



ANALYSE DES CONDITIONS D'OCTROI DE CREDITS PAR LES INSTITUTIONS FINANCIERES DANS LA VILLE DE MBUJIMAYI

KABONZO TSHIDIAN Magnat

Chef de travaux à l'Université de Mwene-Ditu (UMD),

LUBANZA NGOMA Germain

Professeur à l'Université de Kisangani

KALOMBO NTUMBA Anaclet

Professeur Associé à l'Université Officielle de Mbuji mayi

Sifa MUTHAKA

Professeure à l'Université de Kisangani

Résumé : Cet article qui s'appuie sur une enquête conduite auprès de 5 banques et quatre institutions de micro finance et 384 Micros, Petites et Moyennes Entreprises dans la ville de Mbuji mayi, s'interroge sur les conditions sur lesquels se fonde les IF pour octroyer le crédit aux MPME, le résultat montre suite au durcissement de ces conditions les MPME ne sont pas très attirés au crédit bancaire, et une nouvelle forme de crédit a été trouvé le crédit marchandise « qui consiste à prendre les marchandises auprès des fournisseurs et remboursés l'argent au prix d'achat après-vente et cela ne génère aucun intérêt ». Les résultats auxquels nous arrivons sont plus nuancés.

Mots clés : Crédit, condition d'octroi, Institution Financière, banque, Institution de Micro finance, etc.

Digital Object Identifier (DOI): <https://doi.org/10.5281/zenodo.20856331>

INTRODUCTION

La question du financement demeure la plus préoccupante pour le développement économique. La croissance des entreprises, plus particulièrement les micro, petites et moyennes entreprises (MPME), dépend des ressources financières disponibles. Les MPME recherchant le financement pour les besoins en fonds de roulement, acquisition des équipements et l'accroissement de la capacité de production se voient confrontés à un obstacle pour accéder au financement.

Bien que nous constatons l'expansion du secteur financier en République Démocratique du Congo, l'accès au crédit limité. A Mbuji mayi, chef-lieu de la province du Kasai Oriental, les MPME sont confrontés régulièrement à des difficultés pour obtenir les crédits auprès des institutions financières. Les conditions liées à la formalisation des activités, aux garanties, à la solvabilité représentent des barrières importantes.

Ainsi au cours de ces dernières années, il a été constaté l'avènement des Institutions Financières dans la Province du Kasai - oriental et plus particulièrement dans la ville de Mbuji mayi. Certaines de ces Institutions, outre la mobilisation de l'épargne ont pour activité faire le crédit en volume et en nombre, en l'occurrence de Finca DRC, Advans Congo, Equity BCDC, First Bank, BGF Bank, Raw Bank, Trust Merchant Bank, SM Gulgal, MUFFA ...

A l'ouverture ces institutions ont connues un afflux important de demandeurs de crédits dans les trois premier mois, comme l'ont soulignés certains des cadre de direction de ces agences, qui ont fournis les statistiques ci-après : « sur un total de 1580 demandes reçues dans les trois premiers mois qui ont suivis l'ouverture 540 ont été servies pour Finca DRC et sur 1786 demandes reçues seules 310 ont été servies pour Advans Congo »¹ c'est ainsi que nous assistons aux mécontentements de demandeurs de crédits sur la ville de Mbujimayi. Pourquoi cet écart entre le nombre de demande reçues et le nombre de demandes servies ?

Les statistiques tels que présentés soulèvent une question préoccupante : Quelles sont les conditions effectivement exigées par les Institutions Financières pour financer une MPME à Mbujimayi ?

En parcourant les écrits existant en rapport avec le sujet abordé, nous trouvons une littérature proche à la nôtre qui a intéressé en son temps plus d'un chercheur.

Simba, Tajeddin, Dana et Ribeiro Soriano (Simba & al, 2024), Analysant les facteurs d'exclusion volontaire des PME africaines. En réalisant une revue systématique de la littérature et une analyse conceptuelle portant sur les PME africaines confrontées aux difficultés d'accès au crédit. Les résultats de l'étude montrent que les exigences liées aux garanties, à la notation de crédit et l'asymétrie d'information constituent les principaux obstacles à l'accès au financement des PME africaines.

MUTEZO, A.T (MUTEZO, 2024), cherche à identifier les déterminants du crédit bancaire accordé aux PME en Afrique du Sud, en utilisant l'enquête quantitative auprès de 188 employés de différentes banques commerciales de la Province de Guateng. En effectuant la régression multiple des données, l'auteur est arrivé aux résultats selon lesquels : la solvabilité du client, les garanties, la technologie de prêt et les stratégies d'innovation influencent positivement l'octroi de crédits aux PME.

OMOTOSO & al (OMOTOSO, 2026), ils étudient les contraintes de crédit et l'exclusion financière des PME dans plusieurs pays africains. Grâce à l'analyse économétrique de données de panel couvrant la période de 2004 – 2024 à l'aide du ratio « Credit Gap » et de modèles de régression, les auteurs arrivent à la conclusion selon laquelle les exigences de garanties, les prêts non performants et les facteurs institutionnels expliquent une grande partie des contraintes de crédit. Et ils insistent sur le fait que le taux d'intérêt joue un rôle relativement faible.

Bitá & al (2017) traitant sur « Les Déterminants de la Demande de crédit Bancaire au Cameroun Système » les résultats révèlent que la croissance économique affecte positivement la demande de crédit bancaire. Par ailleurs, le taux d'intérêt affecte négativement la demande de crédit bancaire. Il en ressort qu'un certain nombre de mesures de politique économiques doivent être prises dans l'immédiat. Nous pensons à l'amélioration du cadre judiciaire et réglementaire à travers une réforme structurelle des administrations publiques en charge de la production de documents authentiques servant de garanties administratives pour les demandeurs de crédit bancaire que sont les entreprises. Il s'agit d'améliorer de façon globale le climat des affaires afin que les entreprises puissent présenter moins de risques à leurs offreurs de crédits.

Mbedi vita (2013), ayant traité du sujet portant sur « la politique d'octroi de crédit des institutions de micro finance en RDC cas de la COOPEC-CAMEC/Mbanza ngungu » estime que la COOPEC-CAMEC utilise une politique de crédit qui malgré l'échéance et le taux d'intérêt, ne permet pas aux membres de rembourser et faire de l'épargne, d'améliorer leur niveau de vie, d'augmenter le niveau de productivité de leur petite entrepreneuriat, enfin d'être plus performant dans leurs activités génératrices de revenu ; en plus les membres parviennent à rembourser leur crédit par les activités secondaires et il y a une discrimination par rapport au niveau d'instruction dans l'octroi de crédit par la CAMEC.

Enfin Kazadi A. (2013) ayant parlé sur « le Phénomène Caisses Villageoises : Lecture de la méfiance Bancaire dans la ville de Mwene-Ditu » est parvenu à la conclusion selon laquelle en dehors de la dimension inhérente à la pauvreté des populations, rendant difficile l'accès de ces dernières aux services financiers, la population de Mwene-Ditu affiche une certaine méfiance vis-à-vis des banques ce qui entraîne l'émergence de ce phénomène « caisses villageoises ». Ceci nous pousse à dégager une autre forme de financement en plus des finances directes et / ou indirectes, la forme d'autofinancement indirect domestique dans laquelle des ménages se financent eux-mêmes en passant par l'organisation des caisses villageoises. D'où l'intérêt des institutions financières bancaires de sensibiliser la population et d'assouplir les conditions d'accès au crédit.

¹ *Propos recueillis lors de l'entretien avec les cadres de direction de ces Agences en date du 26 Mars 2026 à Mbujimayi.*

Outre la méthode statistique qui a servi à la collecte de données secondaires auprès des différentes Institutions Financières, une enquête a été menée à l'aide d'un échantillonnage par grappe mener dans la ville de Mbujimayi auprès des opérateurs économiques. L'analyse de ses informations par la méthode d'analyse bi variée couplés à l'analyse de composantes principales et factorielles.

Actuellement, nous abordons la même thématique, Analyse de conditions d'octroi de crédits par les Institutions Financières dans la ville de Mbujimayi, qui se démarque des travaux précédents sur plusieurs points. La présente étude porte spécifiquement sur les conditions d'octroi de crédits appliquées par les institutions financières de la ville de Mbujimayi, alors que les autres recherches ont portées sur l'échiquier nationale, Régionale ou continentale. Un autre point, la présente étude prend en compte une diversité des institutions financières : les banques classiques, les institutions des microfinances et d'autres. Elle analyse les critères concrets utilisés dans la prise de décision de crédit. Elle apporte des données empiriques récentes sur un cadre local encore peu étudié dans la littérature scientifique.

Cette étude s'articule autour de quatre points. Le premier aborde les considérations Théoriques, le deuxième point brosse brièvement de la méthodologie de Recherche et le troisième point parle de la politique d'octroi de crédit par les IF de la ville de Mbujimayi le quatrième point enfin présente les résultats et la Discussion, avant de chuter par une conclusion.

I. CONSIDERATIONS THEORIQUES

1.1. Crédit

« Ce sont les ressources prêtées par une banque ou un établissement financiers à un agent économique qui s'engage à payer des intérêts et à rembourser le capital du prêt » (CAPUL & GARNIER, 2015). Selon Silem & Albertini (2014) dans « le Lexique d'Economie », étymologiquement crédit c'est faire confiance ou avoir confiance ou croire (du latin credere et creditum = cru) crédit implique donc une réputation de solvabilité. Ainsi le crédit c'est un acte de confiance traduisant l'octroi d'un prêt en nature ou en espèce accepté en retour d'un engagement de remboursement dans l'échéance convenu à l'obtention du dis prêt. La classification des différents crédits peut se faire selon plusieurs critères : leur durée, leur objet, des garanties dont ils sont assortis, etc.

Le critère le plus utilisé, **la durée** permet de distinguer :

- ✓ Le crédit au jour le jour (moins d'un mois) ;
- ✓ Le crédit à court terme (moins de trois mois, peuvent aller jusqu'à 2ans), mais ils perdent la possibilité de réescompte sauf autorisation préalable de la banque centrale ;
- ✓ Le crédit à moyen terme (de 2 à 7 ans) sont destinés au financement des investissements, ils peuvent être mobilisés moyennant certaines garanties ;
- ✓ Le crédit à long terme (au-delà de 7 ans).

Le critère de **l'objet** ou de la **destination** peut s'illustrer par les exemples suivants :

- ✓ Crédit de trésorerie
- ✓ Crédit d'exploitation
- ✓ Crédit d'équipement
- ✓ Crédit de construction
- ✓ Crédit à la consommation
- ✓ Crédit de campagne

Le critère de la **garantie** correspond aux exemples suivants :

- ✓ Crédit documentaire (contre remise de document représentatif de la propriété de marchandises) ;
- ✓ Crédit hypothécaire (garantie par bâtiment ou de terrains).
- ✓ Sur base de la garantie, on oppose le crédit dit personnel et le crédit réel.
- ✓ Le crédit personnel est consenti en fonction de la personnalité de l'emprunteur ;

- ✓ Le crédit réel est attaché aux choses à financer.

Le crédit réel et le crédit personnel peuvent être assortis ou non de garanties.

1.1 *Microcrédit*

Bien qu'il ait été pratiqué depuis plus longtemps, le microcrédit doit sa popularité au professeur Muhammad Yunus. Au début des années 70, ce professeur d'économie au Bangladesh constate en effet avec ses étudiants que de nombreux artisans et marchands de son pays n'ont pas accès à de prêts bancaires pour développer leur activité, en raison du trop faible montant que chacun demande et de l'absence de garantie qu'ils peuvent fournir. Il propose alors à un groupe d'artisans de leur prêter la somme totale dont ils ont besoin : chacun investit dans son activité le montant qu'il a demandé au sein du groupe et en tire les bénéfices, tous remboursent ensemble le prêt que la communauté a reçu.

Tirant parti de cette expérience, Muhammad Yunus crée en 1976 la Grameen Bank, Institution bancaire bengalaise ayant pour vocation de prêter aux pauvres. Il reçoit le prix Nobel de la paix en 2006. (Entrepreneurs du monde, s.d.). Selon le lexique d'Economie, le microcrédit c'est les prêts consentis aux plus défavorisés qui permettent de démarrer une petite activité, dite microentreprise. Le prêt est remboursé grâce aux revenus dégagés par la microentreprise. (Silem & Albertini, 2014, p. 557).

1.2 *Micro-finance*

Elle est définie par Bondo (2002), comme étant « l'ensemble des systèmes financiers décent réalisés et autonome, qui s'inscrit dans une dimension micro-économique locale, à l'échelle du village ou de la région et reposant sur la promotion des services financiers de proximité et confiance mutuelle ».

Le but de la micro finance est de donner un accès durable aux services financiers aux populations exclues du système bancaire classique. Elle apparaît dans les plans stratégiques nationaux de réduction de la pauvreté comme un instrument privilégié pour atteindre les objectifs du millénaire promu en 2000 par l'organisation des Nations Unies. La micro finance est le plus souvent présentée comme un ensemble des services financiers s'adressant aux populations pauvres et ayant pour objectif principal de leur permettre d'améliorer leurs revenus (BALKENHOL & alii).

1.3 *Institution Financière*

Agent dont la fonction principale est d'effectuer des opérations financières (emprunts et prêts) par opposition avec les agents dont la fonction principale est soit de produire des biens marchands (entreprises non financières) ou non marchands (administrations) soit de consommer (ménages) (HÜBNER, 2015).

Ainsi leur rôle principal, celui de fournir une alternative au financement direct par le marché, en assurant une mission d'intermédiaire financière, c'est-à-dire en facilitant la mise en relation des agents à capacité de financement et des agents à besoin de financement.

Les institutions financières assurent la transformation de l'épargne à court terme en des prêts à moyen terme ou long terme, en prenant en charge une partie des risques. Leur intervention permet de réduire les coûts de transaction supportés par les agents. Elles participent ainsi au financement de l'économie.

II. **METHODOLOGIE DE RECHERCHE**

Suivant Gavard-Pirret & alii (2012), l'analyse des données d'enquête ne se limite pas à un simple calcul de moyenne ou de proportion. Le recours aux méthodes statistiques d'analyse bivariées et multivariées adaptées au traitement de questions complexes sont recommandées. Ainsi si on opte pour une analyse de régression multiple, un ratio de 15 à 25 observations par variable explicative est considéré comme optimal. Habituellement la marge

d'erreur est de 5% et le niveau de confiance de 95% sont recommandés dans l'exercice de la détermination de la taille de l'échantillon optimal. La détermination de la taille se fait suivant les étapes ci-après :

$$n_1 = \frac{z^2 \cdot p(1-p)}{e^2}$$

Avec : n= taille de l'échantillon

Z^2 = valeur critique qui est 1,96

\bar{p} = probabilité pour un client d'être servis par une institution financière qui est de 50%

e^2 = marge d'erreur qui est de 5%

Cela nous donne :

$$\begin{aligned} n_1 &= \frac{(1,69)^2 * 0,5(1 - 0,5)}{(0,05)^2} \\ &= \frac{3,8416 * 0,25}{0,0025} \\ &= \frac{0,9604}{0,0025} \\ &= 384,16 \end{aligned}$$

Au niveau de l'analyse approfondi des données du dépouillement, il est fait aux analyses bivariées et multivariées partant des approches économétriques, lire (Giezender, 2012) et le résultat son généré à l'aide du logiciel sphinx.

III. De la politique d'octroi de crédit par les IF de la ville de Mbuji mayi

3.1. Des Institutions Financières

Le répertoire de la Banque Centrale du Congo/ Direction Provinciale de Mbuji mayi renseigne, que le système financier de la province compte 5 banques et une institution de micro finance.

D'où la distinction de deux catégories d'institution financières :

✓ Les institutions financières bancaires congolaises et internationales : sont considérés comme banques congolaises celle ayant comme des actionnaires étrangers longtemps établis en RDC, surtout de familles immigrées.

Certains de ces étrangers vivent en R.D.C depuis plus d'une génération et sont restés mêmes pendant les années de guerre civile et une autre partie s'y est établie pendant ou après l'année 2000 et les banques internationales sont celle arrivées en R.D.C après 2007 et la plupart d'entre elles se veulent banques « universelles », leurs actionnaires sont principalement internationaux, en particulier de groupes panafricains.

Dans cette catégorie nous retrouvons les institutions ci-après :

N°	Nom de l'Institution	Année de création en RDC	Actionnaires	Année d'ouverture à Mbuji-Mayi
1	EquityBCDC : Equity Banque Commerciale Du Congo	Fondée en 1909	Equity Group Holding : 84,1% Etat Congolais et la Société Financière Internationale : 15,9%	Elle démarre les opérations en 1964
2	Rawbank	Fondée en 2001	La famille Indienne Rawji comme principal actionnaire	Elle ouvre les portes en 2014
3	TMB Trust Merchant Bank	Fondée en 2004	La famille Levy est le principal actionnaire	Elle ouvre ses portes en 2012
4	BGFIBank	Fondée en 2010	Le groupe panafricain	Elle ouvre ses portes en octobre 2015
5	First Bank	Fondée en 2015	Afriland First Group, Afriland First Bank Cameroun et Dr Paul K. Fokam	Elle ouvre ses portes en Décembre 2021

Source : Nos entretiens avec les gestionnaires des IF

✓ Les institutions financières bancaires de « MPME et les Institutions de Micro finance. Est considéré comme banque des « MPME » celles qui ont une structure de propriétés internationale avec la participation de bailleurs et étant initialement fondée dans le but de fournir de services au segment des MPME et les Institutions de Micro finances ciblent principalement les micros, les très petites et les petites entreprises. Selon leur mission d'entreprises le développement de l'économie locale et la réduction de la pauvreté sont leurs principaux objectifs.

N°	Nom de l'Institution	Année de création en RDC	Actionnaires	Année d'ouverture à Mbuji-Mayi
1	Advans Congo	Fondée en 2009	Horus, la BEI, CDC, FMO, la SFI, La kfw, et Fisea	Elle démarre les opérations en 2016
2	Finca	Fondée en 2003	Appartient à Finca internationale, une société sans but lucratif, ainsi que d'autres investisseurs sociaux, dont la société financière internationale, responsabilité, FMO, la banque de développement néerlandais, kfw, Triodos et Triple jump.	Elle ouvre les portes en 2016

3	SM Guilgal S.A	Créée en 2020 à la suite de la transformation de la COOPEC	Composée d'un groupe d'actionnaire Congolais majoritaire ayant 86,7% du capital social, 2 Actionnaires Allemands 12,5% du capital social Actionnaire Belge : 0,8%	Elle ouvre les portes en 2024
---	----------------	--	---	-------------------------------

Source : nos entretiens avec les gestionnaires des IF

3.2. De la clientèle des Institutions Financières

La province du Kasaï oriental a un potentiel, le système bancaire est peu développé comme au niveau national, mais la plupart de banques congolaises ont commencés par servir les clients d'entreprises et se sont développées légèrement dans le domaine du détail. « Notre mission est d'accompagner le client ; avant nous étions fortement engagés dans le domaine des clients d'entreprises et institutions publiques, et nous nous impliquions accessoirement qu'au financement des PME, dans la région avec nos activités de détail. Nous conservons les entreprises et gardons les PME, nous ciblons également les employés d'entreprises ayant des salaires fixes ». ²

Un autre ajoute en disant « les PME sont au cœur de l'économie de la ville, à ce jour nous avons 5 banques et nous ne pouvons pas éviter la concurrence » il affirme le désir qu'ils veulent descendre à l'échelle inférieure et cibler le marché de micro, très petite, petite entreprise de façon agressive. La concurrence croissante pour les clients d'entreprises, la découverte du potentiel des «TP, MPME » presque inexploité et le souhait de compléter leur stratégie avec un segment supplémentaire de la clientèle.

Les banques des Micros, Petites et Moyennes Entreprises et Institutions des Micro finances expliquent le financement des MPME et les très Petites Entreprises est leur mission et la clé de leurs modèles d'affaires, ce qui inclut le développement du secteur économique à la base, notamment, l'amélioration de la qualité des activités des TP, MPME, la création d'emplois et une culture d'épargne. Et ils ciblent les clients avec un besoin croissant de crédit.

3.1 Des obstacles à l'octroi de crédit

Après enquête faite auprès des Institutions Financières dans la ville de Mbuji mayi, les directeurs ou chef d'Agence et cadres supérieurs de ses institutions nous relèvent que leur financement /des « TP, MPME », fait face aux obstacles suivants :

- ✓ Le manque d'information sur les activités des « TP, MPME » ;
- ✓ La réticence des « TP, MPME » à rembourser un prêt ;
- ✓ La gestion et la situation financière opaque des « TP, MPME » ;
- ✓ Leur demande de prêts est disproportionnelle à leur activité ;
- ✓ Les « TP, MPME » trompent à dessein ;
- ✓ L'absence d'une culture financière ;
- ✓ Les « TP, MPME » gardent trop d'argent en espèce, ne mettent pas leur argent à la banque ;
- ✓ L'absence de documents financiers audités ;

² Propos recueillis auprès des chefs d'Agence des Institutions Financières en date du 06/04/2026 à Mbuji mayi lors de la réunion trimestrielle sur la bancarisation tenue à la Banque Centrale du Congo Direction Provinciale de Mbuji mayi.

- ✓ Le profil des « TP, MPME » ne convainc pas notre banque

Le manque d'information a été l'obstacle principal identifié par les institutions. Le problème d'information se pose à trois niveaux différents :

- ✓ Avant d'attribuer un prêt : l'institution financière n'a pas d'informations fiables sur la solvabilité des « TP, MPME ».
- ✓ Une fois que le prêt est attribué : l'institution ne sait pas exactement comment les « TP, MPME » utiliseront l'argent ;
- ✓ Une fois que les « TP, MPME » sont en mesure de réaliser de retour sur investissement : l'institution financière ne peut pas évaluer le bénéfice.

Certains chef d'Agence et cadrent supérieur des Institutions Financières visitées expliquent que les « TP, MPME », *trompent à dessein*, parce qu'elles pensent qu'elles n'obtiendront pas de crédit si elles disent la vérité aux Institutions Financières. « Mais c'est parce qu'elles ne disent pas tout qu'elles n'obtiennent pas de crédit ». Par la même occasion, ils reconnaissent que certaines entreprises *trompent* parce qu'elles estiment que les banques ne sont pas discrètes, quoique régit par « *le principe de discrétion* » : « c'est notre faute, parfois, il y a un manque de professionnalisme. Un entrepreneur peut redouter que l'agent de crédit dévoile ses secrets d'affaires à son concurrent. »

L'absence « de la culture financière » fait référence à la pratique de certaines « TP, MPME » de contracter plusieurs crédits auprès de différentes Institutions Financières sans réfléchir à la rentabilité et la pérennité des activités à laquelle l'argent est investi.

3.2 Des conditions d'octroi de crédits

Il ressort que chaque Institution Financière mette en place une diversité de crédits regroupés en deux types de crédit : le premier type c'est le crédit de groupe et le second c'est le crédit individuel auxquels dépend une multiplicité de conditions pour le consommer. Partant de la lecture faite sur les conditions que présente chaque Institution Financière, elles sont regroupées en deux catégories.

N°	Types d'IF	Les conditions exigées
01	Les banques congolaises et les nouvelles banques internationales	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Avoir une activité légale ; ✓ Pièces d'identités ✓ Etre détenteur d'un compte courant en mouvement pendant au moins une année ; ✓ Utiliser les autres produits de la banque ; ✓ Présenter une demande de crédit, reprenant clairement le montant et le but du crédit ; ✓ Faire connaitre le flux de ses fonds à la banque c'est-à-dire le dépôt, le retrait, le transfert ; ✓ Avoir la capacité de remboursement du montant sollicité, sur ce il faut présenter les états financiers (bilan, tableau de formation de résultat) ; ✓ Donner une garantie financière (dépôt à terme nantie, épargne nantie) ; ✓ Avoir de garanties matérielles suffisantes ; ✓ Une caution (honorabilité d'une personne ou d'une Institution Financière) ; ✓ Le crédit est accordé pour une durée de 12 à 36 mois ; ✓ Un taux d'intérêt compris entre 1.5% à 3% le mois

02	Les banques de « MPME » et les IMF	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Détenir une activité légale commerciale, artisanale et/ou agricole ; ✓ Etre en ordre avec le fisc ; ✓ Pièces d'identités ✓ Avoir une vision claire et nette du montant sollicité ; ✓ Présenter un projet pertinent ; ✓ Avoir une capacité de remboursement ; ✓ Avoir une ancienneté d'au moins 6 mois dans l'exercice de la même activité sur le même emplacement ; ✓ Présenter une caution ou le certificat d'enregistrement parcellaire pour le crédit individuel ; ✓ Le cautionnement solidaire pour le crédit de groupe de 3 à 6 personnes pour advans banque Congo et 15 à 30 personnes pour Finca ; ✓ Présenter les garanties matérielles suffisantes ; ✓ Faire un dépôt à terme et le plus souvent 10% du montant sollicité ; ✓ Le crédit est accordé pour une durée de 6 à 36 mois ; ✓ Un taux d'intérêt de 2% à 6% le mois ; ✓ N.B sans condition de l'ouverture du compte épargne ou courant au préalable
----	------------------------------------	--

Source : nos entretiens avec les gestionnaires des IF

IV. Résultats de l'enquête

Comme nous l'avons calculé plus haut, l'enquête a porté sur un échantillon de trois cent quatre-vingts quatre (384), micro-petites et moyennes entreprises réparties de la manière suivante :

Tableau 1. Répartition de l'échantillon par commune

Lieu d'implantation	Nb. Cit.	Pourcentage
Commune de Dibindi	192	50%
Commune de Bipemba	34	8,8%
Commune de la Muya	96	25%
Commune de la Kanshi	16	4,2%
Commune de Diulu	46	12%
Total OBS	384	100%

Il ressort de ce tableau que 50% de nos enquêtés se trouvent dans la commune de Dibindi vu que cela où se trouve le marché bakwadianga avec une forte concentration de MPME, et 25% se trouvant dans la commune de la Muya où se trouve le marché WETRAFWA (SIMIS), 25% restant a été répartis dans les communes de : Diulu, kanshi, et Bipemba où se trouve le marché TUKUNYEMA, le BOULEVARD, L'ENTREE DU CAMP.

Tableau 2. Mode d'identification de MPME

Mode d'identification	Nb. Cit.	Pourcentage
-----------------------	----------	-------------

Patente	253	65,9%
RCCM	83	21,6%
Ticket journalier	48	12,5%
Total OBS	384	100%

Il ressort de cette enquête que la majorité de « MPME » se retrouvent sous le régime de la patente, avec 65,9%, et 21,6% sous le régime du Registre du Commerce et du Crédit Mobilier (RCCM), 12,5% utilisent le ticket journalier.

Tableau 3. du secteur d'activité

Secteur d'activités	Nb. cit	Pourcentage
Alimentaire	97	25,3%
Habillement	48	12,5%
Quincaillerie	40	10,4%
Téléphonie	11	2,9%
Mercerie	28	7,3%
Terrasse	17	4,4%
Restaurant	20	5,2%
Divers	45	11,7%
Autres	78	20,3%
Total OBS	384	100%

Il ressort de ce tableau qu'il y a une forte concentration dans le secteur alimentaire 25,3%, suivi des activités classées autres avec 20,3%, de l'habillement 12,5%, des divers 11,7% et de la quincaillerie 10,4%. Les secteurs de la téléphonie 2,9%, des terrasses 4,4%, des restaurants 5,2% et de la mercerie occupent des proportions plus faibles. Ces chiffres révèlent une forte concentration des activités économiques dans le commerce de produits de premiers nécessité, qui répondent aux besoins quotidiens de la population.

En considérant la situation de Mbujimayi, cela peut s'expliquer par le fait que la grande partie de la population tire ses revenus du secteur informel et privilégie les activités commerciales nécessitant un faible capital de départ et offrant une rotation rapide des fonds. Les commerces d'alimentation, d'habillement et de quincaillerie constituent des activités à forte demande en raison de la croissance démographique de la ville et de l'importance des marchés locaux.

Tableau 4. Etre client d'une IF

Etre client d'une IF	Nb.cit.	Pourcentage
Est client d'une IF	218	56,8%
N'est pas client d'une IF	166	43,2%
TOTAL OBS	384	100%

La lecture de ce tableau fait voir que 56,5% de nos enquêtés sont clients d'une institution financière contre 43,2% qui ne le sont pas. Ces résultats traduisent une intégration relativement importante des MPME dans le système financier formel de la ville de Mbuji mayi. Le fait qu'une majorité des entreprises entretiennent déjà une relation avec une institution financière constitue un atout pour l'accès au crédit, car la qualité de la relation bancaire est souvent considérée comme une condition préalable à l'octroi de crédit.

Toutefois, la proportion encore élevée des non-clients révèle que plusieurs entrepreneurs restent exclus du système financier, soit en raison de l'insuffisance de leurs ressources, soit par manque de confiance envers les institutions financières.

Considérant la théorie de l'intermédiation financière, les institutions financières jouent un rôle essentiel dans la mobilisation de l'épargne et le financement des activités économiques. Dans le contexte particulier de Mbuji mayi, où les activités commerciales et les petites entreprises dominent l'économie locale et où le secteur informel demeure très développé, de nombreux opérateurs économiques préfèrent encore conserver leurs fonds en dehors du circuit bancaire. Cette situation s'explique également par certaines expériences passées de faillites ou de difficultés rencontrées par les institutions financières, qui ont affaibli la confiance d'une partie de la population.

Tableau 5. Etre client dans l'avenir

Etre client dans l'avenir	Nb.cit.	Pourcentage
Est déjà client	207	53,9%
Peut devenir client	53	13,8%
Ne voudrait pas devenir client	124	32,3%
Total OBS	384	100%

Le résultat de ce tableau montre que 53,9% des MPME sont clients soit déposant ou crédit, 13,8% estiment qu'ils pourraient devenir clients à l'avenir, tandis que 32,3% déclarent ne pas vouloir devenir clients. Ces résultats montrent qu'une frange des MPME entretient déjà des relations avec les institutions financières, ce qui traduit un certain niveau de bancarisation et d'inclusion financière.

Nonobstant tout, le pourcentage relativement élevé des répondants qui refusent toute relation future avec ces institutions témoigne d'une persistance de la méfiance envers le système financier. Cette situation est cohérente avec les études sur l'inclusion financière en RDC, qui soulignent que le manque de confiance constitue l'un de principaux obstacles à l'utilisation des services financiers formels.

Dans la situation particulière de la ville de Mbuji mayi, cette méfiance s'explique par plusieurs réalités locales. La population garde encore le mauvais souvenir des difficultés qu'ont connues certaines institutions financières, notamment les faillites, les fermetures d'agences ou les difficultés de remboursement des dépôts observées par le passé. Le cas de la BIAC, AFRILAND BANK n'a fait qu'élever le degré de la méfiance car même ceux étant déjà client ont peur et certains souhaitent rompre leur relation avec les IF.

A cela s'ajoutent la prédominance du secteur informel, la faible éducation financière d'une partie des entrepreneurs et la perception selon laquelle les conditions d'octroi des crédits sont souvent trop exigeantes (garanties trop élevées, procédures longues et coûts importants)

Tableau 6. Tranche du capital en dollars USD

Tranche du capital en dollars	Nb. Cit.	Pourcentage
0 à 50	16	4,2%
51 à 1000	110	28,6%
1001 à 5000	96	25%
5001 à 10000	77	20,1%
10001 à 50000	46	12%
50001 à 100000	22	5,7%
100001 à 500000	8	2,1%
500001 à 1000000	8	2,1%
1000001 et plus	1	0,2%
TOTAL OBS	384	100%

L'analyse de ce tableau montre que la majorité des MPME ont un capital relativement faible à moyen. Dans l'ensemble 110 MPME soit 28,6% possèdent un capital compris entre 51 et 1000 USD, 25% soit 96 MPME ont un capital situé entre 1001 et 5000 USD. En prenant en compte les entreprises dont le capital varie entre 5001 et 10000 USD (12%), il ressort que 85,7% des MPME enquêtées ont un capital inférieur ou égal à 50000 USD.

Cette structure reflète la prédominance des micro et petites entreprises dans l'économie de Mbujimayi, caractérisées par une faible capacité d'autofinancement et une forte dépendance aux financements externes pour développer leurs activités.

Tableau 7. Avoir contracté un crédit bancaire

Avoir contracté un crédit bancaire	Nb. cit	Pourcentage
Ayant contracté un crédit	135	35,16
N'ayant pas contracté un crédit	249	64,84
Total Observation	384	100%

En analysant le tableau, il ressort que 35,16% de MPME ont déjà reçu un accompagnement d'une institution financière contre 64,84% qui n'ont jamais reçu le crédit. Ces résultats montrent un faible niveau d'accompagnement des MPME dans la ville de Mbujimayi.

Selon la théorie économique de l'intermédiation financière, le crédit est levier essentiel de financement des activités productives, de la consommation et de l'investissement. Si une proportion aussi élevée des entreprises n'accèdent pas au crédit cela peut sous-entendre que le marché financier est peu inclusif.

D'où, il y a lieu de comprendre que les institutions financières appliquent des critères de sélection rigoureux afin de limiter les risques liés aux défauts de remboursement, conformément à la théorie de l'asymétrie de l'information qui explique que les IF disposent souvent d'informations incomplètes sur la solvabilité réelle des demandeurs de crédit.

Dans le contexte particulier de la ville de Mbujimayi, ce faible de financement peut s'expliquer par plusieurs facteurs socio-économiques. En effet une grande partie de MPME exerce leurs activités dans le secteur informel, caractérisées par l'irrégularité des revenus et l'absence des garanties suffisantes pour satisfaire aux exigences des Institutions financières.

De plus, le faible niveau de bancarisation, le manque d'éducation financière, la complexité des procédures administratives ainsi que le coût relativement élevé du crédit constituent des obstacles majeurs à l'accès au financement. Ainsi, le fait que près de deux tiers des répondant n'aient jamais sollicité et obtenu le crédit bancaire cela met en évidence la nécessité pour les institutions financières de développer des mécanismes d'octroi de crédit plus adaptés aux réalités économiques locales, afin de favoriser l'inclusion financière et de soutenir davantage les initiatives économiques des MPME.

Ces résultats montrent que l'attractivité des MPME au crédit bancaire reste faible. Pour certains cela est dû au manque d'information sur les banques, une réticence due à la fragilité des IF évoquant la fermeture de certaines, le mauvais traitement de la clientèle en cas de dépassement de l'échéance, saisis de biens mises en garanties, la méfiance due aux mauvais souvenirs et d'autres les IF donnent de petit crédit.

Tableau 8. Tranche du crédit sollicité en dollars

Tranche de crédit sollicité en dollars	Nb. Cit	Pourcentage
N'ayant pas sollicité le crédit	249	64,8%
0 à 50	0	0.0%
51 à 1000	93	24,2%
1001 à 5000	30	7,9%
5001 à 10000	12	3,1%
10001 à 50000	0	0
50001 à 100000	0	0
100001 et plus	0	0
Total OBS	384	100%

Il est démontré dans ce tableau que 64,8% des MPME n'ont jamais sollicité un crédit, 24,2% ; ont sollicité entre 51-10000 USD, 7,8% ont sollicité ont sollicité entre 1001-5000 USD, enfin 12 répondants soit 3,1% ont demandé un montant compris entre 5001 et 10000 USD. Aucun répondant n'a sollicité un crédit supérieur à 10.000USD. Ces résultats montrent que les besoins de financement des MPME de mbujimayi sont essentiellement orientés vers de petits montants destinés au financement des activités commerciales courantes et au renforcement du fonds de roulement.

Cela traduit la réalité économique de la ville de Mbujimayi, où la majorité des MPME évoluent dans le commerce de détail, l'alimentation l'habillement et autres activités informelles nécessitant un capital relativement faible. Par ailleurs, les institutions financières de la ville appliquent généralement des conditions strictes en matière de garanties, de revenus, et d'expérience dans les affaires. Face à ces conditions, plusieurs MPME préfèrent solliciter de petits crédits correspondant à leur capacité de remboursement et aux garanties dont ils disposent. Les institutions

financières, quant à elles, privilégient souvent l'octroi de crédits de faible montant aux nouveaux clients afin de réduire le risque de non remboursement et d'évaluer progressivement leur comportement financier.

Tableau 9. *Appréciation des conditions d'octroi de crédit*

Appréciation des conditions d'octroi de crédit	Nb. cit	Pourcentage
N'ayant pas reçu le crédit	249	64,8 %
Conditions favorables	100	26%
Conditions défavorables	35	9,2%
Total OBS	384	100%

En raison de 64.8% des MPME qui n'ont pas donné leur avis, principalement parce qu'ils n'ont jamais bénéficié d'un crédit. 26.0% déclarent que les conditions exigées ont été favorable, cette appréciation favorable majoritaire suggère que les institutions financières de Mbujimayi ont mis en place des conditions relativement accessibles pour une partie d'entreprises et 9.1% disent que ces conditions sont défavorables évoquant le cas d'un dépôt à terme (garantie financière) de 10 à 20% du prêt contracté qui constitue un manque à gagner car ce montant gardé ne génère pas les intérêts, le cautionnement solidaire pour le crédit de groupe en cas d'insolvabilité ou fuite d'un membre du groupe le reste de membres sont contraint de rembourser à sa place.

Ces résultats peuvent être expliqués par la théorie de l'asymétrie de l'information développée notamment par Joseph Stiglitz et Andrew Weiss. Selon cette théorie les institutions financières n'ont pas toujours les vraies informations sur la capacité réelle de remboursement des emprunteurs. Dans le but de mitiger le risque de sélection adverse et de non remboursement.

Dans le cas particulier de la ville de mbujimayi, où la grande partie des MPME évoluent dans le secteur informel avec peu de documents comptables fiables, ces conditions permettent aux institutions financières de sécuriser leurs prêts. Ainsi, les conditions d'octroi observées constituent des instruments de gestion du risque de crédit, même si elles peuvent parfois être perçues comme contraignantes par certains emprunteurs.

Tableau 10. *Appréciation du taux d'intérêt*

Appréciation du taux d'intérêt débiteur	Nb . cit	Pourcentage
N'ont jamais reçu le crédit	249	64, 8 %
Favorable	77	20,1%
Défavorable	58	15 ,1%
Total OBS	384	100 %

Ce tableau montre, que 249 MPME soit 64,8% se sont réservé de donner leur avis sur le taux d'intérêt débiteur, pour le simple fait qu'ils n'ont jamais bénéficié d'un crédit. Parmi ceux qui ont déjà reçu l'accompagnement 77 MPME soit 20,1% considèrent le taux d'intérêt appliqué par les institutions financières comme favorable, tandis que 58 emprunteurs soit 15,1% le jugent défavorable.

Ces résultats indiquent que, malgré la position partagée autour du taux, certains emprunteurs estiment que les conditions tarifaires des crédits restent acceptables suite aux avantages tirés du crédit obtenu.

Cette situation s'explique par la théorie du risque de crédit, selon laquelle les IF déterminent le taux d'intérêt en fonction du risque de non remboursement et des coûts liés à l'octroi du crédit. En considérant la situation de ville

de Mbujimayi, où les activités économiques sont majoritairement informelles et où les revenus des entrepreneurs demeurent souvent instables, les IF appliquent des taux d'intérêt leur permettant de couvrir les risques encourus.

Ainsi, le taux d'intérêt apparaît comme une condition essentielle d'octroi du crédit, influençant à la fois la décision des IF de financer des demandeurs et celle des entrepreneurs de recourir ou non au crédit.

Tableau 11. Activité capable de rembourser le crédit

Activité capable de rembourser le crédit	Nb. Cit	Pourcentage
N'ayant jamais sollicité le crédit	249	64,8
L'activité capable de rembourser le crédit	91	23,7
L'activité n'étant capable de rembourser le crédit	44	11,5
TOTAL	384	100

Ce tableau qui présente l'appréciation de MPME quant à leur capacité de leurs activités à générer suffisamment de revenus pour assurer le remboursement du crédit obtenu auprès d'une institution financière de la ville de Mbujimayi. Il en ressort que sur un total de 384 MPME, 249 répondants, soit 64,8% déclarent n'avoir jamais sollicité de crédit. Cette proportion importante révèle qu'une majorité des opérateurs économiques évoluent encore sans financement externe, ce qui peut s'expliquer par les conditions d'accès au crédit, la peur de l'endettement mais le passé douloureux avec certaines institutions financières après leur faillite.

Quant aux MPME ayant eu recours au crédit, 91 soit 23,7% affirment que leur activité est capable de rembourser le crédit contracté. Ce résultat montre que la plupart de MPME dispose d'activités rentables et génératrices de revenus suffisants pour honorer leurs engagements financiers. Cela constitue un indicateur favorable car il réduit le risque de défaut de paiement.

Par ailleurs, 44 emprunteurs, soit 11,5%, pensent que leur activité n'arrive pas à rembourser le crédit. A cause de l'instabilité du marché, au détournement de l'objet de crédit et suite à la mauvaise compréhension des conditions d'octroi de crédit peu adaptées aux réalités des emprunteurs.

Dans le cadre de la présente étude, les résultats montrent que la capacité de l'activité à générer des

Revenus constitue un élément déterminant dans l'accès au crédit et dans la réussite du remboursement

Tableau 12. Echéance du crédit en mois

Echéance du crédit en mois	Nb. Cit.	Pourcentage
N'ayant pas sollicité le crédit	249	64,84%
De 4 à 6 mois	3	0,78%
De 6 à 8 Mois	70	18,23%
De 8 à 10 Mois	6	1,56%
De 10 à 12 mois	55	14,32%
De 12 à 14 mois	1	0,27 %
TOTAL OBS	384	100

Après analyse, il ressort de ce tableau que 249 enquêtés, soit 64,84 % déclarent n'avoir pas sollicité le crédit. Cette proportion élevée montre qu'une grande partie de l'échantillon n'a pas accès au financement ou ne ressent pas le besoin de recourir aux services de crédit des institutions financières.

Parmi ceux qui ont déjà reçu le crédit, la catégorie importante est de crédits ayant une échéance de 8 à 10 mois avec 70 MPME, soit 18,23% de l'échantillon total. Cela indique les Institutions Financières de la ville de Mbujimayi privilégient généralement les crédits à court terme, considérés comme plus adaptés aux activités commerciales et génératrices de revenus des micros, petites et moyennes entreprises.

Les crédits dont l'échéance varie entre 10 et 12 mois concernent 55 enquêtés qui représentent 14,32%, tandis que ceux de 8 à 10 mois ne représentent que 1,56 % des observations. Les crédits de très courte durée donc de 4 à 6 mois sont peu fréquents avec 0,78%, tout comme ceux de longue durée (12 à 14 mois) qui ne concernent que 0,27% des enquêtés.

Dans le cadre de la présente étude, ces résultats montrent les institutions des institutions financières accordent majoritairement des crédits remboursables entre 6 et 12 mois, ce qui traduit une politique de gestion du risque visant à concilier les besoins de financement des emprunteurs et la sécurité du remboursement. La faible proportion des échéances très courtes ou très longues suggère que les institutions financières privilégient des durées intermédiaires jugées plus favorables à la récupération des fonds prêtés.

Analyse bi variée entre :

1. *Tranche du crédit sollicité et Tranche du capital*

La dépendance de la tranche du crédit sollicité en dollars est très significative en fonction de la tranche du capital de la MPME comme le démontre les estimations du modèle :

- ✓ Tranche du crédit sollicité en dollars = $0.88 + 0.50 * \text{tranche du capital en dollars}$
- ✓ Le coefficient de corrélation $R^2 = 74\%$
- ✓ L'écart type du paramètre $a_1 = 0.025$

Pour n observation prises en comptes de 134 observations en raison de 250 exclues pour non réponse.

2. *Tranche du crédit sollicité et Echéance du crédit en mois*

La dépendante (tranche du crédit) n'est pas significative par rapport à l'exogène (échéance) au regard de résultats suivant :

- ✓ Modèle estimé : tranche du crédit sollicité en dollars = $2.99 - 0.66 * \text{échéance du crédit en mois}$
- ✓ Le coefficient de corrélation $R^2 = 7\%$
- ✓ L'écart type du paramètre $a_1 = 0.0021$ pour $n = 89$ observations en raison de 295 exclus pour non réponse.

Matrice de corrélation

	Tranche du crédit sollicité en dollar	Tranche du capital en dollar	Echéance du crédit en mois
Tranche du crédit sollicité en dollars	1,00		
Tranche du capital en dollar	0,84	1,00	
Echéance du crédit en mois	-0,27	-0,31	1,00

L'échéance est liée faiblement, dans le sens inverse simultanément avec les variables mises en évidence, ce pendant cette liaison reste peu influente, néanmoins la liaison reste très forte, positive et influente entre la tranche du capital et la tranche du crédit sollicité car supérieur à 75% soit 84%.

Analyse multivariée

Le modèle estimé :

- ✓ Tranche du crédit sollicité en dollars = $0.75 + 0.528 * \text{tranche du capital} - 0.001 * \text{Echéance du crédit mois}$ (0.04), (0.01) les valeurs entre parenthèse représentent les écarts types et il ressort que seul la tranche du capital est très significative et par contre l'échéance du crédit est peu influent comparativement à la valeur critique de $Z = 1.96$ au seuil de 5%.
- ✓ Les deux variables exogènes expliquent à concurrence de 70.4% de la variance de l'endogène.

Analyse de composantes Principales

	Axe 1 (+66,9%)		Axe 2 (+27,8%)	
Contributions positives	Tranche du capital en dollar	+43,0%	Echéance du crédit en mois	+85,0%
	Tranche du crédit sollicité en dollars	+42,0%	Tranche du crédit en dollars	+8,0%
Contributions négatives	Echéance du crédit en mois	-14,0%		

Ce tableau indique que l'axe 1 est plus déterminant que le second au regard de sa valeur contributive totale de +66,9% contre +27,8% de l'axe 2. Cependant, les variables se rapportant à la tranche du capital de la PME et celle du crédit sollicité ont une contribution positive au total de +85%. Tandis que celle de l'échéance de crédit sur le même axe 1, offre une influence négative sur la probabilité de bénéficier du crédit auprès des IF à Mbujimayi. Simultanément, l'axe 2 ne comporte aucune variable qui l'impact négativement.

Somme toute, dans ladite entité administrative de Mbujimayi, seuls les niveaux du capital détenu par la PME et du montant de crédit sollicité sont plus déterminants positivement pour bénéficier du crédit sous réserve de l'échéance souhaitée par le client qui agit négativement sur cette probabilité d'obtention du crédit. Cette situation serait expliquée par le risque élevé qui caractérise la dynamique des activités économiques à Mbujimayi.

Conclusion

Au terme de l'étude, la problématique des conditions d'octroi de crédit par les Institutions Financières paraît être au cœur des préoccupations des micros, petites et moyennes entreprises et des Banques centrales dans le monde et en République Démocratique c'est pourquoi elle fait l'objet de plusieurs investigations.

Comme l'ont attesté les travaux scientifiques de Mireille Koumetio K., Charles Alain Bitu & Al, Wood Mbedi Vita, Anastas Kazadi Matanda, les conditions d'octroi de crédit sont loin de permettre le financement des économies concernées et cela crée une certaine méfiance des MPME au crédit bancaire. Les résultats de notre enquête, montrent que les MPME de la ville de Mbuji-Mayi commencent peu à peu à être attirés par les Institutions Financières dans le but d'avoir d'abord une relation ou être client déposant. En effet 56,5% de notre échantillon est client d'une Institution Financière, mais l'attractivité au crédit reste encore loin d'être réalisable cela est démontré dans le tableau 7 car seulement 34,1% a déjà contracté une dette.

Ce résultat montre que les MPME n'ont pas accès aux crédits bancaires. Et cela est un signe que notre système bancaire dans l'espace kasaïen ne prend pas assez d'initiatives pour déboucher et remplir comme il se doit sa fonction de conseil des entreprises en matière d'investissements et de recherche de business. Ainsi l'autorité monétaire devrait stimuler les banques commerciales à faire montre de plus d'initiatives, de créativité, d'innovations dans le domaine de financement de l'économie

Cette réticence au crédit s'explique par plusieurs raisons évoquées, le manque d'information sur les IF, les garanties exigées, le mauvais traitement de clients par les IF, lors de dépassement de l'échéance, saisie de biens mises en garanties, un taux d'intérêt élevé se situant entre 24 à 72% pour une échéance d'une année.

Par conséquent pour substituer au besoin de financement, les MPME préfèrent prendre les marchandises dans certains magasins de grossistes et payent après-vente cela n'engendre aucun intérêt mais juste rembourser l'argent au prix d'achat de la marchandise et eux gagnent le bénéfice et elles déclarent que cela est tellement bénéfique que contracté le crédit dans une IF.

Bibliographie

- BALKENHOL, B., & alii. (s.d.). cité par anastas KAZADI MATANDA dans : Phénomène caisses villageoises et lecture de la méfiance bancaire à Mwene-Ditu, 2013. in madose, n°019, Spécial Décembre,.
- BITA, C. A., & al. (2017). Les déterminants de la demande de crédit au cameroun. *Journal of Economics and Delopment Studies* , 5(1).
- BONDO. (2002). Etat de lieux de la micro finance en RDC et Perspectives d'avenir. *S.E*, 7.
- CAPUL, J. Y., & GARNIER, O. (2015). *Dictionnaire d'Economie et Sciences Sociales*. paris : Hatier.
- Entrepreneurs du monde. (s.d.). *microcrédit*. Consulté le Avril 12, 2025, sur Entrepreneurs du monde: <http://www.entrepreneursdumonde.org/microcrédit>
- HÜBNER, G. (2015). *Introduction à la Gestion Bancaire*. De Boeck.
- KAZADI, M. A. (2013). Phénomène Caisses Villageoises : Lecture de la méfiance Bancaire dans la ville de Mwene-Ditu. in *Madose n° spécial décembre*, 71-83.
- MBEDI VITA, W. (2013). la politique d'octroi de crédit des institutions de micro finance en RDC cas de la COOPEC-CAMEC/Mbanza ngungu. *Travail de fin de cycle, Université de Kongo*.
- MUTEZO, A. (2024). The determinants of bank credit to SMEs in Gauteng, South Africa. *Journal of Contemporary Manaement*, 21(1), 187-206.
- OMOTOSO, M. &. (2026). Credit Constraints and Financial Exclusion of SMEs in Africa: A Sectoral Analysis Across Selected Countries . *African Finance Journal*, 28, 32-50.
- Silem, A., & Albertini, J.-M. (2014). *Lexique d'Economie* (éd. 13ème édition). paris: Dalloz.
- Simba, & al. (2024). Deconstructing involuntary financial exclusion: a focus on Afrcan SMEs. . *Small Business Economics*,62,, 285-305.