

Microcrédit en ligne, ou quand les particuliers du Nord financent les entrepreneurs du Sud

Il est désormais possible pour tout un chacun de financer un micro-entrepreneur à l'autre bout de la planète sans avoir à vider sa tirelire et sans sortir de chez soi. Si le retour social est indéniable, celui sur investissement n'est pas garanti et les risques existent, mais ne devraient pas arrêter « l'ange des affaires » qui sommeille en vous.

Sortez votre argent de vos bas de laine !¹

Vous avez toujours rêvé d'être un investisseur, mais vous n'avez pas 1000 € d'économies à placer en Bourse ? Vous avez peur de la Bourse et de ses fluctuations et donc de voir s'envoler votre argent en fumée ? La rentabilité n'est pas votre principal objectif, ou vous avez envie d'être utile, mais vous ne voulez / pouvez pas sortir de chez vous pour aider les autres ? Si une ou plusieurs de ces affirmations vous correspondent, alors peut-être serez-vous intéressé par le crédit en ligne. Pour ce faire, vous devez disposer d'au moins 20 €, d'une carte de paiement, d'une connexion internet et ne pas rechercher le rendement à tout prix.

De quoi s'agit-il ? L'idée directrice du microcrédit en ligne « Nord-Sud » est de mettre des particuliers de l'hémisphère Nord disposant d'une capacité d'investissement (même limitée, puisqu'il est possible d'investir à partir de 20 €) en relation avec des micro-entrepreneurs du Sud qui ont besoin d'un financement pour créer ou développer leur entreprise.

Cela ressemble à s'y méprendre au crédit *peer-to-peer* en ligne², à ceci près que les particuliers sont en réalité en contact avec non pas un, mais deux intermédiaires : la plateforme d'une part et l'institution de microfinance (IMF)

¹ Inspiré de « Open up your wallet ! »

²« Crédit peer-to-peer : quand Internet remplace la Banque », RFA, décembre 2009

d'autre part, laquelle se charge de distribuer les fonds aux micro-entrepreneurs.

Car malheureusement, si l'objectif est bien de créer un lien entre prêteurs du Nord et emprunteurs du Sud, en réalité, ces derniers sont souvent dépourvus de l'accès à internet indispensable à une mise en relation directe.

Et au-delà de ce premier obstacle technique, les montants en jeu (de 150 à 200 € maximum), et la fréquence hebdomadaire des remboursements en usage dans le microcrédit, rendent d'autant plus difficile ce transit direct.

Ce qu'on appelle le microcrédit en ligne a fait son apparition en 2005, sous l'impulsion d'une plateforme américaine, *Kiva*, et il a réussi à introduire une petite révolution dans le financement de la microfinance.

À l'échelle des milliards d'euros que brasse la microfinance aujourd'hui, ces 150 à 200 millions³ d'euros ne sont encore qu'une goutte d'eau dans l'océan, mais le succès de la microfinance réside précisément dans sa capacité à transformer les gouttelettes en une source durable. Avec une croissance de 100 % par an, le microcrédit en ligne a encore de beaux jours devant lui. Il suffit à présent de 3 à 4 jours à *Kiva* pour collecter 1 million de dollars en ligne, alors qu'il lui fallait 6 mois à ses débuts pour rassembler et prêter la même somme...

Pourquoi ?

Principalement deux facteurs sont à l'origine du développement du microcrédit en ligne.

D'une part, l'apparition d'investisseurs privés dans le domaine de la microfinance depuis les années 80 et surtout 90. d'autre part, et concomitamment, le développement de ce qu'on appelle la « commercialisation » de la microfinance, dans le sens où cette activité est parfois développée à des fins commerciales (de profit). Cette conjonction d'éléments a rendu le terrain propice, et préparé les esprits à l'entrée de capitaux privés pour financer les petits entrepreneurs.

Un besoin de financement et de diversification des risques pour les IMF

Les institutions de microfinance se sont tournées vers cette nouvelle source de financement et l'ont rapidement adoptée en raison du besoin de financement qui se fait cruellement ressentir : on estime que seuls 25 milliards de dollars, sur les 250 milliards dont aurait besoin la microfinance pour se développer, sont aujourd'hui disponibles.

Cette nécessité de trouver des fonds pour se développer est encore plus criante pour les plus petites institutions qui sont négligées par les investisseurs (publics et, plus encore, privés) classiques, en raison de leur petite taille, et qui n'ont pas les moyens – ou la volonté – d'accéder aux

³ Estimations à partir des chiffres de www.P2P-banking.com

Marchés financiers classiques pour se financer par l'emprunt ou par le capital.

Pour ces institutions de second ou de troisième rang, le microcrédit en ligne est une opportunité de financement plus que bienvenue.

L'absence de connexion entre le microcrédit (MC) en ligne et les marchés financiers classiques rend ce dispositif d'autant plus attractif en tant de crise. À l'abri de l'effet de contagion, le MC en ligne devrait en effet permettre aux institutions de trouver à se financer, même lorsque les conditions d'accès au crédit se durcissent.

Une opportunité de réduction des coûts

La première des promesses du microcrédit en ligne est de réduire les coûts de transaction pour les institutions, ainsi que le coût du financement. Ces deux réductions doivent leur permettre de réduire le taux d'intérêt des microcrédits proposés aux emprunteurs. Car la microfinance reste aujourd'hui décriée par un large public en raison de la hauteur des taux d'intérêt qu'elle pratique (28 % en moyenne dans le monde en 2009⁴). De tels taux s'expliquent par la nécessité pour les institutions de microfinance – si elles veulent être financièrement pérennes –, de couvrir l'ensemble de leurs coûts : dépenses de fonctionnement de l'ordre de 10 à 25 %, coût de l'argent qu'elles doivent emprunter – ou obtenir par d'autres biais – pour pouvoir le prêter ensuite aux micro-entrepreneurs (environ de 10 à 20 %), pertes liées au non-remboursement (1 à 2 % seulement en microfinance où les taux de remboursement à 98 % ont de quoi faire pâlir les banquiers). À cette équation il faut encore ajouter un petit profit qui permettra ensuite à l'IMF de réinvestir les années suivantes, ou simplement de survivre (de 5 à 15 %). Le coût de financement étant le plus élevé (de 10 à 20 %), c'est tout naturellement un de ceux que les IMF cherchent à réduire en priorité. À noter, du reste, que les frais de fonctionnement sont aussi un des postes prioritaires de réduction des dépenses.

La mise en relation des prêteurs et emprunteurs à travers la création d'une relation interpersonnelle (peer-to-peer)

Une autre promesse importante du microcrédit en ligne – comme du crédit en ligne entre particuliers dans le Nord – est de créer un lien social entre prêteurs et emprunteurs.

Si le prêteur choisit effectivement à quel entrepreneur il souhaite prêter son argent sur la base de la biographie et de la photo de ce dernier, l'emprunteur en revanche n'a pas réellement voix au chapitre pour choisir ses contreparties. La transaction se réalisant par l'entremise de deux intermédiaires, le site web et l'institution de microfinance, il n'est pas même certain qu'il sache qu'un particulier du Nord lui a prêté de l'argent, qui est cette personne, et encore moins qu'une véritable relation sociale, qu'un lien puisse s'établir à distance entre prêteur et emprunteur.

Comme nous le verrons ultérieurement, c'est aujourd'hui un des grands défis qui attendent les plateformes internet : réussir cette mise en relation le plus

⁴ Selon le CGAP

directement possible entre prêteurs et emprunteurs alors que deux intermédiaires interviennent dans la chaîne⁵.

Qui sont les acteurs de ce marché ?

Historiquement, les premières plateformes à proposer leurs services d'intermédiaires étaient anglaises et américaines.

La première à avoir vu le jour en **2005** est **Kiva**, ce qui signifie « unité » ou « accord » en swahili. Aujourd'hui, cette plateforme sans but lucratif a distribué, grâce à près de 440 000 prêteurs originaires de 194 pays, 125 millions de dollars⁶ à près de 320 000 micro-entrepreneurs répartis dans plus de 50 pays dans le monde, et ce, par le biais des 110 institutions de microfinance partenaires de *Kiva*. Le prêt moyen s'élève à 400 \$ par micro-entrepreneur. Mais il est possible de prêter à un entrepreneur à partir de 25 \$, plusieurs prêteurs finançant le plus souvent un même entrepreneur. Les fonds sont prêtés à taux 0 % aux IMF qui ensuite les prêtent aux micro-entrepreneurs aux taux habituellement pratiqués par ces dernières (maximum 21 %).

A suivi ensuite **MyC4** (Danemark) en **2006**. À ce jour⁷, 17 000 investisseurs en provenance de 100 pays ont investi 11 millions d'euros dans près de 5500 entreprises africaines par le biais de 7 IMF partenaires. Les spécificités de cette plateforme à but lucratif sont de s'attaquer uniquement au marché africain, aux petites et moyennes entreprises – plutôt qu'aux micro-entreprises –, et de proposer un mécanisme d'enchères inversées pour fixer le taux d'intérêt des prêts (13,2 % par an en moyenne), et donc de proposer un retour sur investissement à ses investisseurs⁸. L'IMF paie de 2 à 7 % pour avoir accès à ces fonds.

En **2007** est arrivé **MicroPlace** (USA) avec le soutien technologique d'*Ebay*. Exclusivement réservé aux investisseurs américains, ce site propose à ces derniers d'acheter des produits sécurisés d'investisseurs sociaux tels que Oikocredit et Calvert Foundation, qui les investissent ensuite dans des IMF. Les investisseurs peuvent espérer un retour de 1 à 6 %, et choisir leur investissement par critères géographiques, de genre, de rentabilité... À ce jour, 330 000 personnes ont été « aidées » par la plateforme (en considérant qu'un prêt bénéficie en moyenne à une famille de 5 personnes). *MicroPlace* ne communique pas sur les montants distribués, mais ils étaient estimés à 15 millions d'euros à la fin 2009. Les IMF paient jusqu'à 8 % pour avoir accès à ces fonds.

⁵Nous y reviendrons dans la section « Comment ça marche ? »

⁶ Chiffres en date du 17 mars 2010

⁷ Chiffres en date du 17 mars 2010

⁸Malheureusement actuellement celui-ci est de -9,54 % en raison des difficultés rencontrées par la plateforme : retard de paiement ou non-remboursement, faillite d'IMF, dévaluation liée aux taux de change...

MyElen s'est lancé en République tchèque la même année, proposant un investissement avec un retour de 8 % par an. Sa spécificité est de ne faire porter au prêteur que le risque de défaut de l'IMF ; le risque de défaut du client et le risque de change étant supportés par l'IMF.

2008 a été l'année du développement de ces plateformes avec l'apparition des 2 plateformes indiennes, **RangDe** (janvier) et **DhanaX** (février), réservées aux seuls investisseurs indiens. La première est sans but lucratif, mais propose à ses investisseurs un retour de 2 %, tandis que la seconde – à but lucratif –, leur offre 13 % en moyenne. À ce jour⁹, 2600 entrepreneurs ont été aidés par 1100 investisseurs pour 210 000 € sur *RangDe*, et 1000 entrepreneurs pour 250 000 \$ sur *DhanaX*¹⁰.

Puis 2 plateformes françaises ont suivi : **Babyloan** et **Veecus**, respectivement en septembre et octobre 2008. La première, à but lucratif, ne propose pas de retour sur investissement à ses prêteurs, car en tant que « social business », tous ses profits sont réinvestis pour être reprétés ; mais elle propose un taux de 0 % à ses 8 IMF partenaires ; tandis que la seconde, à but lucratif elle aussi, propose un retour de 3 %. À ce jour, près de 6000 prêteurs ont financé près de 2300 projets à hauteur de 640 000 € sur **Babyloan**¹¹ dans 8 pays. **Veecus** ne communique pas de chiffres, mais on peut estimer que 200 000 €¹² ont été prêtés à travers leurs 3 IMF partenaires.

Ont suivi, en novembre 2008, **Wokai** qui propose aux Américains de financer des entrepreneurs chinois (900 prêteurs ont aidé 300 entrepreneurs pour 150 000 \$¹³) et **United Prosperity** qui propose de garantir des prêts pour des micro-entrepreneurs indiens.

Puis après une pause en 2009, les plateformes ont refleuri à partir de décembre 2009 : **WorldVision Micro**, basé sur l'IMF éponyme (*World Vision*) bien implantée dans le monde ; et **Micrograam** pour des entrepreneurs en Inde, apparue en mars 2010, sort d'Ebay de la microfinance.

Enfin, **1x1 microcredit** (Espagne) et **Xeetic** (France) devraient être lancés avant mi-2010.

Comment ça marche ?

Comme évoqué précédemment, dans le microcrédit en ligne entre particuliers, les plateformes mettent en relation **prêteurs et emprunteurs situés dans des pays différents** : prêteurs des pays dits « développés » et emprunteurs des pays en développement. Mais rien n'empêche qu'un Africain finance un autre Africain, ou pourquoi pas, demain, un Européen. Si en effet

⁹ Chiffres en date du 3 mars 2010.

¹⁰ Chiffres en date du 31 janvier 2010.

¹¹ En date du 18 mars 2010.

¹² Source : données à mi-2009 sur p2Pbanking, extrapolées à fin 2009.

¹³ En date du 18 mars 2010.

le microcrédit s'est principalement développé au Sud (Asie, Afrique et Amérique du Sud et centrale) jusqu'ici, il prend une importance croissante en Europe ; et si, demain, les plateformes obtiennent l'autorisation de se développer avec des emprunteurs situés dans des pays du Nord, alors ce schéma ne sera pas incongru...

Ces plateformes sont **internationales** – mais anglo-saxonnes pour une bonne moitié –, et il n'est pas nécessaire de vivre dans le pays où elles sont immatriculées pour pouvoir prêter à un entrepreneur à l'autre bout de la planète. Contrairement aux plateformes de crédit dans le Nord¹⁴, un Belge peut donc tout à fait prêter de l'argent par l'intermédiaire de *Kiva* (USA), *Babyloan* (France), *MyC4* (Danemark),...

Une autre caractéristique fondamentale du microcrédit en ligne Nord-Sud et qui le différencie du microcrédit en ligne Nord-Nord, est la **présence de deux intermédiaires** dans la chaîne de mise en relation des particuliers du Nord et du Sud : la plateforme web, d'une part, et l'institution de microfinance d'autre part (voir ci-dessous pour leurs rôles respectifs).

Un autre élément important de différenciation par rapport aux plateformes Nord-Nord est la **fixation du taux d'intérêt par les institutions de microfinance**, et non par une enchère entre prêteurs comme dans le crédit au Nord. Cela se justifie par l'expertise des IMF dans ce domaine et la nécessité pour elles de fixer un taux suffisamment élevé – sans être usuraire –, pour leur permettre de couvrir leurs coûts, ce qu'un prêteur particulier, peu familier des pratiques du microcrédit, ne comprendrait pas forcément. Il y a en effet peu de probabilités qu'un prêteur propose spontanément un taux de l'ordre de 25 à 30 %, qu'il jugera probablement exorbitant s'il n'est pas familier de la microfinance. Seul le modèle de *MyC4* se caractérise par une relative flexibilité quant à la fixation de ce taux : il propose, dans une fourchette prédéterminée, un mécanisme d'enchères inversées.

Enfin, une autre différence notable est le **retour sur investissement** pour les prêteurs. S'il peut atteindre les 30 % dans le crédit en ligne entre particuliers dans le Nord, il est avant tout « social » dans le microcrédit.

Cela dépend bien sûr du statut légal des plateformes web : 50 % d'entre elles sont sans but lucratif, et le prêteur se contente de mettre à disposition son argent pour 3 à 12 mois, sans en espérer de retour financier (pas de retour sur investissement), juste un retour dit « social », à savoir la satisfaction d'avoir contribué au développement de l'activité d'un entrepreneur du Sud.

Pour les 50 % restants, le prêteur/investisseur peut espérer un retour sur investissement de 1 à 14 % (de 6 à 7 % en moyenne), mais il lui faut être indien ou américain. La plateforme danoise *MyC4* propose elle aussi un retour sur investissement, mais avec les difficultés actuelles rencontrées par ses partenaires, il semblerait que le ROI de ces investissements soit actuellement

¹⁴À l'exception de *MicroPlace*, *DhanaX* et *RangDe*, se référer à la partie « acteurs du marché » pour plus d'explications.

nul, voire négatif pour les particuliers qui y ont investi et qui risquent, pour certains, de ne jamais revoir leur argent.

Les grandes caractéristiques des plateformes web sont donc : internationalité, échange Nord-Sud, intermédiation, taux d'intérêt fixé par les institutions de microfinance et retour sur investissement social plus que financier

Les étapes que suit le flux d'argent

Le modèle est le même pour toutes les plateformes, même s'il existe ensuite des variantes :

1. le prêteur sélectionne sur la plateforme web l'emprunteur qu'il souhaite financer¹⁵, sur la base d'une courte biographie assortie de la raison du prêt et d'une photo que l'IMF a mise en ligne pour l'emprunteur. La sélection de l'emprunteur, avant la mise en ligne de son profil, repose entièrement sur l'institution de microfinance, qui n'engage pas pour autant sa responsabilité en cas de défaut de l'emprunteur¹⁶ ;
2. une fois le ou les emprunteurs choisis par le prêteur, ce dernier transfère les fonds à la plateforme web au moyen de sa carte de paiement sur internet (transaction sécurisée par *Ogone* ou *Paypal* le plus souvent) ;
3. la plateforme verse les fonds à l'institution de microfinance – déduction faite de sa commission quand elle en prend une¹⁷ une fois que la totalité d'un prêt a été financée par les prêteurs (pas de transfert tant que le prêt n'est pas 100 % financé). En réalité, l'IMF a déjà financé le microentrepreneur et se refinane par le biais de la plateforme web ; elle n'attend pas et ne fait pas attendre l'entrepreneur jusqu'à ce que des particuliers du Nord daignent financer son projet ;
4. l'IMF est en charge de la collecte du remboursement par l'emprunteur (toutes les semaines le plus souvent, contrairement au crédit au Nord où le remboursement est mensuel ou à la fin de l'échéance). Elle transfère chaque mois ou à la fin de la période de remboursement les fonds à la plateforme web qui les redistribue directement aux prêteurs.

Ceci est le flux du modèle classique avec 2 intermédiaires, adopté par la plupart des plateformes. Dans le cas de *MicroPlace* qui est un *broker*, un intermédiaire supplémentaire s'ajoute à la chaîne : les investisseurs achètent des notes dites « sécurisées » à des investisseurs sociaux par le biais de la plateforme, qui investissent ensuite dans les IMF.

Qui paie quoi ?

Les plateformes ont le choix de fournir l'argent aux institutions de microfinance à taux 0 % pour ces dernières (sans prendre de commission) ou

¹⁵ En totalité ou en partie, pas de limite ici, contrairement aux plateformes de crédit entre particuliers du Nord, les montants en jeu étant de toute façon bien moindres

¹⁶ Nous verrons cela dans la partie « risques »

¹⁷ Voir « qui paie quoi ? »

de prélever un léger pourcentage sur la somme versée par les emprunteurs. En effet, les plateformes doivent couvrir leurs coûts pour continuer à exister.

Pour couvrir ces coûts, elles ont en réalité trois possibilités : 1) les faire payer en tout ou en partie par l'emprunteur – soit en prélevant un pourcentage de la somme versée, soit en demandant une contribution supplémentaire des emprunteurs aux frais de fonctionnement ; 2) elles peuvent les faire payer aux IMF en prélevant une partie de la somme versée par les emprunteurs, ou 3) elles peuvent décider de trouver ailleurs les ressources nécessaires pour couvrir leurs frais (donations, placement de l'argent des emprunteurs en attendant qu'il soit versé aux IMF sur un compte rémunéré,...).

Dans la pratique, elles recourent à toutes ces solutions et à plus d'une à la fois.

- *Babyloan*, *MyC4*, et *MicroPlace* prélèvent une commission de 1 à 7 % des fonds prêtés aux IMF (2,5 % pour *Babyloan* ; 1 à 2,5 % pour *MicroPlace*, 2 à 7 % pour *MyC4*). Les autres délivrent aux IMF les fonds à taux 0 %. Le pari de fournir des fonds à taux de financement inférieur au marché semble donc gagné pour les plateformes (attention néanmoins aux coûts cachés pour les IMF représentés par la charge de travail supplémentaire induite par ces plateformes, comme nous le verrons plus tard) ;
- *Babyloan* et *Veecus* chargent 1 % de frais à leurs investisseurs/prêteurs pour couvrir leurs frais de fonctionnement. *Kiva* propose aux prêteurs d'apporter une contribution volontaire pour couvrir ces frais. Les plateformes indiennes prélèvent une partie de la différence entre le taux d'intérêt facturé par les IMF aux emprunteurs et le retour sur investissement que reçoivent les prêteurs (1 % dans le cas de *RangDe*, ce qui laisse au prêteur un retour de 2 % ; 7,5 % dans le cas de *DhanaX* pour un retour final jusqu'à 13 % pour l'investisseur) ;
- Et quasiment toutes ont recours aux donations pour couvrir leur frais et placent l'argent immobilisé des prêteurs sur un compte rémunéré avant de le verser aux IMF.

Avantages, inconvénients et risques de ce nouveau modèle

Ce modèle a pour vocation de se passer de la banque et de substituer les prêteurs « particuliers » à cette dernière.

Comme discuté précédemment, il permet aux IMF **d'accéder à des sources de financement nouvelles et à moindre coût**, de manière à réduire les taux d'intérêt facturés aux clients. Ce but déclaré reste toutefois encore à vérifier, car le manque de transparence qui règne encore dans la plupart des plateformes ne permet pas de lecture directe du taux réellement facturé par les IMF aux clients, seules les plateformes indiennes et *MyC4* affichent sur

leur site le taux d'intérêt effectif (TEG) comprenant tous les frais facturés par leurs IMF partenaires. Les autres sites se contentent de dire que les IMF facturent les taux d'intérêt « habituels » ou « à leur convenance ».

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 *post* par l'IMF du statut de remboursement de l'emprunteur, jusqu'à des informations sur l'amélioration de sa situation économique et de son niveau de vie (*Babyloan*). Ce lien reste limité compte tenu de l'intervention de 2 intermédiaires dans la boucle, et les plateformes recherchent aujourd'hui un moyen de le créer par les outils du *P2P* tels que les blogs, forums,...

Pour l'emprunteur, l'intérêt est plus limité à ce stade. Tant que de véritables relations n'ont pas été établies entre prêteurs et emprunteurs, peu importe à l'emprunteur d'où vient l'argent que lui procure l'institution de microfinance, tant que cet argent est à sa disposition.

L'intérêt de ces plateformes est donc avant tout à chercher au niveau des institutions de microfinance.

Accès à de nouvelles sources de financement, diversification de ces sources et donc des risques, moindre dépendance par rapport aux marchés financiers – plus susceptibles de connaître la crise –, mais aussi promesse de trouver des capitaux à des coûts moindres et avec un coût de transaction plus faible (se référer à la partie « Pourquoi ? » pour plus de détails.)

Ce tableau idéal n'est pas sans ombres.

Pour le prêteur en premier lieu, car il s'agit d'un investissement et ceci n'est pas sans risque.

Comportement de l'emprunteur et non-repaiement

Le premier de ces risques est lié au comportement de l'emprunteur. Difficile de prévoir à l'avance si un emprunteur va rembourser en temps et en heure. En théorie, l'emprunteur a une double sécurité qui repose sur une double sélection : comme précédemment évoqué, sélection des emprunteurs par les institutions de microfinance – qui appliquent les techniques habituelles du microcrédit (garantie, prêt en groupe...) – ; et sélection des IMF par les plateformes avec toute la « diligence » nécessaire (historique de l'IMF, nombre d'emprunteurs, taux de défauts,...)¹⁸.

Le risque ne disparait pas pour autant pour le prêteur. D'autant plus (et il n'est pas certain aujourd'hui que les quelque 650 000 prêteurs actifs sur ces plateformes en soient nécessairement conscients) que le risque de défaut du client repose le plus souvent sur le prêteur (sauf chez *DhanaX* où la plateforme assume ce risque et chez *Babyloan* et *MyElen* où les IMF en sont responsables). Ce qui signifie concrètement que si l'emprunteur ne

¹⁸ Les plateformes affichent leurs critères de sélection des IMF partenaires sur leur site internet

rembourse pas, le prêteur perd son argent, ce qui arrive statistiquement dans moins de 2 % des cas.

Pour les plateformes qui versent un profit à leurs investisseurs, cela se justifie : pas d'investissement sans risque, mais *quid* des autres ? (*Kiva*,...). Ne devrait-ce pas être les IMF, qui sélectionnent les clients, qui sont en relation directe avec eux et ont les moyens de pression sur ces clients, qui devraient supporter ce risque, comme c'est le cas chez *Babyloan* et *MyElen* ? Les IMF le supportent habituellement lorsqu'elles travaillent avec ces clients, alors pourquoi les décharge-t-on de cette responsabilité lorsqu'elles passent *online* ?

Les particuliers qui prêtent sur ces plateformes en sont-ils conscients ? Rien n'est moins sûr...

Risques liés à l'IMF

Le second risque auquel s'expose le prêteur est lié à l'IMF elle-même. Difficultés, problèmes dans le pays (guerre, catastrophe naturelle,...), malhonnêteté, mauvaise gestion, faillite... Pour toutes les plateformes, ce risque est supporté par le prêteur. Or c'est la plateforme qui est en charge de la sélection de ces IMF. Ne devrait-ce pas être ces mêmes plateformes qui supportent ce risque plutôt que leurs clients (les prêteurs) ? A fortiori pour les plateformes où le prêteur ne reçoit pas de retour sur investissement pour les risques qu'il prend...

Pour l'institution de microfinance, cette source de revenus n'est pas sans contraintes, ni risques non plus.

Risque de change

En premier lieu, l'argent prêté à travers ces plateformes l'est souvent en dollars ou en euros, alors que l'IMF travaille en monnaie locale. Existe donc un risque de change (dans les 2 sens, et ce, au moment du déboursement et du remboursement) que doivent supporter les IMF, les plateformes ou les investisseurs.

Aucune des plateformes n'a choisi de supporter ce risque, ce qui se comprend de leur point de vue, mais moins de celui des IMF, surtout dans une optique d'acquisition et de fidélisation de ces IMF.

Babyloan, *Kiva* et *MyElen* ont choisi de faire porter ce risque aux institutions de microfinance, ce qui se justifie pour les responsabiliser – mais crée un risque supplémentaire dont elles se passeraient bien et qui peut constituer un frein pour elles.

MyC4 et *Kiva* (depuis juin 2009) ont décidé de faire porter ce risque sur les investisseurs (en partie seulement pour *Kiva*, au-delà d'un certain seuil), ce qui se comprend dans le cas de *MyC4* – car l'investisseur perçoit un retour sur investissement, et donc peut/doit supporter un certain nombre de risques. Cela est plus discutable dans le cas de *Kiva*, où le prêteur ne reçoit pas de retour, et supporte déjà le risque de faillite de l'emprunteur et de l'IMF.

Faire se rencontrer court et long terme (liquidité, durabilité)

Une contrainte importante que fait peser la plateforme web sur l'IMF est la mise à disposition des fonds pour une période courte¹⁹ et avec une fréquence mensuelle de remboursement, ce qui oblige l'institution à disposer en permanence de fonds pour rembourser les prêteurs, au lieu de pouvoir reprêter cet argent à de nouveaux emprunteurs.

L'IMF aurait besoin de ces fonds sur une période longue (long terme) pour ne pas mettre en danger son fonds de roulement et son compte de résultat.

Suivi, reporting

Les plateformes imposent aux IMF avec lesquelles elles travaillent une charge supplémentaire en termes de mise en ligne des profils des clients, envoi de mises à jour sur la situation des clients et *reportings* trimestriels (ou mensuels) des données à la plateforme (dans un format qui n'est pas toujours celui utilisé au quotidien par l'IMF, donc pas forcément une simple extraction). Même si les plateformes ont essayé de développer des systèmes de suivi les plus simples et universels possible, il y a peu de chances que les plus de 150 IMF qui travaillent avec des plateformes dans 100 pays différents dans le monde aient les mêmes normes et indicateurs de suivi avant de faire partie de la plateforme.

Cette charge de travail supplémentaire représente un coût caché qui va à l'encontre de la promesse de réduction des coûts pour les plateformes.

Challenges à relever

Comme nous venons de le voir, les plateformes et les IMF ont aujourd'hui un certain nombre de défis à relever.

En ce qui concerne les plateformes, le principal est la **transparence**. Que ce soit dans le **processus de flux de l'argent** (pas toujours clair selon les plateformes), ou sur le fait qu'il s'agisse d'un **refinancement** plutôt que d'un financement – et rien ne garantit aujourd'hui au prêteur que l'argent est donc bien affecté à l'emprunteur qu'il a choisi et non à un autre –, ou bien encore sur les **risques encourus par les prêteurs** (il n'est pas du tout certain aujourd'hui que ces derniers soient conscients qu'ils sont les seuls sur lesquels reposent les risques de défaut des emprunteurs et des IMF ainsi que le risque de change), ou enfin sur les **taux d'intérêt réellement pratiqués par leurs IMF** partenaires (TEG).

La **sélection des IMF** est, elle aussi, cruciale, car la confiance des prêteurs repose sur la bonne diligence des plateformes en la matière pour limiter autant que possible les risques de non-repalement. **Le suivi et le monitoring des IMF** sont également essentiels pour ces mêmes raisons.

La plateforme doit aussi veiller à **ne pas être surexposée à une IMF** en particulier en cas de défaut de celle-ci (voir les difficultés rencontrées par *MyC4* avec ses

¹⁹ Un an en moyenne, jusqu'à trois ans sur les plateformes comme *MyC4* et *MicroPlace* où il s'agit véritablement d'un investissement, et pas seulement d'un prêt

partenaires aujourd’hui). Pour cette raison, *Kiva* limite à 30 % la part que peut représenter une IMF donnée dans ses investissements.

Les défis qui attendent aujourd’hui les plateformes web sont :

- **la protection des clients** : données confidentielles, mais aussi traitement par l’IMF (se référer en la matière aux 6 principes de protection des clients de la microfinance récemment édités par ACCION et signés par *Kiva*, *MicroPlace*, et *MyC4*²⁰) ;
- **la performance sociale** : prouver que la plateforme peut contribuer à l’inclusion financière et à la sortie de la pauvreté des clients des IMF ;
- **la durabilité, le track record** : aujourd’hui les plateformes doivent encore prouver qu’elles ne disparaîtront pas du jour au lendemain comme ont pu le faire un certain nombre dans le crédit en ligne entre particuliers du Nord (faillites liées aux défauts des clients), et ne mettront ainsi pas en danger les IMF et les emprunteurs, pas plus que l’épargne des prêteurs qui leur font confiance ;
- **la régulation** sera sans nul doute un sujet de débat passionné, d’autant plus que le droit international est concerné ici (prêteurs, plateformes, IMF et clients peuvent appartenir à 3 pays différents avec des législations différentes en matière de crédit, d’internet,...).

Les IMF ne sont pas en reste. Les deux principaux défis pour elles (outre leur mission classique de microfinance qui implique protection des clients, performance sociale...) seront de parvenir à minimiser le fardeau que le *reporting* et les demandes des plateformes peuvent représenter en termes de temps et de coût ; mais aussi d’éviter la dépendance à cette nouvelle source de revenus et la distraction de la mission originelle de l’institution qui est de fournir du crédit et d’autres services associés en microfinance à ses clients, avant de se concentrer sur comment mieux les « vendre » en ligne à des prêteurs du Nord.

La création d’une véritable relation *peer-to-peer* entre prêteurs et emprunteurs risque d’être un véritable défi en raison de la présence de 2 intermédiaires dans la chaîne, mais aussi du faible équipement internet des emprunteurs, rendant difficile cette mise en relation. L’éducation des prêteurs et la sensibilisation à la microfinance ouvrent des perspectives importantes pour le développement de la microfinance en général (avant de devenir prêteurs *Kiva*, 36 % d’entre eux n’avaient jamais entendu parler de la microfinance), une opportunité de sensibiliser des millions de personnes dans le monde

Quelles options aujourd’hui pour les Belges ?

²⁰ Les 6 principes de protection du client édictés par ACCION sont : éviter le surendettement ; transparence des prix ; pratiques de recouvrement appropriées ; déontologie de comportement du personnel des IMF ; mécanisme de réparation des préjudices ; confidentialité des données concernant les clients.

Aujourd’hui, il n’existe pas de plateforme en Belgique permettant aux prêteurs belges de financer des entrepreneurs du Sud.

Les options qui s’offrent aux Belges sont de les financer à travers les plateformes existantes comme l’américaine *Kiva*, la française *Babyloan* et la danoise *MyC4*²¹.

À quand donc une plateforme belge ?

Comme nous l’avions déjà évoqué²², la question de la légalité de l’activité et la nécessité d’adapter le cadre juridique pour que ces nouveaux dispositifs puissent se développer sera sans doute nécessaire. En outre, cette adaptation ne devrait pas se faire aux dépens du bon niveau de la protection du consommateur généralement atteint en Belgique. La tâche sera donc ardue.

Conclusion

Le microcrédit en ligne entre Nord et Sud représente une nouvelle source de financement pour des IMF aux besoins croissants – et qui plus est à un coût moindre que ce qu’elles peuvent espérer sur le marché (quand elles y ont accès).

Il représente donc avant tout une opportunité pour les IMF, mais aussi pour les petits investisseurs comme vous et moi, désireux de placer leurs économies de façon utile, plutôt que rentable, et conscients des risques qu’ils encourrent (même si le taux de défaut, de 2 % en moyenne, en microfinance reste faible).

Ces plateformes présentent une opportunité de diffusion de la microfinance à large échelle et, qui sait, d’éducation de la prochaine génération d’investisseurs responsables.

Il ne faut pas négliger les risques qu’elles posent pour les prêteurs et les IMF, ni les *challenges* que ces dernières et que les plateformes devront résoudre, mais il y a lieu de se réjouir de ce développement qui permet à des particuliers avec une offre et un besoin de financement de se rencontrer « virtuellement ».

Le développement de cette relation *peer-to-peer* et de nouveaux produits autres que les crédits (car la microfinance a plus à offrir que le crédit : épargne, transferts d’argent, micro-assurance, services de développement d’entreprises, formation, éducation, santé...) seront les défis des 10 ans à venir.

Gageons que les plateformes sauront s’engager dans cette voie avec succès pour développer ce marché, de 150 millions d’euros aujourd’hui, pour toucher le plus possible du milliard de personnes sur cette planète susceptibles d’être aidées par la microfinance (personnes vivant avec entre 1 et 2 dollars par jour).

Aurélie Dagneaux
décembre 2009

²¹ Les 3 plateformes indiennes sont réservées aux Indiens, les investissements étrangers étant restreints en Inde, de même qu’en Chine ; et *MicroPlace* n’est accessible qu’aux résidents américains

²² « Crédit peer-to-peer : quand Internet remplace la Banque », RFA, 2009

Bibliographie

Ashta, Arvind, and Djamchid Assadi, (2009), "An Analysis of European Online micro-lending Websites", EMN 6th Annual Conference, 4-5 June 2009, Milan, Italy, SSRN

Ashta, Arvind, and Djamchid Assadi, (2009), "A tale of two sites in India: DhanaX and RanDe, should online micro-lending be for profit or for philanthropy?", December 2009, Burgundy School of Business, CEREN, SSRN

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.

Burand Deborah, (2009), "Microfinance managers consider online funding: is it finance, marketing or something else entirely?", CGAP Focus Note n°54, April 2009

Microfinance Gateway, (2008), "Open Up Your Virtual Wallet." Highlight, 7 April. www.microfinancegateway.org

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

Rosenberg, Richard, Adrian Gonzalez, and Sushma Narain, (2009), "The New Moneylenders: Are the Poor Being Exploited by High Microcredit Interest Rates?"- Occasional Paper 15, Washington, D.C.: CGAP

www.P2P-banking.com