



GSJ: Volume 12, Issue 2, February 2024, Online: ISSN 2320-9186

[www.globalscientificjournal.com](http://www.globalscientificjournal.com)

**PROBLEMATIQUE D'ACCOMPAGNEMENT DU DEVELOPPEMENT DES PETITES  
ET MOYENNES ENTREPRISES (PME) PAR LES INTERMEDIAIRES FINANCIERS  
(IF) A KISANGANI EN RDC**

---

**Christophe Lisungi Baluola**

christophelisungi2@gmail.com

Assistant au Département des Langues et Affaires

Université de Kisangani, DR

Congo

**Résumé**

Notre recherche part du constat selon lequel l'accompagnement des Petites et Moyennes Entreprises (PME) par les Intermédiaires Financiers (IF) pose à la fois le problème de quantité et de qualité à Kisangani en RDC. Ce problème se justifie par le faible niveau de financement des PME par les IF et par le faible impact de crédits octroyés par les IF sur le développement des PME. Ainsi, notre analyse se propose à connaître les facteurs explicatifs du faible niveau d'accompagnement des PME et du faible impact de crédits des IF sur le développement des PME à Kisangani. Pour ce faire, deux points structurent notre réflexion. Le premier revient d'une part, sur l'analyse de rationnement de crédit comme fondement théorique explicatif de l'exclusion des PME aux ressources des IF ; et sur l'analyse des relations de clientèle comme solution au problème de rationnement du crédit que subissent les PME, d'autre part. Le second point est axé sur l'analyse des données et la discussion des résultats.

**Abstract**

*Our research starts from the observation that the support of Small and Medium Enterprises (SMEs) by Financial Intermediaries (FIs) poses both the problem of quantity and quality in Kisangani in the DRC. This problem is justified by the level of financing of SMEs by FIs and the low impact of credits granted by FIs on the development of SMEs. Thus, our analysis aims to understand the explanatory factors of the low level of support of FI credits on the development of SMEs in Kisangani. To do this, two points structure our reflection. The first returns, on the one hand, to the analysis of credit rationing as a theoretical basis explaining the exclusion of SMEs from the resources of FIs, and to the analysis of customer relations as a solution to the problem*

*of credit rationing suffered by SMEs, on the other hand. The second point focuses on data analysis and discussion of results.*

*Keywords : Supporting the development of Small and Medium Enterprises, Financial Intermediaries, Credit rationing for SMEs, Customer relations as a solution to credit rationing.*

## **Introduction**

Dans plusieurs économies du monde, les PME contribuent dans la création de richesses, en général, et dans la survie des populations pauvres, en particulier. Dans ces économies, les PME constituent la colonne vertébrale et un soutien réel pour à la réduction du chômage et la création d'emplois tant dans les pays du nord que dans ceux du sud. Bien que la contribution des PME soit reconnue par les gouvernements à travers le monde, cette catégorie de producteurs de richesses sont souvent dépourvues des moyens financiers, matériels, techniques, etc. pour assurer leur développement, adapter ou innover leurs activités. La solution pour cette catégorie de producteur tout comme pour leurs homologues de grande taille, est le recours au financement des IF qui investissent dans l'industrie d'accompagnement entrepreneurial. Cependant, bien que l'accompagnement entrepreneurial au travers les ressources financières, techniques, des IF soit considéré comme solution au problème de l'insuffisance de fonds des PME, le présent article part du constat fait à la suite des auteurs s'intéressant à cette question, que les PME accèdent difficilement au financement des IF. De ce constat, la présente réflexion se préoccupe de répondre aux questions suivantes : Comment les IF perçoivent-ils le financement des PME ? Sur quels critères les IF financent-ils les PME ? Qu'est qui explique l'exclusion que subissent les PME aux ressources des IF ? Comment faire pour diminuer ou arrêter cette discrimination ? Comment se caractérise l'industrie d'accompagnement du développement des PME par les IF à Kisangani ?

Subsidiairement à ce questionnement, la présente analyse est développée autour de deux points. Le premier point revient sur le cadre théorique de l'étude, lequel cadre aborde au premier lieu quelques contributions antérieures portant sur la problématique sous-examen, et au second lieu, nous sommes appesanti, d'une part, sur l'analyse de rationnement de crédit comme fondement théorique explicatif de l'exclusion des PME aux ressources des IF ; et sur l'analyse des relations de clientèle comme solution au problème de rationnement du crédit que subissent les PME de la part des IF, d'autre part. Le second point été axé sur l'analyse des données et la discussion des résultats.

### **1. Cadre théorique de l'étude**

#### **1.1. L'insolvabilité comme facteur d'exclusion des PME au financement des IF**

### 1.1.1. Notions

D'après Maria Psillaki, Latapses (1996),<sup>1</sup> l'industrie d'accompagnement entrepreneurial regroupe principalement deux catégories des agents ayant des intérêts distincts. L'emprunteur est concerné par la rentabilité des capitaux empruntés, tandis que le prêteur l'est par la solvabilité du premier. De plus, le marché du crédit est caractérisé par une asymétrie d'information entre les agents. Dès lors que l'imperfection de l'information est prise en compte, il devient impossible pour le prêteur de déterminer la qualité de l'emprunteur (la qualité du projet financé), ou impossible ou très coûteux de surveiller les actions d'un agent. Pour Akerlof (1970, cité par Maria Psillaki, Latapses),<sup>2</sup> l'imperfection de l'information à laquelle font face les prêteurs exerce une influence sur le marché du crédit. Par conséquent, à partir du moment où les effets de sélection adverse (changement de la qualité moyenne des demandeurs) et de risque moral (les demandeurs entreprennent des projets plus risqués) sont présents sur le marché du crédit, les changements de prix affectent la qualité moyenne des projets d'investissement des entrepreneurs (Stiglitz 1987, Stiglitz et Weiss 1981, Levratto 1992).<sup>3</sup>

Cependant, en matière d'octroi de crédit, le problème de sélection adverse est essentiel. Entre une banque et ses clients existe une asymétrie d'information initiale relative, par exemple, au risque du projet à financer. Dans ce cas, les actions prises par les IF les moins informés peuvent avoir des effets non désirés, dès lors qu'elles peuvent affecter de façon contraire (adverse) la qualité des emprunteurs potentiels (corrélation entre la qualité des emprunteurs et le prix du marché, ce qui fait que tout changement de taux d'intérêt affecte la probabilité de défaillance de l'emprunteur et cela peut empêcher le marché de se solder). Tous ces effets impliquent l'existence d'un taux d'intérêt « optimal » pour la banque ou l'IF qui peut être « visqueux », voire rigide, même dans le cas d'un excès de demande.<sup>4</sup> En effet, comparativement aux GE, Psillaki indique que les PME présentent des caractéristiques qui leur sont propres et qui ne font qu'accroître l'effet de sélection adverse. Celle-ci sont liées au fait que la durée de vie est beaucoup plus brève chez la PME, que ce sont souvent des entreprises sous-qualifiées, qui présentent une structure interne différente de celle des GE et, finalement, qui ont souvent un poids faible dans l'espace concurrentiel. Ainsi, voyons avec Psillaki comment, d'une part ces points interdépendants expliquent la fragilité des PME et, par conséquent, leur risque de défaillance ; et comment se traduit théoriquement le risque dans le financement des PME.

### 1.1.2. Spécificité des PME et risque de défaillance

---

<sup>1</sup> PSILLAKI MARIA, LATAPSES, « Rationnement du crédit et PME : Une tentative de mise en relation », *In Revue internationale PME*, Vol. , n°1996, pp. 67-89.

<sup>2</sup> Psillaki, M., *Op.cit* p.71.*Ibid.*

<sup>3</sup> *Ibid.*

<sup>4</sup> *Ibid.*

Maria Psillaki, Latapses (1996),<sup>5</sup> souligne que malgré le fait que les PME présentent un taux de « natalité » supérieur à celui des GE, elles affichent également un taux de « mortalité » aussi élevé par rapport aux GE. Un taux de « mortalité » qui est souvent la conséquence de l'insuffisance de fonds propres des PME. Cette situation explique la réticence des IF, en général et, des banques, en particulier, en ce qui concerne le financement des PME, parce que le risque de non-remboursement d'un crédit à moyen et long terme est grand, étant donné qu'une PME peut disparaître en quelques semaines sous les coups d'une crise de trésorerie, par exemple, indique cet auteur. Par contre, Paraque (1992),<sup>6</sup> note bien que le financement des PME soit considéré comme plus risqué que celui des GE, ce facteur leur permet d'obtenir des rentabilités supérieures, ou du moins comparables, à celles des GE et de bénéficier d'un effet de levier positif. Cependant, Maria Psillaki, Latapses (1996),<sup>7</sup> indiquent que l'étendue de leur endettement les fragilise du fait des prélèvements financiers qu'il requiert, compte tenu des taux d'intérêts plus élevés assumés en général par les PME.

Pisillaki (1996) mentionne que la structure interne et l'organisation des PME peut être un facteur favorable à l'augmentation de la sélection adverse. Souvent le cycle de décision stratégique, où l'horizon temporel de la PME ne répond pas à une politique de long terme, est axé sur la réaction plutôt que sur l'anticipation.<sup>8</sup> Cet argument rencontre celui avancé en 1994 par Julien qui note que les PME emploient peu de méthodes et de techniques de gestion telles que la prévision, l'analyse financière et la gestion de projet. Le recours au crédit se pose alors pour les PME à chaque fois comme une décision isolée et non comme un élément d'une politique de financement courant de la firme défini à l'avance.<sup>9</sup>

Les PME présentent donc une double spécificité : une sensibilité trop forte à l'environnement (investissement mal ciblé, par exemple) et une possibilité de rentabilité qui rend le responsable de la firme moins sensible au coût du financement (effet de hasard moral) de son investissement. Si le projet réussit, sa rentabilité lui permettra de rembourser ses échéances. Les ressources limitées des PME ainsi que leur mode de gestion propre axé généralement sur le non-structuré, sur le court terme et sur la réaction plutôt que sur la prévision ou la planification imposent des contraintes spécifiques que les IF doivent prendre en compte. Ces faiblesses justifient le fait que les PME ont un taux de mortalité beaucoup plus élevé que les GE. Le taux résultant à la fois de facteurs exogènes, c'est-à-dire liés à l'environnement ou à la conjoncture, et de facteurs endogènes, liés au mode de gestion de la PME.<sup>10</sup>

---

<sup>5</sup> *Ibid.*

<sup>6</sup> PARANQUE, B., "L'enjeu du financement des PMI", *Banque de France, Bulletin trimestriel*, n°84, décembre 1992.

<sup>7</sup> *Psillaki, M., Op.cit p.71.*

<sup>8</sup> *Ibid.*

<sup>9</sup> JULIEN, P.A., "Les PME : bilan et perspectives", *Québec, Les Presses Inter Universitaires : Paris Economica*, 1994.

<sup>10</sup> *Psillaki, M., Op.cit p.71.*

### 1.1.3. Risque de défaillance et rationnement du crédit

Pour Stiglitz et Weiss (1981), il apparaît que l'incertitude dans toute relation de crédit, est justifiée par la reconnaissance de la dimension temporelle caractérisant cette relation, porte sur les états de la nature, sur la qualité de la demande de l'entrepreneur, mais aussi sur son comportement dans le futur. Ce qui fait que sur le marché spécifique, le taux d'intérêt n'a pas la capacité pour synthétiser l'information et solder le marché – capacité que possède le prix sur le marché canonique. Ces auteurs démontrent que dans la mesure où le taux d'intérêt est en relation avec le risque du groupe des IF, lequel peut ne pas être connu des banques, il est possible d'aboutir à l'obtention d'équilibres avec rationnement des IF potentiels. En effet, les IF ne souhaitent pas satisfaire certains clients potentiels prêts à contracter à un taux d'intérêt supérieur à celui qu'ils annoncent, car cette disposition est perçue comme étant révélatrice d'emprunteurs à haut risque de défaut, qu'il faut alors écarter par rationnement.<sup>11</sup> Le choix de ce modèle s'explique par le fait que dans l'analyse de Stiglitz et Weiss (1981), le seul moyen de financement des entreprises est celui du crédit bancaire (c'est-à-dire qu'il n'y a pas d'arbitrage entre financement externe et financement interne). Cette hypothèse correspond bien aux PME, comme le souligne Yoncourt et Marois (1990), qui indiquent que le crédit bancaire occupe une place importante dans l'endettement des PME.<sup>12</sup>

Par conséquent, lorsque la banque décide du montant de financement accordé à un emprunteur, elle doit tenir compte du fait que les emprunteurs ne sont pas tous de même « qualité » (le risque d'insolvabilité n'est pas le même pour tous les emprunteurs) et que tout changement du taux d'intérêt aura une conséquence sur la qualité de la demande. Cet argument avancé par Psillaki (1996) rejoint la notion d'équilibre waleasien selon laquelle Stiglitz et Weiss (1983),<sup>13</sup> avancent que les pressions endogènes qui poussent le prix à l'équilibre walrasien stable peuvent ne pas exister et il peut y avoir des prix différents de ceux qui soldent le marché. Ainsi, l'équilibre peut se caractériser par une multiplicité de prix. Laquelle multiplicité de taux d'intérêts est fonction soit de la période considérée soit de la solvabilité de l'emprunteur. De ce point de vue, Stiglitz et Weiss (1981) considèrent deux types d'entreprises présentes sur le marché financier : les entreprises risquées (présentant des signaux d'insolvabilité élevés) et celles peu risquées (présentant des signaux de solvabilité élevés). Les auteurs font l'hypothèse que les prêteurs sont incapables de distinguer les deux types de firmes. Pour y parvenir, les IF ou prêteurs missent à développer des relations de clientèle avec les emprunteurs.

---

<sup>11</sup> STIGLITZ, J.E. et A. WEISS, « Credit rationing in markets with imperfect information », *The American Economic Review*, Vol.71, N°3, juin, 1981, pp.393-410.

<sup>12</sup> YONCOURT, B. et T. MAROIS, « Le financement des PME par les banques », *Revue d'Economie Financière*, N°12-13, printemps-été, 1990, pp. 27-40.

<sup>13</sup> STIGLITZ, J.E. et A. WEISS, « Incentive effects of terminations: applications to the credit market and labor markets », *The American Economic Review*, Vol.77, N°1, mai, 1983, pp.228-231.

## 1.2. Les relations de clientèle et rationnement du crédit aux PME

D'après Psillaki (1996), la banque ou l'IF ou encore l'IMF dans notre contexte, se base uniquement sur une information standardisée sur le client en terme de calcul de probabilité de réussite et exclut, par conséquent, toute compréhension personnalisée. La fidélité et la relation de clientèle au sens d'Okun (1981, cité par Psillaki, 1996),<sup>14</sup> ainsi que la connaissance mutuelle entre partenaire (IF et PME) et la participation aux choix de la firme permettent de surmonter l'incertitude inhérente à toute opération de prêt. Lorsque la banque fonde son jugement sur des données objectives (scoring), elle ne distingue pas les situations passagères de défaut de paiement (manque de liquidité) des situations de dépôt de bilan (situations d'insolvabilité). En cas de difficulté de l'entreprise, la banque cesse ses relations avec elle, tandis que lorsque la banque ou l'IF entretient des relations de long terme d'engagement et de confiance, ces relations l'empêcheront d'interrompre son financement à son client. Il est possible, par ces relations de clientèle et de long terme, d'isoler les diverses étapes qui conduisent une PME du défaut de paiement au dépôt de bilan et d'éviter ce dernier.

Okun poursuit en avançant qu'« en raison des coûts d'évaluation » de la performance, les PME ont recours aux banques commerciales régionales, que nous appelons IMF dans le contexte de cette étude, pour se financer. Pour cet auteur, la relation de crédit est fondée sur d'autres principes ou critères que celui de la flexibilité des taux débiteurs. Ainsi, dans ces relations, la banque ou l'IF évite à l'emprunteur ou à la PME dans le contexte de cette étude, les trop grandes fluctuations de taux d'intérêt et en même temps, la banque assure ses clients en cas de restriction monétaire, de les financer au détriment des nouveaux clients. Cette approche se fonde sur la connaissance mutuelle entre les deux partenaires (l'IF et la PME).

Psillaki (1996) démontre à partir des études empiriques que les relations de clientèle permettent aux banques ou aux IF dans notre contexte, de mieux évaluer le risque des emprunteurs. D'après cet auteur, les relations de clientèle contribuent donc à diminuer le rationnement du crédit. Pour le long terme, les banques ou les IF ont aussi intérêt à offrir des contrats de crédit adaptés à la situation des emprunteurs plutôt que des contrats de dettes standard, rigides, ne prenant pas en compte la dimension temporelle et dynamique de la relation de crédit. Psillaki ajoute que les relations de clientèle donnent naissance à une information spécifique. Celle implique une rente informationnelle qui se traduit par un avantage concurrentiel et un pouvoir de marché des banques sur leurs anciens clients.<sup>15</sup>

## 2. Analyse des caractéristiques d'accompagnement des PME à Kisangani

---

<sup>14</sup> PSILLAKI, M., *Op.cit p.81.*

<sup>15</sup> PSILLAKI, M., *Op.cit p.81.*

Le présent point nous permet de comprendre les facteurs caractérisant les relations d'accompagnement ou financement des PME par les IF à Kisangani. Pour ce faire, nous l'avons structuré en trois sous-points : le premier aborde le cadre méthodologique, le deuxième analyse les données, et enfin, le troisième présente et discute les résultats.

## **2.1. Cadre méthodologique de la recherche**

Les données analysées dans les deux tableaux ci-dessous ont été récoltées grâce à la technique d'entretien, qui nous a permis de réaliser 107 entretiens aléatoires en raison de 4 entretiens avec les responsables de services de crédits de quatre (4) IF/IMF, et 103 entretiens avec les propriétaire-dirigeants des PME qui ont été disposées à répondre à nos questions. Ces entretiens se sont déroulés entre la période allant de juillet à novembre 2023.

### **2.1.1. De la collecte des données**

Pour collecter les données, nous nous sommes inspiré de la technique d'entretien de Tessier. Pour cet auteur, « Le guide des entretiens se présente sous forme d'un document écrit, permettant d'évoquer des points-clés avec l'interviewé et comportant soit des questions précises soit des thèmes à aborder avec des sous-thèmes et des référents bien déterminés ».<sup>16</sup> Ainsi, nous avons élaboré notre guide d'entretien en tenant compte du thème principal de notre recherche à savoir accompagnement ou financement des PME, où nous avons relevé les sous thèmes ci-après : le type d'accompagnements/crédits, les conditions relatives à l'obtention du prêt, le niveau d'accompagnement des PME par les IF, l'impact de cet accompagnement sur le développement des PME, etc.

### **2.1.2. De l'analyse des entretiens**

Pour analyser nos données issues de nos entretiens avec ces deux groupes d'acteurs (les IF/IMF et les PME), nous nous sommes inspiré des trois étapes d'analyse des données de Tessier. Il s'agit de la description, la structuration et l'interprétation. Ainsi, nous avons commencé par le décryptage de nos entretiens contenus dans notre carnet d'entretien, puis regroupé les éléments des réponses de nos interviewés en thèmes et sous-thèmes. Il s'agit de ce que Tessier<sup>17</sup> appelle l'analyse de contenu des discours transcrits. Pour Plaisance,<sup>18</sup> ce qui importe à travers la méthodologie d'analyse de contenu, c'est la façon dont les thèmes sont repérés, comptabilisés et comparés. Dans le cadre de notre recherche, nous avons donc repéré des données des 107 entretiens

---

<sup>16</sup>TESSIER, G., *Pratiques de recherche en Sciences de l'éducation*, PUR, 1993, p.113.

<sup>17</sup>TESSIER, G. (1993), *Op.cit*, p.122.

<sup>18</sup>PLAISANCE, E., cité par TESSIER, G. Ibid., p. 122.

aléatoires, orientés tant vers les IF/IMF que vers les PME ; que nous avons par la suite classées en catégories et rubriques minimales organisées.

Après avoir décrit et structuré les données, nous avons porté notre analyse sur trois niveaux afin d'arriver à l'interprétation de nos entretiens. Premièrement nous avons relevé les fréquences d'apparition d'une variable par rapport aux autres. Les calculs de pourcentages relatifs aux fréquences d'apparition des variables ont été rendus possibles par le recours à la technique statistique, qui nous a permis de catégoriser ces données en fonction des réactions de nos répondants, afin de les interpréter. Ces données ont été présentées à l'aide des tableaux statistiques.

## 2.2. Analyse des données, présentation et discussion des résultats

### 2.2.1. Tableau n°1 : Analyse des données issues des entretiens avec 4 IF/IMF

Questions/ Variables	Indicateurs/Modalités	f	%
1. Quelles sont les conditions qu'une PME doit remplir pour bénéficier du crédit dans votre IMF ?	Avoir un compte épargne	4	100
	Avoir une activité viable et rentable	4	100
	Déposer une hypothèque,	4	100
	Etre qualifié et expérimenté	4	100
	Etre membre d'un groupe de caution solidaire	3	75
2. Quelles sont les autres informations que vous exigez de la PME en besoin de financement ?	Le secteur d'activité et le lieu de l'entreprise	4	100
	Le chiffre d'affaires de l'entreprise	2	50
	La méthode de gestion de la firme	2	50
3. Quelles sont les conditions exigez-vous pour le renouvellement du crédit ?	Le remboursement total du 1 <sup>er</sup> crédit	4	100
	Le respect des échéances de remboursement	4	100
	Faire preuve d'une bonne évolution	4	100
	La nature et le secteur d'activité de l'entreprise	3	75
4. Sur quels critères répartissez-vous les montants de crédits à octroyer aux PME ?	Le chiffre d'affaires de l'entreprise	4	100
	La taille de la PME ou du groupe	4	100
	S'informer davantage sur la PME avant l'octroi du crédit	4	100
5. Quels sont les mécanismes recourez-vous pour limiter le détournement de crédits ?	Faire le suivi pendant l'exécution du contrat	4	100
	Exiger l'hypothèque d'une valeur supérieure au crédit	3	75
		1	25

Source : Entretien avec les IMF, entre juillet et octobre 2023

### 2.2.2. Tableau n°2 : Analyse des données issues des entretiens avec 103 PME

Questions/ Variables	Indicateurs/Modalités	F	%
----------------------	-----------------------	---	---



1. Avez-vous déjà bénéficié du crédit auprès d'un IF ou d'une IMF à Kisangani ?	Non	79	76,69
	Oui	24	23,30
2. Dans quels types d'IF avez-vous bénéficié du crédit ?	<b>Total</b>	<b>103</b>	<b>100</b>
	IMF	20	<b>83.33</b>
	Banque commerciale	4	16.66
	<b>Total</b>	24	100
3. Avez-vous la possibilité de négocier avec les IF/IMF concernant les différentes modalités ou conditions du crédit ?	Non	24	100
	Oui	0	00
	<b>Total</b>	<b>24</b>	<b>100</b>
4. Est-ce que le crédit que vous avez bénéficié de la part de l'IF/IMF vous a-t-il permis à développer votre entreprise ?	Oui	14	58.33
	Non	10	41.66
	<b>Total</b>	<b>103</b>	<b>100</b>

**Source :** *Entretien avec les PME, entre juillet et octobre 2023.*

### 2.2.3. Présentation et discussion des résultats

De l'analyse des données telles présentées dans les deux tableaux ci-dessus, notre analyse débouche sur les résultats ci-après que nous présentons et discutons selon les variables : conditions d'obtention, niveau d'obtention de crédits, impact du crédit sur le développement des PME.

Pour ce qui est de la variable conditions d'octroi des crédits, 100 % des IF/IMF interviewés indiquent les conditions ci-après : avoir un compte épargne régulièrement alimenté, avoir une activité viable et rentable, déposer une hypothèque, avoir une ancienneté dans le domaine. 75 % des IF/IMF, bien qu'exigeant les conditions précédentes, limitent pour le cas de groupe de caution solidaire, seulement l'exigence pour les membres du groupe d'avoir chacun un compte épargne régulièrement alimenté. Outre les conditions présentées ci-dessus, 100 % des IF/IMF interviewés disent avoir exigé à la PME les informations sur la nature, le secteur et le lieu d'activités de son entreprise ; 50 % notent demandé à la PME sollicitant le financement des informations sur son chiffre d'affaires, la gestion de l'entreprise, la qualification et l'expérience du propriétaire-dirigeant de la PME. Les conditions évoquées ici se rapportent aux celles citées par Portait et Noubel (1982), et Maria Psillaki (1996). Pour Portait et Noubel, lorsqu'ils sont confrontés à une demande de crédit, les prêteurs examinent le dossier à la lumière de trois catégories de critères faisant intervenir des éléments représentatifs de différents aspects de l'emprunteur potentiel : la recevabilité, proche du droit, permet de juger de la légalité de la requête ; les aspects financiers aident le prêteur à évaluer les risques pris, grâce au calcul de ratios comptables qui limitent le volume de l'endettement par rapport aux fonds propres, de même que le montant des remboursements futurs en fonction de la marge brute d'autofinancement prévisionnelle ; les objectifs économiques concernent la rentabilité anticipée du projet d'investissement et son adéquation avec les impératifs nationaux.<sup>19</sup> D'après Maria Psillaki (1996),

<sup>19</sup> PORTAIT et NOUBEL *Les décisions dans l'entreprise*, Paris, P.U.F. 1982.

les informations dont les IF ont besoin de la part de l'entreprise à la recherche d'un accompagnement financier peuvent porter à la fois sur l'entrepreneur et sur le projet qui motive la recherche du financement. Quant aux informations sur l'entrepreneur, celles-ci portent sur sa qualification, ses expériences professionnelles, ses capitaux propres, etc. Pour ce qui concerne le projet, les IF ont besoin des informations à caractères économiques qui permettent d'évaluer la qualité de l'investissement. C'est-à-dire, elles permettent aux IF, en général, et à une banque, en particulier, de s'assurer sur la rentabilité de l'activité économique du demandeur de crédit. Nadine Levratto (1990)<sup>20</sup> note que la rigidité de cette grille de décision traditionnelle fait parfois l'objet de critiques, dont les plus fortes portent sur la définition des ratios financiers qui interdisent toute prise en considération des particularités propres à certaines activités, cette insuffisance de souplesse conduisant parfois à la non-application de certaines contraintes. Le respect de l'ensemble de ces éléments constitue en outre une limitation aux possibilités d'endettement des entreprises, la grande masse des PME/PMI se trouvant ainsi fréquemment pénalisée, même si les établissements financiers spécialisés auxquels elles s'adressent tendent à assouplir ces contraintes, notamment en contrepartie du paiement d'intérêts plus élevés.

S'agissant des conditions relatives à la possibilité ou non du renouvellement du crédit, il s'est observé ce qui suit : 100 % des IF/IMF interrogés citent le remboursement total et le respect des échéances de remboursement du 1<sup>er</sup> crédit ; et 50 %, notent en dehors de ces conditions, la nécessité pour la PME de faire preuve d'une bonne évolution des affaires. La première condition rime avec la notion de « *crédibilité* » de Stiglitz et Weiss (1983),<sup>21</sup> qui pensent que le nécessaire à faire pour obtenir l'équilibre réside dans la « *crédibilité* » ; bien que ces auteurs aient placés cette crédibilité que du côté de l'IF ou de la banque. Pour ces auteurs, la crédibilité de la part de l'IF ou de la banque se traduit dans la mesure où cette dernière (banque) est toujours prête à honorer son engagement. Pour nous, du côté de l'entreprise, la crédibilité se manifeste dans la mesure où celle-ci travaille dans l'objectif, d'une part, de faire bon usage de fonds empruntés et non de détourner ces fonds pour d'autres fins que celles faisant objet du contrat avec le prêteur ; mais aussi de respecter les échéances de remboursement du crédit et des intérêts y relatifs. Concernant la seconde condition, elle rejoint les idées avancées par Nadine Levratto (1990), Levratto et Torre (1986) et Caves et M. Porter (1977). Pour Nadine Levratto (1990),<sup>22</sup> la rentabilité des PME emprunteuses constitue également un critère important pour les prêteurs, la réalisation d'un chiffre d'affaires élevé permettant de minimiser les risques de faillite, et donc d'augmenter les chances de remboursement. Une rentabilité qui résulte de la position de marché occupée par la

---

<sup>20</sup> LEVRATTO Nadine, « Le financement des PME par les banques : contraintes des firmes et limites ». *Revue internationale P.M.E.*, Vol.3, N°2, 1990, pp.193-213.

<sup>21</sup> STIGLITZ et WEISS, *Op.cit.*, pp.193-213.

<sup>22</sup> LEVRATTO Nadine, *Op.cit.*, pp.193-213.

firme emprunteuse. Une situation qui se traduit par la capacité de la firme à faire face à la concurrence et sa capacité d'attirer et de fidéliser la clientèle, traduit en effet son dynamisme et sa compétitivité Levratto et Torre (1986).<sup>23</sup> Les décideurs bancaires seront particulièrement sensibles à ces aspects dynamiques qui, ajoutés à l'analyse des indicateurs comptables, permettent d'évaluer les capacités de remboursement du débiteur. Si la part de marché accaparée par une PME se révèle déterminante par les bailleurs de fonds, c'est conformément au principe des barrières à la mobilité mis en évidence par R. Caves et M. Porter (1977).<sup>24</sup>

Pour ce qui concerne les critères relatifs à la répartition des montants de crédit à octroyer aux PME, 100 % des IF/IMF interrogés indiquent les critères ci-après : la nature et le secteur d'activité de la PME, le chiffre d'affaires de la PME, et la taille de la PME ou du groupe. Le résultat observé ici rime avec la notion de segmentation du marché du crédit en fonction de la taille des firmes, développée en 1990 par Sharpe.<sup>25</sup>

Concernant les mécanismes relatifs à la limitation de risque de détournement de crédits, 100 % des IF/IMF concernés dans la présente étude indiquent la recherche continue des informations sur la PME avant toute décision d'octroi du crédit ; 75 % indiquent que le suivi pendant l'exécution du contrat permet de limiter ce comportement ; 25 % citent la nécessité d'exiger à la PME une hypothèque d'une valeur supérieure au crédit à octroyer comme mécanisme devra décourager le risque de détournement du crédit par les PME. Les deux premiers facteurs se rapportent à la théorie de relations de clientèle selon la conception Psillakienne, d'après laquelle, dans le cas d'une asymétrie d'information *ex ante* (effet de sélection adverse) ou *ex post* (effet de risque moral), les relations de clientèle permettent, d'une part, de connaître la véritable nature de l'entrepreneur et, de diminuer les coûts liés à la vérification du résultat de l'investissement, d'autre part (...).

Concernant la question de savoir si les PME de Kisangani bénéficient de l'accompagnement financier de la part des IMF opérant sur le marché de Kisangani, 76,69 % des PME indiquent n'avoir pas été bénéficiaires d'un accompagnement financier d'une quelconque IMF, contre 23,30 % qui confirment avoir été bénéficiaires de l'accompagnement financier auprès des IF/IMF opérant à Kisangani. Donc, faible accompagnement des PME par les IMF à Kisangani. Au regard de ce résultat, comparé au contexte actuel de l'industrie d'intermédiation financière, un contexte marqué par une présence considérable des IF, s'adressant aux PME, permet de considérer que le financement de cette catégorie d'entreprise ne pourrait plus conduire à un tel résultat. Ce

---

<sup>23</sup> LEVRATTO, N. et TORRE, A., «Logique productive et financement bancaire des entreprises », *Revue d'Économie Industrielle*, 1<sup>er</sup> trimestre, n°35, 1986, pp. 195-212.

<sup>24</sup> CAVES, R. et PORTER, M., «From entry barriers to mobility barrière», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 91, n° 2, mai, 1977, pp. 154-172.

<sup>25</sup> SHARPE, S., "Asymmetric information, bank lending, and implicit contracts: a stylized model of customer relationships" *Journal of Finance*, septembre 1990, pp. 1069-1087.

résultat se justifierait nous inspira de Mignot (1979) au comportement des dirigeants des firmes et des préjugés des éventuels apporteurs de fonds. Cet auteur considère que ces deux groupes d'agents se caractérisent trop fréquemment par une méfiance réciproque et tendent à souvent négliger les points communs existant entre les objectifs respectivement visés.<sup>26</sup>

De deux types d'intermédiaires financiers qui forment l'industrie d'accompagnement entrepreneurial, 83.33 % des PME ont bénéficié de crédits de la part des IMF ; et 16.66 % des PME ont reçu les crédits de la part des banques commerciales. Cette faible accessibilité des PME de Kisangani aux ressources financières bancaires peut se fonder sur ce que Laudy et Lombard (1984), considèrent que les PME rencontrent des difficultés à s'introduire sur le marché obligataire et, a fortiori, sur les marchés internationaux des capitaux alors que les grandes entreprises peuvent y être présentes, leur taille leur permettant en outre de bénéficier de crédits partiellement ou totalement désencadrés.<sup>27</sup> Le résultat observé ici confirme la thèse soutenue par Dietsch (1993)<sup>28</sup> et Martin (1995),<sup>29</sup> selon laquelle les PME se financent plutôt par les banques locales ou régionales que nous appelons IMF, les GE, par contre, se financent par des établissements bancaires d'envergure nationale ou internationale (banques commerciales).

Par rapport à la question de savoir si les PME de Kisangani ont la possibilité de négocier sur les taux et les échéances de remboursement de crédits avec les IF/IMF, 100 % des PME interrogés ayant confirmé avoir été bénéficiaire du crédit de la part des IF disent n'avoir pas la possibilité de négocier sur ces points. Toutes les conditions sont fixées par l'IF/IMF. Ce résultat se révèle donc contradictoire à celui obtenu par Dietsch (1989), selon lequel les effets de clientèle et de marchandage de taux permettent aux PME d'accéder à des modes de financement plus souples, mieux adaptés à leurs besoins et cela, à un coût moins élevé.<sup>30</sup>

Enfin, pour ce qui concerne l'impact des crédits des IF/IMF sur le développement des PME, il ressort que sur 24 PME ayant confirmées avoir bénéficié de crédits auprès des IF/IMF, 58.33 %, confirment cette thèse, contre 41.66 % qui ne sont pas d'avis sur ce point. Ce résultat peut être expliqué soit par le manque de possibilité pour les PME de négocier les termes de crédits, soit par les faiblesses de certaines PME dans la gestion de leur firme, soit encore par les difficultés liées aux perturbations socio-environnementales qui caractérisent le monde des affaires de Kisangani.

---

<sup>26</sup> MIGNOT, C., *Perspectives de développement de V artisanat et de la petite entreprise*, Paris, La Documentation Française, 1979.

<sup>27</sup> LAUDY, J. et LOMBARD, N., «Comportement des entreprises en période de «Morsure» de l'encadrement du crédit», *Cahiers Économiques et Monétaires*, n°18, 1984, pp.165-199.

<sup>28</sup> DIETSCH, M., « L'organisation de l'industrie bancaire : les apports de la théorie bancaire », Contribution à la 8<sup>ème</sup> session d'école d'été méditerranéenne d'économie industrielle, Cargèse, 20-25 septembre, 1993.

<sup>29</sup> MARTIN, F., « Concurrence bancaire et asymétrie d'information », Contribution aux XII<sup>ème</sup> Journée internationale d'économie monétaire et bancaire, Nancy, 15-16 juin, 1995.

<sup>30</sup> DIETSCH, M., « Les PME et les conditions bancaires », *Revue d'Economie Financière*, N°10, juillet-septembre, 1989, pp.72-85.

## Conclusion

A l'issue de notre analyse sur la « Problématique de financement du développement des PME par les IF/IMF à Kisangani, en RDC », nous rappelons ici que la présente étude est partie du constat fait à la suite des auteurs s'intéressant à cette question, que les PME accèdent difficilement au financement des IF. Et pourtant, l'accompagnement entrepreneurial au travers des ressources financières, techniques, des IF constitue la solution au problème de l'insuffisance de fonds des PME. De ce constat, la présente réflexion s'est préoccupée de répondre aux questions suivantes : sur quels critères les IF accompagnent ou financent-ils les PME ? Qu'est-ce qui explique l'exclusion dont subissent les PME aux ressources des IF ? Comment faire pour diminuer ou arrêter cette discrimination ? Comment se caractérise l'industrie d'accompagnement du développement des PME par les IF à Kisangani ?

Pour répondre à ce questionnement, la présente analyse est développée autour de deux points. Le premier point a porté sur le cadre théorique de l'étude, lequel cadre aborde au premier lieu quelques contributions antérieures portant sur la problématique sous-examen, et au second lieu, nous sommes appesanti, d'une part, sur l'analyse de rationnement de crédit comme fondement théorique explicatif de l'exclusion des PME aux ressources des IF ; et sur l'analyse des relations de clientèle comme solution au problème de rationnement du crédit que subissent les PME de la part des IF, d'autre part. Le second point a été axé sur l'analyse des données et la discussion des résultats. Le premier point nous a permis à partir des théories du rationnement du crédit et des relations de clientèle, de comprendre à la suite des études empiriques, d'une part, les critères sur base desquels les IF misent pour financer une PME dans le contexte du rationnement du crédit ; et ceux se rapportant au contexte des relations de clientèle. Dans le premier contexte, le financement d'une PME par un IF est conditionné par les facteurs économiques : rentabilité de l'activité, le mode de gestion de la firme, etc. et est considéré comme onéreux pour la PME et profite plus à l'IF qu'à la PME. Dans le second contexte (relations de clientèle), le financement d'une PME est fonction de critère de « crédibilité » mutuelle entre la PME et l'IF. Une crédibilité résultant d'une part, de partage d'informations entre la PME et l'IF, et sur le respect des engagements entre les parties prenantes (PME et IF).

Après l'analyse des données, le financement des PME par les IF/IMF à Kisangani révèle six (6) caractéristiques suivantes : la 1<sup>ère</sup> concerne les conditions relatives à l'octroi et au renouvellement de crédits, la 2<sup>ème</sup> se réfère aux facteurs limitant le risque de détournement de crédits, la 3<sup>ème</sup> porte sur le niveau d'accompagnement des PME par les IF/IMF, la 4<sup>ème</sup> concerne les types d'IF qui accompagnent plus les PME, la 5<sup>ème</sup> est relatif au pouvoir ou non des PME de

négoçier sur le taux d' intérêt et les échéances de remboursement de crédits, et enfin, la 6<sup>ème</sup> se réfère à l' impact d' accompagnement des IF/IMF sur le développement des affaires des PME à Kisangani.

A Kisangani, l'octroi des crédits aux PME par les IF/IMF repose sur deux séries de conditions : la première est celle fixée par les IF/IMF et la seconde série est relative aux informations dont l'IF a besoin sur la vie de la PME. Dans la première série, le financement des PME par les IF/IMF requiert les conditions ci-après : avoir un compte épargne régulièrement alimenté, avoir une activité viable et rentable, déposer une hypothèque, avoir une ancienneté dans le domaine. Dans la seconde série, les IF/IMF exigent aux PME de leur présenter les informations sur la nature, le secteur, le lieu d'activités, le chiffre d'affaires propre à la firme, le mode de gestion de l'entreprise, la qualification et l'expérience du propriétaire-dirigeant de la PME. Les conditions évoquées ici se rapportent aux celles citées par Portait et Noubel (1982), et Maria Psillaki (1996). Du point de vue du renouvellement du crédit, les IF/IMF misent sur les critères suivants : le remboursement total et le respect des échéances de remboursement du 1<sup>er</sup> crédit, la nécessité pour la PME de faire preuve d'une bonne évolution des affaires. La première condition rime avec la notion de « *crédibilité* » telle que nous avons évoqué plus haut à la suite de Stiglitz et Weiss (1983).

Concernant les mécanismes relatifs à la limitation de risque de détournement de crédits, les IF/IMF de Kisangani misent sur les facteurs ci-après : la recherche continue des informations sur la PME avant toute décision d'octroi du crédit, le suivi pendant l'exécution du contrat et la nécessité d'exiger à la PME une hypothèque d'une valeur supérieure au crédit à octroyer. Les deux premiers facteurs se rapportent à la théorie de relations de clientèle selon la conception Psillakienne, d' après laquelle, dans le cas d'une asymétrie d'information *ex ante* (effet de sélection adverse) ou *ex post* (effet de risque moral), les relations de clientèle permettent, d'une part, de connaître la véritable nature de l'entrepreneur et, de diminuer les coûts liés à la vérification du résultat de l'investissement, d'autre part (...).

Concernant la question relative au niveau d'accompagnement des PME par les IF/IMF à Kisangani, nous avons noté un faible niveau d'accompagnement des PME par les IF/IMF à Kisangani (23,30 % des PME seulement ont confirmé avoir été bénéficiaires de l'accompagnement financier des IF/IMF). Au regard de ce résultat, comparé au contexte actuel de l'industrie d'intermédiation financière, un contexte marqué par une présence considérable des IF/IMF, s'adressant aux PME, permet de considérer que le financement de cette catégorie d'entreprise ne pourrait plus conduire à un tel résultat. Ce résultat se justifierait nous inspira de Mignot (1979) au comportement des dirigeants des firmes et des préjugés des éventuels apporteurs de fonds (Mignot, 1979). Cet auteur considère que ces deux groupes d'agents se caractérisent trop

fréquemment par une méfiance réciproque et tendent à souvent négliger les points communs existant entre les objectifs respectivement visés.

De deux types d'IF qui forment l'industrie d'accompagnement entrepreneurial, 83.33 % des PME ont bénéficié de crédits de la part des IMF ; et 16.66 % des PME ont reçu les crédits de la part des banques commerciales. Cette faible accessibilité des PME de Kisangani aux ressources financières bancaires peut se fonder sur ce que Laudy et Lombard (1984), considèrent que les PME rencontrent des difficultés à s'introduire sur le marché obligataire et, a fortiori, sur les marchés internationaux des capitaux alors que les grandes entreprises peuvent y être présentes, leur taille leur permettant en outre de bénéficier de crédits partiellement ou totalement désencadrés. Le résultat observé ici confirme la thèse soutenue par Dietsch (1993) et Martin (1995), selon laquelle les PME se financent plutôt par les banques locales ou régionales que nous appelons IMF, les GE, par contre, se financent par des établissements bancaires d'envergure nationale ou internationale (banques commerciales).

Par rapport à la question de savoir si les PME de Kisangani ont la possibilité de négocier sur le taux d'intérêt et les échéances de remboursement de crédits avec les IF/IMF, 100 % des PME interrogés ayant confirmé avoir été bénéficiaire du crédit de la part des IF disent n'avoir pas la possibilité de négocier sur ces points (cf. tableau n°8). Ce résultat se révèle donc contradictoire à celui obtenu par Dietsch (1989), selon lequel les effets de clientèle et de marchandage de taux permettent aux PME d'accéder à des modes de financement plus souples, mieux adaptés à leurs besoins et cela, à un coût moins élevé.

Enfin, pour ce qui concerne l'impact des crédits des IF/IMF sur le développement des PME, il ressort que sur 24 PME ayant confirmées avoir bénéficié de crédits auprès des IF/IMF, 58.33 %, confirment cette thèse, contre 41.66 % qui ne sont pas d'avis sur ce point. Ce résultat peut être expliqué soit par le manque de possibilité pour les PME de négocier les termes de crédits, soit par les faiblesses de certaines PME dans la gestion de leur firme, soit encore par les difficultés liées aux perturbations socio-environnementales qui caractérisent le monde des affaires de Kisangani.

### **Bibliographie**

- CAVES, R. et PORTER, M., «From entry barriers to mobility barrière», *Quarterly Journal of Economies*, vol. 91, n° 2, mai, 1977, pp. 154-172.
- DIETSCH, M., « L' organisation de l' industrie bancaire : les apports de la théorie bancaire », Contribution à la 8<sup>ème</sup> session d' école d' été méditerranéenne d' économie industrielle, Cargèse, 20-25 septembre, 1993.
- DIETSCH, M., « Les PME et les conditions bancaires », *Revue d' Economie Financière*, N°10, juillet-septembre, 1989, pp.72-85.
- JULIEN, P.A., «Les PME : bilan et perspectives», *Québec, Les Presses Inter Universitaires : Paris Economica*, 1994.

- LAUDY, J. et LOMBARD, N., «Comportement des entreprises en période de «Morsure» de l'encadrement du crédit», *Cahiers Économiques et Monétaires*, n°18, 1984, pp.165-199.
- LEVRATTO Nadine, « Le financement des PME par les banques : contraintes des firmes et limites ». *Revue internationale P.M.E.*, Vol.3, N°2, 1990, pp.193-213.
- LEVRATTO, N. et TORRE, A., «Logique productive et financement bancaire des entreprises », *Revue d'Économie Industrielle*, 1° trimestre, n°35, 1986, pp. 195-212.
- MARTIN, F., « Concurrence bancaire et asymétrie d' information », Contribution aux XII<sup>ème</sup> Journée internationale d' économie monétaire et bancaire, Nancy, 15-16 juin, 1995.
- MIGNOT, C., *Perspectives de développement de V artisanat et de la petite entreprise*, Paris, La Documentation Française, 1979.
- PARANQUE, B., "L'enjeu du financement des PMI", *Banque de France, Bulletin trimestriel*, n°84, décembre 1992.
- PORTAIT, R. et P. NOUBEL *Les décisions dans l'entreprise*, Paris, P.U.F. 1982.
- PSILLAKI Maria, Latapses, « Rationnement du crédit et PME : Une tentative de mise en relation », *In Revue internationale PME*, Vol. , n°1996, pp. 67-89.
- SHARPE, S., "Asymmetric information, bank lending, and implicit contracts: a stylized model of customer relationships" *Journal of Finance*, septembre, 1990, pp. 1069-1087.
- STIGLITZ, J.E. et A. WEISS, « Credit rationing in markets with imperfect information", *The American Economic Review*, Vol.71, N°3, juin, 1981, pp.393-410.
- STIGLITZ, J.E. et A. WEISS, « Incentive effects of terminations: applications to the credit market and labor markets", *The American Economic Review*, Vol.77, N°1, mai, 1983, pp.228-231.
- TESSIER, G., *Pratiques de recherche en Sciences de l'éducation*, PUR, 1993, p.113.
- YONCOURT, B. et T. MAROIS, « Le financement des PME par les banques », *Revue d'Economie Financière*, N°12-13, printemps-été, 1990, pp. 27-40.