

**PROBLEMATIQUE DE FINANCEMENT DES
PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES PAR LES
INSTITUTIONS FINANCIERES DE LA VILLE DE
MATADI**

**PROBLEM OF FINANCING SMALL AND MEDIUM-
SIZED ENTERPRISES BY THE FINANCIAL
INSTITUTIONS OF THE CITY OF MATADI**

Eric vesta MAFUTA MBAMBI*
Institut Supérieur de Commerce de Matadi, République Démocratique
du Congo
Email: vestaericmafuta@gmail.com

Reçu : 02 /03/2021	Accepté :09/12/ 2021	Publié en ligne :30/12/2021
--------------------	----------------------	-----------------------------

Abstract: The main objective sought through this paper consists of a contribution to strategies for a new boost of dynamism to the activities of small and medium-sized enterprises in the DR Congo in general and those of the city of Matadi in particular through facilitation. This will have a positive ripple effect on the Congolese economy. The results of the investigation showed that the lack of information on the conditions to be fulfilled, the high interest rates, the absence of a significant collateral value and the lack of the minimum amount of money in the bank accounts of small and medium-sized enterprises at the level of financial institutions constitute the major problems of not easy access to their financing.

Keywords: bank credit, small and medium-sized enterprises

Résumé : L'objectif principal recherché à travers ce papier consiste en une contribution aux stratégies pour un nouvel élan de dynamisme aux activités des PME de la RD Congo en général et celles de la ville de Matadi en particulier de par la facilitation à l'accès au crédit. Ce qui aura un effet d'entraînement positif sur l'économie congolaise. Les résultats de l'enquête ont montré que le manque d'informations sur les conditions à remplir, les taux d'intérêts élevés, le manque d'une valeur importante de garantie et le manque du minimum d'argent dans les comptes bancaires des PME au niveau des institutions

* Auteur correspondant

financières constituent les problèmes majeurs de non accès facile à leur financement.

Mots clés : Crédit bancaire, Petite et Moyenne Entreprise

1- Introduction

En République Démocratique du Congo, dans le cadre de sa politique de développement économique et social, le gouvernement a mis l'accent sur la promotion et la protection de l'initiative privée. A ce titre, la PME a été identifiée comme l'un des piliers essentiels au développement en ce sens que les effets d'entraînement sur le reste de l'économie en termes de création d'emplois, de diversification de la production et d'utilisation des ressources productives sont réels.

Dans la pratique des affaires, une PME qui procède à un investissement commence par réunir des fonds propres, c'est-à-dire une épargne propre, ce qui constitue l'autofinancement. Lorsque cette capacité de financement est insuffisante par rapport au besoin de financement (cas fréquent), la différence est comblée par recours à l'emprunt. Le recours à l'emprunt constitue donc un mode de financement. (Bernard et Colli, 1975, p.192)

La difficulté des PME à accéder aux financements bancaires décrite partout en Afrique n'a pas épargné celles de la RDC. C'est pourquoi, consciente du rôle majeur que joue les PME dans l'économie du pays et préoccupée par la difficulté d'accès au financement et aux marchés publics, la RDC s'est engagée « ... à favoriser l'accès des PME au financement par la simplification des différentes procédures et conditions de fond y relatives en accord avec les institutions bancaires, » (Ministère de PMEA, 2006)

Au Kongo Central en général et la ville de Matadi en particulier, les PME éprouvent des difficultés pour financer leurs activités ordinaires. Le crédit bancaire n'y existe presque pas. Les lignes de crédits favorables qui sont fournis par les institutions de micro finance, les coopératives ou caisse d'épargne et de crédit ne répondent pas à tous les besoins des PME, tandis que les produits financiers sont encore chers, et donc pas suffisamment disponibles dans la mesure où ils exigent des garanties importantes à ces organisations.

D'autres formes de financement telles que le crédit-bail et crédit par commande qui constituent des besoins fortement exprimés par les PME ne sont pas encore répandues. Les institutions de micro finance, les caisses

d'épargne et de crédit ne disposent pas de fonds de garantie qui faciliteraient le financement des activités des PME (Kabongo, 2006, p.66) Cette situation délicate oblige les entrepreneurs à mobiliser ou à chercher le financement nécessaire pour la réalisation de leurs projets. Si les PME de la ville de Matadi ne peuvent trouver de financement dont elles ont besoins pour leurs projets, des idées brillantes peuvent être abandonnées en cours de route.

Ainsi, le crédit bancaire est donc incontournable pour les entreprises ou les PME de nos jours, les quelles sont souvent fragiles dans leur environnement très concurrentiel, avec des ressources limitées pour le démarrage, la relance ou le développement de leurs activités. (1)

Cependant, octroyer de crédit c'est croire en un projet, en une personne, et une réussite future, c'est aussi risquer de se tromper sur ces mêmes points. L'octroi de crédit constitue le métier de base d'un établissement de crédit et le risque qui en découle, notamment le risque de crédit, réside au cœur des préoccupations bancaires. (Deservigny et Zelenko, 2008, p.67)

En effet, les institutions financières sont toujours à la recherche de la combinaison optimale entre le degré de risque acceptable et les crédits à accorder en vue de détenir un portefeuille de crédit de qualité. Pour la plupart des institutions bancaires, le problème de financement ne se pose pas de la même façon selon qu'il s'agisse des grandes ou Petites et Moyennes Entreprises.

Pour y parvenir, l'on est amené à se demander : pourquoi est-il difficile pour les institutions bancaires, de financer les PME de la ville de Matadi ? Face à la réalité de la ville, de cette question principale découlent des questions spécifiques ci-après : Pourquoi à Matadi, les PME n'ont pas accès facile au financement bancaire ? Quelles sont les conditions à remplir par ces PME pour qu'elles soient financées par les institutions bancaires ? Quelles sont les perspectives d'avenir ?

Les hypothèses sont considérées comme des réponses provisoires auxquelles répond le chercheur au regard des questions qu'il s'est posées à la problématique. C'est dans ce sens que nous présumons ce qui suit :

H1 :Les conditions à remplir pour être financé par les institutions bancaires sont l'introduction du dossier et le projet d'investissement qui serait

(1). PIERRE, A., *Pour un management des risques orienté vers la protection et la création des valeurs*, in Revue

Française d'audit interne, P.43

suivie d'une étude de l'institution bancaire pour comparer le risque de non remboursement et la capacité de remboursement du futur emprunteur, avoir une garantie ou présenter une garantie au sein de cette structure bancaire,...

- H2 : le non accès facile des PME au financement bancaire est dû au manque d'informations sur les conditions à remplir ; les taux d'intérêts élevés et une valeur importante de garantie ; au manque du minimum d'argent dans le compte bancaire des PME au niveau de la banque ; au manque des ressources et au faible chiffre d'affaires...
- H3 : des stratégies managériales des gestionnaires des PME doivent être démisées pour trouver le financement auprès des institutions financières.

L'objectif principal recherché à travers cette article consiste en une contribution aux stratégies pour un nouvel élan de dynamisme aux activités des PME de la ville de Matadi en particulier et celles de la RDC en général par la facilitation à l'accès au crédit. Ce qui aura un effet d'entraînement positif sur l'économie congolaise. De manière spécifique, cette réflexion permet d'identifier les différents problèmes qui font que les PME ne trouvent pas facilement du financement auprès des institutions bancaires et de formuler une appréciation globale du financement des activités de PME par les institutions de crédit dans la ville portuaire de Matadi.

2- Système bancaire en RD Congo

En République Démocratique du Congo, le système bancaire est de type « ouvert », c'est-à-dire qu'aucune barrière n'est érigée à la participation totale ou partielle des privées étrangères dans le capital social des banques locales. Depuis 1957, le législateur national fait obligation à toutes les banques œuvrant comme succursales au Congo, de se constituer en sociétés de droit congolais. La concentration bancaire est un trait majeur du système congolais tant au plan économique que spatial. D'une part, il y a décomposition de l'ensemble des banques en deux sous ensemble hétérogène et inégaux (les « majors », qui drainent l'essentiel des dépôts et des crédits, et les autres banques de moindre importance). D'autre part, ces banques maintiennent une présentation plus marquée à Kinshasa et à Lubumbashi que dans le reste du pays.

Le système bancaire congolais est techniquement faible et tourné vers l'extérieur. Cette situation fait que, sur le plan opérationnel, les banques

commerciales s'accrochent plus aux techniques liées aux opérations d'import-export. L'importance accordée au commerce extérieur constitue une faiblesse structurelle qui ne met pas le secteur bancaire à l'abri des soubresauts de la conjoncture économique.

3- Crédit bancaire

Le mot « crédit » a la même étymologie que le mot « croire » (en latin « credo », je crois, j'ai confiance) ; c'est donc une activité qui repose sur la confiance, celle que le prêteur accorde à l'emprunteur de qui il attend le remboursement du prêt (2). Le métier de banque consiste à faire circuler une matière : l'argent, acheté et/ou prêté aux clients à travers l'octroi de crédits. Le crédit bancaire est en général l'opération par laquelle, la banque met une somme déterminée à la disposition d'un tiers, moyennant l'engagement pris par ce dernier, de payer au banquier les intérêts convenus et de lui restituer à l'époque fixée pour le remboursement, une somme équivalente à celui qui lui a été fournie.

3-1. Définition du crédit

Pour Dutailis (1967) « faire crédit, c'est faire confiance, mais c'est aussi donner librement la disposition affective et immédiate d'un bien réel ou d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien ou un bien équivalent vous sera restitué dans un certain délai, le plus souvent avec rémunération du service rendu et du danger couru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de ce service ».

Pruchaud (1960), quant à lui, dit que « le crédit bancaire est en général l'opération par laquelle la banque met une somme déterminée à la disposition d'un tiers appelé emprunteur moyennant l'engagement pris par ce dernier de payer au banquier les intérêts convenus et de lui restituer à l'époque fixée pour le remboursement, une somme équivalente à celle qui lui a été fournie ».

Pour Bernard et Colli (1965), « le crédit est un acte de confiance comportant l'échange de deux prestations dissociées dans le temps, biens ou moyens de paiement contre promesse ou perspective de paiement ou de remboursement ».

Des trois définitions ci-haut reprises, nous déduisons principalement trois notions inséparables dans l'octroi des crédits. Il s'agit entre autres de la confiance qui doit exister entre les parties contractantes, et à cela

(2). EFOMI., Notes de cours d'Economie monétaire, G3 Economie, 2009-2010, inédit.

s'ajoute le facteur temps qui est extrêmement important dans ce genre d'opération. Enfin, le crédit ne peut pas se séparer du risque.

3-2. Les éléments du crédit bancaire

Le terme crédit vient du latin « credere » c'est-à-dire faire confiance. Cette notion est nécessaire pour qu'une opération de crédit soit possible. Du côté de la banque, cette confiance à l'égard de son client se manifeste par les avances de fonds, l'exécution des ordres donnés et l'indication des renseignements favorables. Le client de son côté, doit être convaincu que la banque ne lui retirera pas son appui au moment où il en a besoin et qu'elle fera un usage strictement confidentiel des renseignements sur son bilan et la marche de son entreprise. (Jacques, 1993, p.89)

La confiance est la base principale du crédit. Le banquier croit au remboursement ultérieur de ses avances ou de l'accomplissement de ses obligations par son client, dans le cas de crédit par signature qui, potentiellement, peut déboucher sur un crédit de décaissement. Il y a un autre élément que celui d'ordre psychologique (confiance, qui doit être pris en considération). C'est le temps, ou le délai fixé pour le remboursement par le client des avances lui consenties ou des obligations qu'il doit prêter dans le cadre d'un crédit de signature du banquier. Ce second facteur influe directement sur celui qui précède. Plus le délai demandé est long, plus le prêteur pourra craindre que l'opération ne se liquide pas normalement, et plus il se méfiera.

Le risque, quant à lui est aussi un élément déterminant toute opération de crédit. Il est de deux degrés : d'un côté, il y a le risque d'immobilisation qui consiste dans le retard pour le client à rembourser son crédit. De l'autre côté, il y a le risque d'insolvabilité qui consiste en la perte définitive d'une créance. En gestion de la défaillance, ce risque aussi connu comme le risque de la défaillance, est lié à l'incapacité du client de respecter les termes du contrat de prêt.

3-3. Caractéristiques et types du crédit

Le crédit englobe toutes formes de mise à la disposition d'argent, que ce soit sous la forme de contrats, de prêts bancaires, ou de délais de paiement d'un fournisseur à un client. Il possède plusieurs caractéristiques. Ces caractéristiques se distinguent à l'étape de l'octroi du crédit, et à celle de remboursement.

- A l'octroi du crédit

A ce niveau, le crédit est caractérisé par son objet, son montant, sa durée et son taux d'intérêt.

- L'objet du crédit est la raison pour laquelle l'emprunteur demande un crédit. Le crédit peut être le financement de tout ou partie d'un bien mobilier ou immobilier par exemple ;
 - Le montant du crédit désigne le capital emprunté ;
 - La durée du crédit peut être à court, moyen ou long terme ;
 - Le taux d'intérêt est le pourcentage calculé sur le montant emprunté, destiné à la rémunération de l'organisme prêteur, notamment la banque. Ainsi l'emprunteur rembourse en plus du montant initial du crédit, une somme d'argent qui s'ajoute à celui-ci, représentant l'intérêt. L'intérêt permet à la banque de gérer les crédits qu'elle octroie. Il permet aussi de réaliser un profit. Le taux d'intérêt est toujours compris entre deux taux : un minima, le taux de référence de la banque centrale, et un maxima, le taux d'usure légalement fixé par la banque centrale. Il peut être un taux fixe (c'est le taux décidé au début du contrat, il est valable pour toute la durée du prêt), variable mais avec des limitations pour éviter que le taux d'intérêt dérive vers des montants où l'emprunteur ne serait plus solvable.
- Les modalités de remboursement

Le remboursement du capital que le prêteur a mis à la disposition de l'emprunteur, et des intérêts. A cet effet, le prêteur doit remettre à l'emprunteur un tableau d'amortissement dûment rempli par le client. Il s'agit 'un document récapitulatif des caractéristiques du prêt (taux d'intérêt, durée, montant, méthode d'amortissement du capital, etc.). il peut prendre plusieurs formes.

Les modalités de remboursement peuvent être aménagées selon des spécificités contractuelles. En effet, les échéances de paiement peuvent être mensuelles, trimestrielles, semestrielles ou annuelles. Le mode d'amortissement peut être constant, à annuités constantes, ou remboursables « infinie ».

Stuart (1967), classe les différents types de crédits en fonction de certains critères notamment la durée, le degré de libéralité des banques, l'objet, la forme et d'après l'origine des crédits. Selon ce critère, on distingue :

- Les crédits à court terme ;
- Les crédits à moyen terme ;
- Les crédits à long terme.

4- Petite et Moyenne Entreprise

Si le monde politique s'accorde aujourd'hui à penser qu'il faut soutenir, aider et encourager le développement des P.M.E. au sein de l'économie et si le débat politique s'oriente davantage vers le « comment » que vers le « pourquoi », il convient néanmoins de disposer d'une définition opérationnelle de la Petite et Moyenne Entreprise pour l'application de différents programmes gouvernementaux. Il est admis un peu par tous les chercheurs en l'occurrence Ndjanyou (2001), qu'il n'est pas aisé de définir la P.M.E tant l'hétérogénéité des entreprises qui constituent cette catégorie est grande. Ainsi, il est difficile de donner une définition classique de la P.M.E, car il y a autant des définitions qu'il y a de pays. Raison pour laquelle l'on recourt à un ensemble des critères pour définir ou mieux circonscrire la notion des P.M.E. En effet, les scientifiques et les pouvoirs publics s'intéressent à bien circonscrire ce concept en tenant compte des critères quantitatifs et qualitatifs.

Les critères quantitatifs utilisés s'efforcent principalement de cerner l'aspect dimension de l'entreprise en privilégiant l'un ou l'autre aspect représentatif de la taille. Parmi ces critères, nous trouvons soit à titre unique, soit combinés les indicateurs suivants : le profit brut, la valeur ajoutée, le profit net unitaire, le capital, le patrimoine net, la capacité de personnes employées, le chiffre d'affaires, la part du marché, les investissements, les surfaces occupées, les bénéfices, le degré d'association entre propriétaire et pouvoir, le rayon d'activité géographique, l'énergie consommée pour produire etc. Cependant, l'approche qualitative rejoint plus la réalité socio-économique par son caractère descriptif. Les différentes définitions qualitatives de la PME mettent toutes l'accent à des degrés divers, sur les éléments distinctifs et caractéristiques d'une PME. Elles correspondent à une approche de contingence à la quelle selon, Wtterwulghe (1998), on ne peut échapper. Parmi les critères qualitatifs des PME existant, on peut citer: une gestion indépendante et personnalisée de l'entreprise, l'appartenance de l'entreprise à un ou plusieurs entrepreneurs indépendants, une part de marché relativement restreinte, pas de position dominante sur le marché. En République Démocratique du Congo, la loi n°73 /011 du 5 janvier 1973 instituant le régime d'agrément des P.M.E stipule dans son Art 3 que sont considérées comme P.M.E «Les entreprises industrielles, agricoles, artisanales et commerciales qui sont, soit la propriété des

personnes physiques ou morales de nationalité congolaise, soit des sociétés congolaises dont le capital est détenu uniquement par des personnes physiques ou morales congolaises où le chef d'entreprises est obligé d'assurer lui-même directement toutes les fonctions qui, dans une grande entreprise doivent être remplies par un directeur commercial, financier, de production et un directeur du personnel » (Kintambu, 2004). Au sens de la charte, la PME est toute unité économique dont la propriété revient à une ou plusieurs personnes physiques ou morales qui présentent les caractéristiques suivantes :

- ✓ Nombre d'emplois permanents de 1(un) à 200(deux cents) personnel annuel ;
- ✓ Chiffre d'affaires, hors taxes, compris entre 1(un) et 400 000 USD (quatre cent mille) ;
- ✓ Valeur des investissements nécessaires mis en place pour les activités de l'entreprise inférieure ou égale à 350 000USD ;
- ✓ Mode de gestion concentré.

On peut résumer la classification des PME selon la charte de la RD Congo dans le tableau suivant :

Tableau N°1 : Classification des PME Congolaises

Types d'entreprises	Nombre d'employés	Chiffre d'affaires en USD	Valeur d'investissement en USD	Mode de gestion
Micro entreprise	1 à 5 employés	1 à 10.000	< 10.000	Concentrée
Petite entreprise	6 à 50 employés	10.001 à 50.000	10.001 à 150.000	Concentrée
Moyenne entreprise	51 à 200 employés	50.001 à 400.000	150.001 à 350.000	Plus au moins ouvert à la décentralisation

Source : Construction de l'auteur

Par ailleurs, l'ordonnance-loi n° 13/006 du 23 février 2013 portant régime fiscal applicable aux entreprises de petite taille en matière d'impôt sur les bénéfices et profits subdivise les PME Congolaises en deux catégories, à savoir : la Micro Entreprise et la Petite Entreprise. La Micro Entreprise est toute entreprise qui réalise un chiffre d'affaires annuel ne dépassant pas 10 000 000,00 de Francs Congolais. La Petite Entreprise est celle qui réalise un chiffre d'affaires annuel supérieur à 10 000 000,00 de Francs Congolais et inférieur à 80 000 000,00 de Francs Congolais.

5- Méthodologie de l'étude empirique

5-1. Méthodes et techniques

5-1-1. Collecte des données

Notre étude est réalisée sur un échantillon de PME. En effet, n'ayant pas des statistiques fiables sur l'effectif officiel, nous nous sommes proposés de soumettre à notre questionnaire soixante (60) PME de la ville de Matadi et ayant acceptées d'y répondre. Il s'agit donc d'un échantillon de convenance. Ces Petites et Moyennes Entreprises exerçant dans trois (3) secteurs différents (commerce, service et industrie et artisanat) ; sont, dans leur grande partie, privées c'est-à-dire à caractère individuel. De même, la majorité des PME enquêtées évoluent dans le secteur commercial et par référence à la date de création, ces organisations sont dans la majorité ancienne ; leur âge dépasse quatre(4) ans d'existence. Durant notre enquête, nous avons aussi eu des entretiens (interviews) avec des préposés aux opérations de crédit de trois institutions financières de la place (TRUST MERCHANT BANK, RAWBANK et FINCA).

5-1-2. Participants

Nous avons remis en mains propres un questionnaire à chaque responsable de la PME de notre échantillon. Nous avons distribués(60) protocoles soit 100% et en avons récupéré (60) soit 100%. Pour réaliser notre analyse, nous avons procédé au dépouillement des résultats. L'enquête a porté donc sur (60) soixante PME de la ville portuaire de Matadi, choisies de manière aléatoire. Le critère de sélection de la PME enquêtée était principalement la viabilité de l'entreprise, appréciée par le niveau de l'organisation et la tenue de la comptabilité ainsi que la taille de l'entreprise évaluée par le niveau du chiffre d'affaires.

5-2. Profils des dirigeants et PME enquêtées

Tableau N°2 : Profil des entrepreneurs dirigeants des PME enquêtées

Profil des entrepreneurs dirigeants des PME enquêtées de Matadi		ni	%
Sexe	Masculin	35	58,33
	Féminin	25	41,67
	Total	60	100
Etat - civil	Célibataire	11	18,67
	Marié	41	68,33
	Veuf (ve)	7	11,67
	Divorcé	1	1,67
	Total	60	100
Niveau d'étude	Primaire	3	5
	Secondaire	22	36,67
	Supérieur/universitaire	35	58,33
	Total	60	100
Age moyen des entrepreneurs enquêtés	44 ans		

Source : Notre enquête

Les PME enquêtées de la ville portuaire de Matadi sont des entreprises dirigées par la grande majorité, soit 58,33% d'entrepreneurs du genre masculin avec un état matrimonial marié (soit 68,33%). Le niveau de formation de la plupart des propriétaires-dirigeants enquêtés est du supérieur. Il découle de notre enquête que peu d'entrepreneurs, soit 36,67% ont un niveau d'études secondaire. L'âge moyen de nos enquêtés est de 44 ans.

Tableau N° 3 : Profil des PME enquêtées

Année de création des PME enquêtées	ni		%	Secteur d'activité	ni	%	Chiffre d'affaires annuel moyen en FC	ni	%
				2500000-5000000	15	25			
1995-2000	3		5	Service	9	15	5000000-10000000	6	10

Source : Notre enquête

PROBLEMATIQUE DE FINANCEMENT DES
 PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES
 PAR LES INSTITUTIONS FINANCIERES DE
 LA VILLE DE MATADI

2000-2005	8		13,33				10000000-25000000	8	13,33
2005-2010	19		31,67	Industrie et artisanat	16	26,67	25000000-80000000	9	15,17
2010-2015	25		41,67						
Total	60		100	Total	60	100	Total	60	100

Il découle de notre enquête que la majorité des PME sous examen, soit 41,67%, virent les jours pendant la période 2010-2015, contre 31,67% des PME qui ont été créées pendant la période 2005-2010. Il ressort aussi de cette enquête que, les PME de Matadi évoluent en majorité dans le secteur commercial soit 58,33% contre 26,67% qui œuvrent dans l'industrie et 15% dans le secteur de service. Ceci nous pousse donc à dire que le secteur de prédilection des PME Matadiennes est le commerce confirmant ainsi le résultat d'une étude menée par Mafutambambi (2017), les secteurs de prédilection des PME dans la ville portuaire de Matadi sont davantage le commerce et le service. Le chiffre d'affaires annuel moyen de toutes les PME enquêtées de la ville portuaire de Matadi est de 12.537.500 F.C.

6- Problématique de financement des Petites et Moyennes Entreprises par les institutions bancaires de la ville de Matadi

L'interprétation et l'analyse des résultats de l'enquête effectuée sur le terrain représentent les derniers aspects à effectuer pour toute recherche. Partant du principe que tout travail de recherche n'aura un sens que si les propositions exploratoires et hypothèses de la recherche sont mises en œuvre et validées. Nous expliquons les raisons qui font que les PME de la ville de Matadi éprouvent des difficultés pour accéder au financement bancaire. A ce niveau, notre objectif est celui de présenter et d'analyser les données fournies par les dirigeants ou propriétaires des entreprises enquêtées.

D'une part, nous allons chercher à identifier les différents problèmes qui font que les PME ne trouvent pas facilement du financement auprès des institutions bancaires et d'autre part, de formuler une appréciation globale du financement des activités de PME par les institutions de crédit dans la ville portuaire de Matadi et ce en vue de porter des éléments de réponse aux questions ou préoccupations soulevées au niveau de la problématique.

Tableau N° 4 : Source de financement des PME enquêtées

Source de financement	ni	%
Fond propres	45	75
crédit bancaire	1	1,67
Entourage	14	23,33
Total	60	100

Source : Notre enquête

La lecture de ce tableau montre que la plus grande partie ou la majorité des PME se finance par fonds propres (75% des entreprises enquêtées) et ce mode de financement représente les réponses de 45 PME. Ensuite, l'entourage (famille, proches) vient en deuxième position, soit 23,33% des entreprises de notre échantillon déclarent avoir pour source de financement l'entourage et cette source représente les réponses de 14 PME. A contrario, une seule entreprise déclare avoir pour source de financement le crédit bancaire (1,67%) c'est-à-dire que cette entreprise, pour obtenir le financement, elle a obtenu un emprunt auprès d'une banque.

Tableau N° 5: Connaissance du crédit bancaire par les PME enquêtées

Connaissance du crédit	ni	%
Oui	59	98,33
Non	1	1,67
Total	60	100

Source : Notre enquête

D'après l'étude effectuée sur le terrain et comme nous pouvons le constater dans le tableau ci-dessus, sur les 60 PME enquêtées, la quasi-totalité soit 98,33% ont déjà entendu parlé du crédit bancaire tandis que un individu soit 1,67% a déclaré n'avoir jamais entendu parler de crédit bancaire.

Tableau N° 6 : Sollicitation du crédit bancaire par les PME enquêtées

Sollicitation du crédit	ni	%
Oui	35	58,33
Non	25	41,67
Total	60	100

Source : Notre enquête

A la question de savoir si les PME sollicitent le financement bancaire, le tableau ci-haut fait ressortir que, 35 PME du total des entreprises de notre échantillon ont déjà sollicité un financement bancaire soit 58,33% et que

25 Petites et Moyennes Entreprises soit 41,67% des PME enquêtées déclarent n'avoir pas sollicité du crédit bancaire et c'est à cause de certaines raisons qu'elles avancent ou poussent et que nous avons jugé pertinentes dans le cadre de notre étude. Ainsi, le tableau qui suit met en évidence les raisons de non-sollicitation du crédit bancaire par certaines de ces organisations.

Tableau N° 7: répartition des PME enquêtées selon les raisons de non sollicitation du crédit bancaire

Raison	ni	%
Problème de remboursement	4	16
Faible profit	5	20
Manque de motivation	10	40
Problème de garantie	6	24
Total	25	100

Source : Notre enquête

Sur le total des entreprises ayant avancé des raisons de non-sollicitation du crédit bancaire, 40% des entreprises justifient la situation par le fait du manque de motivation. Ensuite, 24% du total des entreprises pensent que c'est à cause des problèmes de garantie. 20% des entreprises enquêtées et ayant répondu à cette question, justifieraient la non-sollicitation du crédit suite au faible chiffre d'affaires et enfin, 16% des entreprises enquêtées disent que c'est à cause des problèmes de remboursement.

Tableau N° 8 : répartition des PME enquêtées selon la facilité d'obtention du crédit bancaire

Facilité d'obtention du crédit	ni	%
Oui	14	40
Non	21	60
Total	35	100

Source : Notre enquête

Sur le total des entreprises ayant avoué avoir déjà sollicité un financement bancaire, la majorité soit 60% de ces entreprises disent ne l'avoir pas facilement obtenu contre 40% de ces entreprises qui pensent quant à elles avoir eu accès facile à ce financement. Comme nous pouvons le constater, dans le contexte actuel, les PME de la ville de

Matadi ont donc du mal à être financées par les institutions financières bancaires.

Tableau N° 9 : répartition des PME enquêtées suivant les problèmes de non accès facile au crédit bancaire

Difficultés ou problèmes	ni	%
Manque d'informations sur les conditions à remplir	5	23,81
Problème de garantie	4	19,05
Faible chiffre d'affaires	3	14,28
Taux d'intérêt élevé	5	23,81
Manque du minimum d'argent dans le compte bancaire de PME au niveau de la banque	4	19,05
Total	21	100

Source : Notre enquête

Comme nous pouvons le constater à travers les informations fournies par le tableau ci-dessus, les PME rencontrent plusieurs problèmes dans l'obtention du financement bancaire. A travers ce tableau, nous remarquons que le manque d'informations sur les conditions à remplir et les taux d'intérêt élevés viennent en première position en ce qui concerne ces problèmes soit 23,81% pour chacune des cas des responsables des entreprises enquêtées et avouant avoir des difficultés dans l'obtention du crédit bancaire. Cependant, 19,05% du total de ces responsables des PME pensent que le problème de non accès facile au crédit bancaire est dû à la garantie et au manque du minimum d'argent dans le compte au niveau de la banque. En fin, 14,28% des responsables pensent que c'est le faible chiffre d'affaires qui est à la base de ce non accès.

**Tableau N° 10: répartition des PME enquêtées suivant les suggestions
 faites pour l'accès facile au financement**

Suggestions	ni	%
Développement de stratégies managériales dans le chef des responsables des PME	27	45
Baisse des taux d'intérêt	28	46,67
Simplification des procédures	5	8,33
Total	60	100

Source : Notre enquête

Etant donné les résultats obtenus dans le tableau précédent qui ont montré les difficultés qu'éprouvent les dirigeants des PME enquêtées pour accéder au crédit bancaire, le tableau ci-dessus met en exergue les différentes dispositions ou stratégies à mettre en place et ce en vue de l'accès facile au financement bancaire des PME. En première position, les dirigeants des PME sont pour la réduction des taux d'intérêt (46,67% des PME enquêtées). Ensuite, vient le développement des stratégies managériales dans le chef des dirigeants des PME (45% des entreprises enquêtées). En fin, certains autres dirigeants des PME (5% des PME enquêtées) voudront quant à eux à ce qu'il ait simplification des procédures (8,33% des PME enquêtées).

7- Conclusion

En réalisant cette étude, notre objectif consistait en une contribution aux stratégies pour un nouvel élan de dynamisme aux activités des PME de la ville de Matadi en particulier et celles de la RDC en général par la facilitation à l'accès au crédit bancaire. Pour atteindre cet objectif, nous avons mené une enquête.

Ainsi, la synthèse des résultats, nous renseignent ce que : 58,33% des entreprises ayant fait l'objet de l'enquête ont déjà sollicité un financement bancaire et 41,67% ont déclaré n'avoir pas sollicité du crédit bancaire et c'est à cause de certaines raisons qu'elles ont avancé, 40% de ces entreprises justifient la situation par le fait du manque de motivation, 24% des entreprises ont pensé quant à elles que c'est à cause des problème de garantie, 20% suite au faible chiffre d'affaires et 16% à cause des problèmes de remboursement. Sur le total des entreprises ayant avoué avoir déjà sollicité un financement bancaire, la majorité soit 60%

de ces entreprises ont dit ne l'avoir pas facilement obtenu contre 40% qui ont pensé quant à elles avoir eu accès facile à ce financement. Pour ce qui est des difficultés rencontrées dans l'obtention du financement bancaire, nous avons remarqué que le manque d'informations sur les conditions à remplir et les taux d'intérêt élevés sont en première position soit 23,81% pour chacune des cas des entreprises enquêtées et avouant avoir des difficultés dans l'obtention du crédit bancaire, 19,05% ont pensé que cela est dû à la garantie et au manque du minimum d'argent dans le compte au niveau de la banque et 14,28% des responsables ont déclaré que c'est le faible chiffre d'affaires qui est à la base de ce non accès.

De ce qui précède, nous pouvons donc tirer un enseignement majeur est que le manque d'information sur les conditions à remplir ; les taux d'intérêts élevés ; manque d'une valeur importante de garantie et le manque du minimum d'argent dans le compte bancaire des PME au niveau de la banque constituent les problèmes majeurs de non leur accès facile au crédit bancaire. Ce qui nous amène à confirmer nos hypothèses de départ.

Par ailleurs, grâce aux interviews réalisées, il nous été révélé que les conditions à remplir par les PME pour bénéficier facilement le crédit bancaire sont les suivantes:

- l'introduction du dossier et le projet d'investissement qui serait suivi d'une étude de l'institution financière bancaire sollicitée en vue de comparer le risque de non remboursement et la capacité de remboursement ;
- être un client habituel de la banque au moins une année, c'est-à-dire le souscripteur épargne pendant six (6) mois ou douze (12) mois ou encore plus..., au bout, cette épargne est bloquée et commencera à produire l'intérêt et c'est à ce titre que les PME pourront bénéficier jusqu'à 200 % de l'épargne bloquée ou soit présenter la garantie que la banque va apprécier.

Au regard des résultats obtenus, nous suggérons :

- **A l'Etat :** de promouvoir une bonne politique pour l'encadrement des PME de la ville portuaire de Matadi en particulier et de la RDC en général en améliorant notamment le climat des affaires.

- **Aux institutions financières bancaires de :** de Sensibiliser et ou former les responsables des PME sur la présentation

des bons projets d'investissement, baisser leurs taux d'intérêt, améliorer la compétitivité des PME, simplifier les procédures...

- **Aux PME : de mettre en place** une série de stratégies managériales, telles que : recruter les travailleurs qualifiés en matière de la gestion des finances, de stocks et de ressources humaines, chercher à épargner durant au moins 1 an ou plus avec une banque au choix, bien tenir la comptabilité....

Bibliographie

1. BERNARD V. et COLLI, *Vocabulaire économique et financier*, Du seuil, 1976.
2. BERNARD V. et COLLI JC., « Les crédits bancaires aux entreprises », in *Revue bancaire*, 1965.
3. DESERVIGNY A. et ZELENKO I., *Le risque de crédit*, Dunod, Paris, 2008.
4. DUTAILLIS P., *Le risque de crédit bancaire*, Scientifique Riber, Paris, 1967.
5. JACQUES F., *Opération de banque*, Dalloz, Paris, 1993.
6. KABONGO J.D., *stratégie d'appui au développement des PME et PA le long des chaines de valeurs agricoles au Kongo central*, Matadi, décembre 2017.
7. KINTAMBU MAFUKU E., *La problématique de financement de la Micro entreprise en République Démocratique du Congo*, 2004.
8. MAFUTA MBAMBI E., « *Attitude des PME/PMI Congolaises face à la fiscalité et à leur propre croissance* » in *Psychologie et société nouvelle*, Centre Africain de Recherche et d'Actions Sociales, Université de Kinshasa, vol. XVI, n°4, quatrième trimestre, 2017, pp.143-152.
9. Ministère de PMEA, *La charte des PMEA*, Kinshasa, mars 2006.
10. NDJANYOU L., *L'incertitude et financement bancaire de la PME Camerounaise*, Ceraf, université Dschang, Cameroun, 2001.
11. PIERRE A, « *Pour un management des risques orientés vers la protection et la création des valeurs* », in *Revue Française d'audit interne*.
12. PRUCHAUD J., *Evolution des techniques bancaires*, Scientifique Riber, Paris, 1960.
13. STUART J., *Le crédit dans l'économie*, PUF, Paris, 1967.

14. WITTERWULGHE, *La PME : une entreprise humaine*, De Boeck, Bruxelles, 1998.