

Les prêts d'argent entre particuliers via des plateformes Internet : un service financier d'avenir ?

Rapport final du projet
présenté au Bureau de la consommation
d'Industrie Canada



Juin 2010

Rapport publié par :



6226 rue Saint-Hubert
Montréal (Québec) H2S 2M2

Téléphone : 514-521-6820
Sans frais : 1 888 521-6820
Télécopieur : 514-521-0736

union@consommateur.qc.ca
www.consommateur.qc.ca/union

Membres de l'Union des consommateurs

ACEF Abitibi-Témiscamingue
ACEF Amiante – Beauce – Etchemins
ACEF de l'Est de Montréal
ACEF de l'Île-Jésus
ACEF de Lanaudière
ACEF Estrie
ACEF Grand-Portage
ACEF Montérégie-est
ACEF du Nord de Montréal
ACEF Rive-Sud de Québec
Association des consommateurs
pour la qualité dans la construction
Membres individuels

Rédaction du rapport

- Sophie Roussin

Avec la collaboration

- du comité Finances personnelles et endettement

Direction de rédaction

- Me Marcel Boucher

ISBN 978-2-9234025-38-4



Union des consommateurs est membre de l'Organisation internationale des consommateurs (OI), une fédération regroupant 234 membres en provenance de 113 pays.

L'usage du masculin, dans ce rapport, a valeur d'épicène.

Union des consommateurs remercie Industrie Canada pour l'aide financière accordée à ce projet. Les opinions exprimées dans ce rapport ne sont pas nécessairement celles d'Industrie Canada ou du Gouvernement du Canada.

© Union des consommateurs — 2010

TABLE DES MATIÈRES

TABLE DES MATIÈRES	3
UNION DES CONSOMMATEURS, LA FORCE D'UN RÉSEAU	5
1 INTRODUCTION	6
2 LE SOCIAL BANKING ET LES PLATEFORMES INTERNET DE PRÊT ENTRE PARTICULIERS	8
2.1 Les plateformes Internet de prêt entre particuliers	8
A) Définition et fonctionnement	8
B) Types de plateformes disponibles	12
2.2 Les motivations des utilisateurs de plateformes de prêt entre particuliers	14
A) Les emprunteurs	14
Qui sont-ils ?	14
Quelles sont leurs motivations ?	14
Quels sont les avantages et inconvénients ?	17
B) Les prêteurs	18
Qui sont-ils ?	18
Quelles sont leurs motivations ?	20
Quels sont les avantages et inconvénients ?	21
3 PORTRAIT DE L'INDUSTRIE DES PLATEFORMES INTERNET DE PRÊT ENTRE PARTICULIERS À L'ÉTRANGER	22
3.1 États-Unis	22
A) Législation encadrant le produit	22
B) Présentation des principales plateformes américaines	25
Virgin Money	25
Prosper	26
Lending Club	32
Loanio	38
3.2 Royaume-Uni	43
A) Législation encadrant le produit	43
B) Présentation de la principale plateforme anglaise	44
Zopa UK	44
3.3 France	49
A) Législation encadrant le produit	49
B) Présentation de la principale plateforme française	50
Friendsclear	50
4 PORTRAIT DES PLATEFORMES CANADIENNES	52
4.1 Canada	52
A) Législation encadrant le produit	52
B) Présentations des principales plateformes canadiennes	56
PeerMint	56
CommunityLend	57
IOU Central	62
5 EXISTE-T-IL UN MODÈLE IDÉAL?	65
5.1 Comparaison des législations étrangères et canadiennes	65
A) Obligations des plateformes côté emprunteur	67
B) Obligations des plateformes côté prêteur	67
5.2 Comparaisons des plateformes étrangères et canadiennes	69
5.3 Des plateformes plus intéressantes que d'autres?	71

6 CONCLUSIONS	73
7 RECOMMANDATIONS	78
MÉDIAGRAPHIE	80
ANNEXE 1 AVIS DE L'AUTORITÉ DES MARCHÉES FINANCIERS RELATIF À L'EXPLOITATION DES PLATEFORMES DE PRÊTS ENTRE PERSONNES	88
ANNEXE 2 LETTRE D'INVITATION À PARTICIPER AU PROJET	91
ANNEXE 3 LISTE DES QUESTIONS ADRESSÉES AUX DIRIGEANTS DES PLATEFORMES CANADIENNES	92
ANNEXE 4 : ACCREDITED INVESTOR	93

UNION DES CONSOMMATEURS, *la force d'un réseau*

Union des consommateurs est un organisme à but non lucratif qui regroupe plusieurs Associations coopératives d'économie familiale (ACEF), l'Association des consommateurs pour la qualité dans la construction (ACQC) ainsi que des membres individuels.

La mission d'Union des consommateurs est de représenter et défendre les droits des consommateurs, en prenant en compte de façon particulière les intérêts des ménages à revenu modeste. Ses interventions s'articulent autour des valeurs chères à ses membres : la solidarité, l'équité et la justice sociale, ainsi que l'amélioration des conditions de vie des consommateurs aux plans économique, social, politique et environnemental.

La structure de l'organisme lui permet de maintenir une vision large des enjeux de consommation tout en développant une expertise pointue dans certains secteurs d'intervention, notamment par ses travaux de recherche sur les nouvelles problématiques auxquelles les consommateurs doivent faire face; ses actions, de portée nationale, sont alimentées et légitimées par le travail terrain et l'enracinement des associations membres dans leur communauté.

Union des consommateurs agit principalement sur la scène nationale, en représentant les intérêts des consommateurs auprès de diverses instances politiques, réglementaires ou judiciaires et sur la place publique. Parmi ses dossiers privilégiés de recherche, d'action et de représentation, mentionnons le budget familial et l'endettement, l'énergie, les questions liées à la téléphonie, la radiodiffusion, la télédistribution et l'inforoute, la santé, l'alimentation et les biotechnologies, les produits et services financiers, les pratiques commerciales, ainsi que les politiques sociales et fiscales.

Finalement, dans le contexte de la globalisation des marchés, Union des consommateurs travaille en collaboration avec plusieurs groupes de consommateurs du Canada anglais et de l'étranger. Elle est membre de l'*Organisation internationale des consommateurs* (CI), organisme reconnu notamment par les Nations Unies.

1 INTRODUCTION

« Recent media coverage tips Peer 2 Peer Lending (P2P) to have a bigger impact on financial services than file sharing has had on the music industry. »

Ray Cain,
VRL KnowledgeBank
Reuters, Tue Apr 8, 2008

Au cours des dernières années se sont développés à travers le monde divers réseaux sociaux qui permettent l'échange et le partage, entre navigateurs, de musique, de films, de renseignements personnels, de photos et, dorénavant, d'argent. En effet, depuis maintenant près de 10 ans, des plateformes Internet, issues de cette nouvelle vague, permettent le prêt d'argent entre particuliers sans recours aux institutions financières traditionnelles. L'accessibilité étendue ainsi que le temps et l'attention croissants accordés aux réseaux sociaux assurent d'ores et déjà, à l'étranger, un taux de pénétration important à certains de ces nouveaux produits financiers « sociaux ». Si certaines de ces plateformes d'échange d'argent semblent n'avoir pour but que d'offrir un service financier, d'autres affichent une préoccupation sociale notamment plus marquée. Le prêteur pourra par exemple choisir, selon les critères qu'il détermine, les personnes auxquelles il souhaite prêter ou les projets qu'il désire financer.

En cette période d'incertitude économique qui peut inciter les consommateurs à expérimenter des ressources originales, il est urgent de veiller à assembler une information objective et vulgarisée à transmettre aux consommateurs. Les plateformes Internet de prêt font partie de ces nouveaux produits de crédit qui arrivent sans cesse sur le marché. Comme ces nouveaux produits peuvent être le résultat de l'innovation ou le fruit de l'imagination débordante de personnes mal intentionnées, l'apparition d'un nouveau produit exige qu'une analyse en soit faite afin de connaître son fonctionnement et l'encadrement auquel il peut être soumis afin, le cas échéant, de permettre de formuler des mises en garde aux consommateurs et des propositions visant à un meilleur encadrement. Cette étude permettra d'outiller les consommateurs parfois vulnérables qui choisiraient d'emprunter ou de rendre disponibles des fonds à d'éventuels emprunteurs par l'entremise des plateformes Internet et de soumettre des recommandations susceptibles de permettre que de telles plateformes soient implantées de manière disciplinée.

Notre recherche se propose de cerner cette solution de rechange maintenant offerte aux consommateurs qui souhaitent obtenir un prêt et qui ne peuvent ou ne veulent l'obtenir par le biais d'une institution financière traditionnelle ou du marché parallèle du crédit à la consommation, qui peut s'avérer extrêmement coûteux. La recherche vise notamment à étudier les plateformes Internet de prêts entre particuliers à l'étranger ainsi que celles qui sont apparues au Canada au cours des dernières années, et ce, afin de répondre à un certain nombre de questions dont notamment : qu'est-ce qui motive les prêteurs et les emprunteurs à utiliser ces modes alternatifs de prêt ? Quels en sont les avantages et les possibles inconvénients ? Les législations canadiennes favorisent-elles un tel service parallèle ? Ce service financier non institutionnalisé présente-t-il des risques particuliers ? Les utilisateurs d'un tel service sont-ils suffisamment protégés par l'encadrement légal actuel ?

Suite à l'analyse des avantages et inconvénients du produit et des principales plateformes, une étude de l'encadrement légal existant au Canada et ailleurs permettra une analyse critique de la capacité des lois canadiennes à encadrer le produit.

Le premier chapitre propose un portrait général des plateformes Internet de prêt entre particuliers. Un historique du produit, de son développement au début du siècle à son apparition au Canada en 2008 est présenté. Ce chapitre examine également les motivations des utilisateurs (prêteurs et emprunteurs) ainsi que les avantages et inconvénients des plateformes et évalue si les services offerts sont susceptibles de combler adéquatement et de façon sécuritaire certains besoins des consommateurs en matière de prêts.

Le deuxième chapitre présente une étude de diverses plateformes étrangères : fonctionnement, fixation des taux d'intérêt, méthodes de gestion des risques, etc. L'examen des modèles étrangers permet la recherche des meilleures pratiques qui pourraient inspirer un modèle canadien. Le chapitre présente également un sommaire des mesures législatives en vigueur à l'étranger et des principaux éléments communs aux différentes plateformes étrangères.

Le troisième chapitre trace un portrait des plateformes Internet de prêt entre particuliers présentes au Canada. Ce chapitre présente également une étude des encadrements légaux existant au Canada, qui permettra une analyse critique de la capacité des lois canadiennes à encadrer le produit.

Le quatrième et dernier chapitre présente une comparaison des plateformes et des législations canadiennes et étrangères afin de relever les éléments qui semblent les plus susceptibles de répondre aux besoins des consommateurs canadiens.

Les conclusions de la recherche sont suivies de recommandations qui pourront être utiles en vue d'alimenter les discussions, gouvernementales et autres, en cours et à venir sur le sujet.

2 LE SOCIAL BANKING ET LES PLATEFORMES INTERNET DE PRÊT ENTRE PARTICULIERS

2.1 LES PLATEFORMES INTERNET DE PRÊT ENTRE PARTICULIERS

A) Définition et fonctionnement

Une plateforme Internet de prêt entre particuliers ou plateforme de p2p (peer to peer) lending :

« [...] mêle l'internet social et le prêt entre particuliers. Version moderne de système coopératifs apparu aux [sic] XVIIIe siècle comme la tontine, ces plateformes permettent de s'affranchir de toute intermédiation bancaire et viennent concurrencer les banques et les sociétés de crédit qui avaient, jusqu'ici, le monopole du marché du prêt aux particuliers.

Le principe est simple : des particuliers souhaitant prêter de l'argent (moyennant intérêts), et d'autres souhaitant en emprunter, se retrouvent sur la plateforme pour y concrétiser un accord, cette dernière offrant une palette de services qui vont de la fourniture d'un cadre juridique pour sécuriser la transaction, à la répartition de l'argent des prêteurs sur plusieurs emprunteurs afin de moyennner les risques. »¹

Plusieurs considèrent effectivement que le prêt d'argent entre particuliers par l'entremise des plateformes Internet s'apparente à la tontine. Imaginée par le banquier napolitain Lorenzo Tonti en 1653, la tontine se voulait une nouvelle formule d'épargne où les cotisations des épargnants qui adhèrent à une association tontinière sont recueillies et fructifient au profit des adhérents de l'association. Les tontines sont des associations de personnes provenant d'un même clan, d'une même famille, d'une même région... qui se regroupent afin de mettre en commun des biens ou des services dans le but de résoudre des problèmes particuliers ou collectifs. La tontine permet l'épargne et le crédit à des conditions qui peuvent être plus favorables que celles qui sont offertes par les institutions financières traditionnelles. La forme la plus élémentaire de la tontine consiste en une formule qui allie le crédit et l'épargne. L'ensemble des participants à la tontine verse périodiquement des cotisations fixes dans un fonds commun, et ce, durant une période prédéfinie. Le fonds commun est distribué à tour de rôle aux participants, généralement par le biais d'un tirage au sort. Le cycle prend fin lorsque chaque participant a bénéficié du fonds. Ainsi, la tontine allie à ses fonctions financières un aspect social. En effet, elle rassemble amis, familles, voisins dans une optique d'entraide, de partage et de soutien tout comme peuvent le faire certaines plateformes Internet de prêt entre particuliers.²

¹ **Fabrice Epelboin**, *Friendsclear : le P2P lending (emprunts en peer to peer) débarque en France*, 5 décembre 2008, disponible sur le site de ReadWriteWeb, Paris, France. [En ligne] <http://fr.readriteweb.com/2008/12/05/nouveautes/friendsclear-le-p2p-lending-emprunts-en-peer-to-peer-debarque-en-france/> (Consulté le 11 août 2009).

² **Banque de France**, *Rapport annuel de l'Observatoire de la microfinance*, Exercice 2008, 102 pages, disponible sur le site de European Microfinance, Bruxelles, Belgique, sans date. [En ligne] <http://www.european-microfinance.org/data/file/2008-rapport-obs-microfinance.pdf> (Consulté le 12 août 2009).

Plus précisément, les plateformes Internet de prêt entre particuliers :

« [...] se présentent comme des plateformes d'intermédiation plus ou moins directes entre emprunteurs et bailleurs, récréant de manière virtuelle des systèmes de solidarité financière éprouvés, comme la tontine. En permettant de s'affranchir de toute intermédiation bancaire, elles concurrencent des services monopolisés jusqu'alors par les banques et les sociétés de financement spécialisé sur le marché des prêts aux particuliers.

Les plateformes de p2p lending ciblent des bailleurs aux motivations à la fois financières (taux élevés donc attractifs) et sociales (intérêt porté à la finalité des fonds investis), avec de fortes distinctions quant au poids accordé à chacune de ces dimensions. L'aspect social constitue aujourd'hui l'axe de différenciation principal entre les différentes plateformes, chacune proposant une implication plus ou moins importante du prêteur dans le projet financé»³

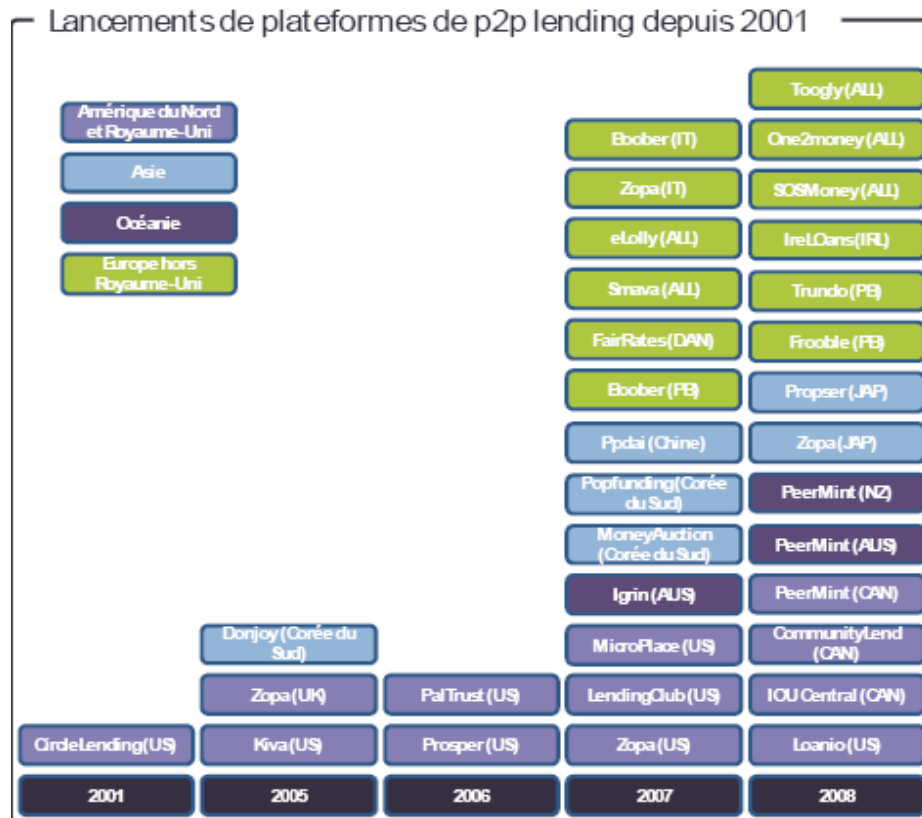
En somme, les plateformes sont des lieux qui permettent à des prêteurs de mettre de l'argent à la disposition d'emprunteurs qui autrement n'y auraient peut-être pas accès auprès d'une institution financière traditionnelle, et ce, à des taux d'intérêt plus avantageux pour les emprunteurs que ceux offerts sur le marché parallèle du crédit à la consommation et parfois même sur le marché traditionnel du crédit, où les taux d'intérêt associés aux cartes de crédit ou aux protections en cas de découvert, notamment, sont très élevés.

Les plateformes de prêt d'argent entre particuliers sont apparues au début du siècle; la première ayant vu le jour aux États-Unis en 2001. Appelée *Circlelending* lors de son lancement, elle a depuis été rachetée par la compagnie *Virgin* et porte aujourd'hui le nom de *VirginMoney*. Ont suivi, au Royaume-Uni, en 2005, la plateforme *Zopa* puis, l'année suivante, aux États-Unis, la plateforme *Prosper*. Ces trois plateformes sont encore aujourd'hui parmi les principaux joueurs sur le marché du prêt entre particuliers par Internet. Le tableau 1 présente la chronologie de l'apparition des diverses plateformes les plus importantes à travers le monde depuis 2001.

³ **Cepheid consulting**, *Les plateformes de p2p lending ou l'évolution des relations bailleur-emprunteur*, 6 septembre 2008, disponible sur le site de Rue89, Paris, France. [En ligne] <http://www.rue89.com/files/20080906Lending.pdf> (Consulté le 12 août 2009).

Les auteurs précisent que : « Le terme « social » doit être compris dans son acception française et renvoie à une notion de solidarité, le terme anglais « social » faisant davantage référence à un aspect participatif et communautaire. ».

Tableau 1
Apparition des plateformes Internet de prêt entre particuliers depuis 2001⁴



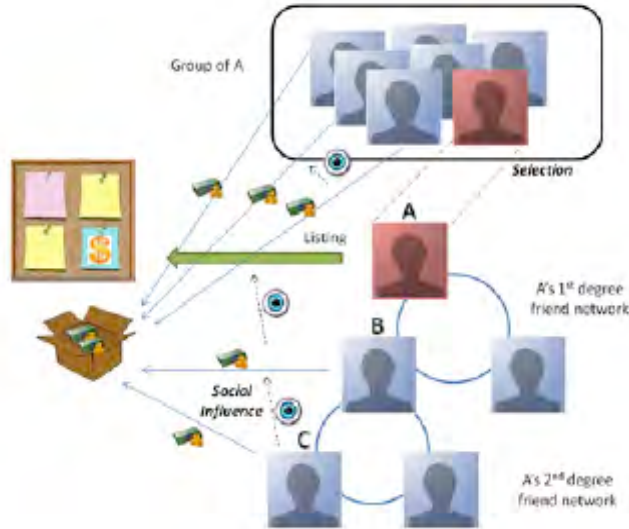
En 2007 et 2008, le secteur du *p2p lending* a explosé. Des plateformes sont apparues dans des pays qui n'en avaient pas encore; au Canada, notamment, avec les plateformes *IOU Central*, *CommunityLend* et *PeerMint*.

Les plateformes Internet de prêt entre particuliers unissent deux phénomènes : l'influence sociale (*social influence*) et la possibilité de sélectionner les emprunteurs à qui l'on souhaite être relié (*selection*). L'influence sociale fait référence au fait qu'une personne peut diffuser ses idées à une ou d'autres personnes dans le but d'influencer leurs décisions ou leurs choix, soit, dans ce cas-ci, influencer une ou des personnes à prêter à une autre. Le phénomène de sélection fait référence au fait qu'une personne est amenée à former une communauté et à entretenir des relations sociales avec des personnes qui ont des affinités avec elle ; elle sélectionne donc les gens avec qui elle souhaite s'affilier. Le tableau 2 illustre les deux phénomènes.⁵

⁴ **Cepheid consulting**, *Les plateformes de p2p lending ou l'évolution des relations bailleur-emprunteur*, 6 septembre 2008, disponible sur le site de Rue89, Paris, France. [En ligne] <http://www.rue89.com/files/20080906Lending.pdf> (Consulté le 12 août 2009).

⁵ **Sergio Herrero-Lopez**, *Social Interactions in P2P Lending*, MIT, Cambridge, Massachusetts, États-Unis, sans date, disponible sur le site de Sna-kdd.com, Washington DC, États-Unis. [En ligne] http://www.snakdd.com/AcceptedPapers/snakdd2009_submission_5.pdf (Consulté le 25 août 2009).

Tableau 2
Les phénomènes d'influence sociale et de sélection
au sein des plateformes Internet de prêt entre particuliers⁶



Les termes *1st degree friend network* (réseau d'amis de 1^{er} degré) que l'on retrouve dans le tableau 2 font référence à la relation de premier degré, soit de personne à personne, entre un membre et un autre emprunteur ou prêteur. Ce type de relation entre membres est normalement basé sur un lien familial, amical ou encore sur un lien résultant, par exemple, d'une transaction précédente entre les deux personnes dans le cadre d'un prêt p2p. Le fait que ce type de lien entre deux personnes puisse être rendu public est susceptible de motiver des prêteurs potentiels, qui sont liés au deuxième degré à un emprunteur, à prêter à ce dernier. À titre d'exemple, dans le tableau 2, la personne A soumet une demande de prêt ; la personne B, qui a avec elle un lien de premier degré, accepte de financer une partie du prêt. La personne C, qui a un lien de premier degré avec la personne B mais pas nécessairement avec la personne A, pourra également vouloir, par l'effet de l'influence sociale, financer une partie du prêt demandé par la personne A.

L'influence sociale permet également à un membre d'en soutenir un autre (*endorsement*). En effet, un membre peut publier des commentaires sur une transaction précédente, ce qui peut avoir une influence sur la volonté d'autres membres de prêter ou non au membre qui était partie à cette transaction.⁷

« The study of the distribution of the Prosper.com P2P Lending database confirms that social features influence the probability of getting funding for a loan request. Affiliation with Trusted Groups not only doubles the probability of getting a loan request fully funded, but also, establishes the scenario for borrowers with a priori non-bankable

⁶ Sergio Herrero-Lopez, *Social Interactions in P2P Lending*, MIT, Cambridge, Massachusetts, États-Unis, sans date, disponible sur le site de Sna-kdd.com, Washington DC, États-Unis. [En ligne] http://www.snakdd.com/AcceptedPapers/snakdd2009_submission_5.pdf (Consulté le 25 août 2009).

⁷ Sergio Herrero-Lopez, *Social Interactions in P2P Lending*, MIT, Cambridge, Massachusetts, États-Unis, sans date, disponible sur le site de Sna-kdd.com, Washington DC, États-Unis. [En ligne] http://www.snakdd.com/AcceptedPapers/snakdd2009_submission_5.pdf (Consulté le 25 août 2009).

profile to get a loan with reasonable rates. Unattractive features such as high debt or low credit scores can be overcome by either financially attractive offers (high interest), or social capital such as affiliation with highly rated groups, endorsements or friend support. »⁸

Les membres de certaines plateformes, *Prosper* par exemple, peuvent également former des communautés et s'entraider. Le classement d'une communauté dépend de sa performance (la promptitude avec laquelle les membres du groupe remboursent leur prêt). La sélection agit sur la formation des communautés, les gens se rassemblant en fonction de différentes affinités.

« In addition to personal profiles, borrowers and lenders can form groups. These smaller communities within the marketplace review and assess the creditworthiness of individual members. Groups are potentially beneficial for market participants by providing and verifying information or obtaining additional information about borrowers that is not publicly available. »⁹

B) Types de plateformes disponibles

Il existe trois types de plateformes de prêt en peer to peer (p2p) sur Internet :

« Les plateformes qui proposent simplement un cadre juridique à des personnes se connaissant au préalable (amis, famille), n'utilisent pas la dimension sociale de l'internet et s'adressent en priorité à une cible qui pratique déjà ce type d'emprunts, en leur apportant un surplus de sécurisation juridique.¹⁰

Il existe aussi des plateformes purement sociales, proposant le financement de projets solidaires, souvent sélectionnées par des institutions de micro finance; on fait alors appel à ceux qui souhaitent prêter leur argent pour aider au développement de projets qui sont susceptibles de les toucher, dans leur propre pays ou dans des pays en voie de développement.

La dernière famille est constituée des plateformes à vocation financière, qui proposent aux prêteurs des placements avec des taux attractifs et un risque calculé, et aux emprunteurs des prêts à un taux intéressant et plus facile à obtenir que dans un organisme financier classique »¹¹

⁸ **Sergio Herrero-Lopez**, *Social Interactions in P2P Lending*, MIT, Cambridge, Massachusetts, États-Unis, sans date, disponible sur le site de Sna-kdd.com, Washington DC, États-Unis. [En ligne] http://www.snakdd.com/AcceptedPapers/snakdd2009_submission_5.pdf (Consulté le 25 août 2009).

⁹ **Sven C. Berger et Fabian Gleisner**, *Emergence of Financial Intermediaries in Electronic Markets: The Case of Online P2P Lending*, Official Open Access Journal of VHB, Volume 2, Numéro 1, pages 39-65, mai 2009, disponible sur le site de business-research.org, Göttingen, Allemagne. [En ligne] <http://www.business-research.org/2009/1/finance/1940/emergence.pdf> (Consulté le 26 août 2009).

¹⁰ Les plateformes de ce type indiquent sur leur site Internet que les gens qui désirent utiliser leurs services doivent se connaître avant de se rendre sur le site (amis, famille) dans le but de formaliser une entente de prêt. Or, des gens qui ne se connaîtraient pas au préalable pourraient facilement entrer en contact par l'entremise de réseaux sociaux par exemple et ensuite utiliser les services de ces plateformes; il s'agit donc d'une condition à l'utilisation des plateformes essentiellement théorique.

¹¹ **Fabrice Epelboin**, *Friendsclear : le P2P lending (emprunts en peer to peer) débarque en France*, 5 décembre 2008, disponible sur le site de ReadWriteWeb, Paris, France. [En ligne]

Le financement de projets solidaires ne faisant pas l'objet de notre étude, nous ne traiterons ici que des plateformes qui permettent les prêts entre particuliers qui se connaissent au préalable et des plateformes qui permettent les prêts entre des gens qui ne se connaissent pas. Parmi les plateformes de prêts entre particuliers, certaines, à l'étranger, se spécialisent dans le financement de projets particuliers, tel que le financement des études supérieures des emprunteurs, par exemple. Puisqu'aucune plateforme de ce type n'est présentement disponible au Canada, nous n'analyserons pas non plus ce type de plateformes, qui ne s'adresse qu'à une clientèle restreinte.

Les plateformes qui seront présentées dans les sections qui suivent utilisent l'un ou l'autre de deux modèles économiques : le modèle communautaire ou le modèle de marché. Dans le cas des plateformes communautaires, les bailleurs peuvent choisir les emprunteurs à qui ils souhaitent prêter. Le modèle communautaire pur correspondrait aux plateformes qui formalisent les prêts entre personnes se connaissant au préalable. Sur une plateforme de marché, un bailleur ne choisit pas directement un emprunteur en fonction de son projet, des justifications qu'il donne ou des photos qu'il publie ; les bailleurs choisissent plutôt de financer un type de prêt en fonction du niveau de risque qu'ils acceptent de prendre et de la durée du prêt qu'ils souhaitent offrir. Les plateformes de marché se chargent d'évaluer le risque que présente un emprunteur et ainsi, elles peuvent présenter aux bailleurs des emprunteurs adaptés à leur profil de risque (le risque que le prêteur accepte de prendre). Les bailleurs et les emprunteurs ne sont donc pas en relation directe. Dans ce type de plateforme, les taux d'intérêt sont définis par la plateforme en fonction du profil de l'emprunteur ou par un mécanisme d'enchères. En fonction des renseignements fournis par les emprunteurs, les bailleurs peuvent évaluer le risque qu'ils perçoivent chez un emprunteur et décider, en fonction de ce risque, à quelles catégories¹² d'emprunteurs ils souhaitent prêter. La réputation d'un emprunteur, bâtie en fonction de l'historique de remboursement des prêts, est importante ; elle permet de rassurer d'éventuels bailleurs de fonds qui souhaiteraient par exemple racheter le prêt d'un emprunteur qui serait revendu sur un marché secondaire de prêt^{13, 14}.

<http://fr.readwriteweb.com/2008/12/05/nouveautes/friendsclear-le-p2p-lending-emprunts-en-peer-to-peer-debarque-en-france/> (Consulté le 11 août 2009).

¹² Les différentes plateformes de marché classent les emprunteurs en différentes catégories dépendamment d'un ensemble de facteurs, dont les inscriptions faites à son dossier de crédit. Ces catégories diffèrent d'une plateforme à une autre.

¹³ Le fonctionnement des marchés secondaires de prêt sera expliqué dans la section traitant de la plateforme américaine *Prosper*.

¹⁴ **Cepheid consulting**, *Les plateformes de p2p lending ou l'évolution des relations bailleur-emprunteur*, 6 septembre 2008, disponible sur le site de Rue89, Paris, France, [En ligne] <http://www.rue89.com/files/20080906Lending.pdf> (Consulté le 12 août 2009).

2.2 LES MOTIVATIONS DES UTILISATEURS DE PLATEFORMES DE PRÊT ENTRE PARTICULIERS

A) Les emprunteurs

QUI SONT-ILS ?

Selon Catherine Graeber, du groupe de recherche *Forrester Research* :

« It [P2P lending market place] might attract 18- to 28-year olds who need credit and spend hours logged on to social networking sites. These people are much less likely than their parents to care about brands when choosing a bank. They are also routinely ignored by banks. »¹⁵

Même constat chez Mark Schwanhauser, analyste chez *Javelin Strategy & Research*, qui constate que les utilisateurs sont généralement jeunes et qui ajoute que, malgré ce que l'on pourrait penser, les utilisateurs ne sont pas nécessairement issus des classes à revenus faibles :

« Et, contrairement aux idées reçues, les gens qui ont recours aux sites de crédit en ligne ne sont pas en majorité des consommateurs « à risque » qui risquent de se faire claquer la porte aux nez par les banques traditionnelles. « En étudiant le profil des utilisateurs de ces sites, nous avons constaté qu'ils étaient jeunes (une majorité ayant de 25 à 34 ans). Mais, nous avons également remarqué qu'ils gagnaient bien leur vie, 40% des personnes faisant part de leur intention de rembourser leurs soldes de cartes de crédit grâce à des prêts P2P déclarant gagner plus de 150.000 dollars par an. »¹⁶

Le fondateur de la plateforme française *FriendsClear*, Jean-Christophe Capelli, définit quant à lui les emprunteurs comme des personnes solvables, mais au profil atypique, auxquelles les banques ne prêtent pas nécessairement, comme des gens qui n'ont que des contrats d'embauche à durée déterminée, des gens dont les revenus sont irréguliers, des travailleurs autonomes, etc.¹⁷

QUELLES SONT LEURS MOTIVATIONS ?

Dans un précédent rapport de recherche¹⁸, nous rapportons que les institutions financières traditionnelles se sont, au cours des dernières années, retirées du marché des petits prêts, laissant ainsi une large place au marché parallèle du crédit à la consommation, qui a connu un

¹⁵ **Brad Slavin**, *Peer-to-peer lending – An Industry Insight*, 21 juin 2007, disponible sur le blog de Brad Slavin, provenance inconnue. [En ligne] <http://www.bradslavin.com/wp-content/uploads/2007/06/peer-to-peer-lending.pdf> (Consulté le 28 août 2009).

¹⁶ **Anne Sengès**, *Petits arrangements financiers entre amis*, publié dans *La Tribune*, 29 mai 2008, disponible sur le blog de site d'Anne Sengès, San Francisco, États-Unis, sans date. [En ligne] <http://www.annesenges.com/frenArt/peertopeer.htm> (Consulté le 7 octobre 2009).

¹⁷ **Friendsclear**, *interview de Jean-Christophe Capelli* (partie 1), 17 février 2009, disponible sur le site de Finance & Stratégies, Paris, France. [En ligne] <http://finance.sia-conseil.com/20090217/interview-de-jean-christophe-capelli-partie-1/> (Consulté le 7 octobre 2009).

¹⁸ **Sophie Roussin**, *Petits prêts aux consommateurs : quelles solutions ?*, Union des consommateurs, Montréal, Québec, 2009, disponible sur le site de Union des consommateurs, Montréal, Québec. [En ligne] <http://www.consommateur.qc.ca/union-des-consommateurs/docu/budget/PetitsPretsSolutionsF.pdf> (Consulté le 21 octobre 2009).

essor phénoménal. Ce marché parallèle permet à des consommateurs d'avoir accès à du crédit de court terme (prêteurs sur gages, prêts sur salaire, etc.) et il étend la disponibilité du crédit à des individus qui, pour diverses raisons, n'y auraient probablement pas accès autrement (mauvais dossier de crédit, absence de compte bancaire, etc.).

Pour combler les besoins des consommateurs en termes de petits ou moyens prêts, les institutions financières, de leur côté, proposent plutôt aux consommateurs une utilisation plus systématique des marges de crédit, des cartes de crédit et des possibilités de découverts sur les comptes bancaires courants. Outre le fait que ces formes de crédit peuvent être dispendieuses, elles peuvent aussi avoir pour effet d'inciter certaines clientèles vulnérables à l'endettement. Un consommateur qui ne souhaiterait pas utiliser l'une de ces formes de crédit, mais désirerait plutôt obtenir un prêt se fera souvent demander un bien en garantie :

« Even in good times, banks are typically very conservative in their lending standards, and tend to make only those loans that are secured with tangible assets (known as collateral). For example, a bank will lend you money for your home because your home is the collateral against that loan. If you do not pay the bank back, they will sell your house and use the proceeds to pay off the loan. But unless you and your loan fit into one of the acceptable categories (for example, you have excellent credit or tangible assets) at your bank, you can find it hard to borrow money from the bank. »¹⁹.

Parce qu'ils ne peuvent y accéder par l'entremise des services d'une institution financière traditionnelle, parce qu'ils ne souhaitent pas utiliser les services disponibles sur le marché parallèle du crédit à la consommation ou pour diverses autres raisons, les consommateurs se tournent de plus en plus, dans les pays où elles sont disponibles, vers les plateformes Internet de prêt entre particuliers.

Parmi les autres raisons pouvant expliquer l'attrait pour les plateformes p2p: les taux d'intérêt offerts, peu coûteux en comparaison de ceux qui sont offerts sur le marché parallèle du crédit ou par l'entremise d'une carte de crédit ou d'une protection en cas de découvert par exemple, exercent naturellement un attrait certain :

« The benefits for borrowers are that interest rates can be lower than those charged by traditional lenders and that there are no early repayment penalties. This has made Zopa particularly attractive to the self-employed and others who, because they have fluctuating earnings, may find it difficult to borrow from the banks and may also wish to repay loans early. »²⁰

Certains relèvent aussi une considération supplémentaire qui pourrait servir à expliquer le recours des consommateurs aux plateformes Internet de prêt entre particuliers : l'amointrissement de la confiance des consommateurs envers les institutions financières.

«Alors que la confiance dans les banques s'estompe en raison de la crise, les particuliers se tournent davantage vers... eux-mêmes. C'est le nouvel aspect du peer-to-peer (P2P) : la finance succède à la musique, les films, les séries. Les plateformes de

¹⁹ CURTIS, E. Arnold and Beverly Blair Harzog, *Person-to-Person Lending*, Arnold and Beverly Blair Harzog, Alpha Books, New-York, États-Unis, 2009, p. 4.

²⁰ **Telegraph**, *We can all be bankers now*, 23 août 2006, disponible sur le site de Telegraph, Londres, Royaume Uni. [En ligne] <http://www.telegraph.co.uk/finance/personalfinance/borrowing/2945989/We-can-all-be-bankers-now.html> (Consulté le 28 août 2009).

P2P lending permettent en fait les rencontres entre particuliers, prêteurs et emprunteurs. Certaines personnes, malgré leur solvabilité, manquent de revenus réguliers pour obtenir un prêt. Elles se tournent alors vers le P2P. Selon l'économiste Devin Pope qui étudie le phénomène à l'université de Pennsylvanie, le volume de prêts financés sur prosper.com, créé aux États-Unis en février 2006, a augmenté de 41 % depuis avril 2008. D'après Giles Andrews, directeur général de Zopa UK (uk.zopa.com) fondé en 2005 en Grande-Bretagne, le nombre d'inscrits a augmenté de 40 % du deuxième au troisième trimestre 2008.»²¹

Même son de cloche chez les dirigeants de la plateforme Zopa :

« Zopa's chief executive, Giles Andrews, believes people's trust in banks has gone, to the benefit of new, alternative players. Other business models that are enjoying a renaissance in the wake of the credit crunch include local exchange trading schemes, where not just banks but money is cut out and people in the same community barter skills instead. »²²

Les statistiques recueillies par la firme de recherche *Javelin Strategy & Research*, qui se spécialise dans l'industrie des services financiers, corroborent l'ensemble de ces données. En effet, les personnes qui utilisent les prêts p2p le feraient, car :

- Elles souhaitent un meilleur taux d'intérêt (36 %)
- Elles souhaitent éviter les cartes de crédit (33 %)
- Elles ne se qualifient pas pour un prêt auprès d'une institution financière ou d'un *Credit Union* (27 %)²³

La rapidité d'accès peut aussi servir à expliquer l'enthousiasme des emprunteurs pour les plateformes de prêt entre particuliers. Les emprunteurs potentiels peuvent en effet s'attendre à obtenir rapidement leur argent, certains sites pouvant approuver une demande de prêt en aussi peu que trois ou quatre jours.²⁴

Enfin, le simple attrait de l'utilisation des nouvelles pratiques ou technologies dont ils sont friands pourrait expliquer l'intérêt de certaines tranches de la population, les jeunes par exemple, pour ce type de prêt :

²¹ **Yannick Desmoustier**, *Le P2P lending au secours du crédit*, 23 décembre 2008, disponible sur le site de Newzy.fr, Paris, France. [En ligne] <http://www.newzy.fr/perso/placements/le-p2p-lending-au-secours-du-credit.html> (Consulté le 15 février 2010).

²² **Rebecca Mcquillan**, *What's the story with ... Zopa?*, 22 août 2009, disponible sur le site de herladscotland.co.uk, Glasgow, Royaume Uni. [En ligne] http://www.theherald.co.uk/features/features/display.var.2526805.0.Whats_the_story_with_Zopa.php (Consulté le 26 août 2009).

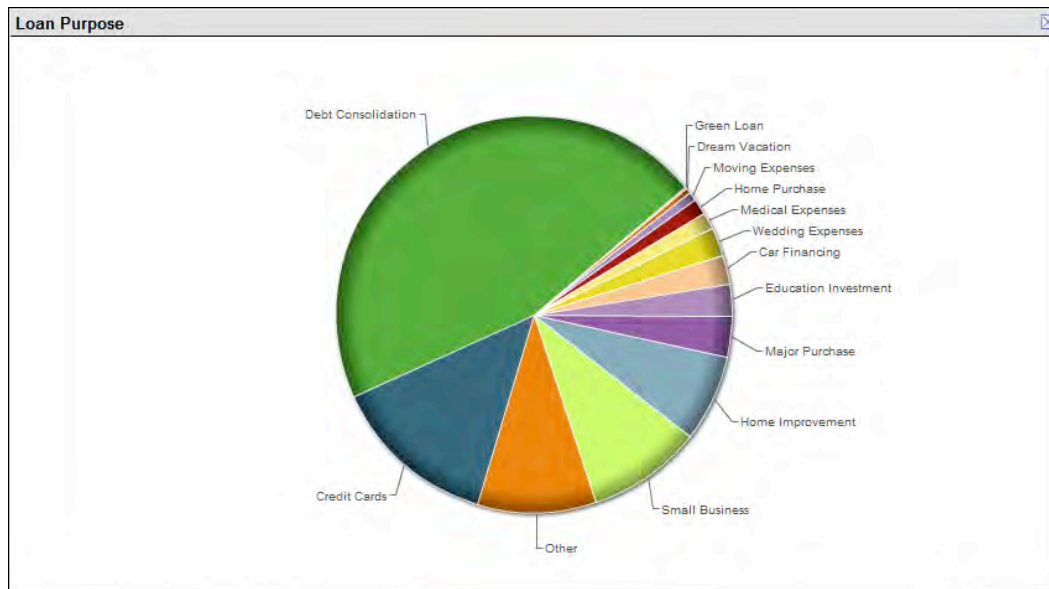
²³ **CURTIS, E. Arnold and Beverly Blair Harzog**, *Person-to-Person Lending*, Arnold and Beverly Blair Harzog, Alpha Books, New-York, États-Unis, 2009, p. 14.

²⁴ **Brad Slavin**, *Peer-to-peer lending – An Industry Insight*, 21 juin 2007, disponible sur le blog de Brad Slavin, provenance inconnue. [En ligne] <http://www.bradslavin.com/wp-content/uploads/2007/06/peer-to-peer-lending.pdf> (Consulté le 28 août 2009).

« Also playing a hand in the person-to-person lending revolution is the fact that young people love social networking. For them, the idea of organised lending through such sites sits very comfortably. »²⁵

Les prêts sont utilisés à diverses fins. Le tableau 3 présente des données liées à l'utilisation faite des prêts obtenus par le biais de la plateforme *Lending Club*.

Tableau 3
Utilisation faite des prêts financés par la plateforme *Lending Club*²⁶



Le directeur général de la plateforme *Prosper*, Chris Larsen, fournit des renseignements semblables. Selon lui, environ 50% des prêts fait par le biais de *Prosper* servent à rembourser des dettes ou payer des soldes sur des cartes de crédit.²⁷

QUELS SONT LES AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS ?

Pour les emprunteurs, les avantages sont nombreux et les inconvénients presque inexistant. En effet, grâce aux plateformes Internet de prêts entre particuliers, ils peuvent obtenir rapidement les sommes dont ils ont besoin, à des taux d'intérêt sensiblement moindres que ceux offerts par les compagnies de crédit (Visa, MasterCard) ou le marché parallèle du crédit à la consommation (encaissement de chèque, prêt sur salaire, prêt sur gage).

²⁵ **Simon van Wyk**, *Banking without the banks*, sans date, disponible sur le site de Online banking Review, 2010. East Brisbane, Australie, sans date [En ligne] <http://www.onlinebankingreview.com.au/SvanWyk-AugSep.php> (Consulté le 2 septembre 2009).

²⁶ **Lending Club**, *Lending Club Statistics*, 2009, disponible sur le site du Lending Club, Redwood, Californie, États-Unis. [En ligne] <https://www.lendingclub.com/info/statistics.action> (Consulté le 2 décembre 2009).

²⁷ **Nancy Trejos**, *In a Tight Market, Borrowers Turn to Peers*, Washington Post, 20 septembre 2009, disponible sur le site du Washington Post, Washington DC, États-Unis. [En ligne] <http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2009/09/19/AR2009091900124.html> (Consulté le 7 octobre 2009).

« Sur les sites américains de P2P, le prêt moyen est d'environ 9 500 \$ et entre 22 et 25 personnes le financent. Les taux d'intérêt varient selon le score de crédit de l'emprunteur et le niveau de risque qu'est prêt à assumer le prêteur. Chez *Prosper*, le taux moyen se situe entre 7.79 et 11.25 % mais peut s'élever jusqu'à 29 %. En comparaison, le taux typique appliqué au Canada sur les cartes de crédit est d'environ 18.5 % et les banques imposent des frais de 5.75 à 12.9 % pour un crédit non sécurisé de 5 000 \$.» (notre traduction) »²⁸

Aussi, il serait possible à des emprunteurs qui se verraient refuser un prêt par leur institution financière d'en obtenir un sur une plateforme Internet de prêt entre particuliers. Sergio Herrero-Lopez suggère un possible impact positif sur les ménages économiquement défavorisés :

*« Recent economic events worldwide have raised the question whether P2P Lending may be a beneficial financial service and might positively impact families in economic trouble. »*²⁹

Enfin, le paiement consciencieux et dans les délais d'un prêt obtenu par le biais d'une plateforme Internet de prêt entre particuliers peut permettre aux consommateurs d'améliorer leur dossier de crédit, puisque les différentes plateformes rapportent aux bureaux de crédit les habitudes de remboursement des emprunteurs.³⁰

Le prêt p2p n'est pas pour autant une panacée. Ceux qui demandent un prêt seront quand même dans l'incertitude pour ce qui est de l'obtention du financement : le profil financier d'un emprunteur, s'il n'est pas assez bon, pourrait faire en sorte qu'il ne se trouvera pas suffisamment de prêteurs pour financer l'entièreté du prêt. Si le dossier de crédit d'un emprunteur est fortement entaché, il est possible qu'il ne puisse même accéder à une plateforme qui effectuerait une sélection plus sévère des emprunteurs potentiels. Enfin, dans le cas où un emprunteur serait membre d'un groupe, il pourrait, advenant qu'il ne puisse rembourser son prêt, ternir la réputation de l'ensemble des membres du groupe.

B) Les prêteurs

QUI SONT-ILS ?

Les gens qui souhaitent prêter sur les plateformes Internet de prêt d'argent le font notamment pour diversifier leur portefeuille de placement et parce que les taux d'intérêt qu'il leur est possible d'obtenir sur ce type de plateforme peuvent être plus élevés que les taux d'intérêt qu'offrent d'autres types de placement, et ce, avec un niveau de risque parfois moins élevé.

« For Linda Tsang, a 34-year-old lawyer in the District, lending money to people trying to get out of credit card debt seemed safer than betting on the stock market. She spread \$1,000 among about 50 people. Each investment was at least \$25. Her annual rate of

²⁸ **Blake Eligh**, *Lending gets personal*, New York Daily News, 28 mars 2008, disponible sur le site du New York Daily News, New-York, États-Unis. [En ligne]

http://www.bankrate.com/nydn/news/cc/Mar08_social_lending_a1can.asp (Consulté le 10 février 2010).

²⁹ **Sergio Herrero-Lopez**, *Social Interactions in P2P Lending*, MIT, Cambridge, Massachusetts, États-Unis, sans date, disponible sur le site de Sna-kdd.com, Washington DC, États-Unis. [En ligne]

http://www.snakdd.com/AcceptedPapers/snakdd2009_submission_5.pdf (Consulté le 25 août 2009).

³⁰ **CURTIS, E. Arnold and Beverly Blair Harzog**, *Person-to-Person Lending*, Arnold and Beverly Blair Harzog, Alpha Books, New-York, États-Unis, 2009, p. 10.

return has been 10.5 percent, which she says she is pleased with. "I'm a fairly risk-averse investor, and I really don't want to play the stock market at all," she said »³¹

Les prêteurs sont ainsi des investisseurs à la recherche de nouveaux types d'investissement.

Par ailleurs, étant donné les diverses législations qui encadrent ce type de placement, la possibilité de prêter est parfois restreinte à certaines catégories d'investisseurs. Comme nous le verrons dans la section qui se penche sur la législation canadienne, seuls les investisseurs « qualifiés »³² peuvent, au Canada, investir sur des plateformes Internet de prêt entre particuliers.

Les statistiques relatives au profil des prêteurs sur les plateformes de prêt entre particuliers sont peu nombreuses. Les rares statistiques indiquent que :

« The typical Lending Club borrower is a young professional living in an urban area who's independent and Internet-savvy, Garcia says. Investors skew a little older, between ages 35 and 45, but still have that self-directed quality and a high comfort level with online transactions. »³³

Aussi, des transcriptions d'entrevues réalisées auprès d'employés de *Lending Club* ont permis de définir les montants qu'investissent en général les investisseurs qui débutent sur la plateforme :

« Host, Barry Moltz: [...] what is the profile, Rob, of the typical kind of investor that does this kind of thing? What's the average amount they're investing? I guess how safe it is compared to the kind of return you get ? Because it's all a risk or return kind of thing, but I guess, what's the typical profile and what do people usually invest?

Speaker, Rob Garcia - Lending Club: That is a very tough question, because we have a variety of investors. But typically, typically, people start with somewhere between \$2,000.00 to \$5,000.00. Now, there's no minimum on the size, to be perfectly honest. You can start with 25 or 50 bucks, if you want to. People typically use, start with an amount, and then they tend to diversify across a number of loans, and that's typically between one, \$2,000.00 to \$5,000.00. »³⁴

³¹ **Nancy Trejos**, *In a Tight Market, Borrowers Turn to Peers*, Washington Post, 20 septembre 2009, disponible sur le site du Washington Post, Washington DC, États-Unis. [En ligne] <http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2009/09/19/AR2009091900124.html> (Consulté le 7 octobre 2009).

³² On trouvera les explications relatives aux investisseurs « qualifiés » (*accredited investor*) à la section 4, dans la section traitant de la législation canadienne relative aux plateformes de prêt entre particuliers. L'annexe 4 présente la définition que donne la plateforme canadienne *CommunityLend* d'un investisseur qualifié.

³³ **Laurie Petersen**, *When Peers Beat the Banks for Loans*, 9 février 2010, disponible sur le site *Minyanville.com*, Washington DC, États-Unis. [En ligne] <http://www.minyanville.com/investing/articles/loans-banks-peer-to-peer-lending/2/9/2010/id/26676> (Consulté le 15 mars 2010).

³⁴ **Free Writing Prospectus**, *LendingClub Corporation*, Free Writing Prospectus Published or Distributed by Media, 30 novembre 2009, disponible sur le site de EdgarOnline, Norwalk, Connecticut, États-Unis. [En ligne] http://livermore.brand.edgar-online.com/EFX_dll/EDGARpro.dll?FetchFilingHtmlSection1?SectionID=6918114-1282-45321&SessionID=mMe2HC3uBsMrcl7 (Consulté le 15 mars 2010).

QUELLES SONT LEURS MOTIVATIONS ?

« Selon une étude sur le site zopa.uk les bailleurs sont surtout motivés par les performances financières offertes par ces plateformes aux coûts de fonctionnement limités, et les emprunteurs par l'accès facile et bon marché à des sources de financement (les bailleurs). »³⁵

Ainsi, certains prêteurs se joignent à ce type de site principalement parce qu'ils espèrent de hauts taux de rendement; certains le font toutefois également pour venir en aide à des gens qui ont besoin d'argent. En effet, la dimension sociale peut elle aussi jouer un rôle important dans le prêt p2p. Les bailleurs peuvent établir une relation plus directe avec l'emprunteur; il est possible de choisir le projet que l'on souhaite financer, la cause que l'on souhaite appuyer et même poser des questions directement à l'emprunteur. Une des différences principales entre les systèmes de prêt Internet entre particuliers et les pratiques de prêt de l'industrie bancaire traditionnelle tient au fait que le prêteur peut, dans le prêt p2p, baser sa décision de prêt non seulement sur les données financières de l'individu, mais également sur les caractéristiques sociales de l'individu.³⁶

De façon générale, un site d'échange d'argent sur Internet peut :

«Permettre d'investir autrement : À l'heure de l'Internet et de la mondialisation, le particulier qui dispose d'économies ne souhaite plus seulement "faire travailler son argent" au travers de placements dont il ne connaît plus les supports.

La crise actuelle risque d'être le déclencheur d'un nouvel état d'esprit. Les produits bancaires sont devenus trop techniques, trop opaques et ont participé de près ou de loin à cette crise de liquidité. Le "nouvel investisseur" veut plus de clarté et se veut socialement responsable. Il veut investir autrement.

Investir autrement peut prendre plusieurs formes : placer son argent dans des fonds éthiques, privilégier les produits financiers et les valeurs boursières ayant une approche de développement durable, participer au développement économique des entreprises... ou encore prêter directement à d'autres particuliers pour les aider à réaliser leurs projets, à améliorer leur existence ou à débloquer une situation financière difficile.

Répondre à la vague de fond social : la dimension sociale est fortement mise en avant par la plupart de ces sites de p2p lending. Pour les bailleurs, ces plateformes permettent une relation plus directe avec l'emprunteur, renforçant le côté humain du prêt.

Le p2p lending garantit en effet une visibilité plus directe sur la destination des fonds et permet de choisir les projets que l'on souhaite financer. Plus largement, le succès des sites de p2p lending s'appuie sur des tendances qui peuvent être expliquées par les critiques formulées envers les circuits bancaires traditionnels, jugés trop impersonnels pour justifier des marges considérées indécentes.

³⁵ **Cepheid consulting**, *Les plateformes de p2p lending ou l'évolution des relations bailleur-emprunteur*. disponible sur le site de Rue89, Paris, France, 6 septembre 2008. [En ligne] <http://www.rue89.com/files/20080906Lending.pdf> (Consulté le 12 août 2009).

³⁶ **Sergio Herrero-Lopez**, *Social Interactions in P2P Lending*, MIT, Cambridge, Massachusetts, États-Unis, sans date, disponible sur le site de Sna-kdd.com, Washington DC, États-Unis. [En ligne] http://www.snakdd.com/AcceptedPapers/snakdd2009_submission_5.pdf (Consulté le 25 août 2009).

Enfin, ces plateformes confortent la tendance à la création de communautés virtuelles basées sur des structures horizontales. Contrairement aux structures rigides des banques, la structure horizontale des réseaux de peer-to-peer lending permet une plus forte interaction sociale et la formation de communautés virtuelles entre prêteurs et emprunteurs dans un cadre moins hiérarchisé. »³⁷

En somme, il appert que trois types de motivations amènent les bailleurs à effectuer des prêts par l'entremise de tels sites :

- des motivations d'ordre financier (possibilités d'obtenir de meilleurs taux d'intérêt que ceux offerts par des placements effectués auprès d'institutions financières traditionnelles, possibilités de diversifier son portefeuille de placement, etc.);
- des motivations d'ordre social (possibilité de choisir à qui ira l'argent, possibilité de choisir les projets que l'on souhaite financer, possibilité de relation plus directe avec l'emprunteur, etc.);
- des motivations mixtes (possibilité d'investir autrement, possibilité d'investir dans un produit de crédit moins opaque, etc.)

QUELS SONT LES AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS ?

Au plan financier, le principal avantage que retirent les prêteurs à investir sur une plateforme Internet de prêt entre particuliers est le taux d'intérêt qu'il est possible d'obtenir sur les sommes investies. Les taux d'intérêt offerts sur les plateformes sont généralement plus élevés que ceux des placements à risque faible ou modéré tels que des CPG, des obligations d'épargne...

« For the lenders, returns on microloans compare favourably with more traditional investment options. P2P loans can earn five to 25 percent, with a mean return of 12.32 percent, while a staid GIC earns just 2.76 percent. »³⁸

Au plan social, les prêteurs peuvent en outre retirer une certaine gratification à aider un pair ou à financer un projet auquel ils croient.

Par ailleurs, les prêteurs, en investissant sur une plateforme de prêts entre particuliers, encourent trois types de risques : le risque de non-remboursement, le risque lié au coût d'opportunité et celui des taux d'intérêt.

- *Credit risk is the risk that the borrower will not pay the interest or principal that he or she has promised to pay.*
- *Opportunity cost reflects the risk that the value that your loan portfolio will underperform relative to the general market.*
- *Interest rate risk reflects the fact that the values of fixed-interest loan portfolios tend to fall as interest rates rise. »³⁹*

³⁷ **Xeetic**, *Qu'est-ce que le «p2p lending» ?*, sans date, disponible sur le site de xeetic, Paris, France. [En ligne] <http://www.xeetic.org/7.html> (Consulté le 11 août 2009).

³⁸ **Blake Eligh**, *Lending gets personal*, New York Daily News, 28 mars 2008, disponible sur le site du New York Daily News, New-York, États-Unis. [En ligne] http://www.bankrate.com/nydn/news/cc/Mar08_social_lending_a1can.asp (Consulté le 10 février 2010).

³⁹ **Personal Loan Portfolio**, *Financial Risks in P2P Lending*, 15 novembre 2007, disponible sur le site de Personal Loan Portfolio, lieu inconnu. [En ligne] <http://www.personalloanportfolio.com/9/financial-risks-in-p2p-lending/> (Consulté le 15 septembre 2009).

3 PORTRAIT DE L'INDUSTRIE DES PLATEFORMES INTERNET DE PRÊT ENTRE PARTICULIERS À L'ÉTRANGER

Le marché du prêt entre particuliers par le biais de plateformes Internet a fait son apparition au début du siècle au Royaume-Uni, aux États-Unis et en Corée du Sud et a depuis connu une expansion certaine. Ce type de plateforme est maintenant largement disponible dans certaines régions (Europe, Asie, Amérique du Nord) et en croissance au Canada. Le marché occupé par ces plateformes serait en constante évolution. Selon la firme de recherche *Gartner inc.* : « [...] by 2010, social-banking platforms will have captured 10 per cent of the available worldwide market for retail lending and financial planning ». Au Canada, le produit est relativement nouveau; or, la popularité qu'il connaît à l'étranger laisse présager une croissance semblable au pays. Aussi, certains analystes estiment que, par le biais de l'extension des systèmes collaboratifs, la recherche de relations de confiance et la répartition des risques, le *social banking* va se développer au point de devenir un concurrent sérieux des systèmes bancaires traditionnels.

Au Canada, la place des plateformes Internet de prêt entre particuliers est encore relativement embryonnaire. Une présence plus répandue de ces plateformes dans d'autres pays, tels les États-Unis, la Grande-Bretagne et, dans une moindre mesure, la France, leur a permis de développer une plus grande expertise en la matière. Ainsi, une analyse plus approfondie de la situation dans ces pays peut aider à mieux cerner les enjeux auxquels pourront être confrontés les consommateurs canadiens qui souhaiteront se prévaloir de ce type de prêt ou investir sur de telles plateformes.

Quelles sont les principales plateformes actuellement disponibles aux États-Unis, au Royaume-Uni et en France ? Comment fonctionnent ces plateformes ? Quels sont les encadrements légaux en vigueur dans ces pays ? Quels mécanismes ont été mis en place en vue de protéger les consommateurs qui empruntent ou qui investissent sur ce genre de plateforme? C'est sur ces questions que nous nous pencherons maintenant.

3.1 ÉTATS-UNIS

A) Législation encadrant le produit

Les plateformes Internet de prêt entre particuliers étant des produits relativement nouveaux, aucune loi ne vise spécifiquement ce nouveau produit actuellement, ni aux États-Unis ni ailleurs. À l'heure actuelle, les différentes activités que conduisent les plateformes sont toutefois encadrées par diverses réglementations et lois à portée plus générale.

Ainsi, à l'instar de toute organisation ou entreprise, les plateformes Internet de prêt entre particuliers doivent respecter l'ensemble des lois nationales et étatiques qui protègent les consommateurs. Des lois existantes encadrent un certain nombre des activités de ces plateformes, tels le transfert électronique de fonds, la collecte des renseignements personnels, la consultation des dossiers de crédit, les pratiques de recouvrement, etc. Du fait des activités qu'elles mènent, les plateformes de prêt p2p se trouvent donc assujetties à de nombreuses lois, dont : le *Consumer Credit Protection Act*, le *Truth in Lending Act*, le *Equal Credit Opportunity Act*, le *Fair Credit Reporting Act*, le *Fair Credit Billing Act*, le *Electronic Fund Transfer Act*, le

Faire Debt Collection Practices Act et le Electronic Signatures in Global and National Commerce Act.

À ces lois s'ajoutent également des lois propres à chacun des États dans lesquels les plateformes officient, telles les lois qui déterminent les taux d'intérêt maximaux qu'il est possible d'imposer.

Parmi les activités que conduisent les plateformes, une s'est avérée plus problématique eu égard aux lois existantes : l'activité consistant à offrir à d'éventuels prêteurs la possibilité d'investir dans un prêt offert à un futur emprunteur a été interprétée par les autorités réglementaires américaines comme une vente de produit d'investissement :

« Les autorités réglementaires des USA ont soulevé un nouveau point en considérant que les services de prêt entre particuliers constituaient un produit d'investissement spécifique qui nécessitait la publication d'une notice d'information spécifique (à l'image d'une notice d'introduction en bourse ou d'une notice d'une SICAV pour l'AMF). Cette interprétation est novatrice, car elle est indépendante des mécanismes juridiques supports (prêts, flux financiers directs et compte de tiers) qui eux ne nécessitent pas la publication d'une telle notice. L'émergence de cette nouvelle obligation, non anticipée par les acteurs, a bouleversé le jeu concurrentiel car elle a obligé le leader Prosper à fermer toutes nouvelles souscriptions pendant 9 mois (et a brisé la dynamique de croissance qu'il avait initié et qu'il n'a pas encore reconstitué) et a permis à son challenger Lending Club (qui avait commencé en avance de phase et publié plus rapidement sa notice d'information) de prendre clairement l'ascendant sur le marché. »⁴⁰

Les plateformes américaines rendues disponibles au cours des dernières années ont donc dû suspendre pendant quelque temps leurs activités pour prendre les mesures nécessaires afin de se conformer aux exigences de la *Securities and Exchange Commission* (SEC), responsable de l'application des lois qui encadrent la vente de produits d'investissement tels que des valeurs mobilières non sécurisées (c'est-à-dire des valeurs mobilières à l'encontre desquelles aucune garantie n'est exigée) ce que font les plateformes Internet de prêt entre particuliers lorsqu'elles vendent le prêt d'un emprunteur à un prêteur; le prêt étant considéré être une valeur mobilière non sécurisée.

« C'est à partir de la fin de l'année 2008 où des inquiétudes [...] ont commencées à se manifester de la part de la Securities and Exchange Commission (SEC), organisation qui pourrait en quelque sorte être qualifiée de l'Autorité des marchés financiers américaine. La SEC reprochait à Prosper de promouvoir la vente de valeurs mobilières non sécurisées ainsi que de l'absence de preuve physique reliée à l'offre, à la vente et à l'achat de ces titres financiers [...]. Pour être légal aux États-Unis, un titre financier doit être enregistré à la SEC [...], ce qui n'était pas le cas sur le site de Prosper. »⁴¹

⁴⁰ **Nicolas Guillaume**, *Contexte réglementaire du Prêt entre Particuliers en France (2eme partie – Les opérations)*, 22 février 2010, disponible sur le site de Nicolas Guillaume, Paris, France. [En ligne] http://nicolasguillaume.typepad.fr/nicolas_guillaume/ (Consulté le 1^{er} mars 2010).

⁴¹ **Mathieu Hanna**, *La régulation gouvernementale des prêts P2P*, HEC Montréal, 10 décembre 2009, disponible sur le blog du cours Economie Numerique, Montréal, Québec. [En ligne] <http://www.economie-numerique.com/> (Consulté le 15 février 2010).

La lettre de la SEC reçue par *Prosper* stipulait :

*«Thus, the Prosper notes are securities under Reves because: (i) Prosper lenders are motivated by an expected return on their funds; (ii) the Prosper loans are offered to the general public; (iii) a reasonable investor would likely expect that the Prosper loans are investments; and (iv) there is no alternate regulatory scheme that reduces the risks to investors presented by the platform. »*⁴²

La lettre fournissait de plus amples détails :

« The notes offered by Prosper are investments. Lenders expect a profit on their investments in the form of interest, which is at a rate generally higher than that available from depository accounts at financial institutions. Prosper's website has included statements that the Prosper notes provide returns superior to those offered by alternative investments such as equity stocks, CDs and money markets.

Lenders rely on the efforts of Prosper because Prosper's efforts are instrumental to realizing a return on the lenders' investments. . . . Prosper established and maintains the website platform, without which none of the loan transactions could be effected. Prosper provides mechanisms for attracting lenders and borrowers, facilitating the exchange of information between borrowers and lenders, coordinating bids, and effecting the loans. It provides borrower information to potential lenders via the loan listings, including credit ratings.

*Furthermore, under the terms of the notes, Prosper has the sole right to act as loan servicer of the notes. In this capacity, Prosper collects repayments of loans and interest, contacts delinquent borrowers for repayment, and reports loan payments and delinquencies to credit reporting agencies. Prosper also exclusively manages the process of referring delinquent loans to collection agencies for payment, and selling defaulted loans to debt purchasers. Since the lender does not know the borrower's identity, the lender would be unable in any event to pursue his or her rights as a noteholder in the event of default. »*⁴³

Au final, il en résulte que les plateformes doivent maintenant s'enregistrer auprès de la SEC et obtenir une autorisation pour exercer ; si certaines plateformes ont temporairement suspendu leurs activités le temps de remplir les formalités qui leur permettraient d'être en règle auprès de la SEC, d'autres ont fermé définitivement leurs portes.

⁴² **Gouvernement des États-Unis**, Securities act of 1933 Release No. 8984, Securities and Exchange Commission, 24 novembre 2008, disponible sur le site Securities and Exchange Commission, Washington DC, États-Unis. [En ligne] <http://www.sec.gov/litigation/admin/2008/33-8984.pdf> (Consulté le 15 octobre 2009).

⁴³ **Erick Schonfeld**, *SEC Outlines Its Reasoning For Shutting Down P2P Lender Prosper*, 26 novembre 2008, disponible sur le site techcrunch.com, San Francisco' Californie, États-Unis. [En ligne] <http://techcrunch.com/2008/11/26/sec-outlines-its-reasoning-for-shutting-down-p2p-lender-prosper/> (Consulté le 8 octobre 2009).

L'enregistrement auprès de la SEC oblige les dirigeants d'une plateforme à déposer notamment des rapports financiers annuels et à fournir une liste et des rapports de vente des emprunteurs et des prêts.⁴⁴

Si la régulation de certaines activités que conduisent les plateformes de prêt entre particuliers par la SEC a ralenti les activités de plateformes déjà établies et freiné l'entrée de nouveaux joueurs sur le marché américain, il est par contre possible que la situation évolue à l'avantage des futurs entrepreneurs qui souhaiteraient ouvrir de nouvelles plateformes:

« *The House of Representatives [...] passed a bill that will move regulation of p2p lendings services from the SEC to the newly created Consumer Financial Protection Agency (CFPA) in Spring 2010, provided the Senate and President Obama approve the new legislation.* »⁴⁵

B) Présentation des principales plateformes américaines

Plusieurs plateformes de prêts entre particuliers sont disponibles aux États-Unis. Nous ne traiterons ici que des principales plateformes c'est-à-dire celles dont l'importance des prêts actifs (en millions de dollars américains) est le plus élevé (*VirginMoney*, *Prosper* et *Lending Club*). Nous examinerons également la plateforme *Loanio* qui, bien que moins importante que les autres, présente certaines spécificités intéressantes pour les consommateurs.

VIRGIN MONEY

Au tournant du siècle était fondée *CircleLending*; la première plateforme américaine de prêt entre particuliers. En 2007, la plateforme était rachetée par la compagnie Virgin US avant d'être relancée sous le nom de *Virgin Money US*⁴⁶. Aujourd'hui, *Virgin Money* qui n'offre aucun service qui viserait à mettre en contact prêteurs et emprunteurs éventuels, propose aux gens qui désirent conclure des prêts entre eux un accompagnement qui comprend différents documents qui leur permettent de formaliser leur entente. L'entreprise argue qu'il est toujours préférable, lorsque deux personnes concluent une entente de prêt, de signer des documents où seront consignés un certain nombre d'éléments dont : la date du début du remboursement du prêt, le taux d'intérêt qui sera appliqué au prêt, le calendrier de remboursement du prêt, etc. Moyennant des frais de 99\$⁴⁷, *VirginMoney* offre de fournir: « A *Promissory Note*⁴⁸, the legally binding document with terms of your loan » et « Fast and easy online loan setup ».⁴⁹ C'est donc

⁴⁴ **CNBC**, *Peer-to-Peer Lender Prosper Registers with SEC*, 14 juillet 2009, disponible sur le site [cnbc.com](http://www.cnbc.com), Englewood Cliffs, New Jersey, États-Unis. [En ligne] <http://www.cnbc.com/id/31908130> (Consulté le 8 octobre 2009).

⁴⁵ **Auteur inconnu**, *US P2P Lending Regulation Might Ease*, sans date, disponible sur le site [wiseclerk.com](http://www.wiseclerk.com), lieu inconnu. [En ligne] <http://www.wiseclerk.com/group-news/countries/us-us-p2p-lending-regulation-might-ease/> (Consulté le 15 octobre 2009).

⁴⁶ **Virginmoneyus**, page d'accueil du site, [Virginmoneyus.com](http://www.virginmoneyus.com), 2010, disponible sur le site [Virginmoneyus.com](http://www.virginmoneyus.com), lieu inconnu. [En ligne] <http://www.virginmoneyus.com> (Consulté le 15 octobre 2009).

⁴⁷ Les services de base coûtent actuellement 99 \$; or il est possible d'obtenir certains services supplémentaires comme par exemple la gestion des paiements électroniques ou la création d'un compte bloqué, ce qui fera augmenter la facture.

⁴⁸ Une «note promissoire» est essentiellement un document qui définit les termes du prêt et où un emprunteur certifie qu'il remboursera le prêt.

⁴⁹ **Virginmoneyus**, page *Socials loan, the details*, [Virginmoneyus.com](http://www.virginmoneyus.com), 2010, disponible sur le site [Virginmoneyus.com](http://www.virginmoneyus.com), lieu inconnu. [En ligne] <http://www.virginmoneyus.com/VirginMoneySocialLoansFeaturesandPricing/tabid/459/Default.aspx> (Consulté le 15 octobre 2009).

simplement un cadre formel, juridiquement correct, que *Virgin Money* propose à des gens qui se prêteraient de toute façon de l'argent, avec ou sans son concours. Ce cadre juridique offre essentiellement une protection supplémentaire aux gens puisqu'en cas de litige, les documents fournis permettront de prouver que le prêt est bien un prêt et non un cadeau et de démontrer quels étaient les termes du prêt sur lesquels les parties s'étaient entendues.

Pour amorcer le processus de prêt sur la plateforme, les gens doivent d'abord fournir les termes du prêt qu'ils ont préalablement définis entre eux, de même que les renseignements nécessaires pour contacter le prêteur et l'emprunteur. Le taux d'intérêt applicable au prêt est choisi librement par l'emprunteur et le prêteur, mais il ne doit pas aller à l'encontre des lois américaines :

« If you're transferring more than \$13,000 (cumulatively in any calendar year), in order for the transaction to be considered a loan and not a gift, the lender should charge an interest rate no lower than the Applicable Federal Rate (AFR) at the time of the loan. If you charge less, the IRS may view the foregone interest income as a gift. »⁵⁰

Au choix des parties à l'entente, le remboursement du prêt pourra se faire sur différentes bases (mensuelle, trimestrielle ou annuelle). Il reviendra aussi aux parties de choisir le terme du prêt.

Afin d'aider les parties à compléter leur entente et les documents nécessaires, le site fournit plusieurs calculatrices qui permettent par exemple d'établir le montant des intérêts que devra verser l'emprunteur au prêteur. Le site met aussi à la disposition des futurs prêteurs et emprunteurs différents renseignements utiles tels que les taux d'intérêt maximaux que les prêteurs peuvent imposer, les documents importants dont ils devaient se doter, etc.

Prêteurs

Il n'y a aucune restriction particulière quant aux prêteurs admissibles.

Emprunteurs

Il n'y a aucune restriction particulière quant aux emprunteurs admissibles. Les emprunteurs doivent trouver eux-mêmes un prêteur qui est disposé à financer leur prêt.

Ce n'est que quand les parties auront convenu de conclure le prêt qu'elles pourront, à partir du site, formaliser l'entente aux conditions qu'elles auront préalablement définies entre elles.

Gestion du risque

VirginMoney n'offre aux parties à l'entente aucune garantie supplémentaire. Son rôle ne consiste qu'à permettre aux parties de se doter des outils nécessaires pour gérer elles-mêmes le risque par le biais de documents formels.

PROSPER

En 2006, *Prosper*⁵¹ était l'une des premières plateformes Internet de prêt entre particuliers à offrir un service visant à mettre en contact prêteurs et emprunteurs éventuels. Aujourd'hui,

⁵⁰ **Virginmoneyus**, page *Tips and Tools*, Virginmoneyus.com, 2010, disponible sur le site Virginmoneyus.com, lieu inconnu. [En ligne]

<http://www.virginmoneyus.com/TipsTools/ApplicableFederalRates/tabid/199/Default.aspx> (Consulté le 15 octobre 2009).

⁵¹ **Prosper**, page d'accueil du site, prosper.com, 2010, disponible sur le site prosper.com, San Francisco, Californie, États-Unis. [En ligne] <http://www.prosper.com/> (Consulté le 16 février 2010).

Prosper est allié avec la *WebBank*⁵² puisque, à l'instar de n'importe quelle plateforme américaine de prêt entre particuliers, les activités de l'entreprise doivent être couvertes par une licence de banque (directement ou par le biais d'un partenaire bancaire), et ce, dans chacun des États dans lequel elle souhaite mener des activités. La plateforme s'est allié le support de différents partenaires : *Accel Partners*, *Benchmark Capital*, *DAG Ventures*, *Fidelity Ventures*, *Meritech Capital Partners*, and *Omidyar Network*, qui ont fourni des fonds nécessaires au démarrage et au fonctionnement de l'entreprise.

Le fonctionnement de la plateforme est simple ; il s'apparente au fonctionnement du site d'achat par enchères *eBay*. Sur *eBay*, des gens mettent des objets en vente; les intéressés font des offres d'achat et celui qui a proposé le prix le plus élevé l'emporte. Sur le site de *Prosper*, ceux qui veulent emprunter publient leurs demandes de prêts; les intéressés répondent avec une offre de financer la totalité ou une partie du prêt et les bailleurs ayant misé des montants aux taux d'intérêt les moins élevés l'emportent. Chaque offre de prêt mise un certain montant sur une demande de prêt donnée, et indique le taux d'intérêt qu'il devra porter. Une fois les enchères terminées, *Prosper* sélectionne l'ensemble des enchères aux taux d'intérêt les plus faibles, jusqu'à concurrence du montant que demande l'emprunteur, et calcule un taux fixe que porterait ce montant :

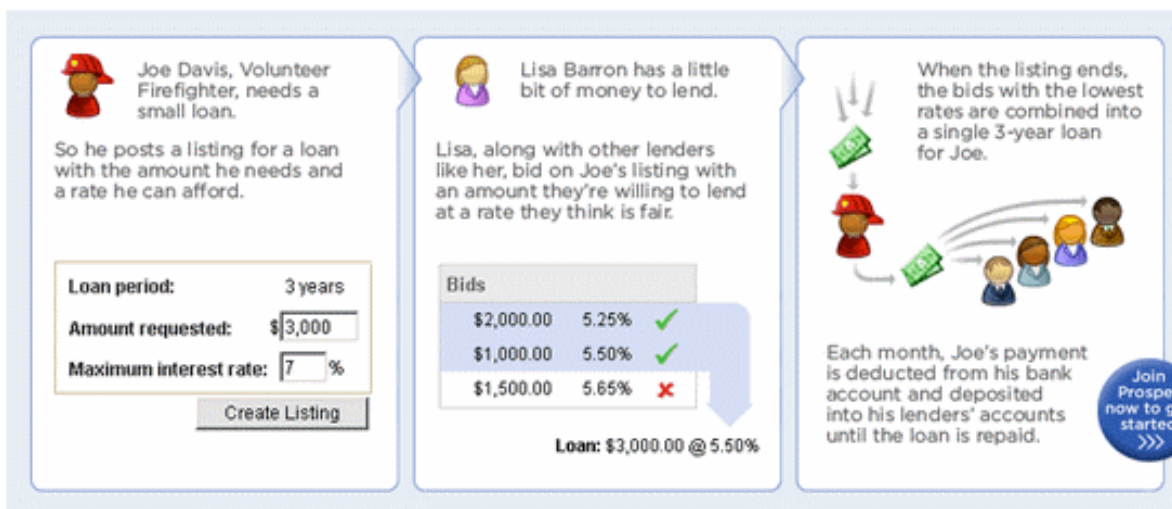
*« Sur un site tel que Prosper, l'emprunteur fixe le taux qu'il est prêt à payer en fonction de son historique de crédit et de la taille de son prêt. Sa capacité à rembourser est déterminée par une note, à l'instar de la méthode eBay. Fondée sur l'historique du crédit, elle peut également dépendre de détails personnels ou de la recommandation d'un ami. Le prêteur consulte les différents profils d'emprunteurs et fait une offre. »*⁵³

⁵² « Lots of P2P lending sites use WebBank to handle their financial transactions. WebBank is headquartered in Salt Lake City, so it operates under the state laws of Utah. The bank is FDIC-insured and operates under the federal law for licensing issues. WebBank offers credit cards, lines of credit, and installment loans. In addition, WebBank can also take deposits because it is FDIC-insured. Through WebBank's industrial bank charter, it can also provide niche financing, such as P2P lending. WebBank is partnered with both Prosper and Lending Club. Prosper for instance, makes loans through WebBank. » **CURTIS, E. Arnold and Beverly Blair Harzog**, *Person-to-Person Lending*, Arnold and Beverly Blair Harzog, Alpha Books, New-York, États-Unis, 2009, p. 48.

⁵³ **Yannick Desmoustier**, *Le P2P lending au secours du crédit*, 23 décembre 2008, disponible sur le site de Newzy.fr, Paris, France. [En ligne] <http://www.newzy.fr/perso/placements/le-p2p-lending-au-secours-du-credit.html> (Consulté le 15 février 2010).

Le tableau 4 présente le fonctionnement général du site.

Tableau 4
Fonctionnement de la plateforme Prosper⁵⁴



Les prêts effectués par le biais du site *Prosper* sont considérés comme des prêts directs. Le prêteur ouvre un compte auprès de *Prosper*, dans lequel il dépose les fonds qu'il souhaite prêter. Lorsque le prêt d'un emprunteur est financé, l'argent du compte du prêteur est transféré directement dans le compte bancaire de l'emprunteur. Quand l'emprunteur effectue ses paiements, les montants sont transférés, au prorata, directement dans les comptes des prêteurs.

Aujourd'hui, le montant des prêts actifs chez *Prosper* s'élève à près de 400 millions de dollars américains.⁵⁵

Prêteurs

Pour investir sur le site *Prosper*, les prêteurs doivent :

- Être citoyens américains ;
- Détenir un compte bancaire ;
- Avoir un numéro de sécurité sociale.

Les personnes qui répondent à ces critères et dont l'identité a été vérifiée par *Prosper* doivent s'inscrire sur le site, définir le taux d'intérêt minimum qu'elles sont prêtes à recevoir puis offrir des montants compris entre 25 et 25 000 \$ à des emprunteurs dont elles ont sélectionné les demandes de prêts. Un prêteur peut choisir de prêter jusqu'à 25 000 \$ à un seul individu. Tous

⁵⁴ **Vincent Abry**, *Prosper, Zopa, Fygo ou les banques P2P*, Blog Marketing Web 2.0 et Techno, 26 février 2007, disponible sur le Blog Marketing Web 2.0 et Techno, Montréal, Québec. [En ligne] <http://www.vincentabry.com/prosper-zopa-fygo-ou-les-banques-p2p-382> (Consulté le 2 septembre 2009).

⁵⁵ **Gavin Adamson**, *New service turns investors into lenders*, 19 février 2010, disponible sur le site de Investment Executive, Toronto, Ontario. [En ligne] <http://www.investmentexecutive.com/client/en/News/DetailNews.asp?IdPub=192&Id=52499&cat=27&IdSction=27&PageMem=&nbNews> (Consulté le 27 février 2010).

les prêts effectués par l'entremise de *Prosper* sont d'une durée de trois ans et ils ne sont pas sécurisés (aucune sûreté n'est exigée des emprunteurs).⁵⁶

Les prêteurs doivent ouvrir un compte auprès de *Prosper* et y déposer l'argent qu'ils souhaitent prêter ; cet argent est assuré, puisqu'il est déposé dans un compte auprès de la banque Wells Fargo et que les dépôts effectués auprès de cette banque sont assurés par la *Federal Deposit Insurance Corporation* (FDIC) à hauteur de 100 000\$. Une fois l'argent déposé, trois options sont offertes aux prêteurs pour l'investissement de leur argent :

- Les prêteurs peuvent prendre connaissance des demandes de prêt à la pièce et choisir celles sur lesquelles ils désirent miser;
- Les prêteurs peuvent se créer un portfolio qui indique les critères que doivent rencontrer les emprunteurs auxquels ils accepteront de prêter. À titre d'exemple, un emprunteur pourrait ne souhaiter prêter qu'à des gens qui demandent moins de 5000 \$, qui ont une cote de crédit classée AA et dont le taux de défaut possible ne dépasse pas 2 %. *Prosper* est ainsi en mesure de sélectionner automatiquement les emprunteurs qui répondent aux critères du prêteur. Afin de simplifier les choses, *Prosper* a créé trois portfolios types pour les gens qui ne souhaiteraient pas construire leur propre portfolio : équilibré, modéré et risqué (*balanced, moderate and aggressive*);
- Les prêteurs peuvent, enfin, revendre les prêts qu'ils détiennent ou acheter les prêts que détiennent d'autres prêteurs. L'enregistrement de *Prosper* auprès de la SEC lui permet en effet d'offrir un marché de prêts secondaire (*secondary lending market*) où peuvent se transiger des prêts déjà financés par d'autres prêteurs.⁵⁷

Les prêteurs doivent verser à *Prosper* des frais de gestion annuels équivalant à 1 % de la balance des montants qu'ils ont prêtés et qui n'ont pas encore été remboursés par les emprunteurs; ces frais, calculés quotidiennement, mais chargés annuellement, servent à couvrir les frais encourus par *Prosper* pour la collecte des paiements qu'elle effectue. D'autres frais pourront s'appliquer si une agence de recouvrement doit être chargée de recouvrer un prêt; ces frais seront alors déduits des montants ainsi collectés pour le compte d'un prêteur. C'est lorsque le paiement d'un prêt accuse plus d'un mois de retard que *Prosper* fait appel à des agences de recouvrement qui imposeront généralement des frais représentant entre 15 % et 30 % des montants qu'elles récupèrent.⁵⁸

⁵⁶ **Christian Alhert**, *Peer-to-peer finance: are people the new banks?*, OpenBusiness, 17 mars 2009, disponible sur le site de [nesta.org.uk](http://www.nesta.org.uk), Londres, Royaume Uni. [En ligne] <http://www.nesta.org.uk/peer-to-peer-finance-are-people-the-new-banks/> (Consulté le 31 août 2009).

⁵⁷ **Prosper**, page *How to Invest*, [prosper.com](http://www.prosper.com), 2010, disponible sur le site [prosper.com](http://www.prosper.com), San Francisco, Californie, États-Unis. [En ligne] <http://www.prosper.com/invest/how-to-invest/> (Consulté le 31 août 2009).

⁵⁸ **CURTIS, E. Arnold and Beverly Blair Harzog**, *Person-to-Person Lending*, Arnold and Beverly Blair Harzog, Alpha Books, New-York, États-Unis, 2009, p. 78.

Emprunteurs

Pour avoir accès aux prêts sur le site *Prosper*, les emprunteurs potentiels doivent :

- Être citoyens américains ;
- Avoir un score FICO⁵⁹ d'au minimum 640 ;
- Détenir un compte bancaire ;
- Avoir un numéro de sécurité sociale.

L'emprunteur potentiel doit s'inscrire sur le site de *Prosper* et permettre à la compagnie, notamment, d'effectuer une étude de son historique de crédit ; *Prosper*, qui fait affaire avec le bureau de crédit *Experian*, s'assure alors que l'emprunteur potentiel répond aux exigences du site (cote de crédit d'au minimum 640, citoyenneté et résidence dans l'un des États où les services de *Prosper* sont offerts). Lorsqu'un emprunteur est accepté, il est classé dans l'une des sept catégories utilisées par *Prosper*: AA, A, B, C, D, E, HR. Avant de publier une demande de prêt, les emprunteurs doivent lire et accepter un certain nombre d'accords juridiques :

- *Borrower registration agreement* : un document qui explique ce à quoi engage une demande de prêt et les obligations d'un emprunteur ;
- *Promissory note* : l'accord en vertu duquel l'emprunteur s'engage à rembourser toutes sommes qui pourront lui être prêtées; cet accord est signé à la toute fin du processus d'enregistrement;
- *Credit profile autorisation* : un document qui donne l'autorisation à *Prosper* et WebBank de consulter le dossier de crédit de l'emprunteur ;
- *Debit authorization* : un document qui autorise *Prosper* à débiter le compte de l'emprunteur des paiements mensuels dus pour rembourser les prêts qui pourront lui être consentis.

Les services de lutttes aux fraudes et d'identification de *Prosper* doivent donner leur approbation à ce que l'emprunteur opère une demande de prêt par l'entremise du site.

Ces étapes terminées, les emprunteurs peuvent publier une demande de prêt qui indique le montant qu'ils désirent emprunter, qui doit se situer entre 1000 et 25 000 \$, ainsi que le taux d'intérêt maximum qu'ils sont prêts à accepter de payer. Les emprunteurs peuvent ajouter à leur demande de prêt des photos, des explications concernant la demande de prêt... Ce n'est qu'une fois que la demande de prêt sera complétée que les prêteurs miseront sur les prêts qu'ils souhaitent financer, en indiquant le montant qu'ils souhaitent prêter et le taux d'intérêt qu'ils veulent obtenir.⁶⁰

Une fois les enchères terminées, si les mises représentent suffisamment d'argent pour financer le prêt d'un emprunteur à un taux d'intérêt qui lui convient, *Prosper* sélectionne les offres de prêt aux taux d'intérêt les plus bas et communique par courriel avec l'emprunteur, lui indiquant

⁵⁹ Le pointage FICO (pointage créé par The Fair Isaac Corporation), ou cote de crédit, est un pointage inscrit au dossier de crédit de chaque consommateur qui détient un ou des crédits. Il est établi à partir de différents éléments dont : l'historique de paiement du consommateur, les montants des crédits accordés, la durée de l'historique de crédit, la quantité de nouveaux crédits accordés et le type de crédit utilisé. Le pointage FICO est inscrit au dossier de crédit d'un consommateur détenu par un bureau de crédit, soit une agence qui rassemble et note les renseignements de crédit des consommateurs. Les trois grands bureaux de crédit américains sont Equifax, Experian et TransUnion.

CURTIS, E. Arnold and Beverly Blair Harzog, *Person-to-Person Lending*, Arnold and Beverly Blair Harzog, Alpha Books, New-York, États-Unis, 2009, pp. 52-53.

⁶⁰ **Prosper**, page d'accueil du site, prosper.com, 2010, disponible sur le site prosper.com, San Francisco, Californie, États-Unis. [En ligne] <http://www.prosper.com/> (Consulté le 16 février 2010).

que le prêt est disponible. Le courriel contient un lien que doit suivre l'emprunteur dans les 7 jours suivant la réception du courriel pour confirmer son accord. Si l'emprunteur ne procède pas à cette confirmation, le prêt ne se réalisera pas. Sur réception de la confirmation, *Prosper* transfère l'argent au compte de l'emprunteur et calcule les montants des paiements mensuels, qui seront retirés automatiquement du compte chèque de l'emprunteur par débit direct.

Sur la plateforme *Prosper*, si la cote de crédit d'un emprunteur influence d'éventuels prêteurs quant au désir de lui consentir un prêt et au taux d'intérêt qu'ils entendent exiger de lui, il est également possible pour un emprunteur d'influencer les prêteurs en se joignant à un groupe en fonction de divers critères sociaux ou culturels. *Prosper* se démarque en effet des autres plateformes en mettant l'accent sur les interactions personnelles entre emprunteurs et prêteurs et sur l'importance des communautés.⁶¹ La possibilité de se joindre à un groupe est un moyen mis à la disposition de communautés affiliées pour qu'elles puissent aider leurs membres grâce aux prêts personnels entre personnes. Une personne qui se joint à un groupe dont l'historique de paiement est bon profitera d'une bonne réputation par association et pourra ainsi espérer obtenir de meilleures chances de se voir octroyer le prêt demandé, et ce, à un meilleur taux d'intérêt. L'historique de paiement des groupes est public. L'appartenance à un groupe a aussi pour effet de mettre sur l'emprunteur une certaine pression; en effet, si l'emprunteur cesse de rembourser son prêt, en plus de ternir sa propre réputation, il ternit celle de l'ensemble du groupe. La théorie veut donc qu'un emprunteur membre d'un groupe rembourse avec plus d'assiduité son prêt qu'il ne le ferait si l'argent devait être remboursé à une banque ou une compagnie de crédit. Les chefs de groupe reçoivent de plus une commission sur les activités de prêts et d'emprunts du groupe. Certains redistribuent entre les membres du groupe les montants ainsi reçus.

Les prêts obtenus par le biais de *Prosper* sont tous d'une durée de 3 ans et à un taux d'intérêt fixe. Aucune pénalité n'est imposée pour un remboursement anticipé.⁶²

Prosper impose ce qu'elle appelle un *closing fee*, soit un montant que l'emprunteur doit verser pour obtenir le prêt. Ils équivalent au montant le plus élevé entre 50\$ et un pourcentage du prêt (entre 0,5 % et 3 %)⁶³. Le pourcentage est fonction de la catégorie dans laquelle a été classé l'emprunteur en vertu de son pointage FICO.

*« Début 2008, Prosper.com a revu sa tarification et augmenté considérablement les frais pour les emprunteurs, le volume des prêts échangés [sic] ne permettant pas de dégager suffisamment de revenu. Initialement, les emprunteurs étaient facturés de 1 % à 2 % des montants engagés pour les profils très risqués. La nouvelle tarification segmente les emprunteurs en trois catégories avec des taux de 1 à 3%. La moyenne pondérée des frais prélevés devrait passer de 1,2% à 2,4% pour un même mix de prêts. »*⁶⁴

⁶¹ **Christian Alhert**, *Peer-to-peer finance: are people the new banks?*, OpenBusiness, 17 mars 2009, disponible sur le site de [nesta.org.uk](http://www.nesta.org.uk), Londres, Royaume Uni. [En ligne] <http://www.nesta.org.uk/peer-to-peer-finance-are-people-the-new-banks/> (Consulté le 31 août 2009).

⁶² **Christian Alhert**, *Peer-to-peer finance: are people the new banks?*, OpenBusiness, 17 mars 2009, disponible sur le site de [nesta.org.uk](http://www.nesta.org.uk), Londres, Royaume Uni. [En ligne] <http://www.nesta.org.uk/peer-to-peer-finance-are-people-the-new-banks/> (Consulté le 31 août 2009).

⁶³ **Prosper**, page d'accueil du site, [prosper.com](http://www.prosper.com), 2010, disponible sur le site [prosper.com](http://www.prosper.com), San Francisco, Californie, États-Unis. [En ligne] <http://www.prosper.com/> (Consulté le 16 février 2010).

⁶⁴ **Cepheid consulting**, *Les plateformes de p2p lending ou l'évolution des relations bailleur-emprunteur*, disponible sur le site de Rue89, Paris, France, 6 septembre 2008. [En ligne] <http://www.rue89.com/files/20080906Lending.pdf> (Consulté le 12 août 2009).

Si le compte d'un emprunteur ne contient pas suffisamment de fonds pour honorer un paiement, une pénalité de 15\$ lui sera imposée. Si le paiement de l'emprunteur affiche plus de 15 jours de retard, des frais de retard lui sont facturés, qui correspondent au montant le plus élevé entre 15\$ et 5% du paiement non effectué ; le montant ainsi recueilli est versé au compte des prêteurs. Si le paiement affiche plus d'un mois de retard, le prêt est transféré à une agence de recouvrement.

Comme la plupart des sites, *Prosper* fournit aux emprunteurs des relevés mensuels et annuels qui présentent le statut du prêt.

Gestion du risque

L'argent qu'un prêteur dépose dans son compte auprès de *Prosper* est déposé à la banque Wells Fargo, qui est assurée par la FDIC; il n'y a donc aucun risque de perdre cet argent tant et aussi longtemps qu'il reste dans le compte. Une fois que l'argent est investi par le biais d'un prêt, il ne fait plus l'objet d'aucune garantie.

« Prosper makes every effort to provide you with a variety of historical information as well as information about borrowers such as credit details and debt-to-income ratio, allowing you to remain vigilant in your investing.

Please be aware there are caveats, though. Investing through Prosper is not FDIC insured, and there is a chance a borrower may default. However, you're free to diversify across a wide range of choices, and you can invest as little as \$25 in each loan. This can help greatly reduce the impact of a possible default »⁶⁵

LENDING CLUB

*Lending Club*⁶⁶ est une plateforme Internet de prêt entre particuliers mise sur pied en 2007, qui offre un service qui vise à mettre en contact prêteurs et emprunteurs éventuels. À l'instar de *Prosper*, *Lending Club* a pour partenaire la *WebBank*. *Lending Club* se définit comme : « a social lending network that lets borrower members borrow money through personal loans, and lenders fund these loans by investing in notes. Each note corresponds to a portion of a borrower loan »⁶⁷.

Lending Club, qui fonctionne aussi sur un modèle inspiré de celui d'*eBay*, se distingue de *Prosper* principalement par la technique de fixation des taux d'intérêt. Si *Prosper* permet aux utilisateurs de fixer le taux d'intérêt qu'ils souhaitent payer ou imposer, *Lending Club* fixe elle-même les taux d'intérêt qui seront appliqués aux prêts :

« le taux d'intérêt est fixé par un logiciel (baptisé « lending match ») et non pas par les utilisateurs. Selon Renaud Laplanche⁶⁸, « fixer un taux d'intérêt sur un produit aussi complexe qu'un prêt aux particuliers, qui tient compte de l'endettement global de la

⁶⁵ **Prosper**, page *New Opportunities in Online Investing*, prosper.com, 2009, disponible sur le site prosper.com, San Francisco, Californie, États-Unis. [En ligne]

http://www.prosper.com/invest/about_investing.aspx (Consulté le 31 août 2009).

⁶⁶ **Lending club**, page d'accueil du site Lending club, Redwood City, Californie, États-Unis. [En ligne] <http://www.lendingclub.com/home.action> (Consulté le 31 août 2009).

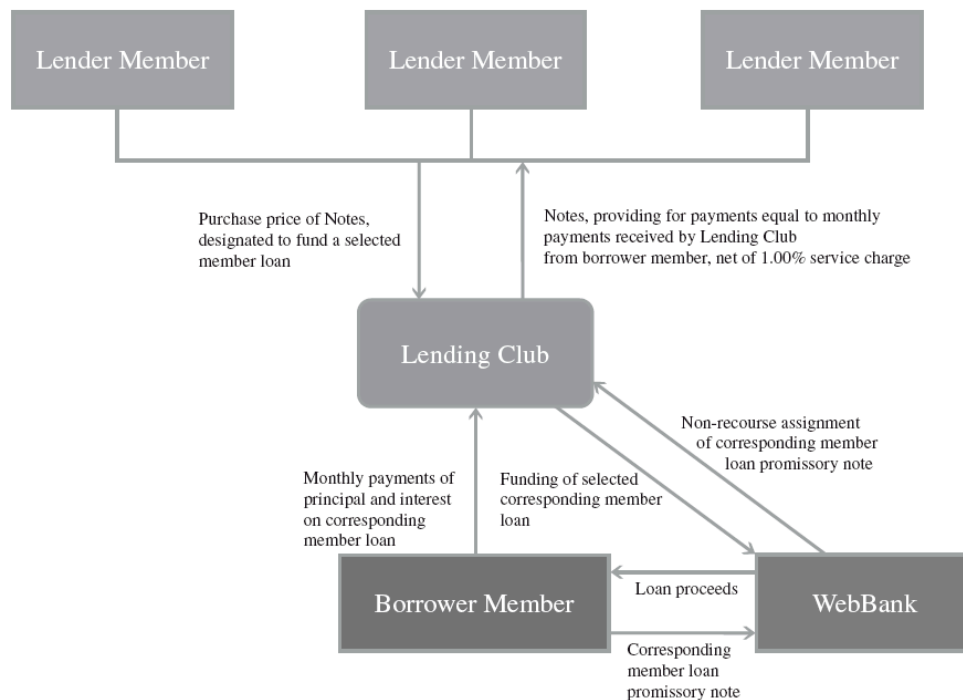
⁶⁷ **CURTIS, E. Arnold and Beverly Blair Harzog**, *Person-to-Person Lending*, Arnold and Beverly Blair Harzog, Alpha Books, New-York, États-Unis, 2009, p. 114.

⁶⁸ Renaud Laplanche est le fondateur et chef de la direction de Lending Club.

personne, du score de crédit, de l'utilisation des différents crédits, etc., est quelque chose de beaucoup plus complexe que fixer le prix d'une lampe sur EBay. [...] »⁶⁹

Sur la plateforme *Lending Club*, chaque prêt correspond à une série de *notes*. Chaque *note* représente une portion d'un prêt fait à un emprunteur sur le site et donne le droit au prêteur de recevoir sa partie des paiements faits sur le prêt lorsque les paiements sont collectés par *Lending Club*, sur lesquels *Lending Club* retient 1 % à titre de frais d'administration. Ces *notes* sont offertes par le biais de prospectus (soit les documents d'information que doivent publier les émetteurs des titres offerts au grand public)⁷⁰ qui sont disponibles sur le site de *Lending Club*. Le tableau 5 présente la structure générale de la plateforme *Lending Club* (certains éléments ne sont pas présentés tels que les effets de prépaiement, les frais pour paiements en retard, etc.).

Tableau 5
Structure de la plateforme *Lending Club*⁷¹



⁶⁹ Anne Sengès, *Petits arrangements financiers entre amis*, publié dans La Tribune, 29 mai 2008, disponible sur le blog de site d'Anne Sengès, San Francisco, États-Unis, sans date. [En ligne] <http://www.annesenges.com/frenArt/peertopeer.htm> (Consulté le 7 octobre 2009).

⁷⁰ Tel que défini par l'Autorité des marchés financiers, le *prospectus* est un : « Document d'information détaillé qu'un émetteur doit produire pour pouvoir émettre des titres au grand public. Le prospectus vise à renseigner les investisseurs et leurs représentants pour les aider à prendre des décisions de placement éclairées. Le prospectus doit présenter un exposé complet, véridique et clair de tous les faits importants ayant trait aux titres qui seront émis. Il doit révéler tous les faits importants susceptibles d'affecter la valeur ou le cours du titre faisant l'objet du placement ».

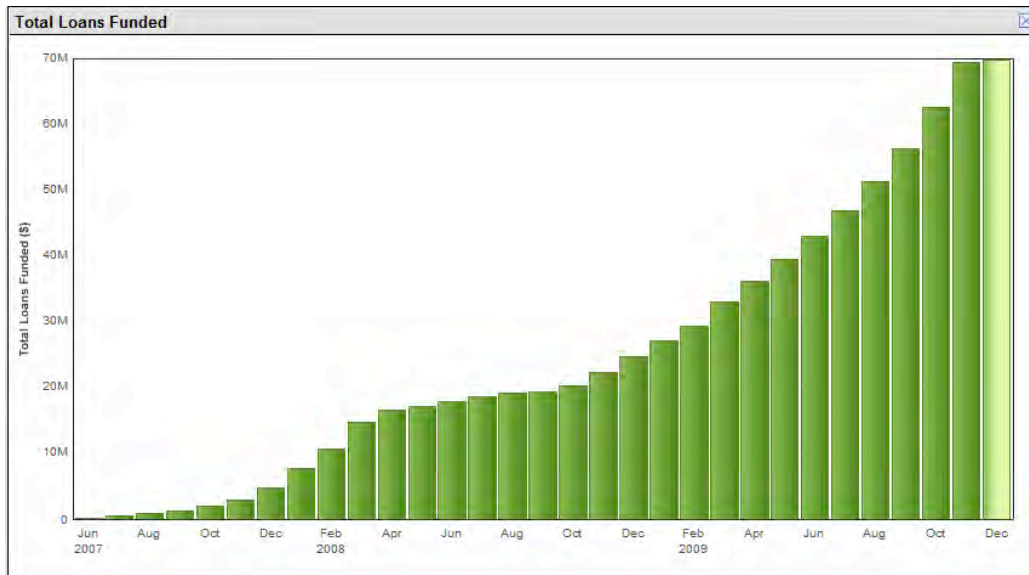
Autorité des marchés financiers, *Glossaire*, disponible sur le site Tes affaires, Montréal, Québec. [En ligne] <http://www.tesaffaires.com/fr/glossaire/index.asp> (Consulté le 4 mars 2010).

⁷¹ **Lending Club**, *Lending Club Prospectus*, 30 juin 2009, disponible sur le site de Redwood City, Californie, États-Unis. [En ligne] https://www.lendingclub.com/extdata/Clean_As_Filed_20090730.pdf (Consulté le 1er décembre 2009).

L'argent des prêteurs est remis à *Lending Club* avant d'être transféré à la *WebBank*. La *WebBank* transfère ensuite l'argent aux emprunteurs en échange de leur *promissory note*, soit essentiellement le document où les emprunteurs certifient qu'ils rembourseront le prêt qu'ils reçoivent. Les *promissory notes* sont ensuite cédées sans recours par la *WebBank* à *Lending Club*.

Depuis sa mise sur pied, les activités de la plateforme sont en constante expansion. Le tableau 6 présente le total des prêts financés par l'intermédiaire de *Lending Club*.

Tableau 6
Total des prêts financés par *Lending Club*⁷²



Comme le rapporte la journaliste Anne Sengès :

« À ce jour 16 millions de dollars sont passés d'une poche à l'autre via *Lending Club*. L'originalité du site tient au fait qu'il relie emprunteurs et prêteurs en fonction de leurs affinités : « Prêter de l'argent à des inconnus est un concept effrayant et j'ai donc cherché à augmenter la confiance des prêteurs », explique Renaud Laplanche. « Mettre en valeur et capturer les relations entre prêteurs et emprunteurs représente un moyen de bâtir une relation de confiance ». Sur *Lending Club*, les prêteurs sont donc en mesure d'octroyer leur confiance à des gens de leur communauté (anciens élèves des grandes écoles par exemple) ou à des amis d'amis (d'où le choix stratégique d'un lancement sur le réseau social Facebook avant un lancement à l'échelle nationale en septembre dernier). »⁷³

⁷² **Lending Club**, *Lending Club Statistics*, 2009, disponible sur le site du Lending Club, Redwood City, Californie, États-Unis. [En ligne] <https://www.lendingclub.com/info/statistics.action> (Consulté le 2 décembre 2009).

⁷³ **Anne Sengès**, *Petits arrangements financiers entre amis*, publié dans La Tribune, 29 mai 2008, disponible sur le blog de site d'Anne Sengès, San Francisco, États-Unis, sans date. [En ligne] <http://www.annesenges.com/frenArt/peertopeer.htm> (Consulté le 7 octobre 2009).

Prêteurs

Pour investir sur le site *Lending Club*, les prêteurs potentiels doivent :

- Être âgés d'au moins 18 ans ;
- Être citoyens américains ou résidents permanents⁷⁴ ;
- Avoir une adresse courriel valide ;
- Avoir un numéro de sécurité sociale;
- Avoir un compte dans une institution financière avec un numéro de transit;
- Avoir un revenu annuel brut d'au moins 70 000\$ ou une valeur nette de plus de 250 000\$.

Un investisseur potentiel qui remplit l'ensemble des critères mentionnés doit d'abord devenir membre de *Lending Club*. Pour ce faire, il lui suffit de fournir une adresse courriel et de choisir un nom d'utilisateur et un mot de passe. Un membre peut ensuite devenir prêteur en fournissant à *Lending Club* des renseignements qui permettront de confirmer son identité de même que ses renseignements financiers et bancaires. Une fois le membre accepté comme prêteur, il peut déposer des fonds dans son compte *Lending Club* ; les fonds, déposés dans un compte auprès de la banque *Wells Fargo*, sont assurés par la FDIC. Pour déposer des fonds dans un compte auprès de *Lending Club*, quatre façons de faire sont proposées : le transfert électronique entre le compte bancaire du prêteur et son compte chez *Lending Club*, le virement télégraphique, le paiement par chèque ou le dispositif *PayPal*.

Une fois que des fonds sont disponibles dans le compte de l'investisseur, ce dernier scrutera les prêts en attente de financement pour sélectionner les *notes* qu'il souhaite acheter. Le prêteur ne finance pas directement un prêt, mais achète plutôt une *note* associée à un prêt spécifique. Il est possible de participer à un prêt pour des montants aussi petits que 25\$ et de diversifier ainsi son portefeuille entre plusieurs emprunteurs afin de minimiser les risques. Aucune limite maximale d'investissement n'est fixée; un prêteur ne pourra toutefois acheter des *notes* pour un montant qui excéderait 10% de sa valeur nette (à l'exclusion de la valeur de sa maison, de son ameublement et de sa voiture). Plutôt que de se tenir à l'affût des différentes demandes de prêt, les prêteurs peuvent choisir également d'investir par le biais du système *LendingMatch*. Ce système permet au prêteur d'établir un portfolio sur la base de critères prédéfinis – *Lending Club* sélectionnera pour lui, sur la base du profil qu'il aura établi, les demandes de prêt qui rencontrent ses critères et lui proposera des notes correspondant à ces demandes.

⁷⁴ Le site est actuellement disponible aux résidents des États suivants : California, Colorado, Connecticut, Delaware, Florida, Georgia, Hawaii, Idaho, Illinois, Kentucky, Louisiana, Maine, Minnesota, Missouri, Mississippi, Montana, New Hampshire, Nevada, New York, Rhode Island, South Carolina, South Dakota, Utah, Virginia, Washington, Wisconsin, West Virginia, and Wyoming.

Lending Club, *What are the current "State and Financial Suitability" conditions?*, 2010, disponible sur le site du Lending Club, Redwood City, Californie, États-Unis. [En ligne]
<http://www.lendingclub.com/kb/index.php?View=entry&EntryID=113> (Consulté le 15 février 2010).

Lending Club impose aux prêteurs des frais mensuels équivalant à 1 % des montants des remboursements reçus. Si une agence de recouvrement devait s'occuper de récupérer des montants en souffrance, les montants que recevra le prêteur seraient réduits de :

- 30 % si le prêt accuse un retard de moins de 60 jours et qu'il a été financé depuis moins de 90 jours;
- 35 % dans tous les autres cas à l'exception des cas où il y aurait un litige.⁷⁵

À l'instar de *Prosper*, *Lending Club* offre aux prêteurs un marché secondaire de prêt (*secondary lending market*). Ce marché permet aux prêteurs de revendre à d'autres prêteurs les *notes* qu'ils ont préalablement achetées et, inversement, d'en acheter d'autres prêteurs. Ce système utilise ce qui est appelé une *Note trading Platform*, opéré par la compagnie FOLIOfn, un fournisseur de services de courtage en ligne. Les prêteurs sur *Lending Club* qui veulent participer au marché secondaire doivent ouvrir un compte auprès de FOLIOfn. Ce système offre aux prêteurs une plus grande flexibilité. En effet, un prêteur peut acheter sur cette plateforme une *note* qui a une échéance de deux ans plutôt que trois (qui est l'échéance habituelle des *notes* sur le site de *Lending Club*). Aussi, pour un prêteur, la possibilité de revente des *notes* favorise la liquidité de l'investissement, soit la possibilité de récupérer sur demande les sommes investies – FOLIOfn n'offre toutefois aucune garantie que la *note* sera effectivement rachetée. Un vendeur sur le marché secondaire des prêts devra déboursier des frais équivalents à 1 % du prix de revente.⁷⁶

Emprunteurs

Pour avoir accès à un prêt sur le site *Lending Club*, un emprunteur potentiel doit :

- Être âgé d'au moins 18 ans ;
- Être citoyen américain ou résident permanent ;
- Avoir une adresse courriel valide ;
- Avoir un numéro de sécurité sociale;
- Avoir un compte dans une institution financière avec un numéro de transit;
- Avoir un score FICO d'au minimum 660 ;
- Ne pas avoir de compte en souffrance ;
- Avoir un historique de crédit d'au moins 36 mois ;
- Avoir un ratio de dette par rapport au salaire (DTI)⁷⁷ inférieur à 25% (à l'exclusion de la dette hypothécaire);
- Avoir au plus 10 enquêtes notées au dossier de crédit au cours des six derniers mois ;
- Utiliser moins de 100% du crédit renouvelable qui lui a été attribué ;
- Avoir au minimum 3 comptes ouverts dans son dossier de crédit.⁷⁸

⁷⁵ **Lending Club**, *Rates and Fees*, 2010, disponible sur le site du Lending Club, Redwood City, Californie, États-Unis. [En ligne] <http://www.lendingclub.com/public/rates-and-fees.action> (Consulté le 15 février 2010)

et

Lending Club, *Lending Club Prospectus*, 30 juin 2009, disponible sur le site de Redwood City, Californie, États-Unis. [En ligne] https://www.lendingclub.com/extdata/Clean_As_Filed_20090730.pdf (Consulté le 1er décembre 2009).

⁷⁶ **CURTIS, E. Arnold and Beverly Blair Harzog**, *Person-to-Person Lending*, Arnold and Beverly Blair Harzog, Alpha Books, New-York, États-Unis, 2009, p. 119.

⁷⁷ Le *debt-to-income (DTI) ratio* est un ratio qui compare le paiement des dettes d'un individu à son salaire.

⁷⁸ **Lending Club**, *Lending Club Prospectus*, 30 juin 2009, disponible sur le site de Redwood City, Californie, États-Unis. [En ligne] https://www.lendingclub.com/extdata/Clean_As_Filed_20090730.pdf (Consulté le 1er décembre 2009).

Un emprunteur qui répond à l'ensemble des critères pourra demander un prêt qui :

- Aura un terme de 36 mois ;
- Sera compris entre 1000 et 25 000 \$.

Avant de pouvoir effectuer une demande de prêt, un emprunteur potentiel doit d'abord devenir membre de *Lending Club*. Lorsqu'il effectue une demande de prêt, les renseignements qu'il fournit sont utilisés pour vérifier son identité et les données relatives à son crédit. Ensuite, le demandeur est classé dans une catégorie (A, B, C, D, E, F et G) puis la demande de prêt est elle également classée dans l'une des 15 catégories (A1, A3, A5, B1, B4, C1, C5, D2, D5, F1, F3, F5, G1, G3 et G5) qu'utilise *Lending Club*. Le classement se fait en fonction de différents facteurs, dont le montant demandé et ce que contient le dossier de crédit de l'emprunteur. La demande de prêt se voit ensuite attribuer un taux d'intérêt correspondant au taux d'intérêt associé à la catégorie dans laquelle il a été classé ; les taux d'intérêt sont sujets à changement. Les prêts sont généralement financés par plusieurs prêteurs. Lorsque le prêt est entièrement financé, l'argent est transféré dans le compte de l'emprunteur. *Lending Club* retire du compte de l'emprunteur par voie de débit préautorisé, aux dates convenues, les montants dus pour le remboursement du prêt.

Les frais imposés à l'emprunteur pour l'obtention du prêt varient entre 2,25 et 4,5 % du montant du prêt, selon la catégorie dans laquelle il a été classé (A, B, C, D, E, F et G) et sont déduits du prêt avant que celui-ci ne soit versé au compte de l'emprunteur. Au moment du remboursement du prêt, si un paiement automatique ne pouvait être effectué (fonds insuffisants, par exemple) des frais de 15 \$ sont imposés à l'emprunteur. Si un paiement accuse plus de 15 jours de retard, le paiement du plus haut montant entre 15 \$ et 5 % du solde impayé du prêt lui est imposé. Enfin, si les paiements sont effectués par chèque plutôt que par dépôt direct, des frais de 15\$ par paiement sont facturés à l'emprunteur. Lorsqu'un paiement accuse plus de 31 jours de retard, le prêt est transféré au service interne de recouvrement de *Lending Club*, qui tentera d'obtenir le paiement. En cas d'échec, le dossier est transféré à une agence externe de recouvrement. Si l'agence de recouvrement réussit à recouvrer certaines sommes, les frais de l'agence seront déduits de ces sommes avant que l'argent ne soit versé aux prêteurs. Ces frais sont de 30 % si le paiement affiche entre 60 et 90 jours de retard, 35 % dans les autres cas.⁷⁹

Gestion du risque

Les fonds déposés dans un compte *Lending Club* sont transférés auprès de la *WebBank* et sont donc assurés par le FDIC ; il n'y a aucun risque de perdre ces fonds (si *Lending Club*, par exemple, déclarait faillite). Les fonds utilisés pour l'achat de *notes* ne sont évidemment plus assurés, puisqu'ils sont retirés pour être remis à l'emprunteur.

Dans son prospectus du 30 juillet 2009, *Lending Club*, qui ne tente certes pas par ce biais de rassurer les investisseurs potentiels, indique :

« This offering is highly speculative and the Notes involve a high degree of risk. Investing in the Notes should be considered only by persons who can afford the loss of their entire investment. [...] »

⁷⁹ **Lending Club**, *Rates and Fees*, 2010, disponible sur le site du Lending Club, Redwood City, Californie, États-Unis. [En ligne] <http://www.lendingclub.com/public/rates-and-fees.action> (Consulté le 15 février 2010)

Neither the Securities and Exchange Commission nor any state securities commission has approved or disapproved of these securities or determined if this prospectus is truthful or complete. Any representation to the contrary is a criminal offense. »⁸⁰

Par ailleurs, les critères établis par *Lending Club* pour accepter un nouvel emprunteur sont plus restrictifs que ceux établis par *Prosper* (score FICO plus élevé, nécessité d'un ratio DTI de 25% ou moins) et donc, il est légitime de croire que les emprunteurs sur *Lending Club* présentent, en théorie, des risques de défaut moins grands.

LOANIO

La plateforme de prêts entre particuliers *Loanio*⁸¹ est relativement nouvelle : elle a été mise en ligne en 2008. Fondée en 2006 par Michael Solomon, la plateforme offre un service qui vise à mettre en contact prêteurs et emprunteurs éventuels. *Loanio* n'est actuellement pas accessible pour de nouveaux prêteurs ou emprunteurs ; la compagnie a rempli une déclaration d'enregistrement auprès de la SEC et attend que la validité de sa déclaration d'enregistrement soit certifiée.⁸²

Loanio est une plateforme de prêts entre particuliers qui fonctionne sur un modèle semblable à celui de la plateforme *Prosper*, en cela que les taux d'intérêt sont fixés par un mécanisme d'enchères.⁸³ *Loanio* présente toutefois certains éléments qui lui sont uniques. Ainsi, contrairement à *Lending Club*, où les critères d'acceptation d'éventuels emprunteurs sont relativement stricts, *Loanio* a choisi d'offrir ses services à de futurs emprunteurs qui n'auraient pas nécessairement une excellente cote de crédit ou un bon historique de crédit. Dans ces cas, *Loanio* offre la possibilité aux emprunteurs de faire appel à un cosignataire, ce qui augmente les possibilités que soit financée leur demande de prêt. *Loanio* offre aussi aux emprunteurs la possibilité d'obtenir une « désignation de vérification platine »⁸⁴, qui devrait leur permettre d'augmenter leurs chances de voir leur prêt financé.⁸⁵

Afin d'assurer la qualité des services offerts, *Loanio* travaille en partenariat avec *JP Morgan Chase & Co.* (Services de Trésorerie de la Banque Chase), *Experian* (qui fournit des services de vérification de crédit, ainsi que de protection contre les cas de fraude), *Rackspace Hosting* (qui fournit des services informatisés pour faciliter la communication par le site Web) et *InterceptEFT Corporation* (qui assure la sécurité des transactions financières).⁸⁶

⁸⁰ **Lending Club**, *Lending Club Prospectus*, 30 juin 2009, disponible sur le site de Redwood City, Californie, États-Unis. [En ligne] https://www.lendingclub.com/extdata/Clean_As_Filed_20090730.pdf (Consulté le 1er décembre 2009).

⁸¹ **Loanio.com**, page d'accueil du site de Loanio.com, 2008, Nanuet, New York, États-Unis. [En ligne] <http://www.loanio.com> (Consulté le 8 mars 2010).

⁸² **Loanio.com**, page d'accueil du site de Loanio.com, 2008, Nanuet, New York, États-Unis. [En ligne] <http://www.loanio.com> (Consulté le 8 mars 2010).

⁸³ **Loanio.com**, page *About us* du site de Loanio.com, 2008, Nanuet, New York, États-Unis. [En ligne] <https://www.loanio.com/pages/aboutus> (Consulté le 19 janvier 2010).

⁸⁴ La désignation de vérification platine sera définie plus en détail dans la section sur les emprunteurs.

⁸⁵ **CURTIS, E. Arnold and Beverly Blair Harzog**, *Person-to-Person Lending*, Arnold and Beverly Blair Harzog, Alpha Books, New-York, États-Unis, 2009, pp. 120-128.

⁸⁶ **Daniel Wolfe**, *Loanio P-to-P Caters to subprime Borrowers*, *American Banker*, Encyclopédie Britannica, 3 octobre 2008, disponible sur le site de l'Encyclopédie Britannica, Chicago, Illinois, États-Unis. [En ligne] <http://www.britannica.com/bps/additionalcontent/18/34614914/Loanio-PtoP-Firm-Caters-To-Subprime-Borrowers>. (Consulté le 19 janvier 2010).

Prêteurs

Pour investir sur la plateforme *Loanio*, les prêteurs potentiels doivent :

- Être âgés de plus de 18 ans;
- Être résidents des États-Unis;
- Avoir un numéro de sécurité sociale;
- Avoir un compte bancaire.

Avant d'amorcer le processus de prêt, les prêteurs doivent se soumettre à une procédure de vérification de leur identité et de prévention des fraudes. La vérification de l'identité terminée, le prêteur doit ouvrir un compte. L'argent qui y est déposé est transféré dans un compte auprès de la banque *Wells Fargo*; tant que l'argent demeure dans le compte, il est donc assuré par la FDIC. Une fois l'argent disponible dans le compte, le prêteur peut commencer à prêter, en passant en revue les demandes de prêts des différents emprunteurs puis en identifiant celles dont le niveau de risque lui convient. Le prêteur doit ensuite enchérir sur un prêt; il peut le faire pour aussi peu que 20\$ et jusqu'à 25 000\$, en indiquant le taux d'intérêt qu'il désire obtenir. Une fois la période d'enchères terminée, si le financement qu'il offre fait partie des enchères gagnantes, le prêteur achètera auprès de *Loanio* des *notes* équivalant au montant qu'il désire investir.

Les frais qui sont ou peuvent être imposés aux prêteurs se classent en deux catégories :

- Les frais de gestion annuels : les prêteurs doivent tous défrayer des frais de gestion annuels qui équivalent à 1% du solde impayé de leurs investissements.
- Si le prêt est placé en recouvrement, les frais imposés par *Loanio* ou par une agence de recouvrement externe (entre 20 et 35 % du montant recouvert) sont déduits du montant qui est remis au prêteur.⁸⁷

Les prêteurs peuvent aussi recevoir des sommes supplémentaires :

- Les prêteurs peuvent recevoir une partie des frais de retard que pourra avoir imposés *Loanio* sur les prêts en retard.

Emprunteurs

Pour avoir accès aux prêts sur le site *Loanio*, les emprunteurs potentiels doivent :

- Être âgés d'au moins 18 ans ;
- Être résidents des États-Unis ;
- Avoir une cote de crédit *Loanio* équivalant à E+ ou plus ou avoir un cosignataire dont la cote de crédit *Loanio* équivaut à E+ ou plus.

Loanio classe, en fonction des cotes de crédit VantageScore, les emprunteurs potentiels dans l'une des 12 catégories possibles : A+, A, B+, B, C+, C, D+, D, E+, E, F, NC. Le *VantageScore* du bureau de crédit *Experian* est un nouveau système de cotation du crédit développé conjointement par les 3 grands bureaux de crédit américains : Experian, Equifax, et Trans Union. Le tableau 7 présente les équivalences entre les cotes de crédit définies par *Loanio* et les cotes *VantageScore*.

⁸⁷ **Loanio.com**, page *Investor Rates and Fees* du site de Loanio.com, 2008 Nanuet, New York, États-Unis. [En ligne] https://www.loanio.com/pages/lend_money (Consulté le 9 mars 2010).

Tableau 7
Classement des cotes de crédit défini par *Loanio*⁸⁸

Experian VantageScore	Loanio Credit Grade	Adjusted Default Odds*
784-990	A+	323 - 1
728-783	A	88 - 1
701-727	B+	50 - 1
692-700	B	39 - 1
668-691	C+	31 - 1
660-667	C	24 - 1
633-659	D+	19 - 1
624-632	D	15 - 1
604-623	E+	12 - 1
569-603	E	9 - 1
501-568	F	6 - 1
No Score	NC	N/A

L'emprunteur qui répond à l'ensemble des critères doit devenir membre, puis franchir trois étapes avant de voir son prêt financé : créer une demande de prêt, attendre que suffisamment d'investisseurs soumissionnent pour financer l'entièreté du prêt et enfin, obtenir le prêt.

Pour créer une demande de prêt, l'emprunteur potentiel doit d'abord créer un profil sur *Loanio* et se soumettre à un processus de vérification d'identité, de crédit et de prévention des fraudes. Une fois ces étapes franchies, l'emprunteur se voit attribuer un niveau de crédit *Loanio* et il dispose ainsi de tous les renseignements nécessaires pour créer et publier une demande de prêt. L'emprunteur potentiel doit savoir que les prêts sur *Loanio* :

- Doivent avoir un terme de 36, 48 ou 60 mois ;
- Doivent être compris entre 1000 et 25 000\$.⁸⁹

L'emprunteur doit indiquer le taux d'intérêt maximum qu'il est prêt à payer, mais, comme le site fonctionne avec un système d'enchères, il obtiendra au final le taux d'intérêt que les prêteurs sont prêts à lui offrir; il lui sera alors toujours possible de refuser le prêt. *Loanio* suggère aux emprunteurs des taux d'intérêt maximums en fonction de la cote qui leur a été assignée (voir tableau 8).

⁸⁸ **Loanio.com**, page *Who can borrow ?*, du site de Loanio.com, 2008, Nanuet, New York, États-Unis. [En ligne] https://www.loanio.com/pages/borrow_money (Consulté le 8 mars 2010).

⁸⁹ **CURTIS, E. Arnold and Beverly Blair Harzog**, *Person-to-Person Lending*, Arnold and Beverly Blair Harzog, Alpha Books, New-York, États-Unis, 2009, p. 123.

Tableau 8
Suggestions de taux d'intérêt maximum sur la plateforme *Loanio*⁹⁰

Cote de crédit	Suggestions de taux d'intérêt maximum
A+ - A	7 %-14 %
B+ - B	12 %-16 %
C+ - C	14 %-19 %
D+ - D	15 %-24 %
E+	22 % et plus
E	22 % et plus

Une fois la demande de prêt publiée, les prêteurs peuvent offrir de financer une partie du prêt, pour un montant et au taux d'intérêt qu'ils choisissent. Une fois les enchères terminées, *Loanio* réunit les prêts aux taux d'intérêt les plus bas, jusqu'à l'obtention de suffisamment de fonds pour atteindre le financement total du prêt. S'il n'y avait pas suffisamment de prêteurs pour financer le prêt au complet, *Loanio* permet à l'emprunteur d'accepter le financement offert dès qu'il atteint 35 % du montant total du prêt demandé.⁹¹

Lorsque le prêt est financé, les emprunteurs doivent régler les frais exigés pour sa mise en place. Ces frais équivalent au montant le plus élevé entre 95 \$ et un pourcentage du prêt demandé, qui pourra dépendre de la cote de crédit de l'emprunteur et du fait qu'il a ou non un coemprunteur. Actuellement, peu importe la cote de l'emprunteur, les frais sont de 3 % du prêt; 1 % doit être ajouté s'il y a un coemprunteur.⁹²

Au moment du remboursement du prêt, si le débit automatique ne peut être effectué (fonds insuffisants), des frais de 15 \$ sont imposés à l'emprunteur. Si un paiement accuse plus de 15 jours de retard, l'emprunteur se voit imposer des frais de retard dont le montant variera selon l'État dans lequel il se trouve (ils sont, par exemple, de 5 % dans l'État de New York). Après 60 jours de retard, le retard est rapporté au bureau de crédit. Lorsque le prêt accuse plus de 120 jours de retard, le prêt n'est plus considéré en retard, mais en défaut et il est alors vendu à une agence de recouvrement. Le défaut de paiement du prêt est rapporté au bureau de crédit et reste inscrit au dossier de crédit de l'emprunteur pour 7 ans.⁹³

Nous avons mentionné que *Loanio* innove par rapport aux autres sites de prêts p2p en donnant à des gens dont l'historique de crédit est trop récent ou la cote de crédit trop faible la possibilité de publier tout de même une demande de prêt, grâce à la mise en place de deux systèmes : le plan de vérification platine (*Platinum Verification plan*) et la possibilité d'avoir un coemprunteur.

Le plan de vérification platine est un service prépayé optionnel que les emprunteurs peuvent utiliser afin de maximiser leur chance de voir leur prêt financé ou d'obtenir un meilleur taux

⁹⁰ **Loanio.com**, page *Borrower Rates and Fees* du site de Loanio.com, 2008, Nanuet, New York, États-Unis. [En ligne] https://www.loanio.com/pages/borrow_money (Consulté le 8 mars 2010).

⁹¹ **CURTIS, E. Arnold and Beverly Blair Harzog**, *Person-to-Person Lending*, Arnold and Beverly Blair Harzog, Alpha Books, New-York, États-Unis, 2009, p. 125.

⁹² **Loanio.com**, page *Borrower Rates and Fees* du site de Loanio.com, 2008, Nanuet, New York, États-Unis. [En ligne] https://www.loanio.com/pages/borrow_money (Consulté le 8 mars 2010).

⁹³ **CURTIS, E. Arnold and Beverly Blair Harzog**, *Person-to-Person Lending*, Arnold and Beverly Blair Harzog, Alpha Books, New-York, États-Unis, 2009, p. 127.

d'intérêt. Pour utiliser ce service, les emprunteurs doivent fournir à *Loanio* des renseignements additionnels sur leur identité et leur situation financière. Une fois les documents fournis vérifiés, l'information est rendue disponible aux prêteurs. Parmi les documents qui sont exigés de l'emprunteur: une photo d'identification valide octroyée par un État ou le gouvernement fédéral (photo de permis de conduire par exemple), les documents pertinents joints au dernier rapport d'impôt afin de prouver son revenu, un relevé du compte chèque où sera indiqué le numéro du compte, le plus récent talon de chèque, une facture d'un service public afin de vérifier l'adresse et enfin, le cas échéant, les quittances pour toute créance hypothécaire. Le service de vérification platine coûte 35 \$ (50 \$ si l'emprunteur a un coemprunteur).⁹⁴

En plus du service de vérification platine, les emprunteurs ont la possibilité, si leur dossier ou cote de crédit ne leur permettait pas de faire une demande de prêt seul ou s'ils désirent augmenter leurs chances d'obtenir un prêt ou un meilleur taux d'intérêt, d'avoir un coemprunteur. Les conditions pour devenir coemprunteur sont les mêmes que celles qui s'appliquent à tout emprunteur :

- Être résident des États-Unis ;
- Avoir plus de 18 ans ;
- Avoir une cote de crédit *Loanio* d'au moins E+.

Un individu qui répond à ces critères doit d'abord s'enregistrer, puis accepter les termes et conditions du prêt et garantir le paiement du prêt éventuel, au même titre qu'un cosignataire. Ces étapes franchies, la demande de prêt de l'emprunteur principal suit son cours. Lorsque le prêt de l'emprunteur est financé, une mention est portée au dossier de crédit du coemprunteur.

En cas de défaut de paiement par l'emprunteur, les montants en souffrance seront débités du compte du coemprunteur autour du 26^e jour de retard. Si le coemprunteur ne peut non plus effectuer les paiements, le prêt en retard devient en défaut tant pour l'emprunteur que pour le coemprunteur. Après plus de 120 jours de retard, le prêt est revendu à une agence de recouvrement. Le défaut et la vente du prêt à une agence de recouvrement seront inscrits aux dossiers de crédit de l'emprunteur et du coemprunteur.⁹⁵

Gestion du risque

L'argent que les prêteurs déposent sur leur compte de prêt auprès de *Loanio* avant d'investir ne court aucun risque puisqu'il est assuré par le FDIC. Par ailleurs, lorsque l'argent est investi dans une *note*, aucune garantie n'est offerte :

*« Investing in the Notes is highly speculative and risky, in part because the loans on which the Notes depend for payment are unsecured obligations of individual borrowers. Payment on the loans, and therefore payment on the Notes, is not guaranteed by Loanio or by any other party. Each Loanio lender member/investor must assess the level of risk they are willing to assume, and bid on loans accordingly. We strongly suggest that lender members diversify their Note purchases by bidding in small increments on a variety of loans on the platform, rather than bidding large amounts of money on only a few loans. »*⁹⁶

⁹⁴ **Loanio.com**, page *Platinum Verification* du site de Loanio.com, 2008, Nanuet, New York, États-Unis. [En ligne] https://www.loanio.com/pages/borrow_money (Consulté le 8 mars 2010).

⁹⁵ **CURTIS, E. Arnold and Beverly Blair Harzog**, *Person-to-Person Lending*, Arnold and Beverly Blair Harzog, Alpha Books, New-York, États-Unis, 2009, pp. 125-126.

⁹⁶ **Loanio.com**, page *Investing with Loanio is fast, safe and easy!*, du site de Loanio.com, 2009, Nanuet, New York, États-Unis. [En ligne] https://www.loanio.com/pages/lend_money (Consulté le 8 mars 2010).

Afin de réduire le risque que représente ce type d'investissement, *Loanio* a mis en place les deux systèmes que nous mentionnions plus haut : le service de vérification platine qui offre au prêteur potentiel un risque amoindri puisque l'information fournie par l'emprunteur est plus complète et vérifiée par *Loanio*, et les coemprunteurs qui permettent, en cas de défaut de paiement, d'exiger d'un tiers le remboursement.

Enfin, dans l'éventualité où *Loanio* ferait faillite, les prêts existants seraient transférés ou vendus à une compagnie de financement de prêt qui assurerait le maintien des services sans interruption. La faillite de l'entreprise ne représente donc pas un risque.⁹⁷

3.2 ROYAUME-UNI

C'est au Royaume-Uni, en mars 2005, qu'est apparue la première plateforme Internet de prêt entre particuliers qui ne se connaîtraient pas préalablement: *Zopa* (*Zone Of Possible Agreement*). Depuis, sont apparues de nombreuses autres plateformes, mais *Zopa* reste la principale plateforme anglaise de prêt entre particuliers de par le volume, en millions de livres, de prêt.

A) Législation encadrant le produit

Au Royaume-Uni comme ailleurs, les plateformes de prêts entre particuliers doivent respecter l'ensemble des lois qui protègent les consommateurs et qui encadrent les activités des plateformes ; par exemple les lois qui assurent la protection des renseignements personnels, les lois qui régissent la consultation des dossiers de crédit, etc.

Comme ce fut le cas pour les plateformes semblables aux États-Unis, *Zopa* a dû obtenir une licence de l'organe réglementaire, l'*Office of Fair Trading*; mais il reste que, comme partout ailleurs, ces plateformes sont à ce point nouvelles qu'aucune loi particulière ne les encadre :

« Zopa has received credit licenses from the Office of Fair Trading (No. 563134). Zopa is a member of CIFAS [Credit Industry Fraud Avoidance System] – the UK's leading anti-fraud association, and we are registered with the Office of the Information Commissioner (No. Z879078).

Currently we are not regulated by the FSA [Financial Services Authority] as none of our activity warrants regulation. Zopa's business as a lending and borrowing exchange is quite new and does not fall under any of the existing regulatory categories, and as a result the FSA would need an act of parliament to create a new one. We were closely monitored by the FSA whilst we performed activity that required regulation (the selling of insurance).»⁹⁸

⁹⁷ **Loanio.com**, page *General FAQ*, du site de Loanio.com, Nanuet, New York, États-Unis. [En ligne] <https://www.loanio.com/pages/faqs> (Consulté le 8 mars 2010).

⁹⁸ **Zopa**, page *Frequently asked questions* du site Zopa, 2005, Londres, Royaume Uni. [En ligne] <http://uk.zopa.com/ZopaWeb/public/help/help-faqs-interested.html> (Consulté le 10 mars 2010).

À l'heure actuelle :

« Zopa is already in talks with the UK Treasury on various issues and it will be interesting to see how regulators want to handle Zopa and other peer-to-peer lending groups in future. At present this kind of activity is not properly regulated by the Financial Services Authority. If it were, it might encourage much greater confidence in the system.

But the Zopa model will require a very different kind of regulation than has been created for other financial institutions. The most important things are

- 1) Ensure that no Zopa-like scheme can be used to hide a pyramid selling scam, and that all finances in the system are handled in a proper manner.*
- 2) Ensure standards for vetting new borrowers continue to be rigorous and consistent. »⁹⁹*

B) Présentation de la principale plateforme anglaise

ZOPA UK

Zopa¹⁰⁰ est une plateforme Internet qui offre un lien direct entre des emprunteurs et des bailleurs de fonds auxquels elle promet de meilleurs taux d'intérêt grâce à l'élimination d'intermédiaire. La plateforme exerce un rôle de facilitateur entre les différents acteurs et s'assure que les prêts sont remboursés. Zopa est supporté par *Balderton Capital, Wellington Partners, Bessemer Venture Partners, Tim Draper* (qui soutient également *Skype*) and *The Rowland Family*.¹⁰¹

En 2009, soit quatre ans après son lancement, Zopa comptait plus de 260 000 membres et avait permis que plus de £40 millions en prêts soient conclus.¹⁰²

Prêteurs

Pour investir sur la plateforme Zopa, les prêteurs potentiels doivent :

- Être citoyen anglais;
- Avoir plus de 18 ans;
- Posséder un compte bancaire.

Les prêteurs qui se joignent à Zopa peuvent prêter le montant qu'ils désirent, entre £10 et £25 000 (soit entre environ 15 \$ et 38 448 \$¹⁰³). Le prêteur est appelé à choisir la période durant laquelle il souhaite prêter son argent, entre trois et cinq ans, et le taux d'intérêt qu'il est prêt à accepter. Une fois ces choix effectués, le prêteur transfère son argent dans son compte Zopa afin de le rendre disponible aux emprunteurs. L'argent est placé dans un compte qui ne procure pas d'intérêt, mais dont les fonds ne font pas partie des actifs de Zopa; en cas de faillite

⁹⁹ **Patrick Dixon**, *Zopa Loans - Boom in Peer to Peer Lending*, avril 2009, disponible sur le site de Global change, Londres, Royaume Uni. [En ligne] <http://www.globalchange.com/zopa-loans-boom-in-peer-to-peer-lending.htm> (Consulté le 15 février 2010).

¹⁰⁰ **Zopa**, page d'information du site Zopa, 2005, Londres, Royaume Uni. [En ligne] <http://uk.zopa.com/ZopaWeb/> (Consulté le 10 mars 2010).

¹⁰¹ **Zopa**, page *Who we-re backed by* site Zopa, 2005, Londres, Royaume Uni. [En ligne] <http://uk.zopa.com/ZopaWeb/public/about-zopa/Who-were-backed-by.html> (Consulté le 27 août 2009).

¹⁰² **Esther Shaw**, *Online lender may be answer if banks say « no »*, Daily Express, dimanche 3 mai 2009, disponible sur le site du Daily Express, Londres, Royaume Uni. [En ligne] <http://www.dailyexpress.co.uk/money/view/98778> (Consulté le 27 août 2009).

¹⁰³ Taux de change de la Banque du Canada en vigueur le 9 mars 2010.

de l'entreprise, l'argent pourra donc être récupéré par ceux qui l'ont placé dans ces comptes. Le partenaire bancaire de la plateforme où sont déposés les fonds est la *Royal Bank of Scotland plc*. Afin de minimiser les risques, l'argent d'un prêteur est divisé entre divers emprunteurs. *Zopa* divise automatiquement l'argent transféré en 50 parts ; ainsi £1000 transférés dans un compte *Zopa* seront divisés en tranches de £20. Par ailleurs, le prêteur garde la possibilité de prêter des montants plus importants. Les prêteurs doivent déboursier des frais annuels ; ces frais de 1 % sont calculés quotidiennement sur le solde des montants prêtés non remboursés et sont déduits mensuellement du compte du prêteur.

Il existe deux moyens de prêter sur le site *Zopa* : « sur le marché » (*Markets*) ou à partir d'une liste d'inscription des prêts (*Listings*); la majorité des prêteurs optent pour le marché.

Pour les prêts qui sont dits « sur le marché », les prêteurs font une offre de prêt en utilisant *Quick Lend* ou *Custom Lend*. Le *Custom Lend* permet au prêteur de choisir différents taux d'intérêt en fonction des différents marchés (ces cinq marchés seront définis plus précisément dans la section traitant des emprunteurs). Avec *Quick Lend*, le prêteur fixe un taux d'intérêt unique pour tous les marchés. Une fois l'offre faite et les fonds transférés, l'argent est rendu disponible aux emprunteurs. *Zopa* s'occupe ensuite de relier l'offre d'un prêteur aux demandes des emprunteurs. Pour financer la demande d'un emprunteur donné, les fonds de plusieurs prêteurs sont combinés. Chaque prêteur reçoit le taux d'intérêt souhaité tandis que l'emprunteur se voit imposer un taux d'intérêt qui correspond à une moyenne de l'ensemble des taux demandés par les prêteurs qui le financent.

Le système qui utilise une liste d'inscription des prêts fonctionne pour sa part selon un principe d'enchères. Les emprunteurs élaborent une description de leur demande de prêt où est indiquée la raison pour laquelle le prêt est demandé. Le prêteur fait ensuite une offre sur le prêt qu'il souhaite financer, définissant le montant qu'il souhaite offrir pour ce prêt particulier et le taux d'intérêt qu'il désire obtenir. Même si le prêt est entièrement financé, il est possible à d'autres prêteurs, tant que les enchères ne sont pas terminées, de tenter de financer le prêt à de meilleures conditions, afin de gagner l'enchère.

À l'heure actuelle, *Zopa* ne dispose pas d'un marché secondaire qui permettrait la revente ou l'achat de prêts dont l'échéance est plus courte que celle des nouveaux prêts.¹⁰⁴

¹⁰⁴ **Rupert Jones**, *Zopa: « The 'savings account' paying 9% »*, The Guardian, samedi 4 avril 2009, disponible sur le site de The Guardian, Londres, Royaume Uni. [En ligne] <http://www.guardian.co.uk/money/2009/apr/04/zopa-savings-account-borrowing> (Consulté le 26 août 2009),

Zopa, page *Who can get a loan at Zopa* du site *Zopa*, 2005, Londres, Royaume Uni. [En ligne] <http://uk.zopa.com/ZopaWeb/public/help/help-faqs-interested.html> (Consulté le 10 mars 2010), et

Zopa, page *Frequently asked questions* du site *Zopa*, 2005, Londres, Royaume Uni. [En ligne] <http://uk.zopa.com/ZopaWeb/public/help/help-faqs-interested.html> (Consulté le 10 mars 2010).

Emprunteurs

Si pratiquement n'importe qui peut devenir prêteur sur Zopa, se qualifier à titre d'emprunteur est plus difficile. Les emprunteurs potentiels doivent :

- Avoir 26 ans ou plus (des conditions particulières, dont, notamment, un historique de crédit moins long, sont exigées des emprunteurs âgés entre 20 et 25 ans)
- Avoir été sur la liste électorale pour chacune des adresses inscrites au dossier de crédit;
- Avoir un historique de crédit d'au moins 6 ans (Zopa fait appel aux services du bureau de crédit Equifax pour effectuer une vérification d'identité et connaître la cote de crédit d'un emprunteur potentiel)¹⁰⁵;
- Avoir une adresse au Royaume-Uni.
- Salaire minimal de £12 000.

Zopa prévoit certaines conditions qui sont susceptibles d'assurer aux prêteurs des garanties supplémentaires: notamment, un emprunteur potentiel doit avoir un salaire qui rendra vraisemblablement possible le remboursement du prêt (salaire annuel minimum de £12 000 (environ 18 456 \$)¹⁰⁶).¹⁰⁷ Les emprunteurs potentiels ne doivent pas non plus détenir un trop grand nombre de cartes de crédit, un taux trop élevé de dettes non sécurisées, un mauvais dossier de crédit ou encore avoir été l'objet d'un jugement de la cour. Les analyses de dossier sont personnalisées, chaque candidature étant évaluée individuellement par des employés de Zopa plutôt que par ordinateur.

*« However, Zopa can be very picky over who it allows its members to lend money to: it turns away approximately 50 % of initial applicants and bases this not just on a potential borrower's credit reference, but also on the 'affordability' of their loan request in relation to their existing borrowing. »*¹⁰⁸

Selon Martin Lewis, éditeur de *moneysavingexpert.com* :

*« Zopa is a reasonable option for someone with a very good credit record to check out what someone on Zopa is willing to lend them. But for anyone with a poor credit history, I would never recommend that they apply to Zopa as it will simply leave an unwanted footprint on their credit reference files that they have applied for credit and been rejected. »*¹⁰⁹

En effet, toute demande de crédit qu'effectue un consommateur affecte son dossier de crédit et ce, plus particulièrement lorsque la demande de crédit est rejetée.

¹⁰⁵ **Zopa**, page *How does Zopa make money?*, du site Zopa, 2005, Londres, Royaume Uni. [En ligne] <http://uk.zopa.com/ZopaWeb/public/about-zopa/how-does-zopa-make-money.html> (Consulté le 27 août 2009).

¹⁰⁶ Taux de change de la Banque du Canada en vigueur le 9 mars 2010.

¹⁰⁷ **Zopa**, page *Zopa, Low, low rate* du site Zopa, 2005, Londres, Royaume Uni. [En ligne] <http://uk.zopa.com/ZopaWeb/public/borrowing/loan-calculator/results.html?amount=5000&term=60&ppi=0> (Consulté le 27 août 2009).

¹⁰⁸ **Alan O'Sullivan**, *Zopa offers top loans and savings rates*, This is Money, 17 janvier 2009, disponible sur le site de This is Money, Londres, Royaume Uni. [En ligne] http://www.thisismoney.co.uk/credit-and-loans/article.html?in_article_id=466969&in_page_id=9&position=moretopstories (Consulté le 27 août 2009).

¹⁰⁹ **Telegraph**, *We can all be bankers now*, 23 août 2006, disponible sur le site de Telegraph, Londres, Royaume Uni. [En ligne] <http://www.telegraph.co.uk/finance/personalfinance/borrowing/2945989/We-can-all-be-bankers-now.html> (Consulté le 28 août 2009).

Lorsqu'un emprunteur est accepté, il est classé dans l'un des cinq marchés : A*, A, B, C et Jeune (Young). Pour être classés dans les catégories A*, A, B et C, les emprunteurs doivent avoir plus de 26 ans, leur dossier doit démontrer une utilisation responsable du crédit au cours des trois dernières années, aucune hausse de crédit récente ne doit y apparaître, et les emprunteurs doivent avoir été inscrits sur la liste électorale pour chacune des adresses consignées au dossier de crédit. Zopa doit également être en mesure de confirmer tous les renseignements fournis par l'emprunteur. Les consommateurs de la catégorie A* sont ceux qui détiennent les meilleures cotes de crédit. Les emprunteurs de la catégorie « Jeune » ont entre 20 et 25 ans et, par conséquent, un historique de crédit très court qui peut rendre difficile l'accès au crédit. Ils doivent répondre aux mêmes critères que les emprunteurs des autres catégories et leur dossier de crédit ne doit indiquer aucune défaillance de paiement. Les taux de crédit sont déterminés pour chacune des catégories de marché, et non individuellement pour chaque emprunteur. Les emprunteurs peuvent demander entre £1000 et £15 000 (soit entre environ 1538 et 23 069 \$)¹¹⁰, qu'ils rembourseront mensuellement par paiement direct ; il est possible de rembourser le prêt en totalité à tout moment sans pénalité. Si le prêt est financé par ce que Zopa appelle le système « de marché », il pourra s'étendre sur une période allant de 36 à 60 mois. Si le financement se fait par le biais du système d'enchères, le terme du prêt pourra être de 12, 24, 36, 48 ou 60 mois.

En cas de défaut de paiement, la cote de crédit d'un emprunteur sera affectée. Les taux de crédit associés aux prêts dépendront de l'historique de crédit de l'emprunteur (et donc du marché dans lequel il est classé) et du montant demandé. Les emprunteurs ont la possibilité d'expliquer l'utilisation qu'ils comptent faire du prêt et même de joindre une photo à leur demande de prêt. Pour l'utilisation des services de Zopa, les emprunteurs se voient facturer un montant fixe de £118,50 (177 \$)¹¹¹ par prêt obtenu.¹¹²

Après un seul jour de retard sur le paiement, Zopa notifie son retard à l'emprunteur par téléphone et tente de convenir avec lui du remboursement du paiement dû. Si l'équipe de Zopa n'arrive pas à rejoindre l'emprunteur ou que celui-ci ne retourne pas l'appel de Zopa, un courriel l'encourageant à communiquer avec Zopa lui est envoyé. Après 4 jours de retard, si l'emprunteur n'a toujours pas contacté Zopa pour prendre un arrangement, une lettre lui est envoyée pour lui indiquer que le prêt sera transféré à une agence de recouvrement dans les sept jours suivant l'émission de la lettre. Zopa fait affaire avec l'agence *Credit Resource Solutions Ltd*. L'agence de recouvrement peut imposer des frais à l'emprunteur pour le travail effectué en vue d'obtenir les paiements dus. Les frais sont basés sur un pourcentage du montant dû, selon marché dans lequel le prêt a été classé. Il est de 15 % pour les prêts classés A*, de 20 % pour les prêts classés A et B et de 25 % pour les prêts classés C et « Jeune ». Après deux mois de retard, l'emprunteur en défaut de paiement reçoit un avis officiel, ce qui ne met toutefois pas un terme aux tentatives de l'agence de recouvrement pour récupérer les sommes dues. Après quatre mois de retard, Zopa envoie à l'emprunteur un avis de défaut de paiement et demande à une entreprise spécialisée, *P2PS Limited*, de reprendre la créance due; la compagnie offrira alors aux prêteurs de lui céder leur créance et un délai de 28

¹¹⁰ Taux de change de la Banque du Canada en vigueur le 9 mars 2010.

¹¹¹ Taux de change de la Banque du Canada en vigueur le 9 mars 2010.

¹¹² **Rupert Jones**, Zopa: « *The 'savings account' paying 9%* », The Guardian, samedi 4 avril 2009, disponible sur le site de The Guardian, Londres, Royaume Uni. [En ligne] <http://www.guardian.co.uk/money/2009/apr/04/zopa-savings-account-borrowing> (Consulté le 26 août 2009)

et

Zopa, page *Frequently asked questions* du site Zopa, 2005, Londres, Royaume Uni. [En ligne] <http://uk.zopa.com/ZopaWeb/public/help/help-faqs-interested.html> (Consulté le 10 mars 2010).

jours leur sera accordé pour accepter ou refuser de céder la créance. Une fois les 28 jours écoulés, s'il n'y a pas d'opposition, la compagnie paiera aux prêteurs la somme convenue et deviendra alors propriétaire de la dette et tentera de récupérer à son propre bénéfice les sommes dues.¹¹³

« *P2PS Limited is an agency specialising in the recovery of debts that were originally created via peer-to-peer lending services. P2PS uses all reasonable means, including litigation, to recover those debts. P2PS Limited is structured as a not-for-profit organisation which aims to minimise the costs associated with the recovery of debts and maximise the amount recovered.* »¹¹⁴

Les prêts effectués par le biais de la plateforme *Zopa* serviraient principalement à l'achat de voitures, aux financements de rénovations domiciliaires et à la consolidation de dettes existantes.¹¹⁵

Gestion du risque

Pour minimiser les risques pour les prêteurs, *Zopa* déclare utiliser les mêmes mesures de sécurité que celles qui sont utilisées par les banques, et plus encore. Ainsi, les risques sont minimisés du fait que :

- Toute personne qui souhaiterait emprunter voit son identité et son crédit vérifiés et son risque évalué;
- L'argent de chaque prêteur est divisé entre plusieurs emprunteurs;
- Une agence de recouvrement se charge de récupérer l'argent des prêteurs en leur nom;
- Les prêteurs sont protégés contre les risques de fraude;
- Les prêteurs se voient indiquer le taux de défaillance auquel ils doivent s'attendre afin qu'ils puissent bien évaluer le risque auquel ils s'exposent;
- Jusqu'à ce que l'argent d'un prêteur ne soit prêté, il est placé dans un compte séparé, ce qui fait qu'il ne fait pas partie des biens de l'entreprise et qu'il pourra être récupéré en cas de faillite.¹¹⁶

Il convient de noter également que *Zopa* est l'unique plateforme qui exige des emprunteurs éventuels un salaire minimal pour emprunter, ce qui offre une forme de garantie supplémentaire aux prêteurs.

¹¹³ **Zopa**, page *Zopa, Low, low rate* du site *Zopa*, 2005, Londres, Royaume Uni. [En ligne] <http://uk.zopa.com/ZopaWeb/public/borrowing/loan-calculator/results.html?amount=5000&term=60&ppi=0> (Consulté le 27 août 2009).

Zopa, page *Zopa, Safe and simple* du site *Zopa*, 2005, Londres, Royaume Uni. [En ligne] <http://uk.zopa.com/ZopaWeb/public/borrowing/safe-and-simple.html> (Consulté le 27 août 2009) et

Zopa, page *Frequently asked questions* du site *Zopa*, 2005, Londres, Royaume Uni. [En ligne] <http://uk.zopa.com/ZopaWeb/public/help/help-faqs-interested.html> (Consulté le 10 mars 2010).

¹¹⁴ **P2PS Limited**, page d'accueil du site, *P2PS Limited*, sans date, Londres, Royaume Uni. [En ligne] <http://p2ps.org.uk/> (Consulté le 10 mars 2010).

¹¹⁵ **Victor Keegan**, *Zopa shows banks how to do it right*, *The Guardian*, Jeudi 13 novembre 2008, disponible sur le site de *The Guardian*, Londres, Royaume Uni. [En ligne] <http://www.guardian.co.uk/technology/2008/nov/13/zopa-credit-crunch> (Consulté le 26 août 2009).

¹¹⁶ **Zopa**, page *Frequently asked questions* du site *Zopa*, 2005, Londres, Royaume Uni. [En ligne] <http://uk.zopa.com/ZopaWeb/public/help/help-faqs-interested.html> (Consulté le 10 mars 2010).

3.3 FRANCE

En France, il n'existe présentement pas de plateforme Internet permettant le prêt d'argent entre particuliers qui ne se connaissent pas préalablement. En effet, la législation française actuelle interdit que de telles plateformes opèrent sur le sol français. Par ailleurs, une plateforme, *Friendsclear*, rend possible le prêt sur Internet entre particuliers qui se connaissent (amis, membres d'une même famille, etc.)

A) Législation encadrant le produit

Actuellement, le *code monétaire et financier* français interdit à des plateformes Internet de prêt entre particuliers qui ne se connaissent pas de s'établir sur le territoire français.

Le code monétaire et financier stipule :

L511-5. Il est interdit à toute personne autre qu'un établissement de crédit d'effectuer des opérations de banque à titre habituel

L511-9. Les établissements de crédit sont agréés en qualité de banque, de banque mutualiste ou coopérative, de caisse de crédit municipal, de société financière ou d'institution financière spécialisée.

Sont seules habilitées d'une façon générale à recevoir du public des fonds à vue ou à moins de deux ans de terme : les banques, les banques mutualistes ou coopératives et les caisses de crédit municipal.

*L311-1. Les opérations de banque comprennent la réception de fonds du public, les opérations de crédit, ainsi que la mise à la disposition de la clientèle ou la gestion de moyens de paiement.*¹¹⁷

Ainsi, puisque seuls les établissements financiers nommés peuvent collecter de l'épargne, les plateformes du type de celles présentes aux États-Unis et au Royaume-Uni et qui permettent à des gens qui ne se connaissent pas d'emprunter ou de prêter de l'argent sont présentement interdites en France. En revanche, aucune loi n'interdit qu'un particulier prête à un autre particulier à titre personnel, qu'il fasse partie de son cercle familial ou de son groupe d'ami, ou qu'ils aient été mis en contact de quelque autre façon, la législation française n'interdit donc pas la création de plateformes qui offrent à des gens qu'elles ne participeraient pas à mettre en contact de les aider à formaliser leur entente de prêt. En effet :

« [...] Il existe néanmoins friendsclear.com qui est opérationnel depuis le 3 octobre 2008, mais le site n'est pas autorisé à mettre en relation des internautes qui ne se connaissent pas : seuls des amis et des proches peuvent s'inscrire. Une limite toute théorique... »

D'autres freins, autres que réglementaires, se posent en France au développement de plateformes Internet de prêt entre particuliers. D'abord, il n'existe pas en France de fichiers de

¹¹⁷ **Secrétariat général du gouvernement** (SGG), *Code monétaire et financier* article L511-9, disponible sur le site de Legifrance.gouv.fr, 28 août 2009, gouvernement français, Paris, France [En ligne] http://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do?sessionId=E26022FE72D92133EC35F8AC3B8DD973.tpdjo16v_3?cidTexte=LEGITEXT000006072026&dateTexte=20100112 (Consulté le 28 août 2009).

crédit positif¹¹⁸ qui pourraient servir à évaluer le risque que présente un emprunteur. En l'absence de tels fichiers, d'autres moyens devraient être développés pour permettre d'évaluer la solvabilité d'un emprunteur.

Aussi, la législation française sur le taux d'usure est plus restrictive qu'ailleurs; des taux de l'ordre de 25% par exemple ne pourraient légalement être fixés en France.

Enfin, les Français ont une culture du crédit bien différente de celle des Anglo-Saxons. Le crédit n'y est en effet pas aussi répandu qu'il peut l'être ailleurs.

B) Présentation de la principale plateforme française

FRIENDSCLEAR

Fondée en octobre 2008, *Friendsclear*¹¹⁹ est selon Jean-Christophe Capelli, cofondateur de *Friendsclear* :

« [...] une plateforme internet qui apporte une assistance aux particuliers qui souhaitent se prêter de l'argent entre eux. Cette assistance commence par l'aide à la fixation du taux d'intérêt et de l'échéancier de remboursement. Ensuite Friendsclear fournit les documents nécessaires à la rédaction d'une reconnaissance de dette. Friendsclear assure également le suivi au travers de relances régulières auprès de l'emprunteur. S'il existe des plateformes sous forme de place de marché qui permettent de toucher plus de clients par des prêts auxquels contribuent plusieurs prêteurs après sélection d'un dossier en ligne, Friendsclear est plus axé dans une logique de prêts familiaux ou entre amis. Notre modèle présente l'avantage de ne pas être un organisme de crédit ni de collecte d'épargne et est ainsi soumis à moins de contraintes légales. VirginMoney (ex CircleLending), Loanback et Zimplemoney aux Etats-Unis possèdent le même modèle. »¹²⁰

FriendsClear offre ainsi aux gens qui se connaissent¹²¹ un accompagnement dans la réalisation d'une entente de prêt. Le contrat « tranquillité » offre une gamme de services qui comprend :

- La création et l'enregistrement de l'accord en ligne;
- La notification par courriel de l'accord de prêt;
- La consultation en ligne de l'accord validé (récapitulatif des termes de l'accord + échéancier);
- L'édition d'un contrat vierge et d'une notice explicative (PDF);
- L'envoi d'un contrat papier à valeur légale aux parties par courrier postal pour signature et retour puis renvoi mutuel des contrats contresignés par chaque partie;
- La consultation en ligne du contrat qui a été complété et renvoyé à *FriendsClear*;

¹¹⁸ Les fichiers de crédit positifs répertorient l'ensemble des crédits souscrit par un individu et ses habitudes de remboursement. À l'inverse, les fichiers de crédit négatifs ne rassemblent que les informations liées aux incidents de paiement.

¹¹⁹ **Friendsclear**, page d'accueil du site, sans date, disponible sur le site de Friendsclear, Paris, France. [En ligne] <http://public.friendsclear.com/accueil.php> (Consulté le 11 août 2009).

¹²⁰ **Friendsclear**, *interview de Jean-Christophe Capelli* (partie 1), 17 février 2009, disponible sur le site de Finance & Stratégies, Paris, France. [En ligne] <http://finance.sia-conseil.com/20090217/interview-de-jean-christophe-capelli-partie-1/> (Consulté le 7 octobre 2009).

¹²¹ Rien n'interdit par ailleurs à un particulier de trouver par l'entremise d'un moyen de son choix (petites annonces, réseaux sociaux, etc.) un prêteur éventuel avec qui il pourra par la suite se rendre sur le site de *FriendsClear* afin de formaliser l'entente de prêt.

- La notification des échéances par mail;
- La notification des retards de paiement et contentieux par mail;
- Un formulaire fiscal envoyé par courrier postal;
- La notification des retards de paiement et contentieux par courrier postal;
- Un pack Contentieux (un membre de l'équipe de *Friendsclear* explique la marche à suivre auprès de la justice en cas de problème).

Ce forfait est offert à 9,90€ (environ 13,85 \$)¹²²; les frais sont normalement défrayés par l'emprunteur, mais ils peuvent aussi être répartis également entre le prêteur et l'emprunteur.¹²³

Pour amorcer le processus de prêt sur la plateforme, les gens doivent d'abord s'inscrire sur le site et fournir les renseignements nécessaires (nom, date de naissance, adresse, numéro de téléphone, etc.). Moyennant le paiement des frais exigés, *FriendsClear* fournit les documents destinés à formaliser l'entente de prêt : le montant du prêt ne peut dépasser 8 000€ (environ 11 191 \$)¹²⁴, le taux d'intérêt ne peut excéder le taux d'usure, et le terme ne peut dépasser 3 ans.¹²⁵

Le site fournit également un outil de simulation qui permet de calculer les remboursements qui devront être effectués compte tenu, par exemple, du taux d'intérêt choisi.

Prêteurs

Il n'y a aucune restriction particulière quant aux prêteurs admissibles, si ce n'est qu'ils doivent avoir plus de 18 ans et être résidents français.

Emprunteurs

À l'instar des prêteurs, les emprunteurs doivent avoir plus de 18 ans et être résidents français. Mises à part ces conditions, il n'y a aucune restriction particulière quant aux emprunteurs admissibles. Les emprunteurs doivent trouver eux-mêmes un prêteur (ou vice versa) et se rendre ensuite sur le site pour formaliser leur entente de prêt. Le site n'offre aucun service de mise en contact des emprunteurs et des prêteurs potentiels.

Gestion du risque

La gestion du risque est à la libre appréciation du prêteur, qui est présumé connaître personnellement l'emprunteur et être en mesure d'évaluer le risque qu'il encourt en lui faisant un prêt. *FriendsClear* n'offre, outre le formalisme de la reconnaissance de dette qui est signée entre l'emprunteur et le prêteur, aucune garantie supplémentaire. Cette reconnaissance est un document juridique qui fait foi devant les tribunaux et qui, s'il n'empêche pas la défaillance de l'emprunteur, reste un moyen de pression coercitif, puisque, sur la base de ce document, un juge et un prêteur pourraient faire envoyer un huissier chez l'emprunteur pour récupérer les sommes dues.

¹²² Taux de change de la Banque du Canada en vigueur le 10 mars 2010.

¹²³ **Friendsclear**, page d'accueil du site, sans date, disponible sur le site de Friendsclear, Paris, France. [En ligne] <http://public.friendsclear.com/accueil.php> (Consulté le 11 août 2009).

¹²⁴ Taux de change de la Banque du Canada en vigueur le 10 mars 2010.

¹²⁵ **Denis Vacher**, *Friendsclear ouvre ce jour : le prêt entre particuliers enfin en France !*, 3 octobre 2008 disponible sur le site Paperblog, Paris, France. [En ligne] <http://www.paperblog.fr/1152330/friendsclear-ouvre-ce-jour-le-pret-entre-particuliers-enfin-en-france/> (Consulté le 10 mars 2010).

4 PORTRAIT DES PLATEFORMES CANADIENNES

4.1 CANADA

Un sondage de *Group Investors* mené en septembre 2008 auprès de 2002 Canadiens démontre que :

« Plus de six Canadiens sur dix (64 %) ont prêté ou emprunté un montant supérieur à 500 \$ à un ami ou à un membre de leur famille, et plus du quart (26 %) déclarent que les montants n'ont jamais été remboursés en entier. Le tiers (31 %) de ceux qui ont accepté de prêter de l'argent se sont sentis obligés de le faire. La majorité (54 %) de ceux qui ont ressenti le plus de pression à prêter de l'argent n'ont pas été remboursés du tout [...] Le sondage indique également que plus de huit Canadiens sur dix (83 %) qui ont prêté ou emprunté des fonds dans leur entourage l'ont fait sans signer d'entente écrite. »¹²⁶

Il existe indéniablement un marché pour le prêt entre particuliers au Canada, que ce soit entre membres d'une même famille, entre amis ou, vu notamment le succès que remporte le marché parallèle du crédit à la consommation au pays, entre personnes n'ayant pas de lien préalable. Or, pour le moment, peu de plateformes de prêt entre particuliers sont fonctionnelles au Canada, puisque les plateformes qui ont ouvert au cours des derniers mois ont été fermées jusqu'à ce qu'elles se conforment aux exigences légales. L'unique plateforme canadienne de prêt entre particuliers actuellement fonctionnelle est *CommunityLend*.

A) Législation encadrant le produit

En 2008, au moment où étaient lancées les premières plateformes Internet de prêt entre particuliers, le produit était à ce point nouveau que la question s'est posée quant aux législations qui devaient encadrer le produit :

« Financial Consumer Agency of Canada spokeswoman Martine Bélanger adds there are concerns about the lack of federal oversight of P2P providers. "We regulate federal institutions, so this is outside the scope of our jurisdiction." she says. "We're not really sure who regulates this."

Remember that flagship Canadian P2P launch? Just one month in operations, Quebec's securities watchdog shut down IOU Central for failing to meet certain industry regulations. Without overarching federal legislation, regulation falls to provincial watchdogs who are just learning about the nascent loan system.

¹²⁶ **Groupe Investors**, *Prêter à un proche peut hypothéquer la relation*, Québec Hebdo, 7 janvier 2009, disponible sur le site de Québec Hebdo, Québec, Québec. [En ligne] <http://www.quebechebdo.com/article-i289496-Preter-a-un-proche-peut-hypothequer-la-relation.html> (Consulté le 15 janvier 2010).

There are security concerns, as well, Bélanger says. "You need to be very careful about providing your personal information and financial information, your SIN or even access to your credit report to avoid being the victim of fraud or identity theft." »¹²⁷

Aucune législation fédérale n'encadre donc le produit; l'encadrement des plateformes relève plutôt des régulateurs provinciaux.

Entre la fermeture des différentes plateformes canadiennes, en 2008 et 2009, et janvier 2010, il n'était possible d'effectuer un emprunt ou d'investir sur aucune des trois plateformes canadiennes : *PeerMint*, *CommunityLend* et *IOU Central*. L'ensemble des plateformes canadiennes ayant été fermées parce que non conformes aux législations des provinces à partir desquelles elles officiaient. Or, depuis janvier 2010, la plateforme *CommunityLend*, basée en Ontario, est de nouveau accessible aux prêteurs et emprunteurs :

« Au Canada, c'est la Commission des Valeurs Mobilières de l'Ontario (CVMO) qui a permis de légiférer sur la question du peer to peer lending. Il en ressort que les sites de prêts p2p ne peuvent pas dépasser un seuil de prêt fixé à hauteur de 25 000 \$ et que la période de remboursement ne doit pas excéder une période de trois ans. »¹²⁸

Les principaux éléments de la décision rendue par la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario relativement aux plateformes Internet de prêt entre particuliers se lisent comme suit :

« [...] Promoter plans to operate a peer-to-peer lending (P2P lending) system -- Only accredited investors will be able to invest in loan agreements and investment contracts on promoter's website -- Loan agreement is (or is likely) a security issued by a borrower/issuer -- The structure of the system is (or is likely) a an [sic] investment contract and a security issued by promoter -- A loan request of a borrower/issuer may constitute an offering memorandum -- Certain documents and information on promoter's website may constitute an offering memorandum -- Nature of P2P lending website makes it impractical for parties to file reports of trade and deliver offering memoranda within 10 days of trade -- Promoter will instead file reports of trade and deliver offering memoranda within 10 days of the end of each month on behalf of itself and borrowers/issuers -- Exemption granted subject to numerous conditions to address regulatory and investor protection concerns in respect of P2P lending websites, including condition that promoter be registered as an investment counsel and portfolio manager and as a limited market dealer. »¹²⁹
(nos soulignés)

¹²⁷ **Blake Eligh**, *Lending gets personal*, New York Daily News, 28 mars 2008, disponible sur le site du New York Daily News, New-York, États-Unis. [En ligne] http://www.bankrate.com/nydn/news/cc/Mar08_social_lending_a1can.asp (Consulté le 10 février 2010).

¹²⁸ **Thomas** pour l'équipe de Solidaires du monde, *Peer to peer lending : distribution de prêts entre particuliers et refonte du système bancaire traditionnel*, 25 janvier 2010, disponible sur le site de Solidaire(s) du monde, blog Regard(s) sur le web, Paris, France. [En ligne] <http://regardsurleweb.solidairesdumonde.org/archive/2010/01/21/peer-to-peer-lending-distribution-de-prets-entre-particulier.html> (Consulté le 10 février 2010).

¹²⁹ La décision rendue par la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario réfère également au National Instrument 45-106 Prospectus and Registration Exemptions, ss. 6.1(a), 6.3, 7.1. et à la OSC Rule 45-501 Ontario Prospectus and Registration Exemptions, s. 6.4. [En ligne] http://www.osc.gov.on.ca/en/SecuritiesLaw_ord_20090911_215_communitylend.jsp (Consulté le 9 février 2010).

omme aux États-Unis, les prêts effectués par le biais de telles plateformes sont considérés être des titres financiers et la législation stipule que ces titres doivent être enregistrés. Par ailleurs, contrairement à ce qui est la norme aux États-Unis, un individu qui souhaiterait prêter sur ce type de plateformes au Canada doit être un « investisseur qualifié » ou *accredited investor*. En effet, l'Autorité des marchés financiers du Québec indique qu'au vu de la nature des investissements offerts par l'entremise de telles plateformes et les risques potentiels liés à ces investissements, il n'est pas souhaitable actuellement que l'offre de prêt soit effectuée par des prêteurs qui ne répondent pas aux critères qui servent à définir un « investisseur qualifié ». ¹³⁰ Les autorités provinciales chargées de régler ces plateformes définissent un investisseur qualifié comme un investisseur qui devra :

« avoir un revenu net avant impôt de plus de 200 000 \$ dans chacune des deux dernières années civiles ou, avec son conjoint, un revenu net avant impôt de plus de 300 000 \$;

avoir, seul ou avec son conjoint, un actif net d'au moins 5 000 000 \$;

De plus, ces personnes doivent répondre à certains critères en matière de connaissances et de tolérance au risque. On considère que ces personnes n'ont pas besoin d'une information aussi complète que les investisseurs moyens en raison de leur capacité à assumer le risque, leur valeur nette, leur expérience et leurs connaissances en matière de placement.

Certaines institutions sont considérées comme des investisseurs qualifiés. Mentionnons les courtiers et conseillers en valeurs mobilières, les banques, les sociétés de fiducie, les compagnies d'assurance, etc. » ¹³¹

Un investisseur est réputé qualifié lorsqu'il répond aux critères ci-haut mentionnés. Il devra signer auprès de la société dans laquelle il s'apprête à investir des documents qui attestent qu'il répond à ces critères.

En plus des lois et règlements généraux relatifs à la protection des consommateurs, les plateformes de prêt entre particuliers au Canada doivent respecter diverses autres lois qui encadrent le marché financier et qui sont appliquées par des autorités réglementaires provinciales.

¹³⁰ **Patrick Théorêt**, *Avis relatif à l'exploitation des plates-formes de prêts de personnes-à-personnes (peer-to-peer lending)*, 19 décembre 2008, disponible sur le site de l'Autorité des marchés financiers, Québec, Québec. [En ligne] http://www.lautorite.qc.ca/userfiles/File/reglementation/valeurs-mobilières/autres-reglements-texte-vigueur/placement-valeurs/2008-12-19_Avis_p2p_FINAL.pdf (Consulté le 22 janvier 2010).

¹³¹ Aux fins de la définition d'investisseur accrédité aux termes de la *Multilateral Instrument* 45-103, est un particulier fortuné celui qui, seul ou avec son conjoint, a un actif net d'au moins un million de dollars ou dont le revenu net avant impôts dépasse 200 000 \$ ou, avec celui de son conjoint, 300 000 \$. Cette norme a été adoptée par tous les territoires canadiens sauf l'Ontario, le Québec, le Nouveau-Brunswick et le Yukon. L'Ontario a retenu une définition similaire dans la règle 45-501 de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario.

Autorité des marchés financiers, *Glossaire*, disponible sur le site Tes affaires, Montréal, Québec. [En ligne] <http://www.tesaffaires.com/fr/glossaire/index.asp> (Consulté le 4 mars 2010).

Au Québec par exemple, dans un avis publié en décembre 2008¹³², l'Autorité des marchés financiers indiquait aux entreprises qui souhaiteraient exploiter une plateforme de prêts entre particuliers à partir du Québec ou destinée à des consommateurs québécois qu'elles devraient communiquer d'abord avec l'Autorité des marchés financiers afin de présenter une analyse du contexte factuel et du cadre législatif et réglementaire applicable au modèle de prêt qu'elles proposeraient. L'analyse que présenteraient ces entreprises devrait tenir compte de diverses lois et règlements dont :

- L'article 1 de la *Loi sur les valeurs mobilières, L.R.Q., chapitre V-1.1*, puisque les plateformes font normalement intervenir une ou plusieurs formes d'investissements visés par cet article;
- La *Loi sur les sociétés de fiducie et les sociétés d'épargne, L.R.Q., c.S-29.01* et la *Loi sur l'assurance-dépôts, L.R.Q., c. A-26*. Il n'est pas certain que ces lois s'appliquent aux plateformes puisque le fonctionnement des plateformes peut différer, mais l'AMF pourrait conclure à l'application de telles exigences législatives et pourrait en imposer le respect aux entreprises dans le but d'assurer leur pérennité;
- L'article 1.1 du *Règlement 45-106 sur les dispenses de prospectus et d'inscription*. Cet article définit l'« investisseur qualifié », le seul type d'investisseur que l'AMF considère admissible à offrir des prêts sur les plateformes de p2p;
- Le *Règlement 21-101 sur le fonctionnement du marché*. Ce règlement pourrait être applicable à une plateforme si elle facilite le transfert des titres du prêteur initial à un autre prêteur sur un marché secondaire de prêt.¹³³ Dans ce cas, la plateforme devrait se conformer à la réglementation qui s'applique aux marchés organisés;
- La *Loi sur la distribution de produits et services financiers, L.R.Q., c. D-9.2.* et la *Loi sur les valeurs mobilières*. Ces lois traitent des règles d'admissibilité et d'exercice applicables aux représentants, conseillers et courtiers de toutes disciplines qu'elles prescrivent;
- Enfin, certaines plateformes pourraient offrir aux investisseurs de souscrire une assurance afin de couvrir les risques de non-remboursement des sommes investies. Si une plateforme offrait un tel service, elle devrait se conformer aux exigences des lois applicables en matière d'offre et de distribution de produits d'assurance.¹³⁴

En Ontario, la principale loi applicable, l'équivalent de la Loi sur les valeurs mobilières au Québec, est le *Securities Act*¹³⁵, dont l'application relève de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario.

¹³² L'avis intégral de l'Autorité des marchés financiers est reproduit à l'annexe 1.

¹³³ Il est question ici d'un marché secondaire de prêt tel que mis en place par les plateformes *Prosper* et *Lending Club* par exemple.

¹³⁴ **Patrick Théorêt**, *Avis relatif à l'exploitation des plates-formes de prêts de personnes-à-personnes (peer-to-peer lending)*, 19 décembre 2008, disponible sur le site de l'Autorité des marchés financiers, Québec, Québec. [En ligne] http://www.lautorite.qc.ca/userfiles/File/reglementation/valeurs-mobilières/autres-reglements-texte-vigueur/placement-valeurs/2008-12-19_Avis_p2p_FINAL.pdf (Consulté le 22 janvier 2010).

¹³⁵ **Gouvernement des États-Unis**, R.S.O. 1990, c. S.5, s. 147, Washington DC, États-Unis.

B) Présentations des principales plateformes canadiennes

La présente partie a été réalisée principalement par le biais d'une recherche documentaire. Les dirigeants des plateformes Internet de prêt entre particuliers ont toutefois été contactés une première fois au cours du mois de juillet 2009 puis, pour ceux qui n'avaient pas donné suite à notre demande, une seconde fois au cours du mois d'août 2009, afin de vérifier s'ils accepteraient de répondre à nos questions en vue d'obtenir de plus amples renseignements sur le fonctionnement de leurs plateformes. Les deux plateformes qui ont accepté de répondre à nos questions ont de nouveau été sollicitées au cours de l'automne afin de savoir si elles préféreraient participer à une conférence téléphonique ou recevoir nos questions par écrit. La seule plateforme qui a donné suite à nos demandes, *IOU Central*, nous a indiqué souhaiter recevoir nos questions par écrit; le questionnaire a été envoyé en janvier 2010. N'ayant reçu aucune réponse à la fin février, date à laquelle nous avons indiqué souhaiter recevoir le questionnaire rempli, nous avons recontacté le dirigeant de la plateforme *IOU Central*, Phil Marleau, le 11 mars 2010. Nous n'avons reçu aucune réponse. La version française de la lettre d'invitation est reproduite à l'annexe 2. La liste des questions envoyée au dirigeant de la plateforme *IOU Central* est reproduite à l'annexe 3. Nous nous sommes également inscrits aux listes de diffusion d'information des trois plateformes canadiennes.

PEERMINT¹³⁶

La plateforme *PeerMint*¹³⁷ basée à Vancouver, se définit comme :

« [...] an Internet social lending community providing for the lending of money between individuals, without relying on traditional banking and lending institutions.

PeerMint delivers an alternative investment vehicle for lenders while at the same time providing borrowers with an alternative source of funding.

PeerMint, and savvy investors, understand that financial institutions make significant annual profits lending other people's money. Yet lenders often see a poor return on investment and customers are saddled with a high cost of borrowing.

*PeerMint delivers an alternative investment vehicle for both lender and borrower. »*¹³⁸

Le site Internet de *PeerMint* indique que la plateforme, fermée en avril 2010, espère ouvrir prochainement au Canada. À l'heure actuelle, il n'est toutefois pas possible d'emprunter ou de prêter sur *PeerMint*. De même, aucune information relativement au fonctionnement de la plateforme n'y est présentement disponible.

¹³⁶ La plateforme *PeerMint* est présentement fermée (avril 2010). Les seuls renseignements disponibles sur la plateforme sont ceux qui ont été rassemblés grâce à la revue documentaire et ceux qui sont disponibles sur le site Internet de la plateforme. Comme les dirigeants de la plateforme n'ont pas fait suite à nos demandes de renseignements, il nous a été impossible de rassembler plus d'information.

¹³⁷ *Peermint*, page d'accueil du site *Peermint.com*, Vancouver, Colombie-Britannique, 2008. <http://www.peermint.com/> (Consulté le 15 septembre 2009).

¹³⁸ *Peermint*, page *About us* du site *Peermint.com*, Vancouver, Colombie-Britannique, 2008. [En ligne] <http://www.peermint.com/about.html> (Consulté le 15 septembre 2009).

Prêteurs

Les renseignements disponibles sur *PeerMint* ne nous permettent pas de définir les critères que devront rencontrer les gens qui souhaiteraient prêter par son entremise. Les seuls renseignements disponibles nous informent que :

« PeerMint allows lenders to choose; who gets their money, the optimum rate of return, and what risk they're willing to accept. Working directly with the borrower gives lenders the opportunity to reap the fiscal benefits without the financial institution middle man. »¹³⁹

Emprunteurs

À l'heure actuelle, il est impossible de connaître les critères que devront rencontrer les emprunteurs potentiels pour avoir accès au site et les conditions des emprunts (montants disponibles, terme des prêts, etc.).

Gestion du risque

Les moyens qui seront utilisés pour gérer les risques de non-remboursement ne sont actuellement pas définis sur le site de l'entreprise.

COMMUNITYLEND

Basée à Toronto, la plateforme de prêts entre particuliers *CommunityLend*¹⁴⁰ a été lancée en 2008, pour être immédiatement fermée par la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario.

« CommunityLend, which is privately held, spent about two years with provincial regulators and has attained exempt-market dealer status with the Ontario Securities Commission. »¹⁴¹

Les activités de la plateforme ont repris en janvier 2010 et la plateforme est aujourd'hui accessible aux résidents ontariens et québécois¹⁴²; il s'agit actuellement de l'unique plateforme de prêts entre particuliers qui est fonctionnelle au Canada.

« Michael Garrity, CEO of CommunityLend, a Toronto-based service slated to begin this spring, said his company has spent the past eight months ensuring it is up to snuff with regulations governing credit reporting, consumer protection, information privacy, banking regulations and securities. »¹⁴³

¹³⁹ **Peermint**, page *About us* du site Peermint.com, Vancouver, Colombie-Britannique, 2008. [En ligne] <http://www.peermint.com/about.html> (Consulté le 15 septembre 2009).

¹⁴⁰ **Communitylend**, page d'accueil du site Communitylend.com, Toronto, Ontario. 31 mai 2010. [En ligne] <https://www.communitylend.com/> (Consulté le 13 juin 2010).

¹⁴¹ **Gavin Adamson**, *New service turns investors into lenders*, 19 février 2010, disponible sur le site de investment executive, Toronto, Ontario. [En ligne] <http://www.investmentexecutive.com/client/en/News/DetailNews.asp?IdPub=192&Id=52499&cat=27&IdSection=27&PageMem=&nbNews> (Consulté le 11 mars 2010).

¹⁴² Les dirigeants de la plateforme souhaitent étendre la disponibilité des services aux autres provinces canadiennes.

¹⁴³ **Rita Trichur**, *Web gives banks new competition*, Toronto Star, 13 février 2008, disponible sur le site thestar.com, Toronto, Ontario. [En ligne] <http://www.thestar.com/Business/article/303046> (Consulté le 22 janvier 2010).

Au moment de la réouverture de *CommunityLend* en janvier 2010, Michael Garrity, cofondateur de la plateforme, indiquait dans une entrevue accordée au blogue *Sprouter Blog* :

« *Our intent is to create a lending service which gives borrowers better rates through a fairer and more empowering process. Canada needs more competition in the banking industry in order to get more capital into more people's hands at better rates. We hope that by opening the consumer lending process up beyond the handful of existing traditional financial institutions over the next few years, we can serve that important market need more effectively. [...] We started in Ontario last week and will be adding BC and Quebec in the next couple of weeks. We intend to add even more provinces before year's end. Our goal this year is to attract significant interest from prospective borrowers and lenders in a better borrowing and investing model for Canada and to work with these folks to create a platform which meets their needs.* »¹⁴⁴

La plateforme *CommunityLend* fonctionne sur un modèle semblable à celui de la plateforme américaine *Prosper* ; la fixation des taux d'intérêt se fait grâce à un système d'enchères. Par ailleurs, un plus grand nombre de restrictions s'applique pour ce qui est de l'admissibilité à titre de prêteur.

Prêteurs

Les personnes qui désireraient prêter de l'argent par l'entremise du site *CommunityLend* doivent :

- Résider dans l'une des provinces canadiennes où le site est disponible (actuellement l'Ontario et le Québec);
- Avoir plus de 18 ans;
- Détenir un compte bancaire canadien;
- Avoir la capacité légale de contracter;
- Certifier qu'ils répondent à la définition d'*accredited investor*¹⁴⁵.

Les individus qui répondent aux critères mentionnés doivent ouvrir un compte auprès de *CommunityLend*. Pour ce faire, il leur est demandé de fournir un certain nombre de renseignements personnels qui serviront à confirmer leur identité et à valider les renseignements relatifs à leur compte bancaire. *CommunityLend* n'impose aucuns frais pour l'ouverture d'un compte. L'argent qui y est déposé est placé dans un compte en fiducie. Toutefois, *CommunityLend* n'étant pas une institution financière, l'argent déposé n'est pas assuré par la Société d'assurance-dépôts du Canada. Les prêteurs potentiels doivent également certifier qu'ils sont des investisseurs qualifiés. Pour confirmer leur inscription, les prêteurs doivent ensuite transférer de l'argent dans leur compte de prêt (entre 100 \$ et 100 000 \$); cet argent servira à enchérir sur des demandes de prêt. Une fois enregistrés, les prêteurs peuvent passer en revue les demandes de prêt inscrites sur le site et proposer un montant à investir dans les prêts qui répondent à leurs critères. Les prêteurs doivent investir au minimum 100 \$ sur un prêt et ne peuvent prêter plus de 10 % du montant total d'un prêt donné. Le tableau 9 résume les règles qui concernent les montants et les pourcentages.

¹⁴⁴ Erin Bury, *The importance of perseverance as an entrepreneur: the CommunityLend story*, 21 janvier 2010. Disponible sur le blog Sprouter du Toronto, Ontario. [En ligne] <http://sprouter.com/blog/thecomunitylendstory/> (Consulté le 5 février 2010).

¹⁴⁵ Ces critères sont énumérés à la page 54 et détaillés à l'annexe 4.

Tableau 9
Montant qu'un individu peut prêter sur *CommunityLend*¹⁴⁶

Montant maximal qu'un prêteur peut déposer dans son compte auprès de <i>CommunityLend</i>	100 000 \$
% maximal d'un prêt qu'un même prêteur peut financer	10 %
% maximal du montant détenu dans le compte d'un prêteur qui peut être investi dans un même prêt	10 % (ou 100 \$ si le compte du prêteur contient moins de 1000 \$)
Montant minimal que doit contenir le compte d'un prêteur	100 \$
Montant minimal qu'un prêteur peut investir sur une demande de prêt	100 \$

Lorsque le montant enchéri par un prêteur sur un prêt gagne l'enchère, *CommunityLend* complète au nom du prêteur l'accord de prêt puis se charge d'automatiser le processus de remboursement du prêt.¹⁴⁷

Si l'ouverture d'un compte auprès de *CommunityLend* n'emporte aucuns frais, la plateforme impose toutefois divers frais administratifs aux prêteurs, dont des frais d'administration annuels représentant 1 % du solde encore impayé de l'ensemble des prêts financé par un prêteur. Ces frais sont calculés quotidiennement et chargés mensuellement. Des frais pour les activités de recouvrement d'un prêt en retard peuvent également être imposés :

- 8\$ pour les activités de perception d'un prêt en retard de quelques jours;
- Équivalant à une taxe de 15 % appliquée sur les sommes recueillies de tout prêt qui est en retard de plus de 35 jours (ces frais sont déduits des montants qui sont retournés à l'emprunteur);
- Équivalant à 40 % des sommes recouvrées par une agence de recouvrement si les sommes dues ne sont pas entièrement recouvrées après 150 jours (ces frais sont déduits des montants qui sont retournés à l'emprunteur).

Les intérêts accumulés sur l'argent déposé dans les comptes en fiducie auprès de *CommunityLend* ne sont pas retournés aux prêteurs; ils servent à couvrir les frais encourus par *CommunityLend* pour l'administration des comptes. Il n'y a aucuns frais si un prêteur souhaite retirer des montants supérieurs à 25 \$ de son compte auprès de *CommunityLend*; si le retrait est d'un montant inférieur à 25 \$, des frais de 5 \$ sont imposés.¹⁴⁸

¹⁴⁶ **Communitylend**, page *Frequently Asked Questions* du site [Communitylend.com](https://www.communitylend.com), Toronto, Ontario, 2010. [En ligne] <https://www.communitylend.com/public/faq> (Consulté le 13 juin 2010).

¹⁴⁷ **Communitylend**, page *How lending works* du site [Communitylend.com](https://www.communitylend.com), Toronto, Ontario, 2010. [En ligne] https://www.communitylend.com/public/how_lending_works (Consulté le 13 juin 2010).

et

Communitylend, page *Frequently Asked Questions* du site [Communitylend.com](https://www.communitylend.com), Toronto, Ontario, 2010. [En ligne] <https://www.communitylend.com/public/faq> (Consulté le 13 juin 2010).

¹⁴⁸ **Communitylend**, page *Fees* du site [Communitylend.com](https://www.communitylend.com), Toronto, Ontario, 2010. [En ligne] https://www.communitylend.com/public/lender_fees (Consulté le 13 juin 2010).

CommunityLend avise les prêteurs que les revenus que génèrent les prêts sont considérés comme des revenus d'intérêt en vertu des lois sur l'impôt et doivent être déclarés au moment opportun.¹⁴⁹

Emprunteurs

Pour avoir accès aux prêts sur le site *CommunityLend*, les emprunteurs potentiels doivent :

- Résider dans l'une des provinces canadiennes où le site est disponible (actuellement seuls les résidents ontariens et québécois peuvent emprunter sur *CommunityLend*);
- Avoir plus de 18 ans;
- Détenir un compte bancaire canadien;
- Avoir la capacité légale de contracter;
- Avoir une cote de crédit supérieure à 657¹⁵⁰;
- Ne pas être en situation de faillite.

Les emprunteurs qui répondent à ces critères doivent s'enregistrer sur le site. Pour ce faire, les emprunteurs doivent fournir :

- Un spécimen de chèque;
- Leurs numéros d'assurance sociale et, le cas échéant, de permis de conduire;
- Les renseignements relatifs à leur compte bancaire.

Ces étapes complétées, les emprunteurs doivent publier une demande de prêt dont le montant doit se situer entre 1000 et 25 000 \$. Les prêts sont d'une durée de trois ans. Les prêts effectués par l'entremise de *CommunityLend* sont considérés comme des prêts non sécurisés puisqu'aucune sûreté n'est exigée des emprunteurs. Chaque demande de prêt inclut :

- La cote de crédit de l'emprunteur (AA, A, B ou C)¹⁵¹;
- Le niveau de dettes de l'emprunteur tel que défini par *CommunityLend* sur une échelle de 1 à 5;
- La stabilité du crédit de l'emprunteur tel que défini par *CommunityLend* sur une échelle de 1 à 5.

Les emprunteurs peuvent ajouter à leur demande des explications concernant la demande de prêt comme, par exemple :

- Les raisons pour lesquelles ils souhaitent obtenir le prêt;
- Des commentaires sur leur historique de crédit;
- Le taux d'intérêt qu'ils acceptent de payer, etc.¹⁵²

¹⁴⁹ **Communitylend**, page *Frequently Asked Questions* du site Communitylend.com, Toronto, Ontario, 2010. [En ligne] <https://www.communitylend.com/public/faq> (Consulté le 13 juin 2010).

¹⁵⁰ Cette cote de crédit réfère à la cote inscrite au dossier de crédit d'un emprunteur potentiel ; ces dossiers sont détenus auprès des bureaux de crédit TransUnion ou Equifax. Au Canada, plus de 70% des adultes canadiens ont une cote supérieure à 657.

Communitylend, page *Frequently Asked Questions* du site Communitylend.com, Toronto, Ontario, 2010. [En ligne] <https://www.communitylend.com/public/faq> (Consulté le 13 juin 2010).

¹⁵¹ CommunityLend utilise un algorithme qui lui permet de convertir la cote de crédit d'un emprunteur tel qu'indiquée dans son dossier de crédit en une cote CommunityLend (AA, A, B, C)

Communitylend, page *Frequently Asked Questions* du site Communitylend.com, Toronto, Ontario, 2010. [En ligne] <https://www.communitylend.com/public/faq> (Consulté le 13 juin 2010).

¹⁵² **Communitylend**, page *CommunityLend for Borrowers* du site Communitylend.com, Toronto, Ontario, 2010. [En ligne] https://www.communitylend.com/public/how_borrowing_works (Consulté le 13 juin 2010).

Une fois la demande de prêt publiée, les prêteurs peuvent miser sur le prêt qu'ils souhaitent financer, en indiquant le montant qu'ils souhaitent prêter et le taux d'intérêt qu'ils souhaitent obtenir. Une fois les enchères terminées, *CommunityLend* exécute les accords aux noms des emprunteurs et des prêteurs et se charge de déposer l'argent dans le compte de l'emprunteur. *CommunityLend* se chargera également par la suite de transférer les paiements sur l'emprunt du compte de l'emprunteur au compte du prêteur. Les paiements peuvent se faire mensuellement ou aux deux semaines. Aucuns frais ne sont imposés pour le paiement anticipé du prêt.

Les frais d'administration qui sont imposés aux emprunteurs une fois les enchères sur le prêt terminées équivalent au plus élevé du montant entre 75 \$ ou un pourcentage du prêt, qui variera selon la cote de crédit de l'emprunteur. Le tableau 10 détaille ces frais.

Tableau 10
Frais d'administration chargés aux emprunteurs¹⁵³

Credit Rating	Administration Fee (% of Loan)	Administration Fee Minimum
 AA	1.0%	\$75
 A	1.5%	\$75
 B	2.0%	\$75
 C	2.5%	\$75

Si un paiement ne peut être effectué, pour cause d'insuffisance de fonds dans le compte de l'emprunteur par exemple, des frais de 25 \$ seront imposés au débiteur. Des frais de 15 \$ peuvent également être imposés à l'emprunteur qui choisit de retirer sa demande de prêt une fois les enchères terminées et le prêt entièrement financé.

Tous les paiements effectués en remboursement du prêt sont rapportés aux bureaux de crédit, qu'ils soient effectués conformément à l'entente de prêt ou en retard.¹⁵⁴

Gestion du risque

Concernant la gestion des risques, *CommunityLend* indique sur son site :

« There are no guarantees that your Loan will be repaid. Loans at Communitylend are unsecured and like other investment opportunities they have a number of inherent risks associated with them which potential investors need to be aware of and weigh carefully before choosing to invest. Please see our Risk Disclosure Statement for more information.

CommunityLend does provide Lenders important information about Borrowers to help them make decisions about lending, including; the credit categorization of the Borrowers

¹⁵³ **Communitylend**, page *Fees* du site [Communitylend.com](https://www.communitylend.com), Toronto, Ontario. 2010. [En ligne] https://www.communitylend.com/public/lender_fees (Consulté le 13 juin 2010).

¹⁵⁴ **Communitylend**, page *Frequently Asked Questions* du site [Communitylend.com](https://www.communitylend.com), Toronto, Ontario, 2010. [En ligne] <https://www.communitylend.com/public/faq> (Consulté le 13 juin 2010).

on the site (shown as a "Credit Rating"), their assessed debt burden (shown as an "Affordability Rating"), their assessed stability (shown as a "Stability Rating").

A good strategy to help to minimize your risk of loss on these Loans is to diversify your lending by spreading your risk across many Borrowers. »¹⁵⁵

Ainsi donc, en plus d'exiger des emprunteurs potentiels une cote de crédit élevée, *CommunityLend* fournit également aux prêteurs des renseignements relatifs au ratio dettes/revenus des emprunteurs et à la stabilité de leur crédit, renseignements qui, par une meilleure connaissance de la capacité de remboursement des emprunteurs, peuvent aider les prêteurs à évaluer les risques qu'ils prennent en misant sur un prêt donné. Aussi, à l'instar des autres plateformes Internet de prêt entre particuliers, *CommunityLend* encourage les prêteurs à diversifier le plus possible leur portefeuille entre de multiples emprunteurs afin de minimiser, en les répartissant sur l'ensemble des prêts, les risques de non-remboursement. En cas de défaut de paiement, *CommunityLend* retient les services d'une agence de recouvrement, ce qui offre une certaine protection aux prêteurs. Il convient par ailleurs de rappeler que l'argent déposé auprès de *CommunityLend* n'est pas assuré par la Société d'assurance-dépôts du Canada.

Enfin, *CommunityLend* innove, comparativement aux autres plateformes, en ayant établi une limite de perte cumulative (*Cummulative Loss Limit*). Ainsi, si l'ensemble des prêts délinquants qui forment le portefeuille d'un individu représente 25 % ou plus du portefeuille du prêteur, il ne lui sera plus possible d'enchérir sur de nouveaux prêts tant et aussi longtemps que le ratio de prêts délinquants ne représentera pas un ratio inférieur à 25 % de son portefeuille.¹⁵⁶

IOU CENTRAL

Mise en ligne le 12 février 2008, la plateforme de prêts *IOU Central*¹⁵⁷ a été la première plateforme canadienne à entrer sur le marché du prêt entre particuliers sur Internet; elle n'est par ailleurs demeurée ouverte que quelques jours avant que les autorités réglementaires québécoises n'exigent sa fermeture. En effet, *IOU Central* a fermé ses portes à la suite d'une décision du Bureau de décision et de révision en valeurs mobilières :

« A la demande de l'Autorité des marchés financiers, le 27 février dernier, le Bureau de décision et de révision en valeurs mobilières (BDRVM) a interdit à la société IOU Central inc. ("IOU") toute activité directement, indirectement ou par Internet, en vue d'effectuer toute opération sur valeurs sur toute forme d'investissement visée par la Loi sur les valeurs mobilières (la "Loi"), y compris toute activité de courtier en valeurs. De plus, le BDRVM a interdit à Philippe Marleau, ainsi qu'à tous les administrateurs, dirigeants, employés, représentants et mandataires d'IOU, toute activité en vue d'effectuer toute opération sur valeurs sur toute forme d'investissement visée par la Loi pour et au nom d'IOU, y compris toute activité de courtier en valeurs.

Selon l'Autorité, le site Internet d'IOU (www.ioucentral.ca) constituait un marché en ligne où des personnes du public, les emprunteurs, pouvaient emprunter à d'autres

¹⁵⁵ **Communitylend**, page *Frequently Asked Questions* du site [Communitylend.com](http://www.communitylend.com), Toronto, Ontario, 2010. [En ligne] <https://www.communitylend.com/public/faq> (Consulté le 13 juin 2010).

¹⁵⁶ **Communitylend**, page *Frequently Asked Questions* du site [Communitylend.com](http://www.communitylend.com), Toronto, Ontario, 2010. [En ligne] <https://www.communitylend.com/public/faq> (Consulté le 13 juin 2010).

¹⁵⁷ **Ioucentral**, page d'accueil du site [ioucentral.com](http://www.ioucentral.com), 2009, Kennesaw, Georgie. États-Unis. [En ligne] <http://www.ioucentral.ca/> (Consulté le 12 mars 2010).

personnes du public qui agissaient comme investisseurs prêteurs. Or, selon l'Autorité, ces activités contreviennent à la Loi.

Dans sa décision, le BDRVM a mentionné être particulièrement inquiet des allégations de l'Autorité selon lesquelles :

- IOU, Philippe Marleau et les autres dirigeants auraient aidé les émetteurs emprunteurs à placer des titres d'emprunts auprès d'investisseurs prêteurs sans prospectus visé par l'Autorité.*
- IOU, Philippe Marleau et les autres dirigeants auraient agi à titre de courtier en valeurs par le biais d'un site Internet sans être inscrits auprès de l'Autorité.*
- les services offerts sur le site Internet de IOU, étaient des activités de marché prévues au Règlement 21-101 sur le fonctionnement du marché et que la société IOU ne détenait aucune autorisation pour faire de telles activités de marché. »¹⁵⁸*

L'AMF a par la suite accepté que le BDRVM lève l'ordonnance d'interdiction d'opération prononcée en février 2008, contre un engagement d' IOU Central et de Philippe Marleau à :

« n'effectuer, ni entreprendre, ni directement, ni indirectement ou par l'entreprise de toute personne, incluant tout administrateur, dirigeant, employé, représentant, agent ou mandataire de IOU, aucune activité de prêts de personnes-a-personnes (peer-to-peer lending) à partir du Québec, sur le territoire du Québec ou visant des résidents du Québec »¹⁵⁹

Essentiellement, l'Autorité des marchés financiers exige donc d'IOU Central qu'elle s'enregistre si elle souhaite transiger des titres par le biais de sa plateforme de prêts entre particuliers et qu'elle se conforme à l'ensemble des exigences prévues à la Loi sur les valeurs mobilières.

Depuis la fermeture de la plateforme, il n'est plus possible d'emprunter à titre de particulier ou de prêter à un particulier sur cette plateforme au Canada. Le site indique :

« IOU Central is now operating with limited functionality while we resolve a regulatory matter. IOU Central is acting in a very new area. We are the first in Canada, although similar models are operating under similar regulatory environments in the US and the UK. We are modeled on those innovative enterprises. We are committed to working with all the relevant regulatory bodies in order for us to continue to offer this service to borrowers and lenders. We will take all measures necessary to ensure we are working in full compliance with all regulations. »¹⁶⁰

¹⁵⁸ **Autorité des marchés financiers**, communiqué de presse : *L'Autorité/Dossier IOU Central inc. : Interdictions d'opération sur valeurs et d'agir à titre de courtier en valeurs*, 3 mars 2008, disponible sur le site de Marketwire.com, Toronto, Ontario. [En ligne] <http://www.marketwire.com/press-release/LAutorite-Dossier-IOU-Central-inc-Interdictions-doperation-sur-valeurs-et-dagir-titre-828028.htm> (Consulté le 12 mars 2010).

¹⁵⁹ **Bureau de décision et de révision en valeurs mobilières**, *Rectification d'une décision de levée partielle d'une ordonnance d'interdiction d'opération sur valeurs*, 23 avril 2009, disponible sur le site du Bureau de décision et de révision en valeurs mobilières, Montréal, Québec. [En ligne] http://www.bdrvm.com/documents/decisions/2008-008_AMF_c_IOU_Central_GLOBAL.pdf (Consulté le 15 mars 2010).

¹⁶⁰ **Auteur inconnu**, *Breaking news: IOU Central suspended by regulator*, 29 février 2008, disponible sur le site wiseclerk.com, lieu inconnu. [En ligne] <http://www.wiseclerk.com/group-news/category/countries/canada/> (Consulté le 9 janvier 2010).

IOU Central a, depuis la fermeture de sa plateforme au Québec, ouvert une plateforme aux États-Unis, mais rien d'indique pour le moment que le fonctionnement de la plateforme canadienne sera le même que celui de la plateforme américaine. Nous ne pouvons raisonnablement présumer qu'il en sera ainsi et compléter les renseignements sur la plateforme canadienne en utilisant ceux qui sont disponibles pour la version américaine de la plateforme.

Prêteurs

En février 2008, au moment où était lancé *IOU Central*, la plateforme exigeait des prêteurs potentiels qu'ils soient âgés de plus de 18 ans et qu'ils soient citoyens canadiens. Il était alors possible au prêteur d'investir dans des prêts sur la plateforme des montants allant de 25 \$ à 5 000 000 \$. Les frais qui auraient être imposés aux prêteurs auraient été, annuellement, de 0,5 % de la portion du prêt qui restait à être payée.

La plateforme ayant été fermée depuis, il nous est impossible, n'ayant pu obtenir des dirigeants d'*IOU Central* de plus amples renseignements relativement à sa réouverture, de dire si, au moment de sa réouverture, la plateforme fonctionnera selon les mêmes principes.

Emprunteurs

Au moment où la plateforme *IOU Central* était lancée en février 2008, les emprunteurs potentiels devaient :

- Être citoyens canadiens;
- Avoir un pointage de crédit auprès du bureau de crédit *TransUnion*.

IOU Central proposait alors aux emprunteurs potentiels des prêts dont les montants pouvaient se situer entre 1000 et 25 000 \$, pour des termes allant d'un à 36 mois. *IOU Central* permettait aux emprunteurs de spécifier un montant minimal à partir duquel ils accepteraient le prêt advenant le cas où le prêt ne serait pas entièrement financé à l'issue des deux semaines d'enchères. *IOU Central* indiquait alors utiliser les pointages de crédit fournis par le bureau de crédit *TransUnion*. Les frais imposés aux emprunteurs pour conclure le prêt équivalaient à un montant compris entre 1 % et 3 % de la valeur du prêt, selon la cote de crédit de l'emprunteur.¹⁶¹

Il est impossible à l'heure actuelle de dire si les critères d'emprunt seront les mêmes lorsque les activités de prêts entre particuliers reprendront sur la plateforme.

Gestion du risque

Les renseignements disponibles ne nous permettent pas de dire si, mise à part la sélection des emprunteurs, le site aurait mis en place d'autres systèmes qui auraient permis de réduire le risque des prêteurs. Il aurait été de la responsabilité des prêteurs de mesurer le risque qu'ils encourent et de suivre le conseil général que les plateformes adressent aux prêteurs, soit de diversifier leur portefeuille et de ne prêter que de faibles montants à un même emprunteur.

¹⁶¹ **Auteur inconnu**, *IOU central launches p2p lending in Canada*, 12 février 2008, disponible sur le site wiseclerk.com, lieu inconnu. [En ligne] <http://www.wiseclerk.com/group-news/category/services/iou-central/> (Consulté le 12 mars 2010).

5 EXISTE-T-IL UN MODÈLE IDÉAL?

Le présent chapitre propose une comparaison entre les législations canadiennes et étrangères et un tableau comparatif des différentes plateformes Internet de prêt entre particuliers présentées précédemment. Ces comparaisons visent à faire apparaître les principales différences entre les législations et les plateformes américaines, anglaises, françaises et canadiennes et à permettre de relever les éléments les plus intéressants pour le consommateur canadien.

5.1 COMPARAISON DES LEGISLATIONS ETRANGERES ET CANADIENNES

Il convient d'abord de rappeler que nous avons présenté 2 types de plateformes : les plateformes qui formalisent des prêts entre personnes qui se connaissent préalablement et les plateformes qui mettent en relation des gens qui ne se connaissent pas. Ces 2 types de plateformes ne sont pas réglementés de la même façon. Pour simplifier : le premier type de plateforme ne pose pas véritablement de problème du point de vue législatif, la connaissance préalable des acteurs et le lien direct qui les unit les affranchissant de contrôle réglementaire et les laissant libres de contracter entre elles. L'entente ne peut aller à l'encontre des lois générales qui régissent les contrats de crédit, mais aucune autre loi particulière ne s'applique.

L'autre type de plateforme impose plus de contraintes : les offres de prêt et les transactions sont encadrées la législation qui veille, d'un côté, à protéger le consommateur emprunteur et de l'autre à encadrer l'épargne et l'appel public à l'épargne.¹⁶²

À l'heure actuelle, toutes les plateformes de prêt entre particuliers exercent leurs activités sur des marchés nationaux uniquement; la complexité des lois qui les régulent et leurs spécificités selon les pays freinent tout développement international. Ainsi, lorsqu'une entreprise qui opère une plateforme sur son territoire souhaite en opérer une dans un autre pays, elle met simplement sur pied une plateforme spécifique dans ce pays plutôt que d'étendre à ce pays l'accès à la plateforme existante.

En France, le contexte réglementaire dans lequel les plateformes de prêt entre particuliers qui ne se connaissent pas exercent leurs activités a été examiné par Nicolas Guillaume, cofondateur de la plateforme française *FriendsClear*. Ses constatations s'appliquent de façon générale à toutes les juridictions. Un premier élément, fondamental, retient l'attention :

¹⁶² **Nicolas Guillaume**, *Contexte réglementaire du Prêt entre Particuliers en France (2eme partie – Les opérations)*, 22 février 2010, disponible sur le site de Nicolas Guillaume, Paris, France. [En ligne] http://nicolasguillaume.typepad.fr/nicolas_guillaume/ (Consulté le 1^{er} mars 2010).

Nicolas Guillaume, *Banque 2.0*, 22 février 2010, disponible sur le site de Nicolas Guillaume, Paris, France. [En ligne] http://nicolasguillaume.typepad.fr/nicolas_guillaume/banque_20/ (Consulté le 9 mars 2010).

« le prêt entre particuliers ne s'arrête pas à une opération de crédit, mais est constitué aussi des opérations :

- de collecte de fonds,*
- de conservation des fonds reçus*
- de gestion des flux de redistribution des revenus des prêts*

sans compter toutes les opérations accessoires liées à ces opérations principales (notamment les contrôles).

Ces différentes opérations ne sont réunies entre elles qu'a travers [sic] l'activité de prêt entre particuliers mais comme la réglementation n'identifie et ne régule pas explicitement celle-ci (c'est normal, c'est nouveau), ces différentes opérations sont régies, de manière séparée, par les différentes réglementations qui s'appliquent à chacune d'elles.

Quelles sont donc les obligations à satisfaire pour pouvoir réaliser ces opérations ?

Le prêt entre particuliers est une activité à deux faces. Il y a donc des obligations coté emprunteur et coté prêteur distinctes.»¹⁶³

À défaut d'une législation spécifique aux plateformes qui encadrerait ce type de prêt entre particuliers dans son ensemble, chacune des opérations qu'effectuent les plateformes est ainsi régie séparément. L'intention des législateurs est d'offrir une protection tant aux prêteurs qu'aux emprunteurs. Au Québec, par exemple :

« L'Autorité [l'Autorité des marchés financiers] est d'avis qu'en raison de la nature des opérations des plates-formes de prêts, il est souhaitable que l'encadrement législatif ou réglementaire applicable à ces plates-formes vise autant à favoriser la divulgation des informations nécessaires ou utiles aux participants pour prendre une décision éclairée qu'à assurer la santé financière et la pérennité des entreprises exploitant ces plates-formes. De plus, vu la nature des investissements offerts par l'entremise des plates-formes de prêts et les risques potentiels liés à ces investissements [...]. »¹⁶⁴

¹⁶³ **Nicolas Guillaume**, *Banque 2.0*, 22 février 2010, disponible sur le site de Nicolas Guillaume, Paris, France. [En ligne] http://nicolasguillaume.typepad.fr/nicolas_guillaume/banque_20/ (Consulté le 9 mars 2010).

¹⁶⁴ **Patrick Théorêt**, *Avis relatif à l'exploitation des plates-formes de prêts de personnes-à-personnes (peer-to-peer lending)*, 19 décembre 2008, disponible sur le site de l'Autorité des marchés financiers, Québec, Québec. [En ligne] http://www.lautorite.qc.ca/userfiles/File/reglementation/valeurs-mobilieres/autres-reglements-texte-vigueur/placement-valeurs/2008-12-19_Avis_p2p_FINAL.pdf (Consulté le 22 janvier 2010).

A) Obligations des plateformes côté emprunteur

La possibilité d'accorder des prêts de manière habituelle est restreinte dans tous les pays et quiconque souhaite le faire ne peut se lancer dans ce type d'activité sans posséder les licences nécessaires :

« [...] dans tous les pays du monde, les services de Prêt entre particuliers possèdent des licences de banque ou s'appuient sur des partenaires bancaires en possédant une. Y compris dans les pays les plus "déréglementés" ou censés être les plus déréglementés comme les USA. »¹⁶⁵

Dans l'ensemble des pays que nous avons étudiés, les entreprises qui exploitent des plateformes de prêt entre particuliers doivent s'assurer du respect des obligations relatives à la protection des consommateurs, ce qui inclut, sans être exhaustif, la fourniture d'information aux emprunteurs, la protection des renseignements personnels, la consultation des dossiers de crédit, le recouvrement des créances et le plafonnement des taux d'intérêt.¹⁶⁶ Le Canada ne fait pas exception pour ce qui est de la réglementation qui encadre l'accord de prêt conclu par le biais des plateformes. Il semble même qu'à l'heure actuelle, le Canada soit l'endroit où la législation soit la plus contraignante à l'encontre des plateformes Internet de p2p.

B) Obligations des plateformes côté prêteur

Côté prêteur, la réglementation encadre principalement les activités de collecte et de conservation des fonds des particuliers qui souhaitent prêter des sommes d'argent par l'entremise de ces plateformes. Sur ce point, les acteurs financiers ont, partout, des obligations d'information et de conseil, notamment sur la nature des risques et les moyens de les réduire, et ce, afin de protéger les épargnants contre tout risque de confusion relativement au placement qu'ils effectuent et aux risques qu'ils encourent.

À ce titre, l'ensemble des plateformes en activité que nous avons examinées respectent leurs obligations et indiquent clairement aux investisseurs les risques qu'ils encourent. Par ailleurs, c'est ici que le Canada se démarque, en ne permettant qu'aux investisseurs qui sont estimés qualifiés d'investir sur ce type de plateforme, ce type d'investisseurs étant présumé mieux à même d'évaluer le risque d'un placement et d'assumer ce risque. Le Canada, en voulant s'assurer que les investisseurs sont protégés et qu'ils ont la capacité d'évaluer le risque qu'ils encourent, interdit ainsi à des investisseurs potentiels qui ne satisferaient pas les critères qui définissent l'*investisseur qualifié* de prêter sur une plateforme.¹⁶⁷

Les opérations de collecte et de conservation des fonds font l'objet d'un encadrement spécifique. Comme les fonds que déposent d'éventuels prêteurs ne sont pas nécessairement immédiatement utilisés, les montants collectés doivent être isolés du reste des actifs de la plateforme, et ce, pour permettre que ces sommes puissent être restituées aux épargnants s'il

¹⁶⁵ **Nicolas Guillaume**, *Contexte réglementaire du Prêt entre Particuliers en France (2eme partie – Les opérations)*, 22 février 2010, disponible sur le site de Nicolas Guillaume, Paris, France. [En ligne] http://nicolasguillaume.typepad.fr/nicolas_guillaume/ (Consulté le 1^{er} mars 2010).

¹⁶⁶ Au Canada, le code criminel prévoit que le taux d'intérêt est criminel ou usuraire lorsqu'il dépasse 60 % annuellement. Code criminel, L.R.C. 1985, c. C-46.

¹⁶⁷ **Nicolas Guillaume**, *Contexte réglementaire du Prêt entre Particuliers en France (2eme partie – Les opérations)*, 22 février 2010, disponible sur le site de Nicolas Guillaume, Paris, France. [En ligne] http://nicolasguillaume.typepad.fr/nicolas_guillaume/ (Consulté le 1^{er} mars 2010).

advenait que la plateforme cesse ses activités. Ainsi, certaines plateformes placent l'argent des prêteurs dans des comptes distincts auprès d'institutions financières alors que d'autres les placent dans des comptes en fiducie. Le Canada ne fait pas exception à ce titre. Aussi, il existe des législations qui visent à prévenir le blanchiment des capitaux, auxquelles les plateformes de prêt, comme n'importe quelles autres entités, doivent également se soumettre. Ces lois¹⁶⁸ visent notamment à s'assurer que les fonds prêtés ne proviennent pas d'activités illicites.

Les services de prêt entre particuliers ont été considérés par les autorités réglementaires américaines comme un produit d'investissement, qui nécessitait la publication d'une notice d'information spécifique. Les autorités réglementaires provinciales, au Canada, sont allées dans le même sens; c'est ce qui a entraîné la fermeture de toutes les plateformes en territoire canadien. Les autorités réglementaires ont en effet jugé, comme nous l'avons vu plus haut, que les plateformes, puisqu'elles ne détenaient pas les licences nécessaires, contrevenaient aux lois encadrant les valeurs mobilières.¹⁶⁹

Enfin, les plateformes qui souhaiteraient offrir aux prêteurs des assurances ou des marchés de prêts secondaires, où des prêteurs peuvent racheter les prêts d'autres prêteurs, doivent respecter les lois applicables. En effet, la vente d'assurances nécessite l'obtention de permis spécifiques, tandis que la mise en place d'un marché secondaire nécessite la fourniture de différents renseignements aux autorités réglementaires qui autoriseront, le cas échéant, la mise en place d'un tel marché.¹⁷⁰

¹⁶⁸ Au Canada, il s'agit par exemple de la Loi sur le recyclage des produits de la criminalité et le financement des activités terroristes, L.C. 2000, c. 17.

¹⁶⁹ **Cepheid consulting**, *Les plateformes de p2p lending ou l'évolution des relations bailleur-emprunteur*, 6 septembre 2008, disponible sur le site de Rue89, Paris, France. [En ligne] <http://www.rue89.com/files/20080906Lending.pdf> (Consulté le 12 août 2009).

¹⁷⁰ À titre d'exemple, les lois applicables à ces activités au Québec ont été définies dans la section traitant de la législation applicable aux plateformes de p2p au Canada à la page 52 et les suivantes.

5.2 COMPARAISONS DES PLATEFORMES ÉTRANGÈRES ET CANADIENNES

Le tableau 11 présente les principaux éléments relatifs à l'ensemble des plateformes présentées précédemment.

Tableau 11
Tableau comparatif des principales plateformes de prêt entre particuliers aux États-Unis, au Royaume-Uni, en France et au Canada

Nom des plateformes	Plateformes formalisant les prêts entre proches ¹⁷¹		Plateformes à vocation financière						
	VirginMoney	FriendsClear	Prosper	Lending Club	Loanio	Zopa UK	Community Lend	IOU Central	PeerMint
Objectifs de la plateforme	Contractualiser les ententes de prêt		Mettre en relation d'affaires des prêteurs et des emprunteurs						
Rôle de la plateforme	Aide à la formalisation de prêt		Mettre en contact des emprunteurs et prêteurs potentiels						
Relation prêteur-emprunteur	Individus qui se connaissent au préalable		Individus qui ne se connaissent pas						
Dimension sociale d'un investissement sur la plateforme	Faible (la plateforme aide à formaliser une entente de prêt qui aurait probablement lieu même si la plateforme n'existait pas, mais il demeure que l'argent sert à aider quelqu'un plutôt qu'investir ailleurs)		Élevé (possibilité de choisir l'emprunteur en fonction du risque qu'il présente mais également des renseignements et photos qu'il publie ou de son projet)	Moyenne (prêt effectué à des individus plutôt qu'investissent dans des entreprises)	Élevé (possibilité de choisir l'emprunteur en fonction du risque qu'il présente mais également des renseignements et photos qu'il publie ou de son projet)	Moyenne (prêt effectué à des individus plutôt qu'investissent dans des entreprises)	Moyenne (prêt effectué à des individus plutôt qu'investissent dans des entreprises)	N/A	
Relation sociale entre prêteur et emprunteur	Importante (préexistante) : un prêteur choisit de faire un prêt à quelqu'un qu'il connaît ou avec qui il a été mis en contact avant de se rendre sur la plateforme		Moyenne (possibilité de se joindre à un groupe)	Nulle	Moyenne (possibilité d'avoir un coemprunteur)	Nulle	Nulle	N/A	
Fixation des taux d'intérêt	Par les individus (sous réserve des lois nationales)		Le taux est fixé par un mécanisme d'enchères	Le taux est défini par la plateforme	Le taux est fixé par un mécanisme d'enchères	Le taux est défini par la plateforme ou par un système d'enchères	Le taux est fixé par un mécanisme d'enchères	N/A	
Durée des prêts	Au choix	36 mois	36 mois		36, 48 ou 60 mois	Entre 12 et 60 mois	36 mois	N/A	

¹⁷¹ Au Canada, à notre connaissance, il n'existe présentement pas de plateforme formalisant les prêts entre proches. En attendant que de telles plateformes ne soient disponibles, le Réseau juridique du Québec offre sur son site internet (<http://www.avocat.qc.ca/contratpret.htm>) des modèles de contrat de prêt que les particuliers peuvent utiliser afin de formaliser leur entente de prêt. Ces contrats types sont disponibles moyennant 24,50 \$ (plus taxes). La signature d'un contrat de prêt permettra en cas de litige de prouver qu'il ne s'agissait pas d'un don puisque, selon l'article 2862 du Code civil du Québec : «La preuve d'un acte juridique ne peut, entre les parties, se faire par témoignage lorsque la valeur du litige excède 1500 \$.»

Code civil du Québec, 1^{er} janvier 2010, disponible sur le site des Publications du Québec, gouvernement du Québec, Québec, Québec. [En ligne] <http://www2.publicationsduquebec.gouv.qc.ca/dynamicSearch/telecharge.php?type=2&file=/CCQ/CCQ.html> (Consulté le 24 février 2010).

	Plateformes formalisant les prêts entre proches ¹⁷¹		Plateformes à vocation financière						
Nom des plateformes	VirginMoney	FriendsClear	Prosper	Lending Club	Loanio	Zopa UK	Community Lend	IOU Central	PeerMint
Montants qu'il est possible de prêter	Au choix	8000€	Entre 25 et 25 000\$	Entre 25 \$ et 10 % de la valeur nette du prêteur	Entre 20 \$ et 25 000 \$	Entre 10 et £25 000	Minimum 100 \$ Maximum de 10 % d'un prêt donné (d'autres limites s'appliquent)	N/A	
Frais pour le prêteur	99\$ (emprunteur/prêteur)	0 ou 4,95€	Paiement annuel = 1 % du solde des prêts financés	Paiement mensuel = à 1 % des montants reçus des emprunteurs	Paiement annuel = 1% du solde des prêts financés		Paiement mensuel = 1% du solde des prêts financés	N/A	
Montants disponibles pour les emprunteurs	Au choix	8000€	Entre 1000 et 25 000 \$			Entre 1000 et £15 000	Entre 1000 et 25 000 \$	N/A	
Frais pour l'emprunteur	99 \$ (emprunteur/prêteur)	9,90€	+ élevé entre 50\$ ou entre 0,5 % et 3 % du montant du prêt	Entre 2,25 % et 4,5 % du montant du prêt	+ élevé entre 95 \$ ou entre 3 et 4 % du montant du prêt	£118,50	+ élevé entre 75 \$ ou entre 1 % et 2,5 % du montant du prêt		
Vérification du dossier de crédit	Non		Oui					N/A	
Agence de recouvrement	Non		Oui					N/A	
Stratégie pour minimiser les risques	Aucune		Division des montants à prêter entre plusieurs prêteurs, Stratégie de recouvrement					N/A	
			Pression des pairs	Critères pour devenir emprunteur plus exigeants que sur d'autres sites	Plan de vérification platine Possibilité d'avoir un coemprunteur	Critères exigeants pour devenir emprunteur Division automatique de l'argent transféré par 50	Critères exigeants pour devenir emprunteur Plus de renseignements disponibles sur la situation financière des emprunteurs Établissement d'une limite maximale de perte cumulative		

À l'exception de quatre éléments, essentiellement, le fonctionnement des diverses plateformes diffère peu. La principale différence entre les plateformes tient probablement dans l'aspect social, qui y est plus ou moins développé. Si certaines plateformes ont une dimension sociale importante, d'autres n'accordent qu'une faible importance à cet aspect. Autre différence entre les plateformes : la fixation des taux d'intérêt peut se faire par un mécanisme d'enchères ou par la plateforme elle-même. La facilité plus ou moins grande qu'ont les emprunteurs à accéder aux sites pour obtenir un prêt est un autre élément distinctif des plateformes; certains sites sont plus

exigeants que d'autres, les emprunteurs potentiels devant dans ces cas répondre à des critères plus stricts. Enfin, certaines plateformes ont des stratégies plus élaborées que d'autres pour ce qui est de minimiser les risques que courent les prêteurs.

5.3 DES PLATEFORMES PLUS INTÉRESSANTES QUE D'AUTRES?

Les différentes plateformes Internet de prêt entre particuliers se ressemblent donc beaucoup, et les législations qui les encadrent sont similaires, peu importe le pays dans lequel elles se trouvent. Or, parmi les quelques éléments qui les différencient, certains plairont davantage aux prêteurs tandis que d'autres attireront les emprunteurs.

Du point de vue d'un prêteur, une plateforme idéale effectuerait probablement une sélection importante des emprunteurs et ne permettrait ainsi qu'à des emprunteurs présentant de faibles niveaux de risque d'y faire une demande de prêt. De cette façon, les risques encourus par le prêteur seraient grandement réduits. Les plateformes *Lending Club*, *Zopa* ou *CommunityLend* seraient donc des plateformes plus intéressantes pour les prêteurs, du fait de la sélection plus sévère des emprunteurs. Les données disponibles relativement aux remboursements des prêts sur les plateformes semblent confirmer qu'une sélection plus sévère des emprunteurs représente une garantie supplémentaire pour les prêteurs :

« Over the time it became obvious that the actual default levels at Prosper were much higher than the expected default levels based on Experian data. We don't actually need to argue here what led to this (be it financial development of the economy, be it that p2p lending attracted bad risks, be it a poor validation process), but the result was that since defaults were much higher than expected, lender ROIs were much lower than expected at the time of the investment.

And this is not Prosper specific. Several other p2p lending services show clear signs that default levels will (or have) surpassed the initially published percentages of defaults to be expected based on external data. [...] The one exception from the rule is Zopa UK, which successfully manages to keep defaults low, as CEO Giles Andrews rightly points out. »¹⁷²

Concernant les taux d'intérêt, si certaines plateformes affichent la possibilité pour les prêteurs d'obtenir un retour sur investissement plus important que d'autres, il est impossible de comparer les plateformes puisque le taux d'intérêt que recevra au final le prêteur dépendra du profil de risque du prêteur, du portfolio qu'il se sera constitué et du taux de défaut des prêts qu'il aura financés.

Si certaines plateformes sont plus strictes quant aux emprunteurs admissibles, un prêteur, avant d'investir sur de tels sites, doit connaître sa tolérance au risque, se rappeler que plus son portfolio de placement sur un site est diversifié plus le risque qu'il encourt est réduit, et garder à l'esprit que ce type d'investissement ne sera jamais sans risque.

¹⁷² **Auteur inconnu**, *For Debate: Can Data from Social Networks be Used to Reduce Risks in P2P Lending?*, janvier 2010, disponible sur le site wiseclerk.com, lieu inconnu. [En ligne] <http://www.wiseclerk.com/group-news/process/defaults-for-debate-can-data-from-social-networks-be-used-to-reduce-risks-in-p2p-lending/> (Consulté le 25 février 2010).

Du point de vue d'un emprunteur dont le dossier de crédit présente certaines défaillances, la plateforme idéale serait celle qui n'effectuerait pas une sélection trop sévère des emprunteurs ou qui offrirait des mécanismes qui lui permettraient tout de même de profiter des services de prêt, en se joignant à un groupe ou en ayant un coemprunteur par exemple. La plateforme *Loanio* pourrait à ce titre être considérée plus intéressante par certains emprunteurs. En effet, les services offerts par *Loanio* peuvent combler une niche sur le marché, car les personnes qui ont un mauvais dossier de crédit ne peuvent généralement obtenir de crédit à des taux abordables par le biais des institutions financières traditionnelles et doivent se tourner vers le marché parallèle du crédit à la consommation, puisqu'elles sont également rejetées par les plateformes qui effectuent une sélection serrée des emprunteurs; or, *Loanio* est plus souple quant à la sélection des emprunteurs potentiels et elle a mis en place des mécanismes qui offrent une chance à des emprunteurs dont le dossier de crédit est entaché d'obtenir tout de même un prêt.

Concernant les taux d'intérêt, les sites Internet de certaines plateformes peuvent indiquer des taux d'intérêt plus alléchants que d'autres, mais comme certaines plateformes fixent les taux d'intérêt en fonction de la cote de crédit d'un emprunteur, encore une fois, la plateforme idéale pour un emprunteur donné pourrait ne pas être la même que pour un autre dont la cote de crédit serait différente. De la même façon, les plateformes où les taux d'intérêt sont fixés par un mécanisme d'enchères pourraient s'avérer plus ou moins avantageuses selon la cote de crédit de l'emprunteur, puisqu'une cote moins bonne pourrait faire en sorte que l'emprunteur ne trouvera pas suffisamment de prêteurs pour financer son prêt s'il n'accepte pas de payer un taux d'intérêt élevé.

Il appert en somme qu'il n'existe aucune plateforme qui serait idéale pour tous; l'attrait pour une plateforme plutôt qu'une autre dépendra dans tous les cas de la position dans laquelle le prêteur et/ou l'emprunteur se trouvent.

6 CONCLUSIONS

Au Canada, depuis quelques années, les institutions financières traditionnelles ont délaissé l'offre de prêts de faible montant au profit des cartes de crédit, des protections en cas de découverts, des marges de crédit, etc. Le besoin des consommateurs en matière de prêts de faible ou moyen montant n'a pas pour autant subitement disparu : ceux qui ne pouvaient ou ne souhaitaient pas utiliser les services alternatifs offerts par les institutions financières traditionnelles se sont vus forcés de se tourner vers le marché parallèle du crédit à la consommation (services de prêts sur salaire, service de prêts sur gage, etc.). En effet, le marché du crédit parallèle à la consommation a profité du vide laissé par les institutions financières pour proposer les services que requéraient les consommateurs. Or, les services proposés sur le marché parallèle du crédit à la consommation ne sont disponibles que moyennant des frais exorbitants.¹⁷³

La disparition de l'offre de prêts de faible ou moyen montant par les institutions financières traditionnelles et l'apparition d'un marché parallèle du crédit à la consommation florissant ne sont pas sans rapport avec l'apparition des plateformes Internet de prêt entre particuliers qui représentent, pour les consommateurs, une nouvelle offre de prêt très intéressante.

*« P2P lending is on the rise because it addresses some pressing issues with the current, traditional system of lending and borrowing through banks and financial institutions. It can be difficult, if not impossible, for certain individuals and businesses to get loans from banks or other financial institutions because the current economy has hit a lot of people hard. »*¹⁷⁴

La méfiance à l'égard des institutions financières qui continuent notamment à offrir des primes exceptionnelles à leurs dirigeants tandis que les taux d'intérêt offerts aux investisseurs restent dérisoires a certainement également contribué à l'essor des plateformes Internet de prêt entre particuliers et à leur succès subséquent. Enfin, les plateformes de prêt entre particuliers représentent une possibilité pour les investisseurs d'investir autrement, en aidant concrètement leurs concitoyens plutôt que de participer encore à l'enrichissement des institutions financières traditionnelles tout en obtenant des taux d'intérêt beaucoup plus intéressants que ceux que proposent ces mêmes institutions ; il s'agit donc d'investissements qui présentent à la fois un caractère social et une meilleure rentabilité, ce qui peut séduire plusieurs investisseurs. À cela, il convient d'ajouter l'engouement de certaines tranches plus jeunes de la population pour tous les nouveaux produits sociaux (facebook, twitter, etc) ; la combinaison d'une offre de crédit et des techniques propres à ces réseaux sociaux est certainement susceptible d'attirer cette clientèle.

¹⁷³ Tel que mentionné précédemment, ces conclusions sont celles que nous a permis de formuler un précédent rapport de recherche :

Sophie Roussin, *Petits prêts aux consommateurs : quelles solutions ?*, Union des consommateurs, Montréal, Québec, 2009, disponible sur le site de Union des consommateurs, Montréal, Québec. [En ligne] <http://www.consommateur.qc.ca/union-des-consommateurs/docu/budget/PetitsPretsSolutionsF.pdf> (Consulté le 21 octobre 2009).

¹⁷⁴ **CURTIS, E. Arnold and Beverly Blair Harzog**, *Person-to-Person Lending*, Arnold and Beverly Blair Harzog, Alpha Books, New-York, États-Unis, 2009, p. 4.

Ce sont notamment ces facteurs combinés qui ont entraîné la création de plateformes de prêt entre particuliers. Le nombre de plateformes et le taux d'utilisation des plateformes existantes ont d'ailleurs affiché une croissance spectaculaire en 2007 et 2008. Différents types de plateformes existent, mais entre les plateformes d'un même type, les différences restent relativement minimales. Aussi, peu importe le pays où les plateformes opèrent, on ne constate que peu de différences entre les encadrements législatifs.

Notre recherche avait pour but d'analyser le marché des plateformes Internet de prêt entre particuliers afin notamment de cerner leur fonctionnement, d'en évaluer les avantages pour le consommateur et de mesurer si l'encadrement dont il fait l'objet suffit à assurer la protection de ceux qui seraient attirés par ce produit.

La recherche démontre que les plateformes Internet de prêt entre particuliers peuvent représenter un intérêt certain pour les emprunteurs potentiels dont la cote de crédit est bonne. Par ailleurs, les emprunteurs qui disposent d'une moins bonne cote de crédit devront, pour avoir accès à ce type de prêts, payer des taux d'intérêt notablement plus élevés que des emprunteurs présentant une excellente cote de crédit, et encore, seulement s'ils réussissent effectivement à répondre aux critères d'une plateforme et à obtenir que leur prêt soit financé. En effet, comme le financement d'un prêt par l'entremise de ce type de site peut être risqué, les emprunteurs aux dossiers de crédit moins reluisants trouveront plus difficilement des bailleurs prêts à prendre le risque de les financer et, le cas échéant, le financement qui leur sera offert tiendra compte, par le biais d'intérêts plus élevés, de ce risque accru.

« According to CommunityLend CEO Michael Garrity, unsecured loan potential in Canada is worth over \$100 billion annually, with interest on those loans amounting to about \$15 billion. "A lot of that is people who are using their credit cards as loan vehicles at 17 to 22 percent," Garrity says. "We give them an alternative at a significantly lower rate than they are paying." »¹⁷⁵

Il reste que l'obtention d'un prêt par l'entremise de l'une de ces plateformes représente un avantage certain par rapport à l'obtention de prêts sur le marché parallèle du crédit à la consommation, où les prêts peuvent être extrêmement onéreux, ou même par l'entremise des différentes possibilités de prêt ou de crédit qu'offrent les institutions financières traditionnelles (carte de crédit par exemple). En effet, il est possible d'obtenir des prêts sur les plateformes à des taux aussi bas que 7 ou 8 % tandis que les taux d'intérêt des cartes de crédit offertes par des institutions financières frisent les 20 % et que ces taux atteignent les 30 % lorsqu'il s'agit de cartes de crédit de grands magasins. Les taux d'intérêt associés aux prêts offerts sur le marché parallèle du crédit à la consommation sont encore bien plus élevés et dépassent parfois très largement le taux d'usure qui est fixé à 60 % au Canada.

Pour les prêteurs, il s'agit d'une nouvelle possibilité d'investissement intéressante, puisque les taux d'intérêt qu'il leur est possible d'obtenir sur leur investissement peuvent être plus élevés que ceux qui sont offerts par certains des produits d'investissement disponibles auprès d'une institution financière.

Il reste que cette possibilité d'investissement n'est pas sans risque. Ce que certains observateurs soulignent assez durement.

¹⁷⁵ **Blake Eligh**, *Lending gets personal*, New York Daily News, 28 mars 2008, disponible sur le site du New York Daily News, New-York, États-Unis. [En ligne] http://www.bankrate.com/nydn/news/cc/Mar08_social_lending_a1can.asp (Consulté le 10 février 2010).

« To look at the results of Prosper's loan marketplace, though, is to see not a solution to the credit crisis, but a microcosm of it. Loans to unqualified borrowers; reliance on mathematical models that turn out to be a lot less useful than they seemed; failed hopes that high interest rates could make subprime loans profitable; sky high default rates— Prosper has it all. Prosper's Web site advertises returns of 6 percent to 14 percent for lenders. But the reality is that the lenders who loaned \$188 million through Prosper have not earned anything like these returns. On the contrary, the majority of them have lost money, as they've watched their loans go bad at shockingly high rates.

Much like the loans made by banks during the mortgage boom, Prosper's loans have gone into default at rates much worse than predicted by historical credit data. In November, 2007, Larsen told the Associated Press that Prosper's default rate "hovered at around 2.7%." That, however, included many new loans that simply hadn't had time to go bad. Larsen refers to this obliquely in the AP story, noting that as more loans matured the rate would rise, but there's no hint of just how steep that rise would be. Prosper's data now shows that now shows that [sic] close to 36% of the loans made before Nov. 27, 2007—the date of the AP story—have ended in default, roughly thirteen times what a casual reader would have thought from Larsen's comments. That is close, coincidentally, to the total 39% (or roughly two in five) default for the Prosper loans that have reached the end of their three year term. »¹⁷⁶

Le blogueur, qui mentionne que les médias traditionnels ne partagent pas son avis¹⁷⁷, laisse tout de même entendre que la crise financière explique certainement en partie des taux de défaut aussi élevés. Il convient de plus de noter que toutes les plateformes n'enregistrent pas des taux de défaut aussi importants que ceux qu'il avance :

« Pour lutter contre les défauts de paiement, certaines plateformes obligent les bailleurs à répartir leurs investissements entre un certain nombre d'emprunteurs. « S'il y a un défaut de paiement, nous poursuivons l'emprunteur, explique Giles Andrews, directeur général de Zopa UK. Néanmoins, notre taux de défaut n'est que de 0,04 % alors qu'il est compris entre 3 % et 5 % dans les banques traditionnelles ! »¹⁷⁸

Zopa n'est pas l'unique plateforme à afficher des taux de défaut très faibles. Certaines autres plateformes qui effectuent une sélection importante de leurs emprunteurs obtiennent le même type de résultats :

« Furthermore, unlike other P2P lending sites that serve people who can't get a reasonable loan through normal channels, Lending Club, with its high threshold for admitting borrowers into the system (it denies 86% of applications and has only a 1.7%

¹⁷⁶ **Mark Gimein**, *You Are Unlikely To Prosper*, 18 janvier 2010, disponible sur le site de The big Money, New York, New York. État-Unis. [En ligne] <http://www.thebigmoney.com/articles/money-trail/2010/01/18/you-are-unlikely-prosper?page=full> (Consulté le 26 janvier 2010).

¹⁷⁷ Voir par exemple l'article *In a Tight Market, Borrowers Turn to Peers* **Nancy Trejos**, *In a Tight Market, Borrowers Turn to Peers*, Washington Post, 20 septembre 2009, disponible sur le site du Washington Post, Washington DC. États-Unis. [En ligne] <http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2009/09/19/AR2009091900124.html> (Consulté le 26 janvier 2010).

¹⁷⁸ **Yannick Desmoustier**, *Le P2P lending au secours du crédit*, 23 décembre 2008, disponible sur le site de Newzy.fr, Paris, France. [En ligne] <http://www.newzy.fr/perso/placements/le-p2p-lending-au-secours-du-credit.html> (Consulté le 15 février 2010).

default rate on loans), instead serves as a more cost-effective lender for people who would normally have no trouble getting loans through traditional channels. »¹⁷⁹

D'autres auteurs donnent sensiblement les mêmes chiffres :

« Ainsi le taux de risque du prêt de pair à pair est beaucoup plus faible qu'un emprunt classique (entre 0,6 % et 3 % de taux de défaut de paiement contre 5,8 % dans le secteur bancaire). »¹⁸⁰

Bien qu'elles représentent un certain risque, il ne fait aucun doute que les plateformes Internet de prêt entre particuliers sont des produits financiers intéressants pour les Canadiens. Les autorités réglementaires devront par ailleurs continuer à les suivre de près pour s'assurer qu'elles respectent les législations en vigueur et que les prêteurs sont suffisamment protégés. Par ailleurs, malgré le risque que peut représenter un investissement sur une plateforme Internet de prêt entre particuliers, pourquoi ne permettrions-nous pas à n'importe quel investisseur, pour peu que les risques lui soient clairement présentés, d'investir sur ces plateformes? Si les taux de défaut des plateformes restent relativement bas et que les investisseurs sont avertis des risques encourus, on peut en effet se questionner sur l'exigence, que l'on ne retrouve par ailleurs qu'au Canada, de répondre aux critères qui définissent les « investisseurs qualifiés » pour être autorisés à y investir ?

Au cours des années à venir, les plateformes Internet de prêt entre particuliers vont vraisemblablement se multiplier. Il convient donc de suivre de près l'évolution de ces plateformes afin de s'assurer qu'elles sont convenablement encadrées, qu'elles répondent aux besoins des consommateurs et qu'elles ne présentent pas pour les investisseurs des risques démesurés.

La firme américaine de consultation et de recherche dans le domaine de la technologie, Gartner inc., a rendu publics en janvier 2010 les résultats d'une étude relativement aux banques et aux plateformes Internet de prêt entre particuliers. L'étude conclut notamment :

« By 2013, P2P lending will soar at least 66 per cent to \$5 billion of outstanding loans. Consumers who lose their jobs can't get loans to cover periods of unemployment; businesses that encounter trouble due to low demand can't get credit lines to see them through to recovery. Furthermore, banks are more interested in recapitalising than in lending. Growth in P2P lending will be driven by investors seeking higher returns and borrowers shunning (or being shunned by) banks. Gartner recommends that financial services providers investigate how to partner and collaborate in adding P2P to their existing offerings rather than building their own P2P lending networks. »¹⁸¹

¹⁷⁹ **Rafe Needleman**, *Peer-to-peer lending is not dead yet*, 16 octobre 2008, disponible sur le site de cnet.com, lieu inconnu. [En ligne] http://news.cnet.com/8301-17939_109-10068507-2.html (Consulté le 16 mars 2010).

¹⁸⁰ **Yan de Kerorguen**, *Le solidaire et l'internet : les nouvelles clés du crédit PME et TPE*, 26 janvier 2010, disponible sur le site dirigeant.fr, Paris, France. [En ligne] <http://www.dirigeant.fr/011-10-Le-solidaire-et-l-internet-les-nouvelles-cles-du-credit-PME-et-TPE.html> (Consulté le 16 mars 2010).

¹⁸¹ **Christy Pettey**, *Gartner Says 50 Per Cent of Banks Will Still Lack an Innovation Programme and Budget by 2013*, Gartner Newsroom, 5 janvier 2010, disponible sur le site de Gardner, Stamford, Connecticut, États-Unis, [En ligne] <http://www.gartner.com/it/page.jsp?id=1272313> (Consulté le 7 janvier 2010).

Il importe donc que soit établi dès maintenant un cadre raisonnable, qui permettrait au plus grand nombre possible, prêteurs et emprunteurs, de bénéficier des avantages que peuvent offrir ces nouvelles avenues de crédit tout en leur assurant le plus haut degré de protection possible.

7 RECOMMANDATIONS

- **Attendu que** des plateformes de prêt entre particuliers par Internet ont été créées dans plusieurs juridictions afin d'offrir aux emprunteurs potentiels une ressource abordable qui leur fait défaut et aux investisseurs un nouvel outil susceptible de présenter des avantages sociaux aussi bien qu'économiques;
- **Attendu que** le Canada réunit les conditions favorables au développement de plateformes Internet de prêt entre particuliers;
- **Attendu que**, en raison notamment du coût élevé des prêts offerts par l'entremise des institutions financières traditionnelles et sur le marché parallèle du crédit à la consommation, le marché des plateformes Internet de prêt entre particuliers est vraisemblablement amené à connaître un essor au cours des années à venir;
- **Attendu que** les plateformes Internet de prêt entre particuliers sont des produits relativement nouveaux, qui peuvent présenter un risque pour les investisseurs potentiels;
- **Attendu qu'il** importe que les consommateurs soient bien protégés contre les dangers potentiels que peut représenter ce produit financier à risque relativement élevé pour les investisseurs;
- **Attendu que** certains législateurs ont jugé nécessaire d'intervenir pour encadrer les plateformes Internet de prêt entre particuliers notamment en vue de garantir que les gens soient bien informés des risques qu'ils encourent en investissant sur ce type de plateformes;

Union des consommateurs recommande que les législateurs canadiens, dans les champs de leurs compétences respectives, interviennent en vue d'assurer que la promotion des plateformes Internet de prêt entre particuliers permette au consommateur d'être adéquatement informé des avantages et inconvénients du produit et des risques associés, notamment en :

- Imposant aux plateformes Internet qui offrent des prêts entre particuliers l'obligation de divulguer clairement et de façon transparente l'ensemble des avantages, des inconvénients et des risques liés à l'investissement par le biais de ces plateformes;
- **Attendu que** les critères qui permettraient aux investisseurs potentiels, au Canada, de prêter par le biais des plateformes Internet sont beaucoup plus restrictifs que ceux qui ont été observés dans d'autres juridictions;
- **Attendu que** les risques que présentent les prêts entre particuliers par les biais des plateformes Internet ne sont pas nécessairement plus élevés que ceux que présentent certains autres investissements pour lesquels aucune limite n'est pourtant fixée;
- **Attendu que** des investisseurs qui ne satisfont pas les critères actuels qui définissent l'« investisseur qualifié », convenablement informés des risques de ce type d'investissement, pourraient tout de même vouloir prêter par le biais des plateformes Internet;

Union des consommateurs recommande que les législateurs provinciaux révisent, en vue de les assouplir, les critères qui permettraient aux investisseurs potentiels de prêter à des particuliers par le biais des plateformes Internet.

- **Attendu que** les institutions financières traditionnelles n'offrent plus de petits prêts à court terme aux consommateurs ;
- **Attendu que** les institutions financières encouragent les consommateurs qui auraient besoin de prêts de faibles montants à utiliser des marges de crédit, cartes de crédit et des services de protection en cas de découverts de compte ;
- **Attendu que** ces services et produits financiers sont plus dispendieux et qu'ils ne répondent pas nécessairement aux besoins réels des consommateurs ;
- **Attendu que**, faute de services adaptés en termes de crédit offerts par les institutions financières traditionnelles, s'est développé, au Canada, un marché parallèle du crédit à la consommation ;
- **Attendu que** les pratiques du marché du crédit parallèle et les frais qui y sont associés font en sorte que l'endettement de certains consommateurs présente d'autant plus de risques de devenir problématique ;
- **Attendu que** les plateformes de prêt entre particuliers qui sont disponibles au Canada ne sont pas accessibles à tous;

Union des consommateurs recommande que le gouvernement canadien, à l'instar du gouvernement américain adopte une législation :

- qui oblige les institutions financières à offrir dans leurs services de base les services nécessaires pour satisfaire aux besoins de crédit de l'ensemble des communautés, y compris les communautés à faible ou moyen revenu, y compris les petits prêts.

- **Attendu que** les plateformes de prêt entre particuliers ne sont pas disponibles à l'ensemble des consommateurs

Union des consommateurs recommande aux entreprises qui exploitent des plateformes Internet de prêt entre particuliers ou qui souhaiteraient le faire de faciliter l'accès aux plateformes en :

- mettant à la disposition des consommateurs une variété de plateformes dont certaines s'adresseraient aux consommateurs dont le dossier de crédit présente des défaillances à l'image de la plateforme *Loanio* par exemple.

Union des consommateurs recommande aux entreprises qui exploitent des plateformes Internet de prêt entre particuliers ou qui souhaiteraient le faire de limiter les risques en:

- mettant en place des processus qui ne permettent pas aux prêteurs d'investir plus qu'un certain pourcentage du montant d'un même prêt par exemple
- évaluant la pertinence de mettre en place des agences de recouvrement à but non lucratif dédiées spécifiquement au recouvrement des prêts effectués par l'entremise de plateformes Internet de prêt entre particuliers.

MÉDIAGRAPHIE

ABRY, Vincent Abry, *Prosper, Zopa, Fygo ou les banques P2P*, Blog Marketing Web 2.0 et Techno, 26 février 2007, disponible sur le Blog Marketing Web 2.0 et Techno, Montréal, Québec.

<http://www.vincentabry.com/prosper-zopa-fygo-ou-les-banques-p2p-382>

ADAMSON, Gavin, *New service turns investors into lenders*, 19 février 2010, disponible sur le site de Investment Executive, Toronto, Ontario.

<http://www.investmentexecutive.com/client/en/News/DetailNews.asp?IdPub=192&Id=52499&cat=27&IdSection=27&PageMem=&nbNews>

ALHERT, Christian, *Peer-to-peer finance: are people the new banks?*, OpenBusiness, 17 mars 2009, disponible sur le site de nesta.org.uk, Londres, Royaume Uni.

<http://www.nesta.org.uk/peer-to-peer-finance-are-people-the-new-banks/>

AUTEUR INCONNU, *Breaking news: IOU Central suspended by regulator*, 29 février 2008, disponible sur le site wiseclerk.com, lieu inconnu.

<http://www.wiseclerk.com/group-news/category/countries/canada/>

AUTEUR INCONNU, *For Debate: Can Data from Social Networks be Used to Reduce Risks in P2P Lending?*, janvier 2010, disponible sur le site wiseclerk.com, lieu inconnu. [En ligne]

<http://www.wiseclerk.com/group-news/process/defaults-for-debate-can-data-from-social-networks-be-used-to-reduce-risks-in-p2p-lending/> (Consulté le 25 février 2010).

AUTEUR INCONNU, *IOU central launches p2p lending in Canada*, 12 février 2008, disponible sur le site wiseclerk.com, lieu inconnu.

<http://www.wiseclerk.com/group-news/category/services/iou-central/>

AUTEUR INCONNU, *US P2P Lending Regulation Might Ease*, sans date, disponible sur le site wiseclerk.com, lieu inconnu.

<http://www.wiseclerk.com/group-news/countries/us-us-p2p-lending-regulation-might-ease/>

AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

Communiqué de presse : *L'Autorité/Dossier IOU Central inc. : Interdictions d'opération sur valeurs et d'agir à titre de courtier en valeurs*, 3 mars 2008, disponible sur le site de Marketwire.com, Toronto, Ontario.

<http://www.marketwire.com/press-release/LAutorite-Dossier-IOU-Central-inc-Interdictions-doperation-sur-valeurs-et-dagir-titre-828028.htm>

Glossaire, disponible sur le site Tes affaires, Montréal, Québec.

<http://www.tesaffaires.com/fr/glossaire/index.asp>

BANQUE DE FRANCE, *Rapport annuel de l'Observatoire de la microfinance*, Exercice 2008, 102 pages, disponible sur le site de European Microfinance, Bruxelles, Belgique, sans date.

<http://www.european-microfinance.org/data/file/2008-rapport-obs-microfinance.pdf>

BERGER, Sven C. Berger et Fabian Gleisner, *Emergence of Financial Intermediaries in Electronic Markets: The Case of Online P2P Lending*, Official Open Access Journal of VHB, Volume 2, Numéro 1, pages 39-65, mai 2009, disponible sur le site de business-research.org, Göttingen, Allemagne.

<http://www.business-research.org/2009/1/finance/1940/emergence.pdf>

BUREAU DE DÉCISION ET DE RÉVISION EN VALEURS MOBILIÈRES, *Rectification d'une décision de levée partielle d'une ordonnance d'interdiction d'opération sur valeurs*, 23 avril 2009, disponible sur le site du Bureau de décision et de révision en valeurs mobilières, Montréal, Québec.

http://www.bdrvm.com/documents/decisions/2008-008_AMF_c_IOU_Central_GLOBAL.pdf

BURY, Erin, *The importance of perseverance as an entrepreneur: the CommunityLend story*, 21 janvier 2010. Disponible sur le blog Sprouter du Toronto, Ontario.

<http://sprouter.com/blog/thecomunitylendstory/>

CEPHEID CONSULTING, *Les plateformes de p2p lending ou l'évolution des relations bailleur-emprunteur*, 6 septembre 2008, disponible sur le site de Rue89, Paris, France.

<http://www.rue89.com/files/20080906Lending.pdf>

CNBC, *Peer-to-Peer Lender Prosper Registers with SEC*, 14 juillet 2009, disponible sur le site cnbc.com, Englewood Cliffs, New Jersey, États-Unis.

<http://www.cnb.com/id/31908130>

CODE CIVIL DU QUÉBEC, 1^{er} janvier 2010, disponible sur le site des Publications du Québec, gouvernement du Québec, Québec, Québec.

<http://www2.publicationsduquebec.gouv.qc.ca/dynamicSearch/telecharge.php?type=2&file=/CCQ/CCQ.html>

COMMISSION DES VALEURS MOBILIÈRES DE L'ONTARIO, National Instrument 45-106 Prospectus and Registration Exemptions, Ontario Prospectus and Registration Exemptions, gouvernement de l'Ontario, Ottawa, Ontario.

http://www.osc.gov.on.ca/en/SecuritiesLaw_ord_20090911_215_communitylend.jsp

COMMUNITYLEND

page *Accredited Investor Criteria* du site Communitylend.com, Toronto, Ontario, 2010.

https://www.communitylend.com/public/accredited_investor_criteria

page d'accueil du site Communitylend.com, Toronto, Ontario. 31 mai 2010.

<https://www.communitylend.com/>

page *Fees* du site Communitylend.com, Toronto, Ontario. 2010.

https://www.communitylend.com/public/lender_fees

page *Frequently Asked Questions* du site Communitylend.com, Toronto, Ontario, 2010.

<https://www.communitylend.com/public/faq>

page *How lending works* du site Communitylend.com, Toronto, Ontario, 2010.

https://www.communitylend.com/public/how_lending_works

CURTIS, E. Arnold and Beverly Blair Harzog, *Person-to-Person Lending*, Arnold and Beverly Blair Harzog, Alpha Books, New-York, États-Unis, 2009, 316 pages.

DE KERORGUEN, Yan, *Le solidaire et l'internet : les nouvelles clés du crédit PME et TPE*, 26 janvier 2010, disponible sur le site dirigeant.fr, Paris, France.

<http://www.dirigeant.fr/011-10-Le-solidaire-et-l-internet-les-nouvelles-cles-du-credit-PME-et-TPE.html>

DESMOUSTIER, Yannick, *Le P2P lending au secours du crédit*, 23 décembre 2008, disponible sur le site de Newzy.fr, Paris, France.

<http://www.newzy.fr/perso/placements/le-p2p-lending-au-secours-du-credit.html>

DIXSON, Patrick, *Zopa Loans - Boom in Peer to Peer Lending*, avril 2009, disponible sur le site de Global change, Londres, Royaume Uni.

<http://www.globalchange.com/zopa-loans-boom-in-peer-to-peer-lending.htm>

ELIGH, Blake, *Lending gets personal*, New York Daily News, 28 mars 2008, disponible sur le site du New York Daily News, New-York, États-Unis.

http://www.bankrate.com/nydn/news/cc/Mar08_social_lending_a1can.asp

EPELBOIN, Fabrice, *Friendsclear : le P2P lending (emprunts en peer to peer) débarque en France*, 5 décembre 2008, disponible sur le site de ReadWriteWeb, Paris, France.

<http://fr.readwriteweb.com/2008/12/05/nouveautes/friendsclear-le-p2p-lending-emprunts-en-peer-to-peer-debarque-en-france/>

FREE WRITING PROSPECTUS, *LendingClub Corporation*, Free Writing Prospectus Published or Distributed by Media, 30 novembre 2009, disponible sur le site de EdgarOnline, Norwalk, Connecticut, États-Unis.

http://livermore.brand.edgar-online.com/EFX_dll/EDGARpro.dll?FetchFilingHtmlSection1?SectionID=6918114-1282-45321&SessionID=mMe2HC3uBsMrcl7

FRIENDSCLEAR

interview de Jean-Christophe Capelli (partie 1), 17 février 2009, disponible sur le site de Finance & Stratégies, Paris, France.

<http://finance.sia-conseil.com/20090217/interview-de-jean-christophe-capelli-partie-1/>

page d'accueil du site, sans date, disponible sur le site de Friendsclear, Paris, France.

<http://public.friendsclear.com/accueil.php>

GIMEIN, Mark, *You Are Unlikely To Prosper*, 18 janvier 2010, disponible sur le site de The big Money, New York, New York. État-Unis.

<http://www.thebigmoney.com/articles/money-trail/2010/01/18/you-are-unlikely-prosper?page=full>

GOUVERNEMENT DES ÉTATS-UNIS

Securities act of 1933 Release No. 8984, Securities and Exchange Commission, 24 novembre 2008, disponible sur le site Securities and Exchange Commission, Washington DC, États-Unis.

<http://www.sec.gov/litigation/admin/2008/33-8984.pdf>

R.S.O. 1990, c. S.5, s. 147, Washington DC, États-Unis.

GUILLAUME, Nicolas

Banque 2.0, 22 février 2010, disponible sur le site de Nicolas Guillaume, Paris, France.

http://nicolasguillaume.typepad.fr/nicolas_guillaume/banque_20/

Contexte réglementaire du Prêt entre Particuliers en France (2eme partie – Les opérations), 22 février 2010, disponible sur le site de Nicolas Guillaume, Paris, France.

http://nicolasguillaume.typepad.fr/nicolas_guillaume/

GRUPE INVESTORS, *Prêter à un proche peut hypothéquer la relation*, Québec Hebdo, 7 janvier 2009, disponible sur le site de Québec Hebdo, Québec, Québec.

<http://www.quebechebdo.com/article-i289496-Preter-a-un-proche-peut-hypothequer-la-relation.html>

HANNA, Mathieu, *La régulation gouvernementale des prêts P2P*, HEC Montréal, 10 décembre 2009, disponible sur le blog du cours Economie Numerique, Montréal, Québec.

<http://www.economie-numerique.com/>

HERRERO-LOPEZ, Sergio, *Social Interactions in P2P Lending*, MIT, Cambridge, Massachusetts, États-Unis, sans date, disponible sur le site de Sna-kdd.com, Washington DC, États-Unis.

http://www.snakdd.com/AcceptedPapers/snakdd2009_submission_5.pdf

IOUCENTRAL, page d'accueil du site ioucentral.com, 2009, Kennesaw, Georgie. États-Unis.

<http://www.ioucentral.ca/>

JONES, Rupert, *Zopa: « The 'savings account' paying 9% »*, The Guardian, samedi 4 avril 2009, disponible sur le site de The Guardian, Londres, Royaume Uni.

<http://www.guardian.co.uk/money/2009/apr/04/zopa-savings-account-borrowing>

KEEGAN, Victor, *Zopa shows banks how to do it right*, The Guardian, jeudi 13 novembre 2008, disponible sur le site de The Guardian, Londres, Royaume Uni.

<http://www.guardian.co.uk/technology/2008/nov/13/zopa-credit-crunch>

LENDING CLUB

Lending Club Prospectus, 30 juin 2009, disponible sur le site de Redwood City, Californie, États-Unis.

https://www.lendingclub.com/extdata/Clean_As_Filed_20090730.pdf

Lending Club Statistics, 2009, disponible sur le site du Lending Club, Redwood, Californie, États-Unis.

<https://www.lendingclub.com/info/statistics.action>

page d'accueil du site Lending club, Redwood City, Californie, États-Unis.

<http://www.lendingclub.com/home.action>

Rates and Fees, 2010, disponible sur le site du Lending Club, Redwood City, Californie, États-Unis.

<http://www.lendingclub.com/public/rates-and-fees.action>

What are the current "State and Financial Suitability" conditions?, 2010, disponible sur le site du Lending Club, Redwood City, Californie, États-Unis.

<http://www.lendingclub.com/kb/index.php?View=entry&EntryID=113>

LOANIO.COM, Nanuet, New York, États-Unis.
page *About us* du site de Loanio.com, 2008.
<https://www.loanio.com/pages/aboutus>
page *Borrower Rates and Fees* du site de Loanio.com, 2008.
https://www.loanio.com/pages/borrow_money
page d'accueil du site de Loanio.com.
<http://www.loanio.com>
page *General FAQ*, du site de Loanio.com.
<https://www.loanio.com/pages/faqs>
page *Investing with Loanio is fast, safe and easy!*, du site de Loanio.com.
https://www.loanio.com/pages/lend_money
page *Investor Rates and Fees* du site de Loanio.com.
https://www.loanio.com/pages/lend_money
page *Platinum Verification* du site de Loanio.com.
https://www.loanio.com/pages/borrow_money
page *Who can borrow ?*, du site de Loanio.com.
https://www.loanio.com/pages/borrow_money

MCQUILLAN, Rebecca, *What's the story with ... Zopa?*, 22 août 2009. disponible sur le site de herladscotland.co.uk, Glasgow, Royaume Uni.
http://www.theherald.co.uk/features/features/display.var.2526805.0.Whats_the_story_with_Zopa.php

NEEDLEMAN, Rafe, *Peer-to-peer lending is not dead yet*, 16 octobre 2008, disponible sur le site de cnet.com, lieu inconnu.
http://news.cnet.com/8301-17939_109-10068507-2.html

O'SULLIVAN, Alan, *Zopa offers top loans and savings rates*, This is Money, 17 janvier 2009, disponible sur le site de This is Money, Londres, Royaume Uni.
http://www.thisismoney.co.uk/credit-and-loans/article.html?in_article_id=466969&in_page_id=9&position=moretopstories

P2PS Limited, page d'accueil du site, P2PS Limited, sans date, Londres, Royaume Uni.
<http://p2ps.org.uk/>

PEERMINT, Vancouver, Colombie-Britannique, 2008.
page *About us* du site Peermint.com
<http://www.peermint.com/about.html>
page d'accueil du site Peermint.com
<http://www.peermint.com/>

PERSONAL LOAN PORTFOLIO, *Financial Risks in P2P Lending*, 15 novembre 2007, disponible sur le site de Personal Loan Portfolio, lieu inconnu.
<http://www.personalloanportfolio.com/9/financial-risks-in-p2p-lending/>

PETERSEN, Laurie, *When Peers Beat the Banks for Loans*, 9 février 2010, disponible sur le site Minyanville.com, Washington DC, États-Unis.
<http://www.minyanville.com/investing/articles/loans-banks-peer-to-peer-lending/2/9/2010/id/26676>

PETTEY, Christy, *Gartner Says 50 Per Cent of Banks Will Still Lack an Innovation Programme and Budget by 2013*, Gartner Newsroom, 5 janvier 2010, disponible sur le site de Gardner, Stamford, Connecticut, États-Unis.

<http://www.gartner.com/it/page.jsp?id=1272313>

PROSPER

page d'accueil du site, prosper.com, 2010, disponible sur le site prosper.com, San Francisco, Californie, États-Unis.

<http://www.prosper.com/>

page *How to Invest*, prosper.com, 2010, disponible sur le site prosper.com, San Francisco, Californie, États-Unis.

<http://www.prosper.com/invest/how-to-invest/>

page *New Opportunities in Online Investing*, prosper.com, 2009, disponible sur le site prosper.com, San Francisco, Californie, États-Unis.

http://www.prosper.com/invest/about_investing.aspx

ROUSSIN, Sophie, *Petits prêts aux consommateurs : quelles solutions ?*, Union des consommateurs, Montréal, Québec, 2009, disponible sur le site de Union des consommateurs, Montréal, Québec.

<http://www.consommateur.gc.ca/union-des-consommateurs/docu/budget/PetitsPretsSolutionsF.pdf>

SCHONFELD, Erick, *SEC Outlines Its Reasoning For Shutting Down P2P Lender Prosper*, 26 novembre 2008, disponible sur le site techcrunch.com, San Francisco' Californie, États-Unis.

<http://techcrunch.com/2008/11/26/sec-outlines-its-reasoning-for-shutting-down-p2p-lender-prosper/>

SECRETARIAT GÉNÉRAL DU GOUVERNEMENT (SGG), *Code monétaire et financier article L511-9*, disponible sur le site de Legifrance.gouv.fr, 28 août 2009, gouvernement français, Paris, France

http://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do;jsessionid=E26022FE72D92133EC35F8AC3B8DD973.tpdjo16v_3?cidTexte=LEGITEXT000006072026&dateTexte=20100112

SENGÈS, Anne, *Petits arrangements financiers entre amis*, publié dans La Tribune, 29 mai 2008, disponible sur le blog de site d'Anne Sengès, San Francisco, États-Unis.

<http://www.annesenges.com/frenArt/peertopeer.htm>

SHAW, Esther, *Online lender may be answer if banks say « no »*, Daily Express, dimanche 3 mai 2009, disponible sur le site du Daily Express, Londres, Royaume Uni.

<http://www.dailyexpress.co.uk/money/view/98778>

SLAVIN, Brad, *Peer-to-peer lending – An Industry Insight*, 21 juin 2007, disponible sur le blog de Brad Salvin, provenance inconnue.

<http://www.bradslavin.com/wp-content/uploads/2007/06/peer-to-peer-lending.pdf>

TELEGRAPH, *We can all be bankers now*, 23 août 2006, disponible sur le site de Telegraph, Londres, Royaume Uni.

<http://www.telegraph.co.uk/finance/personalfinance/borrowing/2945989/We-can-all-be-bankers-now.html>

THEORET, Patrick, *Avis relatif à l'exploitation des plates-formes de prêts de personnes-à-personnes (peer-to-peer lending)*, 19 décembre 2008, disponible sur le site de l'Autorité des marchés financiers, Québec, Québec.

http://www.lautorite.qc.ca/userfiles/File/reglementation/valeurs-mobilieres/autres-reglements-texte-vigueur/placement-valeurs/2008-12-19_Avis_p2p_FINAL.pdf

THOMAS pour l'équipe de Solidaires du monde, *Peer to peer lending : distribution de prêts entre particuliers et refonte du système bancaire traditionnel*, 25 janvier 2010, disponible sur le site de Solidaire(s) du monde, blog Regard(s) sur le web, Paris, France.

<http://regardsurleweb.solidairesdumonde.org/archive/2010/01/21/peer-to-peer-lending-distribution-de-prets-entre-particulier.html>

TREJOS, Nancy, *In a Tight Market, Borrowers Turn to Peers*, Washington Post, 20 septembre 2009, disponible sur le site du Washington Post, Washington DC, États-Unis.

<http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2009/09/19/AR2009091900124.html>

TRICHUR, Rita, *Web gives banks new competition*, Toronto Star, 13 février 2008, disponible sur le site thestar.com, Toronto, Ontario.

<http://www.thestar.com/Business/article/303046>

VACHER, Denis, *Friendsclear ouvre ce jour : le prêt entre particuliers enfin en France !*, 3 octobre 2008

disponible sur le site Paperblog, Paris, France.

<http://www.paperblog.fr/1152330/friendsclear-ouvre-ce-jour-le-pret-entre-particuliers-enfin-en-france/>

VAN WYK, Simon, *Banking without the banks*, sans date, disponible sur le site de Online banking Review, 2010. East Brisbane, Australie, sans date.

<http://www.onlinebankingreview.com.au/SvanWyk-AugSep.php>

VIRGINMONEYUS, 2010, disponible sur le site Virginmoneyus.com, lieu inconnu.

page d'accueil du site

<http://www.virginmoneyus.com>

page *Tips and Tools*

<http://www.virginmoneyus.com/TipsTools/ApplicableFederalRates/tabid/199/Default.aspx>

page *Socials loan, the details*,

<http://www.virginmoneyus.com/VirginMoneySocialLoansFeaturesandPricing/tabid/459/Default.aspx>

WOLFE, Daniel, *Loanio P-to-P Caters to subprime Borrowers*, *American Banker*, Encyclopédie Britannica, 3 octobre 2008, disponible sur le site de l'Encyclopédie Britannica, Chicago, Illinois, États-Unis.

<http://www.britannica.com/bps/additionalcontent/18/34614914/Loanio-PtoP-Firm-Caters-To-Subprime-Borrowers>.

ZOPA, Londres, Royaume Uni.

page d'information

<http://uk.zopa.com/ZopaWeb/>

page *Frequently asked questions*

<http://uk.zopa.com/ZopaWeb/public/help/help-faqs-interested.html>

page *How does Zopa make money?*

<http://uk.zopa.com/ZopaWeb/public/about-zopa/how-does-zopa-make-money.html>

page *Who can get a loan at Zopa*

<http://uk.zopa.com/ZopaWeb/public/help/help-faqs-interested.html>

page *Who we-re backed by*

<http://uk.zopa.com/ZopaWeb/public/about-zopa/Who-were-backed-by.html>

page *Zopa, Safe and simple*

<http://uk.zopa.com/ZopaWeb/public/borrowing/safe-and-simple.html>

page *Zopa, Low, low rate*

<http://uk.zopa.com/ZopaWeb/public/borrowing/loan-calculator/results.html?amount=5000&term=60&ppi=0>

XEETIC, *Qu'est-ce que le «p2p lending» ?*, sans date, disponible sur le site de xeetic, Paris, France.

<http://www.xeetic.org/7.html>

ANNEXE 1 AVIS DE L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS RELATIF À L'EXPLOITATION DES PLATEFORMES DE PRÊTS ENTRE PERSONNES

« Avis relatif à l'exploitation des plates-formes de prêts de personnes-à-personnes (peer-to-peer lending)

L'Autorité des marchés financiers (l'« Autorité ») désire aviser les intervenants du marché de certaines positions et constatations relativement aux plates-formes de prêts de personnes-à-personnes (les « plates-formes de prêts ») qui pourraient bientôt opérer sur le marché québécois et canadien.

De façon générale, ces plates-formes de prêts mettent en relation des prêteurs et des emprunteurs par le biais d'un site Internet. D'un côté, des emprunteurs indiquent le montant qu'ils souhaitent emprunter et, le cas échéant, les modalités d'emprunt qui leurs sont acceptables, et de l'autre, des prêteurs précisent le montant d'une demande d'emprunt qu'ils seraient disposés à combler ainsi que les modalités s'y rapportant selon le cas. Une plate-forme de prêts apparie ensuite les offres de financement aux demandes d'emprunts. Généralement cet appariement se fait en faveur de la meilleure offre disponible selon les critères définis.

Plusieurs entreprises exploitant des plates-formes de prêts ont déjà débuté leurs activités ailleurs dans le monde, notamment aux États-Unis et dans plusieurs pays européens. L'Autorité constate qu'à ce jour l'encadrement législatif et réglementaire visant ces plates-formes varie considérablement d'un pays à un autre.

Malgré la présence de certaines caractéristiques communes, l'Autorité constate que le fonctionnement des plates-formes de prêts et les actes juridiques qui en découlent directement ou indirectement peuvent varier d'une entreprise à l'autre. Ainsi, l'Autorité est d'avis que l'examen du cadre législatif et réglementaire applicable aux plates-formes de prêts doit présentement s'effectuer sur une base individuelle.

L'Autorité est d'avis qu'en raison de la nature des opérations des plates-formes de prêts, il est souhaitable que l'encadrement législatif ou réglementaire applicable à ces plates-formes vise autant à favoriser la divulgation des renseignements nécessaires ou utiles aux participants pour prendre une décision éclairée qu'à assurer la santé financière et la pérennité des entreprises exploitant ces plates-formes. De plus, vu la nature des investissements offerts par l'entremise des plates-formes de prêts et les risques potentiels liés à ces investissements, l'Autorité est d'avis qu'il n'est pas souhaitable pour l'instant que l'offre soit effectuée à des prêteurs qui ne sont pas des investisseurs qualifiés au sens de l'article 1.1 du Règlement 45-106 sur les dispenses de prospectus et d'inscription (les « investisseurs qualifiés ») pris selon la législation sur les valeurs mobilières.

En conséquence, les représentants des entreprises désirant exploiter des plates-formes de prêts sont invités à communiquer avec l'Autorité avant que l'entreprise ne débute ses activités au Québec ou à partir du Québec afin de lui présenter une analyse du contexte factuel et du cadre législatif et réglementaire applicable au modèle d'affaires proposé. Cette analyse devrait prendre en considération le présent avis et les constats suivants :

- L'Autorité considère que les modèles d'affaires d'entreprises désirant exploiter une plateforme de prêts analysés jusqu'à présent font intervenir une ou plusieurs formes d'investissements visés par l'article 1 de la Loi sur les valeurs mobilières, L.R.Q., chapitre V-1.1 (la « LVM »). Ainsi, il sera opportun que l'analyse présentée par l'entreprise précise les caractéristiques des formes d'investissement proposées de même que les caractéristiques de la société émettrice.
- Compte tenu que le fonctionnement des plates-formes de prêts peut varier d'une entreprise à l'autre, l'Autorité ne peut à ce jour conclure avec certitude et de façon globale à l'application aux activités de ces entreprises d'exigences législatives créant des obligations liées à la solvabilité, et notamment celles prévues par la Loi sur les sociétés de fiducie et les sociétés d'épargne, L.R.Q., c. S-29.01 ou la Loi sur l'assurance-dépôts, L.R.Q, c. A-26. Par ailleurs, dans le cadre de son analyse, si l'Autorité conclut à l'application de telles exigences législatives, elle pourra en imposer le respect dans le but notamment d'assurer la pérennité de ces entreprises.
- Considérant ce qui précède, l'Autorité est d'avis qu'il n'est pas souhaitable à ce moment que l'offre soit effectuée à des prêteurs qui ne sont pas des investisseurs qualifiés. Par conséquent, tout modèle d'affaires structuré de façon à permettre à d'autres types d'investisseurs de consentir un prêt par le biais d'une plate-forme de prêts devra faire l'objet d'une analyse détaillée.
- L'Autorité est également d'avis qu'une plate-forme de prêts pourrait constituer un « marché », au sens du Règlement 21-101 sur le fonctionnement du marché pris en vertu de la LVM, si elle facilite le transfert des titres du prêteur initial à un autre prêteur. En conséquence, tout modèle d'affaires structuré de façon à permettre le transfert de titres devra faire l'objet d'une analyse détaillée quant à la conformité de la plate-forme avec la réglementation afférente aux marchés organisés.
- L'Autorité précise que l'analyse présentée par l'entreprise devra également porter sur la conformité du modèle d'affaires et des différents intervenants impliqués aux règles d'admissibilité et d'exercice applicables aux représentants, conseillers et courtiers de toutes disciplines prescrites par la LVM et par la Loi sur la distribution de produits et services financiers, L.R.Q., c. D-9.2.
- L'Autorité note que certaines plates-formes de prêts offrent aux investisseurs de souscrire une assurance afin de couvrir le risque de non-remboursement des sommes investies. À cet égard, toute offre faisant intervenir une caractéristique semblable devra contenir une analyse de la conformité aux exigences des lois applicables en matière d'offre et de distribution de produits d'assurance.

Enfin, dans la poursuite de sa mission, l'Autorité avise les intervenants du marché qu'elle poursuit ses travaux d'analyse à l'égard du développement d'un encadrement législatif ou réglementaire adapté aux plates-formes de prêts. Afin de répondre aux préoccupations énoncées au présent avis, cet encadrement pourra être composé à la fois d'exigences applicables à l'émission de valeurs mobilières et d'exigences au niveau de la solvabilité des entreprises visées.

Pour de plus amples renseignements, nous vous invitons à communiquer avec :

Patrick Théorêt

Chef du service du financement des sociétés
Surintendance des marchés de valeurs
Autorité des marchés financiers
Téléphone : (514) 395-0337 poste 4381
Sans frais : 877-525-0337 poste 4381
Courrier électronique : patrick.theoret@lautorite.qc.ca

Anne-Marie Bélanger
Directrice du contrôle du droit d'exercice
Surintendance de l'encadrement de la solvabilité
Autorité des marchés financiers
Téléphone : (418) 525-0337 poste 4571
Sans frais : 877-525-0337 poste 4571
Courrier électronique : anne-marie.belanger@lautorite.qc.ca

Le 19 décembre 2008 »¹⁸²

¹⁸² **Patrick Théorêt**, *Avis relatif à l'exploitation des plates-formes de prêts de personnes-à-personnes (peer-to-peer lending)*, 19 décembre 2008, disponible sur le site de l'Autorité des marchés financiers, Québec, Québec. [En ligne] http://www.lautorite.qc.ca/userfiles/File/reglementation/valeurs-mobilieres/autres-reglements-texte-vigueur/placement-valeurs/2008-12-19_Avis_p2p_FINAL.pdf (Consulté le 22 janvier 2010).

ANNEXE 2 LETTRE D'INVITATION À PARTICIPER AU PROJET

Nom du destinataire
Nom de la plateforme
Adresse postale
Adresse courriel

Objet : Invitation

Madame, Monsieur,

L'Union des consommateurs est une fédération d'associations de consommateurs du Québec dont la mission est de promouvoir et de défendre les droits des consommateurs, en prenant en compte de façon particulière les intérêts des ménages à revenu modeste. Elle regroupe dix Associations coopératives d'économie familiale (ACEF) ainsi que l'Association des consommateurs pour la qualité dans la construction (ACQC).

L'Union des consommateurs travaille présentement à un projet de recherche portant sur le prêt d'argent entre particuliers via des plateformes Internet : Les prêts d'argent entre particuliers via des plateformes Internet : un service financier d'avenir ?

Ce projet est financé par le Bureau de la consommation qui relève d'Industrie Canada. L'objectif du projet est notamment d'approfondir les connaissances que les consommateurs canadiens ont de ce nouveau système d'emprunt. Nous souhaitons établir un portrait de l'industrie des plateformes Internet de prêt entre particuliers au Canada.

C'est dans ce but que nous sollicitons la collaboration de IOU Central. Nous souhaitons obtenir de votre société des informations concernant le fonctionnement de la plateforme IOU Central, son encadrement, ses politiques, les taux d'intérêts en vigueur, la clientèle visée et les méthodes de gestion des risques de non remboursement. Si le projet vous intéresse, je vous invite à communiquer avec moi, je pourrai vous donner plus d'information.

Une réponse rapide de votre intérêt à contribuer à ce projet serait grandement appréciée. Espérant pouvoir compter sur votre collaboration, nous vous prions de recevoir, Monsieur, nos sincères salutations.

France Latreille, directrice, poste 243
C : latreille@consommateur.qc.ca

Union des consommateurs
6226, rue Saint-Hubert
Montréal (Québec) H2S 2M2

T: 514 521-6820
SF: 1 888 521-6820
F: 514 521-0736
W: <http://consommateur.qc.ca/union>

ANNEXE 3 LISTE DES QUESTIONS ADRESSÉES AUX DIRIGEANTS DES PLATEFORMES CANADIENNES

1. En vertu de quelle loi votre plateforme a-t-elle dû cesser ses activités de prêts?
2. À quel moment pensez-vous être en mesure de rouvrir votre plateforme?
3. Qui seront les gens qui pourront prêter par l'entremise de votre plateforme?
4. Y aura-t-il des restrictions quant aux emprunteurs admissibles?
5. De quelle façon pensez-vous fonctionner pour fixer les taux d'intérêt? (par enchère, fixation par la plateforme, etc.)
6. Avez-vous des ententes avec des agences de crédit qui vous fournissent des données sur le dossier de crédit d'éventuels emprunteurs? Si oui, lesquelles?
7. Rapportez-vous les défauts de paiements à des agences de crédit?
8. Avez-vous des ententes avec des compagnies de recouvrement?
9. Les prêteurs doivent-ils payer des impôts sur les intérêts qu'ils reçoivent de leurs placements?
10. Quelles garanties auront les gens qui investiront sur votre plateforme?
11. Si vous avez d'autres commentaires qui pourraient être pertinents dans notre étude sur les plateformes Internet de prêts entre particuliers, vous pouvez les indiquer ici:

ANNEXE 4 : ACCREDITED INVESTOR¹⁸³

Accredited Investor Criteria

Only Accredited Investors, as defined under Applicable Securities Laws, may become Lenders on CommunityLend

Please see the following definition of an "Accredited Investor" to determine if you qualify as a CommunityLend investor before continuing.

"Accredited Investor"

1. a Canadian financial institution, or a Schedule III bank,
2. the Business Development Bank of Canada incorporated under the Business Development Bank of Canada Act (Canada),
3. a subsidiary of any person referred to in paragraphs (a) or (b), if the person owns all of the voting securities of the subsidiary, except the voting securities required by law to be owned by directors of that subsidiary,
4. a person registered under the securities legislation of a jurisdiction of Canada as an adviser or dealer, other than a person registered solely as a limited market dealer under one or both of the Securities Act (Ontario) or the Securities Act (Newfoundland and Labrador),
5. an individual registered or formerly registered under the securities legislation of a jurisdiction of Canada as a representative of a person referred to in paragraph (d),
6. the Government of Canada or a jurisdiction of Canada, or any crown corporation, agency or wholly owned entity of the Government of Canada or a jurisdiction of Canada,
7. a municipality, public board or commission in Canada and a metropolitan community, school board, the Comité de gestion de la taxe scolaire de l'île de Montréal or an intermunicipal management board in Québec;
8. any national, federal, state, provincial, territorial or municipal government of or in any foreign jurisdiction, or any agency of that government,
9. a pension fund that is regulated by either the Office of the Superintendent of Financial Institutions (Canada) or a pension commission or similar regulatory authority of a jurisdiction of Canada,
10. an individual who, either alone or with a spouse, beneficially owns financial assets having an aggregate realizable value that before taxes, but net of any related liabilities, exceeds \$1,000,000,
11. an individual whose net income before taxes exceeded \$200,000 in each of the 2 most recent calendar years or whose net income before taxes combined with that of a spouse exceeded \$300,000 in each of the 2 most recent calendar years and who, in either case, reasonably expects to exceed that net income level in the current calendar year,
12. an individual who, either alone or with a spouse, has net assets of at least \$5,000,000,
13. a person, other than an individual or investment fund, that has net assets of at least \$5,000,000 as shown on its most recently prepared financial statements,
14. an investment fund that distributes or has distributed its securities only to
 1. a person that is or was an accredited investor at the time of the distribution,

¹⁸³ **Communitylend**, page *Accredited Investor Criteria* du site Communitylend.com, Toronto, Ontario, 2010. [En ligne] https://www.communitylend.com/public/accredited_investor_criteria (Consulté le 13 juin 2010).

2. a person that acquires or acquired securities in the circumstances referred to in sections 2.10 of NI 45-106 [Minimum amount investment], and 2.19 of NI 45-106 [Additional investment in investment funds], or
3. a person described in paragraph (i) or (ii) that acquires or acquired securities under section 2.18 of NI 45-106 [Investment fund reinvestment],
15. an investment fund that distributes or has distributed securities under a prospectus in a jurisdiction of Canada for which the regulator or, in Québec, the securities regulatory authority, has issued a receipt,
16. a trust company or trust corporation registered or authorized to carry on business under the Trust and Loan Companies Act (Canada) or under comparable legislation in a jurisdiction of Canada or a foreign jurisdiction, acting on behalf of a fully managed account managed by the trust company or trust corporation, as the case may be,
17. a person acting on behalf of a fully managed account managed by that person, if that person
 1. is registered or authorized to carry on business as an adviser or the equivalent under the securities legislation of a jurisdiction of Canada or a foreign jurisdiction, and
 2. in Ontario, is purchasing a security that is not a security of an investment fund;
 3. a registered charity under the Income Tax Act (Canada) that, in regard to the trade, has obtained advice from an eligibility adviser or an adviser registered under the securities legislation of the jurisdiction of the registered charity to give advice on the securities being traded,
18. an entity organized in a foreign jurisdiction that is analogous to any of the entities referred to in paragraphs (a) to (d) or paragraph (i) in form and function,
19. a person in respect of which all of the owners of interests, direct, indirect or beneficial, except the voting securities required by law to be owned by directors, are persons that are accredited investors,
20. an investment fund that is advised by a person registered as an adviser or a person that is exempt from registration as an adviser, or
21. a person that is recognized or designated by the securities regulatory authority or, except in Ontario and Québec, the regulator as
 1. an accredited investor

"Individual Accredited Investors"

are those described within paragraphs (j) through (l) of the definition of Accredited Investor:

10. an individual who, either alone or with a spouse, beneficially owns, directly or indirectly, financial assets having an aggregate realizable value that before taxes, but net of any related liabilities, exceeds \$1,000,000,
11. an individual whose net income before taxes exceeded \$200,000 in each of the 2 most recent calendar years or whose net income before taxes combined with that of a spouse exceeded \$300,000 in each of the 2 most recent calendar years and who, in either case, reasonably expects to exceed that net income level in the current calendar year, and
12. an individual who, either alone or with a spouse, has net assets of at least \$5,000,000,

"Institutional Accredited Investors"

are those described within subparagraphs (a) through (d), (f) through (i), (n) through (p), and (s) (as it pertains to categories (a) through (d)) and (t) of the definition of Accredited Investor. Namely:

1. a Canadian financial institution, or a Schedule III bank,
2. the Business Development Bank of Canada incorporated under the Business Development Bank of Canada Act (Canada),

3. a subsidiary of any person referred to in paragraphs (a) or (b), if the person owns all of the voting securities of the subsidiary, except the voting securities required by law to be owned by directors of that subsidiary,
4. a person registered under the securities legislation of a jurisdiction of Canada as an adviser or dealer, other than a person registered solely as a limited market dealer under one or both of the Securities Act (Ontario) or the Securities Act (Newfoundland and Labrador),
6. the Government of Canada or a jurisdiction of Canada, or any crown corporation, agency or wholly owned entity of the Government of Canada or a jurisdiction of Canada,
7. a municipality, public board or commission in Canada and a metropolitan community, school board, the Comité de gestion de la taxe scolaire de l'île de Montréal or an intermunicipal management board in Québec;
8. any national, federal, state, provincial, territorial or municipal government of or in any foreign jurisdiction, or any agency of that government,
9. a pension fund that is regulated by either the Office of the Superintendent of Financial Institutions (Canada) or a pension commission or similar regulatory authority of a jurisdiction of Canada,
14. an investment fund that distributes or has distributed its securities only to
 1. a person that is or was an accredited investor at the time of the distribution,
 2. a person that acquires or acquired securities in the circumstances referred to in sections 2.10 [Minimum amount investment], and 2.19 [Additional investment in investment funds], or
 3. a person described in paragraph (i) or (ii) that acquires or acquired securities under section 2.18 [Investment fund reinvestment],
15. an investment fund that distributes or has distributed securities under a prospectus in a jurisdiction of Canada for which the regulator or, in Québec, the securities regulatory authority, has issued a receipt,
16. a trust company or trust corporation registered or authorized to carry on business under the Trust and Loan Companies Act (Canada) or under comparable legislation in a jurisdiction of Canada or a foreign jurisdiction, acting on behalf of a fully managed account managed by the trust company or trust corporation, as the case may be,
19. a person in respect of which all of the owners of interests, direct, indirect or beneficial, except the voting securities required by law to be owned by directors, are persons that are accredited investors, and
20. an investment fund that is advised by a person registered as an adviser or a person that is exempt from registration as an adviser.

"Non-institutional Accredited Investors"

are those described within paragraphs: (e), (m), (q), (r), (u) & (v) of the definition of Accredited Investor and (t) as it pertains to these categories. Namely:

5. an individual registered or formerly registered under the securities legislation of a jurisdiction of Canada as a representative of a person referred to in paragraph (d),
13. a person, other than an individual or investment fund, that has net assets of at least \$5,000,000 as shown on its most recently prepared financial statements,
17. a person acting on behalf of a fully managed account managed by that person, if that person
 1. is registered or authorized to carry on business as an adviser or the equivalent under the securities legislation of a jurisdiction of Canada or a foreign jurisdiction, and

2. in Ontario, is purchasing a security that is not a security of an investment fund;
3. a registered charity under the Income Tax Act (Canada) that, in regard to the trade, has obtained advice from an eligibility adviser or an adviser registered under the securities legislation of the jurisdiction of the registered charity to give advice on the securities being traded,
18. an entity organized in a foreign jurisdiction that is analogous to any of the entities referred to in paragraphs (a) to (d) or paragraph (i) in form and function,
21. a person that is recognized or designated by the securities regulatory authority or, except in Ontario and Québec, the regulator as
 3. an accredited investor, or
 4. an exempt purchaser in Alberta or British Columbia after this Instrument comes into force.
22. a person that is recognized or designated by the securities regulatory authority or, except in Ontario and Quebec, the regulator as
 3. an accredited investor, or
 4. an exempt purchaser in Alberta or British Columbia after this Instrument comes into force, and
20. an investment fund that is advised by a person registered as an adviser or a person that is exempt from registration as an adviser.