

Accès des prestataires de services financiers aux capitaux commerciaux : quels sont les avantages des garanties ?

Dans le secteur de la microfinance, l'expérimentation des garanties de crédit a été lancée principalement dans le but de démontrer aux banques locales la solvabilité des institutions de microfinance (IMF). Si elles restent nettement moins répandues que d'autres instruments de financement, comme les prêts, les participations au capital et les subventions, les garanties de crédit connaissent une expansion rapide. La présente Note est basée sur une étude conjointe du CGAP et de l'USAID qui analyse 96 transactions menées par huit organismes de garantie entre 1988 et 2005, dont la majeure partie après 2000 (Flaming, 2007).

Qu'est-ce qu'une garantie de crédit ?

Dans la présente Note, les termes « garantie de crédit » désignent une garantie offerte pour un prêt accordé à une IMF par une banque ou un autre prêteur. Ce type de garantie constitue une forme d'assurance pour le prêteur – une banque commerciale dans la plupart des cas – en cas d'insolvabilité de l'IMF emprunteuse.

Pourquoi les bailleurs de fonds ont-ils recours aux garanties de crédit ?

La plupart des IMF peuvent atteindre une échelle significative à long terme simplement en se finançant via les dépôts et les obligations des marchés locaux et en empruntant auprès des banques locales. Toutefois, nombre d'IMF ne sont pas autorisées à collecter des dépôts, et les marchés obligataires locaux sont souvent sous-développés. Les bailleurs de fonds offrent des garanties de crédit dans l'espoir qu'elles faciliteront l'accès des IMF aux capitaux commerciaux, principalement aux prêts de banques locales. La plupart de ces garanties sont émises par des organisations spécialisées, ou des départements à l'intérieur des agences de financement internationales, dont la mission et le financement sont conçus spécifiquement à cet effet.

Les bailleurs attendent des garanties qu'elles produisent les résultats suivants :

- **Faciliter l'accès aux prêts bancaires.** Les garanties visent à faciliter l'octroi de crédit par des banques qui, jugeant les IMF insolubles, refuseraient autrement de leur prêter. Le raisonnement est que, en couvrant ainsi tout ou partie du risque de crédit des banques, les garanties augmenteront la disposition des banques à accorder aux IMF à l'avenir des prêts non garantis. Les bailleurs cherchent également à démontrer par là la solvabilité des IMF au secteur bancaire dans son ensemble. Si la plupart des programmes de garantie ciblent l'accès aux prêts locaux, les garanties peuvent aussi servir à attirer des capitaux commerciaux internationaux.
- **Exercer un effet de levier sur les fonds des bailleurs.** En émettant des garanties, les bailleurs espèrent faciliter l'accès à des montants de financement supérieurs à la valeur de la garantie.

Pourquoi les IMF ont-elles recours aux garanties ?

- Perspective d'une relation durable avec une banque commerciale locale
- Diversification du financement
- Financement de la croissance, surtout pour les IMF non autorisées à collecter des dépôts
- Prestige de la collaboration avec une institution internationale

- **Atténuer le risque de change.** Les IMF disposent rarement de mécanismes adéquats pour se prémunir contre le risque de change auquel elles s'exposent lorsqu'elles empruntent dans une devise forte et prêtent à leurs clients dans la monnaie locale. Une structure de garantie peut aider à atténuer ce risque. Le garant peut fixer le montant de la garantie dans une devise forte, alors que la banque locale accorde à l'IMF un prêt libellé en monnaie locale, évitant ainsi à cette dernière tout risque de change.
- **Surmonter les barrières réglementaires.** Dans quelques pays, la réglementation impose des restrictions ou des coûts supplémentaires aux emprunts de capitaux étrangers. La garantie de crédit permet l'octroi d'un prêt local sans créer d'obligation envers l'étranger pour l'IMF.

Quel est le bilan des garanties de prêt à ce jour ?

Avantages

- **Les garanties de crédit ont aidé les IMF à obtenir des prêts auprès de banques locales qui ne leur prêteraient pas autrement.** En plus de la garantie elle-même, les organismes de garantie ont apporté une expertise ainsi qu'un niveau de crédibilité qui améliore l'image des IMF aux yeux des banques locales. Pour les institutions n'acceptant pas de dépôts, ces prêts locaux sont l'un des moyens de financer leur croissance.
- **Le fait de garantir les prêts des banques locales en monnaie locale a aidé les IMF à éviter tout risque de change.** Quelque 82 % des prêts garantis étaient libellés en monnaie locale.
- **Les garanties de crédit ont aidé à surmonter les barrières réglementaires ou légales.** En Inde et au Maroc, deux pays où la réglementation apporte des restrictions aux emprunts étrangers effectués par les organisations à but non lucratif, les garanties ont facilité l'octroi de prêts locaux. La couverture de risque supplémentaire offerte

par les garanties a également aidé les banques à respecter les réglementations bancaires qui imposent une limite aux prêts non garantis.

Limites

- **Les prêts garantis ont été coûteux pour les IMF.** Les conditions étaient identiques à celles des prêts accordés aux petites et moyennes entreprises du pays : les taux d'intérêt étaient supérieurs au taux de base bancaires et les exigences en termes de garantie réelle (biens concrètement placés en garantie) sur les parts non garanties des prêts étaient élevées. Qui plus est, les IMF devaient payer des frais de garantie.
- **Les garants n'ont pas mesuré les coûts globaux liés à l'émission de garanties.** Le fait de garantir de petits prêts bancaires aux IMF exigeait des subventions rarement reconnues ou quantifiées. Les revenus tirés des frais perçus sur les petites transactions ne suffisaient pas à couvrir les coûts d'émission de la garantie. Pour les garants, il était également onéreux d'évaluer les IMF, surtout en l'absence d'une notation de risque fiable. En outre, les organismes garants devaient souvent fournir de nombreux services liés à la mise en place d'une opération de garantie du fait de l'inexpérience des prêteurs et des IMF. Si elles peuvent être justifiées par les avantages résultant de la garantie, de telles subventions doivent toutefois être quantifiées.
- **Les prêts dont le montant était supérieur à celui de la garantie nécessitaient généralement des garanties supplémentaires.** Dans de nombreux cas, les garanties n'ont pas amélioré la propension au risque des banques. Les IMF devaient nantir d'autres actifs réels pour couvrir la part non garantie du prêt (par ex. des terres, des liquidités, des titres ou des lettres de crédit).
- **Les prêts garantis ne représentaient qu'une faible part des actifs des IMF.** Les prêts garantis ne constituaient qu'une part relativement faible du montant total des actifs des IMF : moins de 5 % dans la plupart des transactions.

Les prêts garantis constituent-ils pour les IMF une stratégie efficace de financement ?

La plupart des garants considèrent que les garanties de crédit sont des réussites si les IMF finissent par pouvoir emprunter auprès des banques locales sans l'apport d'une garantie de crédit et à des conditions plus intéressantes que celles des prêts de détail. Les résultats sont mitigés. Les bénéfices que les IMF retirent des garanties sont étroitement liés à la nature et au degré de maturité des institutions elles-mêmes ainsi que des marchés sur lesquels elles opèrent.

Pour la plupart des IMF, les avantages étaient modestes : les prêts garantis ne constituaient qu'un faible pourcentage de leurs actifs et ils étaient onéreux. Certaines ont décidé de ne pas augmenter leur emprunt direct auprès des banques locales après l'échéance de la garantie. Au fil du temps, les IMF examinées dans le cadre de l'étude se sont tournées vers d'autres sources pour financer leur croissance, sauf sur les marchés où les banques ont délibérément mis en place une stratégie d'offre de crédit aux IMF.

L'analyse des transactions examinées dans le cadre de l'étude CGAP/USAID révèle que dans la grande majorité des marchés, et lorsque la mobilisation des dépôts est possible, les prêts bancaires commerciaux garantis ne constituent pas une source de financement significative à long terme pour les IMF au plan de croissance ambitieux. Toutefois, les garanties se sont révélées utiles pour les IMF de petite taille ne collectant pas de dépôts qui ne parviennent pas à attirer des capitaux suffisants sur les marchés de capitaux locaux ou internationaux et qui n'ont que peu de solutions pour financer leur croissance. Elles ont également ouvert la voie à des prêts ultérieurs, contribué à surmonter les obstacles réglementaires à l'encontre des sources de financement étrangères et facilité l'octroi de prêts en monnaie locale.

Bibliographie

Mark Fleming. 2007. « *Guaranteed Loans to Microfinance Institutions: How Do They Add Value?* ».

Note Focus n° 40. Washington D.C. : CGAP, janvier (existe en français sous le titre « Prêts garantis aux institutions de microfinance : quels avantages ? »).

Mai 2008

Toutes les publications du CGAP sont disponibles sur son site internet du CGAP : www.cgap.org.

CGAP
1818 H Street, NW
MSN P3-300
Washington, D.C.
20433 É.-U.

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

Adresse électronique :
cgap@worldbank.org

© CGAP, 2008

AUTEURS

Alexia Latortue et Jasmina Glisovic-Mézières, avec la contribution de Vanessa Ward