que la relation entre le niveau de revenu et la propension à financer un projet public n'est pas linéaire. Il peut y avoir des variations considérables dans les attitudes et les comportements individuels en fonction de nombreux autres facteurs, tels que les priorités personnelles, l'ancrage territorial ; les convictions religieuses etc. Autrement, Il n'y a pas nécessairement de lien direct entre la contribution volontaire d'un individu et son niveau de revenu. Dans la mesure où la contribution volontaire fait plutôt référence aux dons et aux activités bénévoles qu'une personne choisit de faire, sans y être obligée.

Cependant, les personnes ayant un revenu plus élevé peuvent avoir tendance à faire des dons plus importants et plus fréquents que celles ayant un revenu plus faible. Cela peut être dû à plusieurs facteurs, tels que la capacité financière de faire des dons, la sensibilisation aux besoins des autres, la culture philanthropique, etc.

---

<sup>29</sup> Rachel Croson et Jen Shang, « Social influences in giving: Field experiments in public radio », *The science of giving: Experimental approaches to the study of charity*, 2011, 65-80.

<sup>30</sup> Stephan Meier, *A survey of economic theories and field evidence on pro-social behavior*. (Mit Press, 2007).



La probabilité de la propension à financer un projet public augmente de 13,28% si l'individu prend en compte les valeurs socio-économiques et culturelles du projet (PROXI) : donc notre hypothèse de départ est confirmée. Il est nécessaire de noter que La proximité identitaire fait référence au degré de similitude en terme perçu entre une personne et le projet auquel elle est sollicitée à contribuer financièrement. Si une personne se sent proche d'un groupe ou d'une collectivité territoriale qui bénéficiera d'un projet public, elle sera plus susceptible de soutenir ce projet et de vouloir y investir des fonds. Cependant, l'individu prendra d'abord le temps d'analyser les avantages socioéconomiques de ce projet vis-à-vis de sa communauté. Donc la proximité identitaire peut susciter un sentiment de responsabilité envers le groupe concerné, ce qui peut motiver l'individu à vouloir contribuer à son bien-être. De plus, la proximité identitaire peut renforcer l'attachement émotionnel à un groupe, ce qui peut augmenter la valeur perçue d'un projet public qui bénéficiera à ce groupe.

### **Conclusion :**

L'analyse des facteurs explicatifs de la propension à contribuer financièrement aux projets publics nous permet de considérer le financement participatif comme un outil moderne et innovant de collecte de fonds complémentaires au profit des collectivités territoriales notamment la ville de Thiès. Ainsi les collectivités doivent réussir la campagne de communication ou de financement en vue de permettre aux citoyens financeurs de comprendre les avantages socioéconomiques et culturels de chaque faisant l'objet de financement. Cette approche participative peut aussi être un outil de transformation social dans la mesure il permet l'implication et la participation de bon nombre de citoyens au financement des projets collectifs.

Il urge de signaler que cette étude a été faite sur un terrain physique (enquête) alors que le financement participatif se fait à travers une plateforme numérique. L'autre aspect à signaler est que cette étude a été faite sur une seule ville. Or chaque entité territoriale a ses propres spécificités qu'il faut prendre en compte dans l'analyse de la propension à financer un projet public.

## Référence :

1. Boudon, Raymond. « Essais sur la théorie générale de la rationalité ». <http://journals.openedition.org/lectures>. Consulté le 10 mai 2023. <https://journals.openedition.org/lectures/3956>.
2. « Le “paradoxe du vote” et la théorie de la rationalité ». *Revue française de sociologie* 38, n° 2 (1997): 217-27. <https://doi.org/10.2307/3322930>.
3. Chaaben, Mohamed. *Le Financement participatif:(Crowdfunding)*. Connaissances et savoirs, 2016.
4. Converse, Jean M., et Stanley Presser. *Survey questions: HanOrman, Wafa Hakim*. « Choosing a Community: Providing Local Public Goods When Opting Out Is an Option ». *SSRN Electronic Journal*, 2013. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2304446>.
5. Williams, Adam M. « Local Preferencing for Local Suppliers: Examining the Use of Locality in Public Procurement ». *Public Money & Management* 34, n° 3 (4 mai 2014): 165-72. <https://doi.org/10.1080/09540962.2014.908006>.
6. *dcrafting the standardized questionnaire*. Vol. 63. Sage, 1986.
7. Croson, Rachel, et Jen Shang. « Social influences in giving: Field experiments in public radio ». *The science of giving: Experimental approaches to the study of charity*, 2011, 65-80.
8. Duby, Camille, et Stéphane Robin. « Analyse en composantes principales ». *Institut National Agronomique, Paris-Grignon* 80 (2006).
9. Fonrouge, Cécile. « Crowdfunding et diasporas: le financement participatif vient-il remettre en cause les acteurs du financement diasporique? » *Innovations*, n° 1 (2017): 211-31.
10. Giraud, Gaël. *La théorie des jeux*. Vol. 3001. Flammarion, 2000.
11. Gunnthorsdottir, Anna, Daniel Houser, et Kevin McCabe. « Disposition, history and contributions in public goods experiments ». *Journal of Economic Behavior & Organization* 62, n° 2 (2007): 304-15.
12. Hendrickx, Marianne. *Crowdfunding: mode d'emploi: Comment trouver de 300 € à 1 million grâce au financement participatif?* Edipro, 2014.
13. Keser, C., et F. Winden. « Conditional cooperation and voluntary contributions to public goods ». *Scandinavian Journal of Economics* 102 (2000). <https://doi.org/10.1111/1467-9442.00182>.
14. Khelladi, Insaf, Sylvaine Castellano, et Aurore Bertaud. « Les déterminants de la confiance de l'internaute dans le contexte d'une collecte de crowdfunding ». *Innovations*, n° 2 (2018): 117-40.
15. Lesur, Nicolas. « Les défis posés par le crowdfunding ». *Revue d'économie financière*, n° 2 (2015): 103-12.
16. Lunn, Peter D., Cameron A. Belton, Ciarán Lavin, Féidhlim P. McGowan, Shane Timmons, et Deirdre A. Robertson. « Using Behavioral Science to Help Fight the Coronavirus ». *Journal of Behavioral Public Administration* 3, n° 1 (29 mars 2020). <https://doi.org/10.30636/jbpa.31.147>.
17. Meier, Stephan. *A survey of economic theories and field evidence on pro-social behavior*. Mit Press, 2007.

18. Mejri, Imen, Malek Hamouda, et Donia Trabelsi. « Crowdequity et Crowdlending: deux alternatives de financement des TPE/PME. Le cas de l'entreprise Gifts for Change ». In *Annales des Mines-Gérer et comprendre*, 36-50. FFE, 2018.
19. MOREAU, JASMINE DEMERS, et SARAH GOSSELIN. « FINANCEMENT PARTICIPATIF ET INTERACTIONS AVEC LA FISCALITÉ ». *Cahier de recherche*, 2018, 11.
20. Onnée, Stéphane, et Sophie Renault. « Le financement participatif: atouts, risques et conditions de succès ». *Gestion* 38, n° 3 (2013): 54-65.
21. Passebois-Ducros, Juliette, et M. Pulh. « Vers un modèle conceptuel des facteurs explicatifs de la participation et de la réussite d'une opération de crowdfunding dans le secteur culturel non marchand ». In *13th international conference on arts & cultural management*, Vol. 26, 2015.
22. « (PDF) The Dynamics of Crowdfunding: An Exploratory Study ». Consulté le 14 mai 2023.  
[https://www.researchgate.net/publication/259133171\\_The\\_Dynamics\\_of\\_Crowdfunding\\_An\\_Exploratory\\_Study](https://www.researchgate.net/publication/259133171_The_Dynamics_of_Crowdfunding_An_Exploratory_Study).
23. Philippe, B. A. S. « Soutenir financièrement et collectivement les projets manchois valorisant le territoire: le département de la Manche à la pointe du financement participatif », s. d.
24. RENARD, Vincent. « Finances locales et formes du développement urbain ». *Revue d'économie financière*, n° 86 (2006): 147-56.
25. Renault, Sophie. « Quand un maire fait appel au financement participatif pour reconstruire une école. Décryptage et analyse ». In *Annales des Mines-Gérer et comprendre*, 51-67. FFE, 2018.
26. Rachel Croson et Jen Shang, « Social influences in giving: Field experiments in public radio », *The science of giving: Experimental approaches to the study of charity*, 2011, 65-80.
27. Stephan Meier, *A survey of economic theories and field evidence on pro-social behavior*. (Mit Press, 2007).
28. Torre, André, et Isabelle Laudier. « Introduction. Le financement des territoires ».
29. *Revue d'économie financière* N° 132, n° 4 (2018): 9.  
<https://doi.org/10.3917/ecofi.132.0009>.
30. TRESPEUCH, Leo, et Elisabeth ROBINOT. « Le Crowdfunding: une nouvelle forme de participation ». *Revue de Management et de Stratégie* 11, n° 1 (2014): 1-13.
31. Xiao, Erte, et Daniel Houser. « Avoiding the sharp tongue: Anticipated written messages promote fair economic exchange ». *Journal of Economic Psychology* 30, n° 3 (2009): 393-404.
32. Yatta, François Paul. « LA GOUVERNANCE FINANCIERE LOCALE », s.