

# Perspectives de financement en ligne pour les IMF : finance, marketing ou instrument totalement inédit ?

Les plateformes en ligne changent notre façon d'interagir avec le monde. Fils de discussion FaceBook, ventes aux enchères sur eBay, chats sur ePal, et jusqu'aux avatars Second Life : les plateformes en ligne connectent les individus, les idées, les produits et les marchés. Elles déterminent les personnes avec **qui** nous entrons en contact de même que **la façon** dont nous établissons ces connexions. Ce concept gagne l'univers de la philanthropie : la philanthropie en ligne modifie la nature et la destination des dons<sup>1</sup>. Elle se développe sous plusieurs formes, notamment l'investissement socialement responsable en ligne.

Kiva.org est la plateforme de prêt et d'investissement en ligne la plus connue<sup>2</sup>. Depuis son lancement en 2005, Kiva a attiré l'attention (et l'argent) de plus de 350 000 prêteurs en ligne, appelés « prêteurs Kiva », désireux d'accorder à des microentrepreneurs des prêts de petit montant, parfois de seulement 25 ou 50 dollars, par l'intermédiaire de Kiva et de ses partenaires de microfinance<sup>3</sup>. Kiva a inspiré de nombreuses autres plateformes du même type.

Comme on pouvait s'y attendre, le succès de Kiva a également attiré l'attention de nombreuses institutions de microfinance (IMF) à la recherche de capitaux et d'une visibilité que la plateforme de prêts en ligne de Kiva peut souvent leur offrir. La fonction marketing de cette plateforme est difficile à quantifier, mais la présence étendue du site dans les médias d'information et de divertissement, du *Wall Street Journal* à l'émission d'Oprah Winfrey, fait de Kiva et des IMF dont les clients figurent sur son site des ambassadeurs importants de la microfinance<sup>4</sup>.

Ce développement des plateformes de prêt et d'investissement sur le Web représente une opportunité et un défi pour les IMF souhaitant exploiter le potentiel des prêteurs ou investisseurs en ligne. Le présent document se concentre sur le versant demande de l'équation et met en lumière les questions que les IMF doivent examiner avant d'accepter des prêts provenant d'une plateforme en ligne.

**Ce développement des plateformes de prêt et d'investissement sur le Web représente une opportunité et un défi pour les IMF souhaitant exploiter le potentiel des prêteurs ou investisseurs en ligne.**

Lors de son lancement, en 2005, Kiva regroupait sept entreprises ougandaises, qui recherchaient des crédits de trésorerie à hauteur de 3 500 dollars au total (rapport de l'Institut Aspen 2008). En novembre 2008, Kiva avait mobilisé plus de 49 millions de dollars

## Encadré 1. Innovations de Kiva

Kiva a également donné naissance à une nouvelle forme de réseau social et même à une nouvelle « monnaie ». Les prêteurs Kiva peuvent se rendre sur [www.kivafriends.org](http://www.kivafriends.org), un site web indépendant non financé par Kiva, pour publier des commentaires sur leur expérience de prêt et entrer en contact avec d'autres prêteurs. Les coupons Kiva sont souvent offerts en cadeau, et parfois troqués contre d'autres biens et services. Lors d'une récente vente aux enchères en ligne, des coupons Kiva ont même été échangés contre des poèmes.

1. Une étude récente de l'Institut Aspen (2008) définit le « marché de la philanthropie en ligne » comme « un phénomène internet par lequel des citoyens et des institutions peuvent entrer en contact avec des organisations de la société civile et des microentrepreneurs dans le monde entier pour investir leur argent, leur temps ou leur expertise au service de l'amélioration du bien-être humain et environnemental ». Voir le rapport de l'Institut Aspen (2008).
2. « Kiva » est une forme dérivée d'un mot swahili signifiant « accord ».
3. Selon [www.kiva.org](http://www.kiva.org), le montant moyen des prêts effectués par les prêteurs Kiva (dont fonds re-prêtés) est de 136,87 dollars.
4. Les représentants de Kiva estiment que 36 % des prêteurs Kiva n'avaient jamais entendu parler de microfinance avant d'utiliser Kiva. Voir USAID (2008).

auprès de ses prêteurs. Ces fonds sont prêtés à un taux de 0 %, sur des durées pouvant aller jusqu'à 36 mois, à des IMF qui les prêtent à leur tour aux microentrepreneurs figurant sur le site de Kiva.

## Nouvelles plateformes de prêt en ligne

Kiva n'est pas la seule plateforme de prêt en ligne opérant dans le secteur de la microfinance. Les plateformes de crédit et d'investissement en ligne spécialisées dans la microfinance se multiplient.

Le choix entre ces différentes plateformes peut délicat se révéler car elles relèvent de modèles, commerciaux, de formes juridiques, de juridictions nationales et de cadres réglementaires et législatifs très divers, et leurs objectifs commerciaux et sociaux peuvent varier considérablement. Tous ces aspects

### Encadré 2. Sites de prêt en ligne

De nouvelles plateformes de prêt ou d'investissement en ligne apparaissent partout dans le monde. Certaines fonctionnent selon un modèle similaire à celui de Kiva, avec des IMF jouant le rôle d'intermédiaires entre les prêteurs/ investisseurs et les microentrepreneurs. D'autres proposent des opportunités d'investissement, l'intermédiation entre les investisseurs et les IMF emprunteuses étant assurée par des courtiers agréés. Voici quelques plateformes de prêt ou d'investissement en ligne spécialisées en microfinance :

- Babyloan ([www.babyloan.org](http://www.babyloan.org))
- dhanaX ([www.dhanax.com](http://www.dhanax.com))
- GlobeFunder India ([www.globefunder.in](http://www.globefunder.in))
- Kiva ([www.kiva.org](http://www.kiva.org))
- MicroPlace ([www.microplace.com](http://www.microplace.com))
- MyC4 ([www.myc4.com](http://www.myc4.com))
- myELEN ([www.myelen.com](http://www.myelen.com))
- Rang De ([www.rangde.org](http://www.rangde.org))
- United Prosperity ([www.unitedprosperity.org](http://www.unitedprosperity.org))
- 51Give ([www.51give.com](http://www.51give.com))

influent sur les produits et les services proposés par ces plateformes, ainsi que sur leurs schémas de financement, leurs coûts et leurs partenariats. Cependant, toutes les plateformes de prêt et d'investissement en ligne spécialisées en microfinance ont actuellement une chose en commun : elles font toutes appel à des intermédiaires pour identifier les microentrepreneurs qui cherchent à emprunter et pour gérer les versements et les remboursements des prêts consentis à ces emprunteurs. Cette intermédiation peut prendre plusieurs formes.

Certaines plateformes de prêt en ligne utilisent leur site web comme un marché des capitaux virtuel pour les microentrepreneurs emprunteurs. Elles se concentrent alors sur l'expérience des prêteurs en ligne en créant un lien individuel entre les prêteurs et les microentrepreneurs, un peu comme les programmes humanitaires d'« adoption » ou de parrainage d'enfants. Cependant, leur fonctionnement est généralement un peu différent : le financement du prêteur en ligne passe d'abord par des IMF intermédiaires avant d'être versé au microentrepreneur dont le profil figure sur le site web de la plateforme<sup>5</sup>. Dans ce modèle, parfois appelé « modèle intermédiaire de particulier à particulier » (P2P<sup>6</sup>), il peut être difficile de déterminer où réside le risque de non-remboursement du crédit : au niveau du microentrepreneur emprunteur ou de l'IMF intermédiaire ? Le prêteur en ligne peut avoir l'impression que le risque de défaut de paiement est limité au microentrepreneur, mais, le plus souvent, ce risque se situe en fait au niveau de l'IMF intermédiaire qui a accepté/emprunté le financement du prêteur en ligne et a ensuite prêté à son tour les fonds aux microentrepreneurs.

MicroPlace, lancé en 2007, propose un modèle différent. Ce site fait actuellement appel à deux niveaux d'intermédiaires : des IMF et des émetteurs de titres tiers ayant conclu des partenariats avec ces IMF. Les investisseurs qui passent par MicroPlace ne choisissent pas un microentrepreneur particulier à

5. Dans l'une des variantes de ce modèle, l'IMF peut utiliser la plateforme de prêt en ligne pour trouver des financements pour un portefeuille d'emprunteurs existant ; dans une autre variante, l'IMF (ou une organisation partenaire similaire) constitue un nouveau portefeuille d'emprunteurs dont les prêts seront financés par la plateforme.

6. Voir USAID (2008), qui qualifie le modèle commercial de Kiva, MyC4, dhanaX, Rang De et Investors Without Borders d'« *intermediary P2P model* ».

qui ils souhaitent prêter, mais un émetteur de titres tiers, tel qu'Oikocredit ou la Calvert Foundation, dans lequel ils investissent. Ensuite, l'investisseur en ligne indique généralement dans quel domaine il souhaite placer ses fonds, en choisissant parmi les IMF intermédiaires dont les profils figurent sur les sites de ces émetteurs. Soulignons que, dans ce cas, le risque de défaut de paiement se situe au niveau de l'émetteur de titres, et non de l'IMF intermédiaire ou du microentrepreneur emprunteur<sup>7</sup>. MicroPlace prévoit de publier sur son site web les profils d'IMF autorisées à vendre directement des titres au public aux États-Unis. Dans ce cas, le risque de défaut de paiement se situerait au niveau de l'IMF émettrice<sup>8</sup>.

Généralement, pour déterminer si elle souhaite emprunter et par quel intermédiaire, une IMF se pose les questions élémentaires suivantes :

- Quel est le montant du financement recherché ?
- Quand en a-t-on besoin ?
- Comment sera-t-il utilisé ?
- Quand le remboursement sera-t-il exigé ?
- Quel est le coût de l'emprunt ?

À première vue, les réponses à ces questions peuvent faire apparaître les plateformes de prêt en ligne comme une option extrêmement intéressante pour une IMF en quête de capitaux : certaines sont en mesure de fournir aux IMF des financements significatifs en un temps record (qui se compte parfois en heures plutôt qu'en semaines ou en mois<sup>9</sup>), à des taux d'intérêt hautement subventionnés (voire nuls), et pratiquent, à l'heure actuelle, le refinancement (c'est-à-dire qu'elles peuvent offrir un nouveau financement permettant à l'IMF de rembourser le principal de son précédent emprunt en ligne).

Cependant, les IMF doivent y regarder à deux fois. Les plateformes de prêt en ligne, comme tout autre type de financement, peuvent les exposer à des coûts cachés et à des risques inhérents au prêteur lui-même,

liés à sa stabilité, à sa réputation, à l'étendue de ses compétences opérationnelles et commerciales, ainsi qu'à des risques réglementaires. Ces aspects peuvent se révéler d'autant plus complexes du fait du nombre important de « prêteurs » ou d'« investisseurs » participant à la plateforme. De plus, la plupart de ces plateformes sont encore très jeunes, si bien qu'on ne dispose pas des données historiques nécessaires pour évaluer leurs performances de façon pertinente.

Les IMF doivent donc aller au-delà de l'évaluation élémentaire applicable à tout financement, et se poser quelques questions supplémentaires (certaines étant particulièrement sensibles dans le contexte de la crise financière mondiale actuelle) :

1. Quelles sont les plateformes en ligne susceptibles de fournir le financement nécessaire dans les temps requis, et quelle assistance supplémentaire offrent-elles à l'IMF ?
2. Quel est le coût du financement en ligne et dans quelle monnaie est-il proposé ? En cas d'événement notable sur le marché des changes (une dévaluation ou la mise en œuvre de mesures de contrôle des devises qui rendraient les paiements en dollars très coûteux, voire impossibles), qui supporterait le risque ?
3. Comment la plateforme de prêt ou d'investissement en ligne compte-t-elle aider ses IMF partenaires à gérer les fluctuations soudaines et parfois imprévisibles de financement liées à la nature de son fonctionnement ?
4. Comment les autres créanciers, plus traditionnels, de l'IMF considèrent-ils le fait que l'IMF emprunte auprès d'une plateforme en ligne pour couvrir ses besoins en fonds de crédit, en particulier lorsque l'IMF connaît des difficultés ?
5. Quelles exigences la plateforme en ligne impose-t-elle à l'IMF en matière de reporting ? Quelles sont les implications de ces exigences, en termes de fonctionnement et de coûts, pour l'IMF ? Et quel type de système d'information de gestion

7. Pour une comparaison entre les modèles Kiva et MicroPlace, voir le Microfinance Gateway (2008).

8. MicroPlace peut publier sur son site web le profil de toute organisation qui remplit les conditions d'admission en Bourse imposées par la législation des États-Unis sur les valeurs mobilières et qui se conforme à la procédure de vérification préalable et aux normes de réputation définies par MicroPlace.

9. Pour Kiva, le temps record pour trouver un financement est de seulement 25 heures à compter de la mise en ligne de la demande.

(SIG) est requis pour répondre aux exigences de reporting sur le portefeuille de microcrédit imposées par la plateforme en ligne ?

6. La mise en ligne d'informations sur les microentrepreneurs pose-t-elle à l'IMF des problèmes en matière de confidentialité et de protection des consommateurs ?
7. Quelles sont les vérifications préalables auxquelles l'IMF doit procéder concernant la plateforme de prêt en ligne pour satisfaire aux exigences réglementaires de lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme ?

**1. Quelles sont les plateformes en ligne susceptibles de fournir le financement nécessaire dans les temps requis, et quelle assistance supplémentaire offrent-elles à l'IMF ?**

Les plateformes de crédit et d'investissement en ligne se multiplient partout dans le monde. Comme souvent sur Internet, la concurrence pour les fonds et les parts de marché donne l'avantage au premier entrant sur le marché. Kiva a su tirer parti de cet attrait pour la nouveauté, et a même consacré des ressources importantes à la protection de cet avantage concurrentiel en développant des méthodes créatives pour renforcer l'engagement et la connexion des prêteurs Kiva – à l'égard de la plateforme et des microentrepreneurs emprunteurs, mais aussi entre eux.

Cependant, il est encore difficile de déterminer s'il existe un seul ou plusieurs marchés de prêt et d'investissement en ligne. Doit-on faire une distinction entre les prêteurs en ligne qui n'attendent aucun retour sur investissement et ceux qui visent un rendement financier ? Sont-ils susceptibles d'agir différemment ? L'étendue des résultats financiers ou sociaux attendus conditionne-t-elle le comportement des prêteurs et investisseurs en ligne qui recherchent un rendement ?

Pourquoi une IMF qui cherche à garantir son financement par l'intermédiaire d'une plateforme de prêt et d'investissement en ligne devrait-elle se soucier des motivations des prêteurs en ligne ? Tout simplement parce que ces motivations peuvent influencer sur la fiabilité et la stabilité de la plateforme.

Par exemple, les investisseurs et les prêteurs qui recherchent en premier lieu un rendement financier peuvent se révéler plus inconstants que les investisseurs dont la motivation est avant tout sociale, et passer aisément de la microfinance à d'autres types d'investissement, ou d'une plateforme à une autre, dans leur recherche de profit. Cette versatilité peut avoir un impact négatif sur la stabilité d'une plateforme qui n'offre pas des conditions compétitives en termes de rendement. En revanche, les investisseurs et les prêteurs qui visent des résultats sociaux effectifs peuvent être une source de financement beaucoup plus stable, dès lors qu'ils ont confiance dans la réputation et dans la transparence de la plateforme qui promet ces résultats.

Les attentes en termes de rendement financier et social ne constituent pas la seule variable de motivation ayant un impact sur la stabilité du financement ou sur les produits proposés par une plateforme de prêt et d'investissement. Le besoin des prêteurs et investisseurs en liquidités en est une autre : il peut affecter la capacité de la plateforme à attirer et à retenir les financements. Certains investisseurs et prêteurs n'aiment pas engager leurs avoirs sur de trop longues durées (par exemple, sur plus d'un an) et privilégieront des plateformes en ligne proposant des prêts et des investissements à court terme. Enfin, et cela rend la chose encore plus complexe, les besoins et les préférences des prêteurs et investisseurs en ligne peuvent évoluer dans le temps.

Une IMF qui s'apprête à emprunter pour la première fois auprès d'une plateforme de prêt ou d'investissement en ligne doit procéder à ses propres vérifications préalables concernant la stabilité de la plateforme. Voici quelques questions qu'elle doit se poser (sur la plateforme et sur les autres IMF qui l'ont déjà utilisée) :

- La plateforme en ligne a-t-elle, par le passé, été en mesure de fournir des financements dans les délais et les montants requis ?
- Quel est le degré de « fidélité » des prêteurs et investisseurs en ligne à l'égard de la plateforme

ou, pour poser la question autrement, quel pourcentage de prêteurs/investisseurs réinvestissent après remboursement le financement qu'ils ont initialement accordé par l'intermédiaire de cette plateforme ?

- La plateforme a-t-elle obtenu toutes les autorisations réglementaires et gouvernementales de sa juridiction d'accueil pour lever des fonds en ligne<sup>10</sup> ?
- Quels autres services la plateforme en ligne offre-t-elle à ses IMF partenaires (assistance technique, publicité positive, etc.) ?

**2. Quel est le coût du financement en ligne et dans quelle monnaie est-il proposé ? En cas d'événement notable sur le marché des changes (une dévaluation ou la mise en œuvre de mesures de contrôle des devises qui rendraient les paiements en dollars très coûteux, voire impossibles), qui supporterait le risque ?**

Le coût du financement en ligne pour une IMF n'est pas toujours facile à quantifier. Même Kiva déclare que les prêts à 0 % qu'elle propose ne se traduisent pas globalement par 0 % de coûts pour l'IMF emprunteuse. Il importe donc pour l'IMF de déterminer les coûts de l'obligation de reporting et des autres exigences qui peuvent être imposées en contrepartie de l'octroi du financement. Certaines plateformes en ligne sont plus transparentes que d'autres dans la définition des conditions de participation auxquelles leurs IMF partenaires doivent se conformer (concernant, par exemple, l'étendue des profils d'emprunteurs à fournir, la permission de participer ou non à plusieurs plateformes en ligne, etc.). Quelques-unes prennent même des mesures actives pour aider leurs IMF partenaires à réduire la somme de travail et les coûts induits par ces exigences<sup>11</sup>.

Un autre facteur qui peut accroître de manière significative (et peut-être inattendue) le coût d'un emprunt en ligne est la monnaie dans laquelle il est libellé. Souvent, les plateformes en ligne spécialisées en microfinance prêtent dans la monnaie de leur communauté de prêteurs et d'investisseurs, et pas nécessairement dans la monnaie de l'IMF emprunteuse.

La crise financière et économique mondiale a pour effet une volatilité importante de nombreuses monnaies. Ce décalage potentiel entre les monnaies soulève une question : qui est le mieux à même de gérer le risque de change qui en résulte ? Dans un financement transfrontalier classique, on peut supposer que la banque qui effectue le prêt dispose de plus de compétences qu'aucune des autres parties impliquées pour gérer ce type de risque, et doit donc l'assumer au moins en partie. Mais qu'en est-il lorsque le prêteur en ligne est un instituteur retraité de l'Iowa ? Que sait-il des risques de fluctuation du som kirghiz contre le dollar, ou des mesures de contrôle des devises que certains pays sud-américains imposent parfois sur les remboursements des dettes en devises des emprunteurs locaux ?

Certains avancent que les prêteurs en ligne sont disposés à assumer les risques de change. Selon Ben Elberger, de Kiva, les prêteurs Kiva « ... s'intéressent davantage à l'évolution de la situation de l'entrepreneur qu'au remboursement du prêt qu'ils ont consenti ». (Rapport de l'Institut Aspen, 2008.) Toutefois, on peut se demander si les prêteurs en ligne continueront à consentir des prêts ou des investissements en microfinance une fois qu'ils auront essayé une série de pertes de change.

Ainsi, de toutes les parties impliquées – microentrepreneur, IMF, particulier prêteur ou investisseur en ligne, ou plateforme de prêt en ligne,

10. Fin novembre 2008, l'US Securities and Exchange Commission (SEC, la commission boursière américaine) a émis une ordonnance de cessation et d'abstention à l'intention de Pospoer.com (une plateforme de prêt en ligne basée aux États-Unis qui se décrit sur son site comme la plus importante place d'échange de prêts de particulier à particulier d'Amérique) après avoir estimé que Pospoer avait violé les dispositions de l'US Securities Act of 1933 interdisant l'offre ou la vente de titres sans certificat d'enregistrement valide ou exemption valide d'enregistrement. Voir l'ordonnance de la SEC (2008).

11. Kiva a pris plusieurs mesures destinées à réduire les coûts pour les IMF. Par exemple, dans la mesure du possible, elle essaie d'utiliser les données déjà collectées par l'IMF. Elle permet aux IMF de fournir des profils d'emprunteurs dans leurs langues locales et fait ensuite appel à des bénévoles pour traduire les profils. Dans certains cas, elle a également envoyé des équipes de bénévoles sur place pour aider l'IMF à se conformer à ses exigences en matière de reporting.

c'est cette dernière qui semble *a priori* la mieux à même de gérer les risques de change. Cependant, les plateformes de prêt en ligne semblent être encore peu nombreuses à arriver à cette conclusion. En attendant, les IMF emprunteuses doivent donc prendre des mesures concrètes pour atténuer ces risques, par exemple en constituant des réserves ou en acquérant des produits de couverture contre les risques de change<sup>12</sup>. Et ces actions sont susceptibles d'accroître les coûts de ces financements pour les IMF.

### **3. Comment la plateforme de prêt ou d'investissement en ligne compte-t-elle aider ses IMF partenaires à gérer les fluctuations soudaines et parfois imprévisibles de financement liées à la nature de son fonctionnement ?**

Actuellement, le montant global des financements disponibles en ligne pour le secteur de la microfinance progresse rapidement. Des organisations comme Kiva mobilisent des fonds à hauteur des millions de dollars tous les dix à douze jours, qui sont ensuite prêtés à des microentrepreneurs. Cependant, cela ne signifie pas que les montants de financement en ligne disponibles pour une IMF donnée sont eux aussi illimités. En fait, certaines plateformes de prêt en ligne mettent en place des politiques de limite de crédit pour éviter toute surexposition dans une IMF donnée<sup>13</sup>.

Mais ces plateformes de prêt en ligne sont-elles elles-mêmes des sources de financement fiables et récurrentes ? On l'ignore encore, même si les expériences enregistrées jusqu'à présent suggèrent qu'elles peuvent l'être<sup>14</sup>. Toutefois, les flux de financements et l'économie mondiale connaissent actuellement un ralentissement général, et les prêteurs en ligne pourraient bientôt avoir moins de ressources à consacrer à la microfinance, ce qui se

répercuterait sur les schémas de financement des plateformes en ligne. Dans le pire des cas, cela coïncidera avec le moment où d'autres sources de financement plus traditionnelles des prestataires de microfinance se tariront également.

D'un autre côté, on peut aussi envisager un scénario dans lequel, loin de précipiter la baisse des financements pour la microfinance, les plateformes de prêt et d'investissement en ligne, du fait de la diversité et du nombre de prêteurs et d'investisseurs en ligne qu'elles attirent, offriraient au contraire une stabilité contracyclique. Elles pourraient faire office de « prêteurs de dernier recours » pour le secteur de la microfinance, offrant des solutions de crédit lorsque d'autres sources locales ou internationales deviennent moins accessibles ou moins attractives. Au moins deux plateformes en ligne, Kiva et MicroPlace, jouent actuellement ce rôle contracyclique crucial en fournissant des financements aux IMF. Elles prouvent par là même que leurs prêteurs et investisseurs en ligne sont disposés à prêter et à investir dans la microfinance même lorsqu'ils sont confrontés à une grave crise économique. Plus spécifiquement, au cours du dernier trimestre 2008, Kiva et MicroPlace ont toutes deux mobilisé davantage de fonds de prêteurs et d'investisseurs que par le passé, alors même que les flux de sources plus conventionnelles de financement pour la microfinance ralentissaient<sup>15</sup>.

Actuellement, il est encore impossible de lire clairement les réactions des prêteurs et investisseurs face à la crise financière. Cependant, cela fait émerger une autre question que les IMF pourraient souhaiter soumettre au moment de l'évaluation de la plateforme de prêt ou d'investissement en ligne : quelles sont les mesures prises par la plateforme pour maintenir l'engagement de ses prêteurs et investisseurs, et pour

12. Fort heureusement, plusieurs organisations se sont déjà spécialisées dans l'offre de produits de couverture destinés aux IMF et aux investisseurs en microfinance, pour les aider à minimiser ou à réduire les risques de change induits lorsqu'une IMF emprunte dans une monnaie différente de celle de son portefeuille de microcrédit. MFX Solutions est l'un des nouveaux prestataires sur ce marché ([www.mfxsolutions.com](http://www.mfxsolutions.com)).

13. Kiva limite à présent son exposition : le solde des prêts en cours à une IMF donnée ne peut pas excéder 30 % de l'encours brut de crédit de cette IMF.

14. Par exemple, les prêteurs Kiva qui sont entièrement remboursés prêtent à nouveau 60 à 65 % des montants remboursés.

15. Selon un communiqué de presse Kiva daté du 11 novembre 2008, les prêteurs Kiva ont fourni un montant record de 3,6 millions de dollars en octobre 2008, le volume de prêts le plus élevé jamais atteint par la plateforme. Selon les représentants de MicroPlace que nous avons consultés, cette plateforme a doublé à la fois le nombre de ses investisseurs et le montant des investissements consentis au cours du quatrième trimestre 2008 par rapport au trimestre précédent.

entretenir leur intérêt pour la microfinance en général et pour cette plateforme en particulier ?

Si la communauté des investisseurs en ligne, en tant qu'individus ou groupes, change de perception quant à l'efficacité de la microfinance ou, peut-être plus probablement, si elle commence à remettre en question la réputation de telle ou telle plateforme de prêt en ligne, les investissements en ligne sur toutes les plateformes spécialisées en microfinance pourraient connaître une baisse soudaine. Pour une IMF (en particulier pour une petite IMF peu connue) qui comptait sur des financements récurrents de ses prêteurs en ligne, cela pourrait se traduire par une déconvenue brutale et induire un problème de liquidité. Il importe ici de garder à l'esprit le vieil adage, bien connu dans les milieux bancaires, selon lequel les faillites de banques sont souvent dues à des problèmes de liquidité, plus que d'insolvabilité. Cela peut également s'appliquer aux IMF.

Une autre question doit donc être posée : quelle est la réputation de la plateforme concernant le niveau de responsabilité et de transparence vis-à-vis de sa communauté de prêteurs et d'investisseurs ? La communauté en ligne est-elle globalement satisfaite de ses expériences avec la plateforme ? Les réseaux sociaux ont été de grands « rabatteurs » de prêteurs et d'investisseurs vers les plateformes actuelles. Ces plateformes seraient bien avisées de veiller à ce que ce même phénomène de réseau social ne provoque pas un jour la fuite soudaine de leurs prêteurs et investisseurs.

#### **4. Comment les autres créanciers, plus traditionnels, de l'IMF considèrent-ils le fait que l'IMF emprunte auprès d'une plateforme en ligne pour couvrir ses besoins en fonds de crédit ?**

Du fait de la nouveauté de la plupart des plateformes de prêt en ligne, ainsi que des politiques de limite de crédit pratiquées par certaines d'entre elles,

il est peu probable (voire impossible) qu'une IMF puisse prétendre couvrir la totalité ou même une part significative de ses besoins de financement par ce seul intermédiaire. On peut donc admettre que les IMF qui empruntent auprès des plateformes en ligne font également appel à d'autres sources de financement plus traditionnelles<sup>16</sup>. Par conséquent, une IMF qui envisage d'emprunter auprès d'une plateforme en ligne doit s'interroger sur la façon dont ses autres créanciers, actuels et potentiels, considèrent cette nouvelle source de financement. Elle doit en particulier se demander si ces créanciers sont disposés à accorder des crédits parallèlement à ces plateformes en ligne<sup>17</sup>.

Actuellement, les créanciers traditionnels de la microfinance sont peu nombreux à mettre en place une stratégie ou politique cohérente à cet égard, mais cela pourrait évoluer à mesure que la part des financements véhiculés par ces canaux en ligne gagnera en importance. Ces créanciers pourraient s'inquiéter de certaines caractéristiques des produits de crédit en ligne actuellement proposés, concernant notamment la monnaie des prêts, leur courte durée et les risques de refinancement inhérents. De plus, les créanciers traditionnels présentant une forte exposition dans une ou plusieurs IMF qui empruntent en ligne pourraient commencer à évaluer la solidité et les compétences de la plateforme en ligne proprement dite en termes de gestion de la dette. Ils peuvent être amenés à se demander combien ils sont disposés à prêter parallèlement à des prêteurs en ligne. Si l'IMF venait à rencontrer des problèmes pour rembourser ses prêts, ou d'autres difficultés financières, dans quelle mesure ces prêteurs en ligne seraient-ils disposés à coopérer ou à négocier avec les créanciers traditionnels ? Ces derniers sont tous susceptibles de s'en inquiéter.

Il est courant pour les prêteurs, en particulier les créanciers internationaux, de s'associer et de négocier pour résoudre les problèmes d'IMF en difficulté. Dès lors que des centaines d'individus ont accordé des

16. La politique de Kiva prévoit la « promotion » progressive de ses partenaires de microfinance : à terme, les prêts Kiva ne doivent plus représenter pour ces IMF qu'une source secondaire de financement.

17. L'IMF doit également consulter ses conseillers juridiques pour s'assurer que l'emprunt en ligne envisagé, de par son montant et les conditions qui lui sont applicables, est compatible avec les obligations découlant de ses contrats de prêt déjà existants.

prêts à une IMF via une plateforme en ligne, comment de telles négociations peuvent-elles s'organiser ? En théorie, la plateforme de prêt en ligne devrait avoir autorité pour négocier au nom de ses prêteurs et investisseurs individuels en cas de restructuration ou de refinancement de la dette d'une IMF. Cependant, comment la plateforme en ligne peut-elle lever des fonds supplémentaires auprès de ses prêteurs pour renforcer la structure du capital d'une IMF en difficulté ? Si la plateforme n'a pas la capacité de mobiliser elle-même des financements additionnels, dispose-t-elle de suffisamment de connexions avec d'autres types de prêteurs et d'investisseurs à même de venir en aide à l'IMF ?

À l'heure actuelle, la plupart des créanciers traditionnels de la microfinance ne semblent pas hostiles à l'idée de financer des IMF parallèlement à des plateformes de prêt en ligne. Cependant, ces dispositions peuvent varier en fonction de la plateforme considérée. Par conséquent, toute IMF envisageant d'emprunter des sommes considérables auprès d'une plateforme en ligne doit s'orienter vers une plateforme qui (I) a la réputation d'être ouverte à la collaboration avec d'autres types d'investisseurs et (II) participe régulièrement à des discussions sectorielles avec d'autres créanciers de la microfinance.

**5. Quelles exigences la plateforme en ligne impose-t-elle à l'IMF en matière de reporting ? Quelles sont les implications de ces exigences, en termes de fonctionnement et de coûts, pour l'IMF ? Quel type de système d'information de gestion (SIG) est requis pour répondre aux exigences de reporting sur le portefeuille de microcrédit imposées par la plateforme en ligne ?**

Certaines plateformes de prêt en ligne favorisent l'établissement de contacts personnels entre les « emprunteurs » et les « prêteurs » par la mise en ligne sur leur site web de profils de microentrepreneurs. Mais encore faut-il que ces données soient

disponibles. L'IMF doit confier à son personnel ou à des consultants externes la tâche de créer et de mettre régulièrement à jour ces profils.

Dans une récente étude informelle portant sur quatre IMF qui empruntent auprès de Kiva, les IMF décrivent les mesures qu'elles ont prises pour répondre aux exigences de la plateforme en matière de présentation d'informations. L'une d'elles a formé une équipe, comprenant trois bénévoles et l'un de ses employés, exclusivement dédiée à la gestion des rapports nécessaires pour établir les profils des microentrepreneurs sur Kiva.org. Une autre IMF a chargé l'un de ses employés de recueillir des informations sur les microentrepreneurs sur le terrain ; un autre employé à temps plein traite et formate ses informations en vue de leur mise en ligne. Une troisième IMF a engagé un collaborateur temporaire, rémunéré à la commission en fonction du nombre d'histoires de microentrepreneurs qu'il fournit chaque jour pour la publication sur Kiva.org. Ce collaborateur rédige et met en ligne environ dix histoires par jour. La quatrième IMF a désigné un employé à temps plein pour collecter et mettre en ligne les informations sur les microentrepreneurs.

Il ne s'agit pas de surévaluer la charge de travail qu'implique l'établissement de profils et de rapports sur les microentrepreneurs, une tâche qu'accomplissent déjà de nombreuses IMF dans le cadre de leurs activités courantes pour satisfaire aux demandes des bailleurs de fonds philanthropiques et mobiliser des dons. Cependant, il est assez inhabituel pour une IMF de consacrer autant de temps et de ressources à la collecte, sur le terrain, d'informations sur des clients spécifiques en vue de satisfaire aux exigences d'un prêteur, et non d'un donateur. De plus, le nombre de profils de microentrepreneurs exigés pour obtenir des financements auprès de certaines plateformes en ligne atteint une échelle à ce jour inédite dans le secteur de la microfinance<sup>18</sup>.

18. Soulignons toutefois que les plateformes de prêt ou d'investissement en ligne n'exigent pas toutes autant de profils de microentrepreneurs. Les plateformes qui mettent moins l'accent sur le lien personnel entre les prêteurs/investisseurs en ligne et les microentrepreneurs individuels, comme MicroPlace, exigent uniquement quelques photos et histoires « représentatives » de l'activité de leurs IMF partenaires auprès des microentrepreneurs pour les publier sur leur site.

Comme pour tout financement, l'IMF doit évaluer les ressources nécessaires pour répondre aux exigences de ses prêteurs et investisseurs en ligne en matière de reporting régulier. Cela peut impliquer l'utilisation d'un SIG adapté qui capte régulièrement des informations sur la santé du portefeuille de microcrédit – en particulier sur la portion du portefeuille financée par les prêts en ligne. Pour certaines IMF, il peut se révéler problématique de distinguer les microcrédits financés par les plateformes en ligne de ceux financés plus généralement par d'autres sources. Avant de requérir un financement auprès d'une plateforme en ligne, l'IMF doit évaluer les capacités technologiques dont elle dispose pour gérer les données exigées par la plateforme. Les IMF qui n'ont pas encore investi dans un SIG capable de satisfaire à ces exigences doivent y réfléchir à deux fois avant de tenter de mobiliser des fonds auprès d'une plateforme de prêt et d'investissement en ligne.

#### **6. Quels sont les problèmes en matière de confidentialité et de protection des consommateurs que pose à l'IMF la mise en ligne d'informations sur les microentrepreneurs ?**

Chaque fois que la photo et l'histoire d'un microentrepreneur sont publiées sur Internet pour attirer l'attention de donateurs ou de prêteurs, l'IMF doit s'interroger sur les implications de cette publication en termes de confidentialité pour son client et de protection des consommateurs. Ces aspects peuvent devenir particulièrement préoccupants lorsque la plateforme en ligne diffuse à destination du public des données sur l'historique de crédit et de remboursement d'un microentrepreneur. Ces questions ont été négligées dans les premiers temps du microcrédit en ligne, mais les plateformes s'accordent à présent de plus en plus avec les IMF pour trouver des compromis entre les besoins d'information des prêteurs et les besoins de confidentialité des microentrepreneurs emprunteurs. Lors du lancement de nouvelles plateformes de prêt en ligne, les IMF seraient bien avisées de les inciter à s'informer sur le corpus croissant des « bonnes pratiques », ou même des « pratiques *a minima* »

dans ce domaine. Les IMF doivent éviter d'emprunter auprès de plateformes qui encouragent le partage d'informations avec le public au détriment de la protection de la vie privée des microentrepreneurs. Ainsi, à l'heure où les investisseurs en microfinance sont toujours plus nombreux à adopter des principes financiers responsables, visant notamment à protéger la confidentialité des informations sur les clients, les plateformes en ligne devraient suivre cet exemple – quand bien même le respect de ces normes de confidentialité risque d'interférer avec l'établissement de liens personnels entre les prêteurs en ligne et les utilisateurs finaux de leurs fonds (c'est-à-dire les microentrepreneurs emprunteurs). Actuellement, seules trois plateformes de prêt et d'investissement en ligne (Kiva, MicroPlace et MyC4) ont adopté les Principes de protection de la clientèle récemment ratifiés par plus de quarante grands investisseurs institutionnels de la microfinance<sup>19</sup>.

#### **7. Quelles sont les vérifications préalables auxquelles l'IMF doit procéder pour satisfaire aux exigences réglementaires de lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme ?**

Les inquiétudes concernant le détournement délibéré de fonds pour financer des activités illégales ou terroristes entraînent une croissance de l'appareil réglementaire dans ce domaine, et les IMF sont soumises à des obligations de vigilance de plus en plus lourdes, à l'égard de leurs sources de financement comme de leurs clients microentrepreneurs. Ces obligations relèvent souvent des réglementations dites de lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme (LAB-CFT). Les IMF soumises à ces règles doivent s'assurer qu'elles ne s'exposent pas à des sources suspectes de financement lorsqu'elles font appel à des prêteurs ou investisseurs en ligne.

Les plateformes de prêt en ligne posent un problème particulier dans ce domaine, car la source précise des fonds n'est pas toujours évidente lorsque des particuliers se regroupent sur une plateforme en ligne

19. Voir le communiqué de presse : « Des investisseurs institutionnels ratifient les principes de protection de la clientèle », 22 octobre 2008 (<http://www.lamicrofinance.org/content/article/detail/22839?PHPSESSID=168869>).

pour proposer des financements à une IMF. Dans ce cas, l'IMF doit pouvoir s'en remettre à la plateforme en ligne, qui dispose d'informations plus détaillées sur les prêteurs/investisseurs individuels, pour procéder aux vérifications préalables requises – comme elle s'en remettrait à un fonds d'investissement en microfinance pour procéder à ce type de vérifications sur les divers investisseurs participants.

## Conclusion

La promesse que recèlent les plateformes de prêt en ligne en tant que source nouvelle à la fois d'apprentissage et de financements pour les IMF est considérable. Ces plateformes peuvent contribuer à l'émergence d'une nouvelle génération d'investisseurs socialement responsables, en montrant aux petits investisseurs/prêteurs comment leur argent peut être utilisé à de bonnes fins partout dans le monde, tout en leur garantissant le remboursement du principal de leur prêt, voire en leur permettant de percevoir un rendement financier. Si, actuellement, certaines IMF y voient plutôt un moyen de diffuser de l'information sur leurs activités dans le grand public, ces plateformes se développent rapidement, et leur fonction de source de financement est appelée à prendre le pas sur celle d'outil de marketing. C'est pourquoi les IMF doivent traiter cette source avec autant de prudence que n'importe quel autre investisseur. Les IMF qui empruntent des montants significatifs auprès des plateformes en ligne tout en considérant ces financements comme les éléments d'une stratégie marketing plutôt que comme une créance en bonne et due forme le font à leurs risques et périls, notamment au risque de déstabiliser entièrement la structure de leur capital.

Le succès très médiatisé de plateformes telles que Kiva et MicroPlace devrait entraîner la multiplication des plateformes de prêt en ligne spécialisées en microfinance, ce qui est une bonne nouvelle en soi. Les bénéfices potentiels sont évidents, mais ne doivent pas masquer les risques d'abus. Le marché des prêts en ligne va attirer une multitude d'acteurs présentant des motivations, missions et modèles économiques très divers. Certains seront plus soucieux des intérêts des IMF que d'autres. Par

ailleurs, ces modèles sont susceptibles d'évoluer : la concurrence entre les plateformes en ligne va s'intensifier, et elles chercheront à mobiliser davantage de financements (gagner des parts de marché) ou à se différencier les unes des autres (notamment pour éviter qu'un « mauvais acteur » ne nuise à la réputation de l'ensemble du secteur du prêt et de l'investissement en ligne). Dans certains cas, cette concurrence et cette différenciation croissantes viseront à améliorer la « qualité » de l'expérience interactive entre les prêteurs en ligne et les microentrepreneurs, en permettant aux premiers de visualiser l'impact social de leurs investissements sur l'existence des seconds. Cependant, d'autres plateformes pourraient se démarquer en proposant des bénéfices plus financiers que sociaux à leurs investisseurs en ligne, ce qui se répercutera sur le coût des emprunts pour les IMF.

Ainsi, dans un avenir proche, les IMF cherchant des financements en ligne auront le choix entre des plateformes très diverses, présentant des modèles économiques très différents. Certaines de ces plateformes commencent déjà à élargir la gamme des produits financiers qu'elles proposent, permettant aux investisseurs en ligne d'utiliser leurs financements pour garantir des emprunts ou même pour procéder à des investissements en capital ou quasi-capital. D'autres combinent les financements avec une assistance technique aux IMF et/ou aux microentrepreneurs. Selon les cas, cette assistance technique peut être fournie soit par la plateforme elle-même, soit par des prêteurs ou investisseurs qui proposent leurs compétences et leur expertise en gestion d'entreprise.

À mesure que les plateformes et les produits prolifèrent, les IMF peuvent finir par se demander si l'étendue des financements proposés justifie les risques que comportent ces schémas inédits de financement et ces modèles économiques souvent encore peu éprouvés. Certaines estimeront que non, parfois à raison. Cependant, si l'on se réfère aux expériences enregistrées par les plateformes en ligne ces dernières années, les IMF réservent un accueil globalement positif à ces nouvelles offres. Le secteur de la microfinance doit donc s'adapter à

cette nouvelle situation en soumettant les différentes plateformes en ligne à une évaluation critique, afin que les IMF soient en mesure de prendre des décisions de financement conformes à leurs besoins et à la structure de leurs capitaux. Il importe également de rendre le fonctionnement et les risques de ces plateformes aussi clairs et transparents que possible pour les prêteurs/investisseurs en ligne, pour les IMF qui acceptent cette forme de financement ainsi que pour les prêteurs et investisseurs plus traditionnels.

## Ressources

Rapport de l'Institut Aspen. 2008. « Online Philanthropy Markets: From Feel-Good Giving to Effective Social Investing? » Washington, DC : Institut Aspen.

Microfinance Gateway. 2008. « Open Up Your Virtual Wallet ». Actualités, 7 avril. [www.microfinancegateway.org](http://www.microfinancegateway.org).

Ordonnance de la SEC. 2008. « Order Instituting Cease-and-Desist Proceedings Pursuant to Section 8A of the Securities Act of 1933, Making Findings, and Imposing a Cease-and-Desist Order ». US Securities and Exchange Commission, publication no 8984/24 novembre 2008, dossier de procédure administrative no 3-13296, concernant Prosper Marketplace, Inc., défendeur.

USAID. 2008. « Person-to-Person Lending: Is Financial Democracy a Click Away ». *MicroReport* no 130. Washington, DC : USAID, septembre.

Nous vous encourageons à partager cette Focus Note avec vos collègues ou à nous contacter pour recevoir des exemplaires supplémentaires de ce numéro ou d'autres numéros de la série.

Nous vous invitons à nous faire part de vos commentaires sur cet article.

Toutes les publications du CGAP sont disponibles sur son site : [www.cgap.org](http://www.cgap.org).

CGAP  
1818 H Street, NW  
MSN P3-300  
Washington, DC  
20433 USA

Tél. : 202-473-9594  
Fax : 202-522-3744

E-mail : [cgap@worldbank.org](mailto:cgap@worldbank.org)

© CGAP, 2009

Cette Focus Note a été rédigée par Deborah Burand, professeur adjoint et directrice du département Transactions internationales à la faculté de droit de l'Université du Michigan. L'auteur tient

à remercier Isabelle Barres, Tracey Pettengill Turner, Katharine McKee, Ignacio Mas et Sarah Rotman pour leurs précieux commentaires et contributions.

Recommandation pour la citation du présent document :

Burand, Deborah. 2009. « Perspectives de financement en ligne pour les IMF : finance, marketing ou instrument totalement inédit ? » Focus Note 54. Washington, DC : CGAP.

