

How Do People Trust on Peer-to-Peer Lending Websites? Impacts of the Web 2.0 Technologies on Trust Building in Microfinance¹

Djamchid Assadi ^a, Arvind Ashta ^b

^a *Marketing Department, Groupe ESC Dijon Bourgogne, BP 50608 – 21006 Dijon cedex**

^b *Finance Department, Groupe ESC Dijon Bourgogne, BP 50608 – 21006 Dijon cedex*

Received May 2008, accepted .

* auteur à qui envoyer la correspondance, corresponding author

Abstract

The network-based technologies have considerably diminished transaction costs by allowing people to interact directly with each other. This article aims to investigate if people trust each other and proceed automatically to transactions whenever they can technologically contact and mutually communicate; or they rather do not trust even if technologies such as Web 2.0 tools provide with effective and direct contact between them. To explore the inquiry, we study how the websites of peer-to-peer lending which establish direct and horizontal connection between people; manage the question of trust between them.

Key words: *Trust, peer-to-peer, lending, transaction, intermediary, facilitator*

Résumé

Les technologies de réseaux ont considérablement les coûts de transaction parce qu'elles permettent aux individus interagir directement. Cet article vise à étudier si les individus se font confiance et procèdent automatiquement aux transactions lorsque les technologies les permettent d'être en contact les uns avec les autres et communiquer mutuellement ; ou s'ils ne se font pas confiance malgré les technologies, telles que le Web 2.0, qui rendent possible les contacts effectifs et directs entre individus. Pour y répondre, nous nous penchons sur les manières par lesquelles les sites web de prêts entre individus qui établissent les contacts directs et horizontaux, gèrent la question de confiance entre pairs.

Mots clés: *confiance, pair-à-pair, peer-to-peer, prêt, transaction, intermédiaire, facilitateur*

¹ This communication has been presented at the 10th Days in Experimental Economics, held at Burgundy School of Business in May 2008