

Crédit peer-to-peer : quand Internet remplace la Banque

Et si on supprimait les banquiers ?

Le banquier n'a pas bonne presse. Encore moins en ces temps de crise, où on l'accuse tantôt d'en être à l'origine, tantôt de refuser d'accorder le crédit qui pourrait permettre d'en sortir.

Et si nous décidions de nous passer de nos banquiers et d'emprunter de l'argent à des particuliers qui désirent le placer ailleurs qu'à la banque pour espérer un meilleur retour sur investissement ? Emprunter de l'argent de particulier à particulier n'est pas une idée nouvelle, mais depuis 5 ans un nouveau média se fait l'intermédiaire entre prêteurs et emprunteurs : Internet.

Après le développement des réseaux *peer-to-peer* (P2P) d'échanges de fichiers audios et vidéos, les réseaux communautaires de type Facebook, voici l'émergence de communautés de prêteurs et emprunteurs en ligne.

Depuis 2005, ce phénomène connaît une véritable expansion qui permet de faire du financement destiné soit à la création de petites entreprises, soit à la consommation : environ 500 millions d'euros prêtés via la toile en 2008, probablement près d'un milliard de dollars en 2009¹, ce chiffre devrait atteindre les 5 milliards de dollars en 2013 selon Gartner². Avec une croissance de plus de 50 % par an, le crédit en ligne entre particuliers a de quoi faire des envieux chez les banquiers...

Jusqu'à présent, ces flux sont principalement concentrés entre prêteurs et emprunteurs vivant dans un même pays, et situés dans l'hémisphère Nord (plus de deux tiers en 2009), et ce, même si le microcrédit entre Nord et Sud connaît une croissance fulgurante³.

¹ www.P2P-banking et calculs estimés à partir des résultats des sites en 2009.

² <http://www.business-standard.com/india/news/p2p-lending-to-increase-66-by-2013gartner/382781/>

³ Voir l'analyse « Microcrédit en ligne, ou quand les particuliers du Nord financent les entrepreneurs du Sud », 2009

Pourquoi et pour quoi ?

Pourquoi le crédit en ligne ?

Le crédit en ligne entre particuliers s'est développé sous l'impulsion d'acteurs américains désireux de faire se rencontrer une demande de crédit (à moindre coût ou qui ne parvient pas à être satisfaite) et une offre de crédit, de la part d'emprunteurs à la recherche d'opportunités (pour diversifier leur portefeuille ou leurs risques) et/ou d'un retour sur investissement soit supérieur à celui que la banque peut leur proposer pour un placement classique⁴, soit avec une finalité d'entraide de petits entrepreneurs.

Ce nouveau marché du crédit en ligne s'est aussi donné pour vocation de rendre plus transparent le processus de prêt.

Pour quelles finalités peut-on emprunter ?

À ce jour, il est possible d'emprunter aussi bien pour des crédits dits « productifs » (à finalité de génération de revenus) que pour des crédits à la consommation (acheter une voiture, ...)

Depuis 2009, une nouvelle catégorie a même fait son apparition : le **refinancement de crédits** en ligne pour les personnes qui n'arrivent plus à tenir les échéances de leur remboursement de prêts, et les font financer par d'autres particuliers (p. ex. : *Smava*).

Il est désormais aussi possible pour des étudiants d'avoir accès à des **prêts étudiants** de la part de particuliers (*People Capital*). Lancé en mars 2010, ce service avait déjà permis à 6 étudiants de se faire financer par 5 particuliers à hauteur de 100 000 dollars à peine deux semaines après son lancement...

Enfin, ce qu'on appelle le **crédit aux entreprises** est en train de se développer massivement en ligne, permettant à des particuliers de financer des entreprises en création dans leur communauté ou pays, jusqu'à 50 000 £ sur *Funding Circle* (UK, lancement prévu en avril 2010) ou 15 000 € sur *FriendsClear*, la plateforme française nouvellement lancée (février 2010).

Dans ce cas, le risque est dilué entre particuliers qui financent une partie du prêt (1000 à 3000 € pour *FriendsClear*, à partir de 25 £ pour *BigCarrots*, un autre site anglais). Ils reçoivent par ailleurs un retour sur investissement (5 % dans le cas de *FriendsClear*)

⁴ Nous verrons plus tard que les retours sur investissements avoisinent les 10 à 15 % en moyenne.

Qui sont les acteurs de ce marché ?

Les plateformes proposant leurs services d'intermédiaire entre particuliers ont fleuri depuis 5 ans : plus d'une vingtaine, sans compter celles qui ont disparu, le plus souvent pour cause de faillite.

Quatre d'entre elles (*Zopa*, *Prosper*, *Lending*, *VirginMoney*) se partagent 90 % d'un marché ultracompetitif au sein duquel les faillites se multiplient.

Sur la seule année 2009, 6 plateformes ont fait faillite : *Boober* (plateforme néerlandaise, un des acteurs majeurs, en faillite depuis juin 2009), *Fairrates* (plateforme danoise, rachetée par IOU), *Fynanz* (plateforme étatsunienne, spécialisée dans les prêts étudiants), *Greennote* (*idem*, acquise par *TuitionU*), *Monetto* (plateforme polonaise), *Perpetuity Direct* (né en janvier 2009, mort en août 2009).

La première à avoir vu le jour en **2005** est ***Zopa*** (*Zone of Possible Agreement*), une plateforme anglaise, qui a permis à ce jour de prêter 60 millions d'euros. Le taux d'intérêt (entre 8 et 12 %) est déterminé par enchères. Les investisseurs peuvent espérer un retour de 8 % par an. Le site recourt à une centrale de risques (*credit bureau*) et à un système de *scoring* des emprunteurs pour évaluer leur risque de défaut.

A suivi ***Prosper***, en **2006**, aux États-Unis, qui a distribué à ce jour près de 190 millions de dollars⁵, et propose des retours sur investissement de 6 % à 14 %, suivant le niveau de risque souhaité par l'investisseur. Fermé de novembre 2008 à juillet 2009, pour obtenir son accréditation de la Securities and Exchange Commission (SEC – organe de contrôle), Prosper a connu des pertes importantes fin 2009 liées à un taux de défaut de 20 %. Par suite, le nombre de crédits en ligne a été réduit à 500 crédits, la cote minimale pour l'octroi d'un crédit a été revue à la hausse et, désormais, le calcul du risque de l'emprunteur ne repose plus seulement sur une agence extérieure, mais aussi sur le propre système de *scoring* développé par *Prosper*. Enfin, un taux d'intérêt minimum a été fixé à 4 % (36 % max.), et l'enchère minimum réduite de 50 \$ à 25 \$.

En 2007 ont suivi ***LendingClub*** (USA) et ***VirginMoney*** (USA).

LendingClub s'est initialement développée comme une application Facebook. À ce jour⁶, 96 millions de dollars ont été prêtés à un taux moyen de 12,7 % (le taux est fixe et fonction du *credit scoring*) pour un retour sur investissement de 9,65 % pour les investisseurs. Des cotes sont attribuées aux emprunteurs et vérifiées par la plateforme, ce qui permet de rejeter de nombreuses demandes. 60 % des emprunts sont faits pour consolider des dettes et 13 % pour payer les factures des cartes de crédit.

⁵ www.prosper.com

⁶ En date du 18 mars 2010, source : www.lendingclub.com/info/statistics

VirginMoney (R. Branson) met en relation prêteurs et emprunteurs se connaissant déjà et désireux de formaliser le prêt et de simplifier les démarches administratives pour des hypothèques, des prêts personnels, des cartes de crédit, de l'assurance,... Ce service vient de se retirer des États-Unis pour se concentrer sur le Royaume-Uni.

2007 a aussi vu la naissance de **Smava** en Allemagne (25 millions d'euros prêtés, un ROI de 5 à 10 %, une cotation de A à H et un investissement limité à 100 000 euros) ; et de **Loanland** en Suède (taux de 4 à 14 %, cotation).

En **2008**, sont apparus **4 sites** : *Cashare* en Suisse (500 \$ minimum à prêter, taux d'intérêt déterminé par enchères, frais de 0,75 % pour le prêteur et l'emprunteur), *Globefunder* aux États-Unis (taux d'intérêt de 8 % à 20 %, *credit scoring*), *IOU* au Canada (fermé depuis et rouvert aux États-Unis et en Géorgie) ; *Loanio* (USA).

7 plateformes ont vu le jour en 2009 : *Perpetuity Direct* (mort en août 2009), *Sobraleen* (Estonie), *Vittana* (USA), *Isepankur* (Estonie, destiné au B2B), *MoneyAuction*, *Can*, *Maneo* (Japon, les prêts sont garantis par une société de crédit, l'investisseur reçoit 1,5 %, les taux d'intérêt sont fixes à 7 %, 8 %, 9,5 %, 11 % ou 12 %, la plateforme vérifie l'identité, la cotation de crédit, et le revenu des emprunteurs).

En **2010**, après 2 années de négociation acharnée avec le gouvernement pour contourner le monopole de la Banque de France, a été lancée en France la première plateforme pour les entreprises désireuses de trouver du crédit : **FriendsClear** : prêts jusqu'à 15 000 € au taux fixe de 6,25 % pour l'emprunteur avec un ROI de 5 % pour le prêteur. Cette même année, on devrait assister au lancement de **Community Lend** au Canada (Ontario, pour des prêts de 1000 à 25 000 dollars canadiens, avec vérification des données auprès de la centrale des risques et de la banque, et frais de 1 à 2,5 % à charge du prêteur et de l'emprunteur). Enfin, en 2010 toujours, est prévu le lancement de **Funding Circle** au Royaume-Uni (pour des entreprises, de 5000 à 50 000 £, vérification des données par la plateforme).

Comment ça marche ?

Comme évoqué précédemment, dans le cadre du crédit en ligne entre particuliers, les plateformes mettent en relation prêteurs et emprunteurs d'un même pays, à travers la rencontre d'une offre et d'une demande sur un marché virtuel.

Deux modèles coexistent aujourd'hui dans ce créneau. Tout d'abord celui de la plateforme, qui agit comme **intermédiaire** entre prêteur et emprunteur, par laquelle transite l'argent, et qui propose des services complémentaires de type sélection des emprunteurs pour les prêteurs, par le biais de la vérification des données et de l'attribution d'un score. Ce modèle est le plus

répandu. Enfin, celui de la plateforme qui agit comme **facilitateur** (incarné par *VirginMoney*) qui met en relation des prêteurs et des emprunteurs se connaissant déjà, mais désireux de donner un cadre légal à leurs transactions et de faire transiter l'argent par la plateforme.

Fixation du taux d'intérêt (ce que l'emprunteur va devoir payer)

Le taux d'intérêt du prêt est fixé soit par un **système d'enchères de type *Ebay***, en fonction des taux proposés par les prêteurs, soit par un **système d'enchères dit « inversé » ou « hollandais »** où l'emprunteur définit à l'avance le taux d'intérêt maximum qu'il est prêt à payer et où chaque prêteur, ainsi mis en concurrence, propose un taux d'intérêt, le taux final étant fixé à la fourchette basse de la rencontre entre ces deux taux. Ce taux oscille entre 8 et 12 % pour *Zopa*, 4 % à 36 % pour *Prosper*, en fonction du *credit scoring* de l'emprunteur. Sur de rares plateformes, il est **fixe** et fonction du *credit scoring* : *LendingClub* (6,4 % à 22 %), *FriendsClear* (6,25 %) ou *Maneo* (7 % à 12 %).

Retour sur investissement (ce que le prêteur va gagner)

Le retour sur investissement fluctue d'une plateforme à une autre (6 % à 14 % pour *Prosper* ; 9,65 % pour *LendingClub*, 5 % sur *FriendsClear*...). Comme il s'agit d'un investissement, le prêteur prend bien sûr des risques (non-remboursement ou faillite de l'emprunteur), et comme dans un investissement classique, plus il veut gagner, plus il doit prendre de risques. La plupart des plateformes vérifient les données de leurs clients, leur historique de crédit auprès des bureaux de crédit et leur attribuent des cotations (A, B ou C), tandis que sur d'autres sites, le prêteur doit faire sa propre sélection, et peut espérer gagner (ou craindre de perdre) davantage.

Entre les deux, un seul intermédiaire : la plateforme

Le modèle du crédit en ligne entre particuliers dans le Nord s'est développé avec des plateformes servant d'intermédiaire entre prêteurs et emprunteurs résidant dans un même pays (pour prêter ou emprunter sur *Zopa* par exemple), ce qui n'est pas le cas du microcrédit en ligne entre Nord et Sud comme nous le verrons dans une analyse ultérieure.

Toutes les plateformes qui se sont développées sur ce créneau sont à finalité commerciale ou lucrative, contrairement au microcrédit entre Nord et Sud (50 % à finalité commerciale-50 % à finalité sociale). C'est ce qui leur permet de proposer une rémunération de l'investissement aux prêteurs.

C'est pour cette raison qu'elles sont donc réglementées dans leurs pays respectifs.

Les plateformes se rémunèrent en prélevant un pourcentage sur ce que paie l'emprunteur en termes de taux d'intérêt et sur ce que reçoit le prêteur comme retour sur investissement (maximum 2 % chacun) ; et/ou en faisant payer des frais à l'emprunteur. Aucune d'entre elles ne propose ses services gratuitement.

Le processus de prêt et le flux d'argent

Le processus commence lorsque l'emprunteur rentre en ligne sa demande de crédit et fournit les pièces nécessaires pour attirer de futurs investisseurs : historique de crédit, sources de revenus (donnant une indication de la charge que représentera le remboursement du crédit), descriptif de ses motivations et de l'utilisation prévisionnelle de l'argent, données personnelles et photos destinées à créer le lien entre prêteurs et emprunteurs et à attirer ces derniers...

Selon les plateformes, s'opère alors ou non une vérification des données fournies par l'emprunteur avant leur mise en ligne, comme l'historique des crédits, ou les revenus dont dispose effectivement l'emprunteur.

Une fois le profil de l'emprunteur publié, c'est au tour du ou des prêteurs de jouer. Car la plupart des prêts sont financés par plus d'un prêteur afin de diversifier les risques (maximum 50 £ par emprunteur sur *Zopa*).

La première étape pour le prêteur est le choix du ou des emprunteurs qu'il va financer. Cette sélection se base sur 3 sources de données : le **credit scoring**⁷ attribué par la plateforme à l'emprunteur (lorsque cette information est disponible), les **motivations** de l'emprunteur et sa **capacité de remboursement** (revenus), ainsi que la **durée** (donnée importante pour le prêteur qui immobilise son argent) et, enfin et surtout, des **données subjectives** telles que le profil et la description qu'a pu faire l'emprunteur de sa vie et de sa famille, ainsi que les photos mises en ligne.

Une fois que la demande de crédit d'un emprunteur a été souscrite par plusieurs prêteurs – et que le montant demandé est atteint –, le taux d'intérêt du crédit est fixé selon les modalités précédemment évoquées (enchères ou fixe). L'emprunteur et les prêteurs sont alors avertis que leur proposition a trouvé sa contrepartie.

Le prêteur transfère alors les fonds à la plateforme à l'aide de sa carte de crédit (via *Paypal* le plus souvent), plateforme qui se charge ensuite de les transférer à l'emprunteur, moyennant le prélèvement de sa rémunération/commission.

Le prêteur rembourse ensuite la plateforme qui, à son tour, reverse les fonds à l'emprunteur, avec le retour sur investissement convenu à l'avance.

Avantages, inconvénients et risques de ce nouveau modèle

Ce modèle a pour vocation de se passer de la banque et de substituer la plateforme à cette dernière.

⁷ Lorsqu'aucun *credit scoring* n'est disponible, il appartient alors au prêteur de jouer le rôle de banquier et d'évaluer par lui-même le risque encouru en fonction du retour attendu (ce qui est très rare, quasiment toutes les plateformes fournissant un système de *credit scoring*)

Le second objectif est la création de nouvelles solidarités entre particuliers. Le crédit entre particuliers permet de recréer un lien social, avec des degrés d'interaction plus ou moins avancés selon les plateformes : du simple échange d'emails, ou *post* de nouvelles par les emprunteurs sur leur page web, jusqu'à la possibilité d'accompagnement par le prêteur dispensateur de conseils ou acteur au côté de l'emprunteur. Le lien créé est un lien direct entre prêteurs et emprunteurs, mis en relation les uns avec les autres via la plateforme.

On peut déplorer que l'accompagnement de l'emprunteur ne soit pas systématique, ni suffisamment suivi ou profond, mais il a le mérite d'exister.

Internet permet à l'emprunteur d'accéder au crédit même si, dans le circuit traditionnel, il en est exclu en raison de son historique de remboursement, de la faiblesse ou de l'absence de ses revenus (chômage), et des risques qu'il présente aux yeux d'une banque classique (pas de garantie).

On ne peut que se féliciter de l'apparente possibilité de lutter contre l'exclusion financière par ce biais, et de restaurer une confiance perdue. On ne tombera pas pour autant dans l'angélisme car il convient de ne pas oublier les risques associés à ce type de prêt : qu'il s'agisse de l'endettement – puisque toutes les plateformes ne vérifient pas auprès de la centrale des crédits la situation des emprunteurs qu'elles publient sur leur site –, ou du risque de non-remboursement pour le prêteur.

En tout état de cause, le crédit en ligne permet d'accéder à l'emprunt à des taux d'intérêt inférieurs à ceux proposés par les banques, ce qui est bénéfique à l'emprunteur ; mais aussi d'éviter de passer par un long processus pour disposer d'un crédit, comme c'est le cas dans les banques classiques.

Les avantages sont donc rapidité, moindre coût et simplicité administrative.

Quant au prêteur, le crédit en ligne lui permet d'accéder à l'investissement sans disposer d'un portefeuille de banquier – avec ses simples économies –, et de bénéficier d'un placement à un taux d'intérêt plus élevé que celui que lui proposerait une banque. Il lui permet aussi de diversifier son investissement et de remplir sa fonction d'utilité sociale.

En revanche, le prêteur risque de perdre son argent. Il n'est pas à l'abri d'un emprunteur indélicat n'ayant jamais eu l'intention de rembourser, ou d'un emprunteur en incapacité de rembourser. La plateforme n'assume bien sûr pas de responsabilité en cas de non-remboursement par l'emprunteur. Elle s'engage à tout mettre en oeuvre pour essayer de récupérer l'argent dû, mais elle ne remboursera absolument pas le prêteur au cas où il lui serait impossible de récupérer cet argent.

Cela se justifie par la règle classique de l'investissement, où le prêteur en tablant sur un retour, accepte aussi de prendre un risque proportionnel (plus le retour attendu est élevé, plus le risque l'est aussi, comme toujours en finance), et donc de perdre, au plus, sa mise de départ.

Ceci n'est pas neutre pour les prêteurs qui acceptent de financer des emprunteurs sur des plateformes qui ne pratiquent aucune sélection des emprunteurs. Dans ce cas, la responsabilité de la sélection repose entièrement sur le prêteur qui, à l'instar d'un banquier classique, doit faire sa propre évaluation du risque potentiel posé par l'investissement et du profil de l'emprunteur, et en fonction de cela « balancer » risque et retour sur investissement attendu. Il n'est pas certain que tout prêteur soit armé en termes de connaissances financières pour faire un choix raisonnable et judicieux.

S'il n'est pas un financier aguerri et s'il ne recherche pas un profit démesuré, mieux vaut, pour le prêteur, faire confiance aux plateformes dites « engagées », qui sélectionnent les emprunteurs, leur attribuent une cote, vérifient les revenus et situations des emprunteurs auprès du bureau de crédit, et suivent régulièrement l'évolution de leur prêt au moyen d'indicateurs.

Les principaux risques pour le prêteur sont donc la sélection des emprunteurs et le risque de faillite ou de non-remboursement par l'emprunteur.

Il ressort clairement de ceci que plusieurs défis attendent les plateformes dans les années à venir : sélection des emprunteurs, mécanismes pour garantir le remboursement et transparence du processus de prêt depuis la demande introduite par l'emprunteur en passant par le transit des fonds, jusqu'au remboursement total du prêt plusieurs mois ou années plus tard.

Quid de la Belgique ?

Aujourd'hui il n'existe pas de plateforme en Belgique permettant aux prêteurs et emprunteurs belges de se rencontrer.

La moitié des plateformes sont aujourd'hui encore anglo-saxonnes (toutes les plus importantes le sont), même si des acteurs se développent dans d'autres pays d'Europe tels *Smava* ou *Cashare* en Suisse. Dans les pays limitrophes (France, Allemagne, Pays-Bas), des actions se sont aussi développées avec succès.

Faudra-t-il attendre qu'un acteur ayant développé et consolidé avec succès une plateforme dans un pays voisin décide de s'attaquer au marché belge ?

Cela a déjà failli être le cas en 2007, lorsque la plateforme néerlandaise *Boober* a tenté de s'implanter en Belgique, mais a essuyé un refus⁸ de la part de la Commission bancaire, financière et des assurances (CBFA). Dans son avis, La CBFA, en tant qu'organe de contrôle, considérait que seule une révision de la législation autoriserait la mise en ligne de *peer-to-peer banking* à partir de la Belgique. En juin 2009, du reste, *Boober* est tombé en faillite.

⁸L'avis de la CBFA souligne qu'au regard de la loi bancaire de 1993, un problème se pose : "L'article 4 de cette loi prévoit que seuls les établissements de crédit peuvent faire appel au public en vue de recevoir des fonds remboursables. Ce qui à la lecture d'un arrêté royal de 1999 ne semble pas garanti avec un outil comme [Boober](#)". La CBFA, en tant qu'organe de contrôle, considère que seule une révision de la législation autoriserait la mise en ligne de *peer-to-peer banking* à partir de la Belgique

Il se pourrait qu'un tel opérateur ait des origines françaises puisqu'une loi en faveur du développement du crédit en ligne entre particuliers est actuellement en négociation pour permettre aux particuliers français de prêter à des emprunteurs français ; ce qui pourrait ouvrir une brèche dans l'encadrement de l'appel public à l'épargne. Ce dernier, on le rappellera utilement, joue un rôle primordial dans la protection de l'épargne des particuliers et il est dès lors intéressant d'envisager comment rendre compatible un degré suffisant de protection et une plus grande souplesse dans l'activité financière.

Conclusion

Il est aujourd'hui possible, en Europe et dans le monde, de se passer de son banquier pour prêter et emprunter, à des taux satisfaisants, des sommes pouvant aller jusqu'à 100 000 €.

Cette opportunité ouvre des portes en matière de création de liens sociaux entre particuliers, du simple échange de nouvelles, jusqu'à un accompagnement à la création d'entreprise.

Il serait illusoire de penser que ce nouveau marché est à la portée de tous et sans danger. L'emprunteur ne doit pas se leurrer sur sa capacité à s'endetter et à repayer ; le prêteur ne doit pas non plus se voiler la face quant au risque de perdre son argent, ni quant à sa capacité à se prendre pour un banquier et à sélectionner les projets les moins risqués. N'est pas banquier qui veut. Lorsque l'emprunteur n'est pas en mesure de mener l'analyse financière d'un projet d'investissement, il a tout intérêt à se reposer sur une plateforme pour mener cette analyse et sélectionner les emprunteurs par catégories de risque.

La prise de risques démesurés au nom de la quête d'un retour sur investissement ne doit pas l'emporter.

Si les particuliers peuvent devenir des « anges des affaires » et compléter l'offre des financiers professionnels, ils doivent tirer les leçons que les banquiers classiques n'ont pas su tirer en matière de quête de profit, et ne pas oublier que plus on est susceptible de gagner beaucoup, plus on prend de risques, et plus on est susceptible de perdre beaucoup. Les grosses banques ont appris cette leçon à leurs dépens (et aux dépens des pouvoirs publics acculés à les soutenir pour éviter une plus grande débâcle). Gageons que les petits épargnants sauront faire mieux que les gros ronds de cuir pour faire du crédit en ligne entre particuliers une nouvelle forme de solidarité et d'inclusion financière...

*Aurélie Dagneaux
Décembre 2009*

Bibliographie

Ashta, Arvind, and Djamchid Assadi, (2009), "Do Social Cause and Social Technology meet? Impact of Web 2.0 technologies on peer-to-peer lending transactions", Burgundy School of Business, CEREN, SSRN

Aspen Institute Report, (2008), "Online Philanthropy Markets: From Feel-Good Giving to Effective Social Investing?" Washington, D.C.: Aspen Institute.

Freedman, Seth, and Ginger Z. Jin, (2008), "Do Social Networks Solve the Information Problems for Peer-to-Peer Lending? Evidence from Prosper.com," Working paper, University of Maryland.

Iyer, Rajkamal, Asim Khwaja, Erzo Luttmer, and Kelly Shue, August (2009), "Can individual lenders infer borrower credit worthiness in peer-to-peer lending?", Working Paper, Kennedy School, Harvard University.

Powers, J., Magnoni, B., & Knapp, S, (2008), "Person-To-Person Lending: Is Financial Democracy A Click Away?" : microReport #130. Washington, D.C.: USAID, September