

M.E.S., Numéro 121, Janvier-Mars 2022

<https://www.mesrids.org>

Mise en ligne le 20 janvier 2022

ISSN : 2790-3109 | ISSN Lié : 2790-3095

DE LA GESTION EX ET POST-ANTE DU RISQUE DE CONTREPARTIE BANCAIRE EN RD. CONGO

par

MAYEMBE BIN MASTAKI

Professeur Associé

Faculté des Sciences Economiques et de gestion

Université de Kinshasa

Résumé

Vu le nombre infini d'emprunteurs se présentant devant les portes des établissements de crédit pour solliciter un emprunt, et au regard de l'opacité informationnelle censée caractériser les deux parties au contrat dans le processus d'instruction d'un dossier demande de crédit qui leur est adressé, ce papier se propose de comprendre, comment les établissements de crédit opérants en République Démocratique du Congo s'y prennent pour pouvoir minimiser le risque de sélection des mauvais emprunteurs, en lieu et place des bons, et c'est, avant tout comme après l'octroi du crédit sollicité.

INTRODUCTION

Sur le marché de crédit et, en matières de financement bancaire, les institutions financières font face à un sérieux problème informationnel, lequel problème rend difficile non seulement l'évaluation de la solvabilité des emprunteurs mais aussi et surtout leur sélection, et c'est avant tout comme après l'octroi de crédit. Avant l'octroi de crédit, la banque a besoin d'information en rapport avec les caractéristiques des projets à financer, et après la décision de financement, elle a également besoin d'information sur les intentions cachées de l'emprunteur quant à l'utilisation de fonds mise à sa disposition. Dans la recherche de cette information, les établissements de crédit font face à un certain nombre obstacles qualifiés d'asymétrie informationnelle *ex & post-ante*.

Détenant plus d'informations que le prêteur, l'emprunteur peut les dissimuler ou ne pas les révéler. Dès lors, la banque n'est pas en mesure d'observer sa qualité. Dans le contexte d'asymétrie informationnelle *ex ante*, c'est-à-dire avant le financement, la banque est exposée à un problème de sélection adverse, qui n'est rien d'autre que le risque de sélection des mauvais en lieu et place des bons emprunteurs. La sélection adverse, qui se manifeste avant la signature du contrat de crédit, découle du fait qu'une information concernant les caractéristiques de l'emprunteur est dissimulée.

Cette notion a été introduite par le modèle d'Akerlof (1970) qui demeure parmi les modèles fondateurs de l'économie de l'information. L'asymétrie informationnelle se traduit par l'application d'un prix moyen unique pour des produits de qualité différente. L'incertitude sur la qualité du produit induit la possibilité de fraude. Les détenteurs de produit de mauvaise qualité sont motivés pour le céder à ce prix qui ne reflète pas la valeur réelle du bien. Le modèle d'Akerlof (1970) montre qu'une situation de sélection adverse peut entraîner l'éviction des acteurs proposant des produits de meilleure qualité.

Dans le cadre d'une relation de crédit, les mauvais emprunteurs cherchent à être considérés comme étant de bonne qualité, en d'autres termes des emprunteurs peu risqués. Même à un taux d'intérêt élevé, les plus risqués d'entre eux sollicitent des crédits, puisqu'ils ne se soucient pas du remboursement, ce qui peut être nuisible aux bons emprunteurs. Les bons risques quittent le marché et les mauvais y restent. Par conséquent, les prêteurs se trouvent dans la difficulté de discriminer de manière efficiente les emprunteurs de bonne qualité. Ils peuvent difficilement sélectionner, parmi les différentes demandes de financement, les projets les plus rentables, donc les plus sûrs. Cette asymétrie informationnelle *ex ante* induit une allocation inefficace du crédit.

Après la signature du contrat, l'asymétrie informationnelle *ex post* peut engendrer un problème d'aléa moral. Ce dernier résulte de l'incapacité du prêteur à observer les actions de l'emprunteur, susceptibles d'affecter sa probabilité de remboursement. L'emprunteur peut tenter d'exploiter l'avantage informationnel dont il dispose pour agir de manière opportuniste. La banque fait donc face à un risque de substitution des actifs ou aléa moral. La banque fait donc face à un risque de substitution des actifs ou aléa moral. Une fois le prêt accordé, le rendement du projet dépend de l'action de l'emprunteur, de son comportement et de l'effort fourni. L'emprunteur, après l'attribution du crédit, peut entreprendre des activités risquées menant à l'échec du projet financé. Il est incité soit à choisir un projet plus risqué que le projet objet du financement soit à fournir de moindres efforts pour réussir son projet. L'aléa moral résulte ainsi d'un non-respect des termes du contrat. Toutefois, les problèmes liés aux risques de comportement opportuniste de la part de l'emprunteur, après la signature du contrat de crédit, sont de deux types : l'aléa moral *ex ante* et l'aléa moral *ex post*.

D'une part, l'aléa moral *ex ante* se manifeste avant l'échéance du contrat. L'emprunteur peut allouer les fonds prêtés à des fins plus risquées que prévu, soit pour son usage personnel soit pour investir dans des projets non rentables susceptibles de renforcer sa richesse personnelle. Il se trouve ainsi dans l'impossibilité d'honorer son engagement envers la banque. En augmentant son exposition au risque, il augmente l'exposition de la banque au risque de crédit. Ce comportement porte préjudice au prêteur, car il atténue la probabilité de remboursement du crédit. Ce désavantage informationnel peut impliquer une mauvaise allocation de crédit et expose la banque à un important risque de crédit. D'autre part, l'aléa moral *ex post* se produit à l'échéance du contrat. L'emprunteur peut notamment volontairement (au cas où il ne communiquerait pas à la banque les revenus dégagés) ou involontairement (au cas où le projet échouerait) ne pas honorer ses engagements envers la banque.

De ce qui précède, nous pouvons conclure que les créanciers souffrent d'un déficit informationnel par rapport aux emprunteurs. Ainsi donc, ce papier se propose de répondre à la préoccupation de savoir : Comment les établissements de crédit R.D. Congolais s'y prennent-ils pour gérer le risque de non remboursement du crédit, et ce avant tout comme après le financement ?

Pour atteindre cet objectif, dans la première section de ce papier, nous présentons le cadre méthodologique par lequel notre enquête a été réalisée auprès des établissements de crédit congolais, en interrogeant leurs cadres responsables des structures d'octroi de crédit aux petites et moyennes entreprises ; dans la seconde section, nous procédons à la description de la population enquêtée; la troisième section quant à elle, traite de la gestion du risque de contrepartie dans les établissements de crédit en RD. Congo.

1. CADRE METHODOLOGIQUE DE REALISATION DE L'ENQUETE.

Dans la présente section, nous exposons successivement l'objectif de l'enquête ; le contenu du questionnaire et l'échantillon de l'étude ainsi que les caractéristiques socioprofessionnelles des enquêtés.

1.1. Objectifs de l'enquête.

Deux principaux objectifs, ont été poursuivis à travers notre enquête, à savoir : (1) consulter les dossiers de prêts accordés aux entreprises emprunteuses et administrer un questionnaire aux chargés de crédit, responsables des dossiers consultés, en vue de pouvoir recueillir les informations nécessaires au risque de contrepartie dans les relations de crédit bancaire à long terme en R.D. Congo; (2) détecter les différents problèmes d'ordre informationnel auxquels font face les établissements de crédit dans l'appréciation du risque lié à la qualité des emprunteurs.

A travers cette enquête, l'occasion nous a été offerte de recueillir directement les informations nécessaires sur les attitudes et croyances des établissements de crédit, vue l'inexistence de données et grandeurs quantitatives au sujet du financement des petites et moyennes entreprises et leur risque. Il a donc été question, via notre descente sur le terrain, de vérifier le comportement des établissements de crédit vis-à-vis du risque crédit-PME en République Démocratique du Congo.

Plus précisément, il s'agit de détecter les difficultés en termes de carence informationnelle au niveau des établissements de crédit eux-mêmes, que l'on qualifie de « *niveau microéconomique* », au niveau sectoriel, qualifié de « *niveau méso économique* » et au niveau national, qualifié de « *niveau macroéconomique* » dont font face, les gestionnaires des établissements de crédit en R.D. Congo, lors de l'évaluation des dossiers de demande de crédit des petites et moyennes entreprises. Nous essayons d'analyser, dans un contexte des problèmes informationnel, les impressions ainsi que les attitudes des chargés d'études crédit ou d'une manière générale des individus (banquiers) de trois niveaux décisionnels d'octroi de crédit dans les banques commerciales congolaises vis-à-vis des PME qui demandent le financement. Ces trois niveaux sont respectivement : le niveau agence (comité de crédit agence), le niveau réseau (comité de crédit réseau) et niveau siège (comité de crédit siège).

1.2. Contenu du questionnaire.

Il a été défini, au regard de différents objectifs poursuivis dans le cadre de cette étude, différents axes d'investigation, dont il convient de tenir compte lors de l'élaboration de notre questionnaire. Dans le cadre de ce chapitre, trois ensembles de questions composent notre questionnaire :

La première série de questions, composant notre questionnaire en rapport avec ce chapitre, se rapporte à l'étude et à l'appréciation du risque de non remboursement du crédit de l'entreprise emprunteuse par le banquier congolais, en se référant aux outils utilisés en pratique. Il sera également question, dans cet ensemble, de s'interroger sur les difficultés informationnelles que rencontrent les établissements de crédit au moment de l'étude et de l'appréciation du risque de non remboursement du crédit, par les entreprises emprunteuses et ce, au niveau des banques elles-mêmes, au niveau sectoriel et au niveau macroéconomique.

Quant à la seconde catégorie des questions, elle se préoccupe de la manière dont les établissements de crédit congolais, à travers leurs chargés d'études crédit et cadres de niveaux décisionnels d'octroi de crédit, aux petites et moyennes entreprises, apprécient le risque de contrepartie

des entreprises emprunteuses en asymétrie d'informationnelle *ex ante*.

Pour ce qui est de la troisième et dernière catégorie de questions, elles ont pour objet, de rendre compte de la manière dont les établissements de crédits, s'y prennent pour maîtriser le risque de détournement de l'objet du crédit par les emprunteurs, une fois la décision de financement prise. Mais aussi, cette série de questions, essaye de répertorier les outils mobilisés par les chargés d'étude de crédit dans la gestion du comportement d'aléa moral des emprunteurs, une fois le projet, objet du crédit est financé.

Nous avons par la suite, formulé au-delà de ces trois ensembles, des questions dans le cadre d'identification des individus enquêtés, pour pouvoir caractériser notre échantillon et de vérifier la pertinence des informations recueillies pour le traitement et l'analyse.

1.2.1. Outils utilisés et obstacles d'ordres informationnels lors de l'étude et l'appréciation des demandes de crédits des petites et moyennes entreprises par les établissements de crédit.

Tout d'abord, une série de questions en rapport avec les deux étapes clés du processus de prise de décisions d'octroi de crédit aux entreprises a été formulées, à savoir : l'étape d'analyse préalable des demandes de crédit des entreprises emprunteuses et celle de l'appréciation du risque de contrepartie des entreprises par la banque, en référence aux obstacles informationnels, qu'elle rencontre.

1.2.1.1. Analyse préalable des demandes de prêt par les établissements de crédit.

Pour ce qui est de l'analyse préalable des demandes de prêt par les établissements de crédit, nous avons orienté nos questionnements vers:

- les éléments constitutifs des dossiers de demande de prêt tels que fournis par les entreprises emprunteuses, en rapport avec le besoin en information des établissements de crédit ;
- l'existence d'un département ou d'une cellule d'études de marché au niveau des établissements de crédit ;
- les montants limite des crédits octroyés par les différents niveaux hiérarchiques de décision d'octroi de prêt dans les établissements de crédit.

1.2.1.2. Appréciation du risque de contrepartie des entreprises emprunteuses par les établissements de crédit.

Quant à l'appréciation du risque de contrepartie des entreprises emprunteuses par les établissements de crédit, une série d'interrogations est focalisée sur les outils d'appréciation de demande de crédit des emprunteur, le recours à l'historique d'informations accumulées grâce à l'établissement des relations de crédit à long terme, les

motifs de refus des demandes de crédit des emprunteurs par l'établissement de crédit ainsi que les obstacles informationnels que rencontrent les banques pendant l'appréciation du risque de non remboursement du crédit.

En effet, les critères d'appréciation des dossiers de crédit des entreprises emprunteuses, peuvent regrouper en deux catégories :

- du point de vue économique : les critères d'appréciation d'un dossier de demande de crédit sont exprimés en terme de la capacité que peut avoir le projet à générer de l'emploi, à produire des produits stratégiques, produits exportables et substitution à l'importation ;
- du point de vue de l'analyse financière : pour les nouvelles entreprises en création, les critères d'appréciation de projet retenus sont : la Valeur Actuelle Nette, le Taux de Rentabilité Interne, l'Indice de Profitabilité et le Délais de Récupération du capital investi. Pour les anciennes entreprises mais aussi pour les nouvelles en création, les ratios de solidité financière, tels que l'équilibre financier, fonds de roulement, besoin en fonds de roulement, etc. sont utilisés comme critères d'appréciation d'un dossier de demande de crédit.

Par ailleurs, un questionnement sur les motifs de rejet des demandes de crédit des entreprises par la banque, va nous permettre de vérifier les justifications de refus de financement de la banque pour la catégorie des entreprises de petites et moyennes tailles.

Enfin, la question relative aux obstacles informationnels rencontrés par les établissements de crédit lors de l'appréciation du risque de crédit des entreprises emprunteuses, met l'accent sur les niveaux du risque de contrepartie et la dimension de l'information recherchée par la banque pour bien saisir le risque de crédit avant la prise de décision d'octroi. Aussi, de vérifier l'opacité du système d'information national dans sa globalité à travers les niveaux micro, méso et macroéconomique.

1.2.2. Appréciation du risque de non remboursement du crédit avant la décision de financement par les établissements de crédit.

Pour cette deuxième partie de notre enquête, des questionnements en rapport avec l'utilisation des contrats révélateurs par les établissements de crédit sont posées. L'enquête essaye également de voir, si les établissements de crédit font recours aux outils théoriques développés par la théorie d'intermédiation financière pour apprécier la solvabilité de leurs emprunteurs.

Partant des variables mises en évidence en théorie, notre questionnaire tient compte des informations révélées par la structure financière, la structure de la propriété, etc. Le questionnaire est également mis au point de manière à tenir compte de l'impact sur le chargé crédit des

comportements des emprunteurs congolais en matière de production de prévisionnelle.

L'appréciation, avant l'octroi du crédit, du risque de non remboursement prêté octroyé à la petite et moyenne entreprise emprunteuse, entraîne les établissements de crédit à rejeter cette demande ou, au contraire, à accorder le crédit. En cas d'acceptation, l'analyste de crédit est appelé à apprécier et à gérer le risque de non remboursement de l'entreprise emprunteuse après le financement.

1.2.3. Appréciation du risque de non remboursement du crédit après la décision de financement par la banque.

La décision de financement d'une entreprise, n'épargne pas un établissement de crédit de la maîtrise du risque qui reste attaché à son activité. Le questionnaire, à travers ce troisième axe de notre enquête, est par conséquent élaboré de manière à considérer la validité des mécanismes susceptibles d'être mobilisés pour contrer le risque de contrepartie des entreprises lors de la rédaction du contrat de prêt.

L'étude à ce niveau a trait à la périodicité où le crédit est validé, ou sur le point de l'être, mais où il n'est pas encore décaissé par l'entreprise. Dans cette perspective, le questionnaire a également pour objectif d'apprécier les opinions et réactions des chargés d'étude de crédit en rapport avec le risque de voir l'entreprise emprunteuse orienté les fonds mis à sa disposition pour d'autres fins que l'objet du crédit, supposé menacer la profession du banquier. Il est question ici de répertorier les raisons qui poussent les banquiers à utiliser les mécanismes incitatifs.

Dans la mesure où il n'est pas toujours possible d'incorporer dans les contrats de crédit toutes les clauses contractuelles possibles, la problématique du contrôle ex post de l'entreprise s'impose. Par conséquent, nos questionnements s'intéressent aux différents dispositifs de contrôle auxquels peuvent faire recours les établissements de crédit pour contrer les éventuels comportements opportunistes des entreprises emprunteuses.

II. DESCRIPTION DE LA POPULATION ENQUETEE.

En juin 2020, nous nous sommes adressées à 18 banques commerciales agréées, mais sept seulement ont accepté de coopérer. Après avoir exposé l'objectif académique de notre recherche, ces banques ont accepté de nous accueillir dans leurs locaux. Un accord a été, bien évidemment établi concernant la confidentialité des informations sensibles que nous allons traiter tout au long de notre présence dans leurs locaux. Nous avons assuré que les informations sensibles relatives aux raisons sociales des petites et moyennes entreprises ainsi qu'à l'institution bancaire ne seront pas divulguées dans notre recherche.

Après avoir défini notre méthode de recherche, le travail de terrain a d'abord commencé par une enquête préliminaire auprès de sept chargés d'études crédit des établissements de crédit de la ville de Kinshasa. Le choix de cette ville n'est pas un fruit du hasard, il est justifié par une forte implantation établissements de crédit et la concentration du tissu des petites et moyennes entreprises. C'est à la suite de cette enquête préliminaire, réalisée au cours du deuxième trimestre de l'année 2020 (avril-juin) que la rédaction de notre questionnaire a été finalisée. Au total 300 questionnaires ont été distribués, 193 ont été récupérés, soit un taux de réponse de 64%.

Les banques de notre étude sont des banques commerciales qui viennent en première position en termes de part de marchés de crédits accordés et de montants de dépôts de clientèle à fin 2012. Elles comptent, en 2020, plus de 80% des points d'exploitation couvrant tout le territoire congolais. Ces banques représentent ensemble plus que 80% du total des actifs des banques commerciales en 2012 et plus de 75% des crédits distribués à l'économie.

Il est à signaler que notre enquête s'est déroulée sur trois mois, à savoir au cours du troisième trimestre de l'année 2020 (juillet, août et septembre), à cause des problèmes de terrain que nous avons rencontrés en termes de taux de réponse de la part des banquiers questionnés et de la difficulté à saisir le principale niveau décisionnel des établissements où sont traitées les demandes de crédit à sommes d'argent très élevés.

En raison de l'homogénéité de la méthode d'investigation et des résultats, les réponses finalement retenues et exploitées dans notre travail sont celles de 184 banquiers qui composent notre échantillon définitif. Les banquiers enquêtés ont été désignés de manière non aléatoire, c'est-à-dire sont désignés selon la possibilité d'accès dans le milieu bancaire qui est difficile à enquêter. Ces banquiers ont été rencontrés soit dans leurs structures de travail (banque) ou à travers l'Association Congolaise des Banques (A.C.B).

Le choix de notre échantillon relève d'un choix raisonné, les chargés d'études crédit exercent tous leurs activités dans les sept (07) banques commerciales dans la ville de Kinshasa, une ville avec un taux de concentration important en termes de banques (réseau important).

La répartition des banquiers (chargé d'étude crédit et membre des comités crédit) enquêtés selon la nature de l'établissement de crédit (banque) et les principales caractéristiques socio professionnelles de notre échantillon sont présentées dans les lignes suivantes.

2.1. Fonctions, sexe, âge moyen et situation familiale des agents des banques enquêtées.

Principalement, 58% des individus enquêtés ayant répondu à notre questionnaire sont des chargés de crédit au

niveau des agences bancaires et 21% sont des principaux cadres d'exploitation. D'ailleurs, cette diversité des cadres enquêtés nous renseigne sur le niveau décisionnel auprès desquels notre enquête été menée.

Il se dégage de ce résultat que, les chargés de crédit sont la catégorie du personnel des établissements de crédit avec laquelle les petites et moyennes entreprises sont en contact directes lors des demandes de financement, cependant il faut également noter que nous avons eu l'occasion d'entrer en contact avec certains haut cadres impliqués dans la prise des décisions d'octroi de crédit aux petites et moyennes entreprises, présentées dans le tableau 4.1 ci-après :

Tableau 4.1. Fonctions des banquiers enquêtés.

Variables	Effectifs	%
Charges d'études crédit	107	58%
Superviseurs de crédit	6	3%
Directeurs des agences	12	6%
Contrôleurs crédit	38	21%
Superviseurs assistants clientèles	15	8%
Adjoint DG	6	3%
TOTAL	184	100%

Source : Auteur. Cette source est pareille aux autres tableaux et graphiques qui suivent.

D'autre part, notre échantillon est plus au moins équilibré entre la catégorie des hommes avec 57% et celle des femmes avec 43%. Cela nous fait état, sur la présence de plus en plus des femmes dans le milieu bancaire et en particulier au niveau des structures d'étude crédit.

Tableau 4.2. Catégorie des banquiers enquêtés selon le sexe.

Variables	Effectifs	%
Hommes	105	57%
Femmes	79	43%
TOTAL	184	100%

A partir des résultats de notre enquête, nous avons calculé la moyenne d'âge de l'échantillon qui est de 32 ans selon les réponses de 179 individus sur 184, avec 5 sans réponse. Cette situation, nous fait état sur la présence de plus en plus prononcé de jeunes cadres dans le secteur bancaire. Notre échantillon est constitué de 61% des banquiers avec le statut de famille marié contre 34% de célibataire avec un taux de sans réponse de 5%.

Tableau 4.3. Situation familiale des banquiers enquêtés (en %).

Variables	Effectifs	%
Mariés	112	61%
Célibataires	63	34%
Sans réponses	9	5%
TOTAL	184	100%

2.2. Formation dans le domaine des PME et expérience bancaire.

La plupart des banquiers interrogés ont une formation universitaire de base, à savoir : les diplômés de licence en gestion financière, licence Monnaie, Finance & Banque et licence en économie en générale (58%), contre les diplômés

de l'Institut Technique des Banques (22%) et D.E.A ou D.E.S et D.E.S.S (9%).

Cet état de fait nous renseigne sur le fait que, l'encadrement des structures d'octroi de prêts des établissements de crédit est à la fois assuré par des cadres formés non seulement par la seule institution technique des banques disponible en RD. Congo mais aussi et surtout de différentes universités congolaises.

Par ailleurs, la répartition des individus de notre échantillon entre ceux qui sont issus de formation des banques et ceux issus de formation universitaire nous a permis de recueillir des réponses des individus des formations différentes mais aussi complémentaires.

Le nombre moyen d'années d'expérience dans le secteur bancaire de notre échantillon est de 12 années pour les 178 réponses obtenues sur les 184, avec 6 sans réponses. Ce qui dans tout le cas reste un aspect positif à notre étude, par le fait d'avoir interrogé des banquiers dont l'expérience est important. Donc, les réponses obtenues lors de notre enquête sont celles des banquiers expérimentés dans le secteur bancaire.

Tableau 4.4. Formation de base des banquiers enquêtés.

Variables	Effectifs	%
ITB	40	22%
DES ou DEA	6	3%
DESS	11	6%
LICENCE FINANCE	39	21%
LICENCE MFB	33	18%
ECONOMIE	35	19%
COMPTABILITE	9	5%
SANS REPOSES	11	6%
TOTAL	184	100%

La formation dans le domaine des petites et moyennes entreprises reste insuffisante pour les cadres des structures de crédit des banques commerciales en RDC. Cet état de fait, souligne l'absence d'intervention du pouvoir public dans la formation des jeunes cadres relevant du secteur bancaire, capables de maîtriser toutes les réalités des micros, petites et moyennes entreprises congolaises.

Par ailleurs, cette insuffisance de formation dans le secteur de petites et moyennes entreprises des cadres des établissements de crédit congolais, permet de relativiser et rendre partiel les résultats obtenus à travers nos enquêtes.

Tableau 4.5. Formation des banquiers enquêtés dans le domaine des PME.

Variables	Effectifs	%
Oui	70	38%
Non	103	56%
sans réponses	11	6%
TOTAL	184	100%

2.3. Niveau opérationnel d'appartenance dans le comité de crédit.

La majorité des banquiers enquêtés sont membres de comités de crédit du niveau agences (79%) contre ceux de deux autres niveaux, réseaux (7%) et sièges (9%), avec un taux de sans réponse de 5%.

En effet, les demandes de crédit sont introduites par les petites et moyennes entreprises auprès des agences où elles sont traitées au niveau du comité agence, selon le seuil de crédit autorisé pour chacune d'elles. Si le montant demandé est important, la demande est transférée pour étude aux niveaux supérieurs des structures de crédit de la banque. Par ailleurs, la composition de notre échantillon des membres des trois comités de crédit des banques commerciales, nous a permis d'avoir des informations pour le cas des crédits de modestes montants ainsi que les crédits à des montants plus importants. Ainsi, le comité de crédit d'appartenance des banquiers enquêtés se présente selon le tableau 4.6.

Tableau 4.6 : Comité de crédit d'appartenance des banquiers enquêtés (en %).

Variables	Effectifs	%
Membres agences	145	79%
Membres du réseau	13	7%
Direction des opérations & commerciale	17	9%
sans réponses	9	5%
TOTAL	184	100%

III. GESTION DU RISQUE DE CONTREPARTIE DANS LES ETABLISSEMENTS CREDIT

3.1. Théorisation de la pratique de gestion du risque de contrepartie par les établissements de crédit en RDC.

3.1.1. Entités responsables de l'étude des demandes du crédit et degré d'indépendance à l'égard des autres entités opérationnelles.

Dans la plupart des banques de notre échantillon, l'analyse des crédits est faite par les chargés d'étude de crédit qui sont répartis dans les différentes agences. Au sein de chaque agence, il existe une cellule de contrôle, chargée de vérifier les demandes de crédit analysées par les Chargés de crédit.

Le rôle de la Cellule Contrôle est double :

- 1- vérification de la conformité des dossiers de crédit au niveau légal (documents d'identité de l'emprunteur, du co-emprunteur et de la caution, documents de l'activité, autorisations d'ouvertures, obligations fiscales etc....)
- 2- vérification du respect des procédures internes en matière de crédit de la banque.

La Cellule Contrôle intervient tout au long du processus d'analyse de crédit. Lors de la prise de la demande, elle

vérifie que les pièces présentées par le demandeur de crédit sont authentiques. Ensuite, une fois l'analyse réalisée, elle s'assure que le dossier est conforme à la politique de la banque (et notamment en ce qui concerne la politique sociale et environnementale) avant qu'il soit présenté en comité de crédit.

Concernant les clients se trouvant dans la segmentation PME, l'analyse des dossiers faite par le chargé de crédit est soumise à une vérification par le département contrôle et risque. Toutes les décisions de crédit sont prises par des comités qui sont constitués en fonction des montants de crédits et des règles de délégation de la banque.

Les Cellules Contrôle sont indépendantes de l'équipe commerciale de chaque établissement de crédit. Elles dépendent du département Risques et Contrôles, placé sous la responsabilité de la Direction Générale de la banque.

3.1.2. Répartition globale des engagements pour l'ensemble de contreparties.

3.1.2.1. Répartition par secteur d'activité.

Les principaux secteurs d'activités financés par les banques en République Démocratique du Congo sont l'alimentaire, l'habillement, ainsi que les boissons et la téléphonie. Il s'agit en effet des activités les plus présentes sur les marchés de Kinshasa, où les banques opèrent du fait de leur cible de clientèle (les entrepreneurs). Ces activités répondent aux besoins primaires de la population kinoise et il est donc logique que les banques commerciales, en tant que partenaires du développement économique et social de la République Démocratique du Congo, concentrent leurs financements dans ces domaines.

3.1.2.2. Répartition par commune/quartier d'activité.

Comme on peut le constater, les communes dans lesquelles se concentrent les activités de crédit à Kinshasa sont les communes voisines des lieux d'implantation de leurs agences (Gombé, Bandal, Masina, Lemba, Delvaux ...). L'implantation de chaque agence est définie de manière à toucher les grands marchés de la ville. L'objectif est de faciliter l'accès aux services bancaires de toutes les activités économiques des MPME de Kinshasa. Ce qui justifie leur localisation autour de principales zones commerciales de la capitale congolaise.

3.1.3. Éléments d'information sur la gestion du risque.

Afin d'encadrer la gestion du risque de crédit, les différentes directions générales des banques, soit dans 77% de cas, définissent un dispositif de contrôle et de surveillance reposant sur la politique de crédit. Cette dernière, repose sur le principe que tout engagement comportant un risque de crédit s'appuie sur une connaissance approfondie du client et de son activité (84% des cas), la compréhension de la finalité de la transaction

(76% des cas) ainsi que des sources de recettes qui permettront le remboursement de la créance (89% de cas).

La politique de crédit définit le cadre de mise en œuvre des procédures d'analyse du crédit ainsi que le périmètre d'action des principaux acteurs concernés. Elle définit, par ailleurs les critères permettant d'identifier les clients ciblés par les établissements de crédit, susceptibles de recevoir un prêt. Elle vise à énoncer un ensemble de règles d'analyse et de gestion qui doit être connu, et de principes qui doivent être partagés, par les différents départements des établissements de crédit.

Tableau 4.7. Statistiques descriptives relatives à l'existence d'une politique fixe de distribution de crédit et de sa raison d'être (127 réponses/184 enquêtés).

Banques	Nombre d'enquêtés	Nombre des répondants	Modalités/existence politique de crédit	Fréquences (1)	Modalités/Connaisance du client et de son activité	Fréquences (2)	Modalités/compréhension de la finalité de la transaction	Fréquences (3)	Modalités/compréhension sources de recettes qui permettront le remboursement de la créance	Fréquences (4)
B1	26	18	1	89%	1	74%	1	69%	1	79%
			0	11%	0	26%	0	31%	0	21%
B2	26	22	1	78%	1	68%	1	57%	1	68%
			0	22%	0	32%	0	43%	0	32%
B3	26	14	1	94%	1	86%	1	71%	1	64%
			0	6%	0	14%	0	29%	0	36%
B4	26	19	1	69%	1	64%	1	81%	1	59%
			0	31%	0	36%	0	19%	0	41%
B5	26	25	1	92%	1	88%	1	59%	1	72%
			0	8%	0	12%	0	41%	0	28%
B6	26	12	1	91%	1	94%	1	63%	1	71%
			0	9%	0	6%	0	37%	0	29%
B7	28	17	1	79%	1	61%	1	85%	1	59%
			0	21%	0	39%	0	15%	0	41%
TOTAL EFECTIF	184	127	1	77%	1	84%	1	76%	1	89%
			0	23%	0	16%	0	24%	0	11%

3.1.4. Limites d'engagements fixées par bénéficiaire, par débiteurs liés.

De manière générale, toutes les décisions de crédit au sein des banques sont prises par deux décideurs selon les règles de sécurité suivantes :

- Le 1^{er} décideur a une délégation d'un montant égal ou supérieur au montant du prêt.
- Le montant du prêt ne dépasse pas 2 fois les délégations du décideur le moins expérimenté.

Un tableau de délégations accordées aux décideurs est établi et diffusé. Les délégations de crédit sont revues de façon permanente pour être adaptées à la performance du délégataire. Les délégations sont accordées en fonction des postes et surtout des aptitudes de chacun à évaluer les risques liés à une demande de crédit et sont classés en trois catégories (A, B et C). Pour chaque crédit octroyé, le nom des décideurs est inscrit dans le système informatique de la banque. Ceci permet un suivi quantitatif et qualitatif des décisions ainsi que le contrôle des décisions.

Dans le cadre de la délégation de décision d'octroi de crédit, les résultats de nos enquêtes révèlent ce qui suit :

- dans 61% de cas en moyenne, pour un montant de prêt moyen supérieur ou égale à 8000USD, la décision doit

être prise au minimum par deux décideurs de catégorie A,

- pour un montant de prêt moyen situé entre 2000USD et 8000USD, la décision de crédit est prise par au minimum un décideur de catégorie A et un décideur de catégorie B, dans 67% de cas en moyenne.
- pour 60% en moyenne de réponses obtenues auprès de nos enquêtés, la décision d'octroi de prêt est fonction des délégations définies par l'établissement, lorsque le montant de prêt à octroyer est inférieur à 2000USD.

Tableau 4.8. Limites d'engagements fixées par bénéficiaire, par débiteurs liés.

1. Limites d'engagement par décideurs	Décodeurs	B1	B2	B3	B4	B5	B6	B7	Moyenne
Montant > 8.000 USD	Au minimum deux décideurs de catégorie A	62%	75%	57%	86%	51%	35%	63%	61%
Montant de 2.000 USD à 8.000 USD	Au minimum un décideur A et un décideur B	55%	62%	47%	67%	86%	78%	76%	67%
Montant < 2.000 USD	En fonction des délégations	45%	54%	78%	67%	34%	69%	73%	60%
2. Modalités et procédures de révision	les délégations attribuées aux décideurs de crédit sont révisées mensuellement en fonction de l'analyse de la qualité des décisions prises, fortement lié à l'évolution de PAR.								
3. Dépassements éventuels aux limites	Aucun dépassement de limite n'est toléré en matière d'octroi de crédit								

Les règles suivantes doivent également être respectées :

- deux CC (chargé de crédit) de la même équipe ne peuvent pas décider ensemble sur les dossiers de leur équipe.
- les décideurs C doivent toujours être jumelés avec les décideurs A, quel que soit le montant du prêt.
- Comité de crédit :
 - premier crédit : le comité de crédit doit avoir lieu ;
 - renouvellement : si les deux décideurs sont d'accord sur la proposition du CC, le comité de crédit peut ne pas avoir lieu. Les décideurs peuvent convoquer le comité s'ils le souhaitent.

D'autre part, le système d'habilitations dans le système informatique fait l'objet de révisions régulières. Le système définit pour chaque agent ayant accès, le type d'opérations autorisées et les montants.

Concernant les clients, comme cela a été dit dans le paragraphe précédent, le montant de crédit accordé dépend de l'analyse minutieuse de chaque dossier de crédit. Au-delà de l'analyse des risques commerciaux, une analyse financière est menée, basée sur l'examen de tous les documents consultables (livres de caisse, factures, autres documents de gestion) et aussi sur la vérification in situ (évaluation du stock et des autres actifs). Ceci permet de déterminer le cash-flow et la capacité de remboursement du client (en fonction des dépenses liées à son activité et également des dépenses de son ménage). Un crédit lui est ainsi accordé, dont l'échéance est calculée avec une marge de sécurité suffisante pour être supportée.

Les montants de crédits octroyés dans le cadre de la délégation accordée par la direction générale sont ceux dont le montant est supérieur en moyenne à 100.000 USD.

Le crédit accordé dépend de :

- la capacité de remboursement annoncée par le client et calculée/vérifiée par le Chargé de crédit, selon les procédures ;
- de garanties apportées par le client pour couvrir le prêt demandé ;
- de la décision du Comité de crédit qui se base sur les éléments objectifs et le respect de la politique de crédit.

3.1.5. Eléments de base d'analyse de la rentabilité prévisionnelle et des résultats des opérations de crédit.

3.1.5.1. Méthodologie d'évaluation de la rentabilité prévisionnelle par le banquier.

Conformément au principe prudentiel régissant la politique de crédit, la rentabilité prévisionnelle liée à une opération de financement d'une activité n'est pas l'élément principal pris en compte au moment de l'analyse du dossier et de la décision d'engagement. Les analyses se basent en effet sur la réalité actuelle de l'activité. Le Chargé de crédit, par des entretiens avec le client sur le lieu d'activité, reconstitue les flux financiers de l'entreprise. Il estime les recettes mensuelles sur la base des revenus quotidiens, ainsi que les charges inhérentes à l'exercice de l'activité. Il prend également en compte les charges extra-professionnelles du client (charges du ménage, autre crédit, etc.). Il en déduit une capacité de remboursement. Par la suite, l'échéancier du crédit proposé ne pourra pas dépasser 40% de cette capacité de remboursement calculée (60% pour un 2ème crédit, 70% pour les crédits suivants). Cette méthodologie basée sur le principe de prudence lié à la difficulté de reconstituer les revenus de clients dont la comptabilité est sommaire permet de limiter le risque de crédit.

Grâce à cette méthodologie, et en évitant d'inclure des revenus futurs dont la probabilité n'est pas certaine, les banques proportionnent le crédit accordé au client à ses capacités de remboursement, ce qui lui permettra d'investir sereinement dans son activité. Bien que la rentabilité prévisionnelle ne soit pas prise en compte dans le calcul de la capacité de remboursement, la pertinence du projet et la rentabilité attendue sont bien sûr consciencieusement étudiées (étude de la rotation de stock attendue, des recettes espérées, des nouvelles charges, etc.).

3.1.5.2. Modalités, périodicités de la révision des limites d'engagements fixées et résultats de l'analyse du crédit octroyé.

Les délégations attribuées aux décideurs de crédit sont révisées mensuellement. Elles le sont en fonction de l'analyse de la qualité des décisions prises, fortement liées à l'évolution du PAR (Portefeuille à Risques). Ces analyses permettent d'augmenter, de maintenir ou de diminuer les délégations de chaque décideur.

Concernant les plafonds de crédits accordés aux clients, les modifications se font en prenant en compte l'état du portefeuille de crédit au moment de l'analyse (PAR, rentabilité, etc...) ainsi que le respect des différents ratios réglementaires auxquels la banque est soumise. Aucun dépassement de limite n'est toléré en matière de décision de crédit, et aucun dépassement n'a donc été observé pendant la période de notre enquête. La Cellule Contrôle de chaque banque/agence organise les comités de crédits et veille scrupuleusement au respect des règles établies et des délégations de chacun. Cet état de fait est confirmé par les audits internes et externes régulièrement réalisés.

L'analyse des résultats est réalisée en permanence sur la base des rapports fournis par le système informatique. Les organes dirigeants des banques aussi bien des agences que du siège disposent de divers outils pour piloter l'activité : tableaux de bord de performance des Chargés de crédit actualisés hebdomadairement, rapports édités par le système informatique quotidiennement, rapports financiers mensuels. La direction générale suit mensuellement la performance de rentabilité du crédit et l'évolution du PAR et transmet ces informations au conseil d'administration chaque mois.

Les principales orientations stratégiques sont données mensuellement aux agences du réseau, et des réunions exceptionnelles sont organisées en cas de décision à application immédiate. Le taux du portefeuille à risques par agent, par agence et pour la banque est suivi particulièrement pour réagir immédiatement en cas de mauvaises performances.

Les décisions nécessaires pour influencer positivement sur la rentabilité sont prises en permanence : modifications de la politique de crédit, adaptations des produits de crédit comme le niveau des garanties, actions de recouvrement intensifiées, étude sur la modification des taux d'intérêts des crédits, campagnes de prospection ciblées, etc.

Des décisions d'ordre stratégique sont prises lors des conseils d'administration comme l'ouverture de nouveaux points de vente, l'augmentation des plafonds de crédit, la mise en place de nouveaux crédits pour de nouveaux segments de clientèle etc.

3.2. IDENTIFICATION DE LA DEMARCHE NORMATIVE D'EVALUATION DU RISQUE DE CREDIT PAR LES BANQUES EN RDC.

Dans la présente section, il est question de mettre en évidence les pratiques des banquiers congolais recommandés en théorie pour l'évaluation du risque de contrepartie d'un dossier de demande d'emprunt.

3.2.1. Processus d'instruction d'une demande de crédit et étude de viabilité économique.

3.2.1.1- Evaluation de l'aspect commercial de l'opération de demande de crédit.

Du point de vue commercial, 60% des banques commerciales enquêtées révèlent qu'elles procèdent à l'évaluation des demandes de prêt principalement pour connaître le potentiel du chiffre d'affaires que pourrait représenter le nouveau client. 26% d'entre eux, estiment le faire pour voir l'impact de la relation sur le produit net bancaire, tel que présenté dans le tableau 4.9 ci-après.

Tableau 4.9. Evaluation de l'aspect commercial de l'opération de demande de crédit.

Critère de base	Nombre d'observations	Fréquences
Potentiel chiffre d'affaires	111	60%
Probabilité de régularité de la relation	9	5%
Ampleur de la trésorerie	16	9%
Impact de la relation sur le produit net bancaire	48	26%
Total	184	100%

3.2.1.2- Outils d'identification du demandeur de crédit.

L'analyse du tableau 4.10 ci-après révèle, qu'environ 63% des banquiers enquêtés collectent de l'information sur le demandeur de crédit en combinant l'entretien directe et l'enquête de voisinage. Cette dernière permet au banquier, à travers divers contacts sur le terrain, d'obtenir toute information utile sur le client demandeur du prêt. 4% des banquiers enquêtés déclarent faire recours à la Banque Centrale (cas de mise en indexe), pour obtenir de l'information sur le client.

Tableau 4.10. Outils de collecte d'identification sur le demandeur de crédit.

Indicateurs/outils	Nombre d'observations	Fréquences
1- entretien avec le client	33	18%
2- enquête de voisinage ou information de la place	28	15%
3- entretien avec le client & enquête de voisinage	116	63%
4- B.C.C	7	4%
Total	184	100%

3.3. EVALUATION DE L'OPERATIONNALISATION DU CONTROLE DU RISQUE DE CREDIT PME PAR LES ETABLISSEMENTS DE CREDIT.

De façon générale, par rapport aux prêteurs, les informations sur le marché de prêt sont à l'avantage des entreprises emprunteuses. Il n'y a que ces dernières qui connaissent avec exactitude ce qu'ils feront avec le prêt sollicité. Cet état de fait est susceptible d'entraîner un refus catégorique du prêt sollicité par l'entreprise.

Plusieurs dispositifs sont proposés par la théorie d'intermédiation financière, pour minimiser au plus possible ces asymétries informationnelles pour les établissements de crédit.

Cette section a pour objectif de vérifier l'effectivité des outils théoriques, en se basant sur les résultats de notre enquête menée auprès des chargés de crédits et responsables des structures de prêt des sept banques commerciales congolaises, aux questionnements suivants : *Quels obstacles d'ordre informationnels faites-vous face au moment de l'appréciation de la solvabilité des emprunteurs-PME ? Et comment faites-vous pour les surmonter?*

Après le dépouillement des questionnaires obtenus des établissements de crédit faisant partie de notre échantillon, nous signalons que, les résultats présentés dans cette section sont ceux issus du tri simple ou tri à plat. Il faut souligner que, nous avons également recourus au tri croisé de façon à approfondir nos analyses. Cela, nous a été possible grâce à la combinaison ou l'articulation de certaines variables entre elles, à savoir : l'appartenance à un niveau décisionnel donné du comité de crédit avec un nombre de variables plus ou moins pertinentes, que nous avons sélectionnées en référence à notre objet de recherche.

Nous soulignons également que, le traitement des données a été rendu possibles grâce à l'usage de la vingtième version du logiciel SPSS mais aussi en recourant à la version 2010 du logiciel Excel, surtout pour des petits calculs et conception des tableaux.

3.3.1- Analyse des résultats issus du tri simple.

3.3.1.1- Vérification de l'effectivité des outils et de la pertinence des informations recueillies à la suite de l'examen de la demande de crédit.

Nous essayons, à travers cette section, de voir si les mécanismes d'appréciation du risque de non remboursement du crédit sollicité par les petites et moyennes entreprises emprunteuses, tels que développés en théorie correspondent avec ceux effectivement utilisés en pratique par les établissements de crédit en R.D.Congo. Dans cette même logique, nous essayons de ressortir les faiblesses des dits outils ainsi que l'asymétrie informationnelle dont sont victimes les banques mais aussi les petites et moyennes entreprises, aux niveaux des banques elles-mêmes, au niveau du secteur bancaire mais aussi niveau national.

3.3.1.1.1- Etude des demandes de crédit des PME par les établissements de crédit en R.D. Congo.

- *Eléments constitutifs du dossier de demande de crédit et besoins en informations du banquier.*

Les réponses des établissements de crédit à la question : « *Etes-vous sûr que les éléments constitutifs du dossier de prêt demandé aux petites et moyennes entreprises lors de la demande d'un crédit, fournissent les informations réelles dont vous avez besoin ?* », sont présentées dans le tableau 4.11.

Tableau 4.11. Eléments constitutifs du dossier de demande de crédit et besoins en informations du banquier.

Variables	Effectifs	%
Oui	123	67%
Non	53	29%
Sans réponse	7	4%
TOTAL	184	100%

Il ressort de l'analyse du tableau 4.11 ci-dessus que, 67% des établissements de crédit enquêtés, estiment que les éléments constitutifs des dossiers de demande de crédit (pièces demandés), fournissent exactement les informations nécessaires dont ils ont besoin pour l'analyse du dossier. En conséquence, pour cette fourchette des établissements de crédit enquêtés, la liste de pièces constitutives du dossier de demande de crédit à fournir par les entreprises emprunteuses reste suffisante pour prendre la décision du financement. Ce résultat s'explique en partie par le fait que, l'analyse financière reste la principale base d'appréciation de la solvabilité des entreprises emprunteuses par les établissements de crédit en RD. Congo.

Tout de même, 29% trouvent qu'au contraire, les dossiers fournis par les petites et moyennes entreprises ne contiennent pas toute l'information nécessaire pour évaluer le risque crédit et 4% sans réponse. Ce résultat peut être lié à la tendance qu'ont les établissements de crédit à maquiller leur comptes de manière à pouvoir refléter une bonne image auprès des établissements de crédit, lors de la demande de prêt. A cela, il faut également ajouter le fait que les petites et moyennes entreprises dans certains cas ne présentent pas

des projets bancables c'est-à-dire qui ne présentent pas une opportunité pour les banques, en raison de la qualité de leur étude technico-économique qui reste très sommaire.

- *Disponibilité d'un département ou d'une cellule d'études de marché au niveau de la banque.*

Pour ce qui concerne la disponibilité d'un département ou d'une cellule auquel revient la charge de l'étude de marché au niveau des banques, les réponses obtenues de nos enquêtés sont présentées dans le tableau 4.12. Il s'agit des réponses relatives à la question de savoir : « *Avez-vous un département ou une cellule chargé d'études de marché au sein de la banque ?* ».

Tableau 4.12. Disponibilité d'un département ou d'une cellule d'études de marché au niveau de la banque.

Variables	Effectifs	%
Oui	15	8%
Non	169	92%
Total	184	100%

92% des banquiers enquêtés, disent non en ce qui concerne l'existence d'un département ou d'une cellule à qui revient la charge de faire l'étude du marché ou l'étude économique au sein de leurs banques. C'est exactement, l'inexistence d'un tel département/cellule, qui traduit ici, le déficit informationnel dont il est question au niveau même des établissements de crédit et dont l'existence pourrait compenser les problèmes informationnel auquel font face ses institutions au moment de l'appréciation de la solvabilité de leurs emprunteurs.

- *Montant plafond de décision de financement au niveau des agences bancaires.*

Dans le tableau 4.13 ci-après, sont présentées les réponses des banquiers enquêtés, à la question de savoir : « *Quel est le montant plafond de financement, à partir duquel, la décision d'octroi du crédit ne relève pas de la compétence de l'agence (établissement de crédit)?* », sont présentées dans le tableau ci-après:

Tableau 4.13. Montant plafond de décision de financement au niveau des agences (en USD).

Variables	Effectifs	%
100 -2000	26	14%
2001-4000	35	19%
4001-10000	31	17%
10001-30000	7	4%
30001-100000	15	8%
> à 100000	6	3%
sans réponse	64	35%
TOTAL	184	100%

La décision de financement au sein des établissements de crédit, est focalisée sur le système de délégation des pouvoirs en fonction du montant à financer par la banque

au niveau de l'agence, du réseau et du siège (*Direction générale*).

Pour ce qui concerne la délégation du pouvoir en termes de décision du montant à financer, 35% des banquiers préfèrent ne pas divulguer cette information en raison du secret professionnel caractérisant le métier de la banque. Donc, le seuil maximum autorisé pour les banques commerciales dans leur financement de l'économie en général et des PME en particulier est limité à environ 100 000 USD, au-delà de ce seuil, c'est la direction générale de la banque qui a le pouvoir de décision de financement de ce genre des projets.

3.3.1.1.2- Mécanismes et critères d'appréciation d'une demande de crédit sur le plan économique financier.

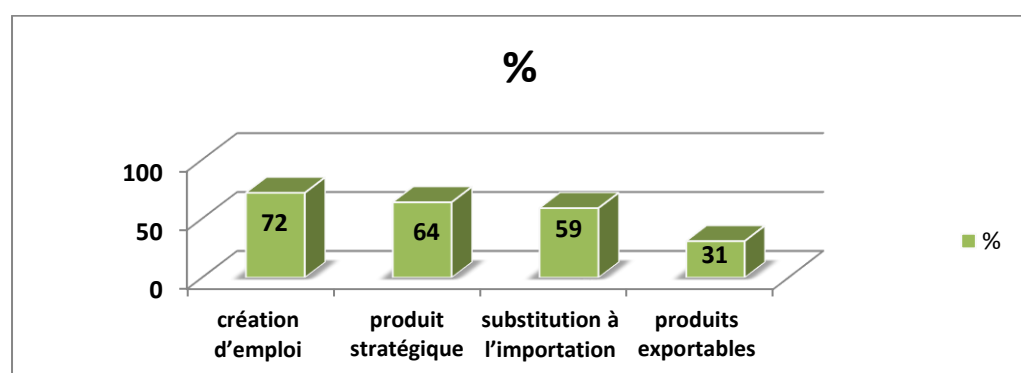
Sur le plan d'analyse économique et financière, les réponses des établissements de crédit à la question de savoir : « *Quels sont les mécanismes et critères d'appréciation de demande de crédit de petites et moyennes entreprises emprunteuses ?* », sont présentées dans les tableaux 4.14 et 4.15 ci-après.

1-Analyse économique.

Les critères retenus par les établissements de crédit dans le cadre de l'appréciation des demandes de crédit de petites et moyennes entreprises sur le plan de l'analyse économique, sont principalement : la création d'emplois (72%), produit stratégique (64%), substitution à l'importation (59%).

Ces résultats se justifient par la contribution des établissements de crédit à concrétiser la politique de l'Etat congolais à lutter contre le chômage des jeunes et à encourager la production locale (*Made in Congo*). Par contre, le critère des produits exportables n'est cité que par 31% des banquiers enquêtés, ce qui nous permet de déduire que les établissements de crédit ne sont pas suffisamment engagés dans le financement de petites et moyennes entreprises à potentiel d'exportation, ce qui est contradictoire avec les grandes ambitions de l'Etat congolais dans la diversification des exportations en dehors des minerais, tel que proposé au chapitre deuxième de ce travail.

Figure 4.1. Critères de financement des projets sur le plan économique.

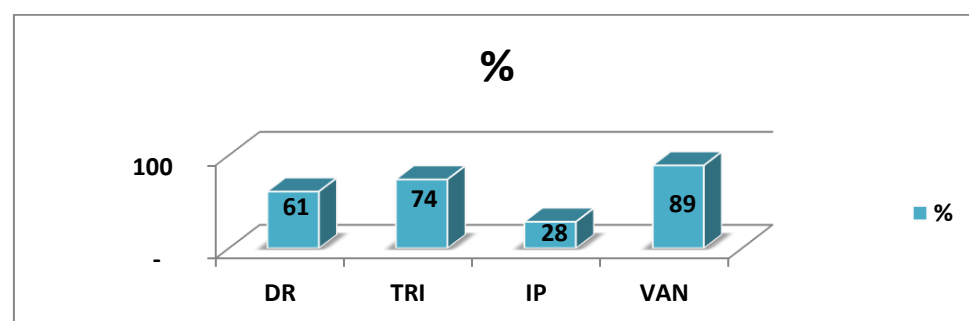


2- Analyse financière.

- Pour les projets d'investissements des entreprises en création, quels sont les critères d'appréciation les plus utilisés par votre banque ?

Nos résultats révèlent que, deux critères principaux d'appréciation et de choix des projets d'investissement des entreprises nouvellement créées sont utilisés par la majorité des banquiers enquêtés. Ces critères sont la VAN (89%) et le TRI (74%). Donc, la décision du banquier de sélection des projets d'investissement, se base principalement et en grande majorité sur ces deux critères purement financiers et quantitatifs.

Figure 4.2. Critères de financement des projets des nouvelles entreprises en pleine création, sur le plan financier.

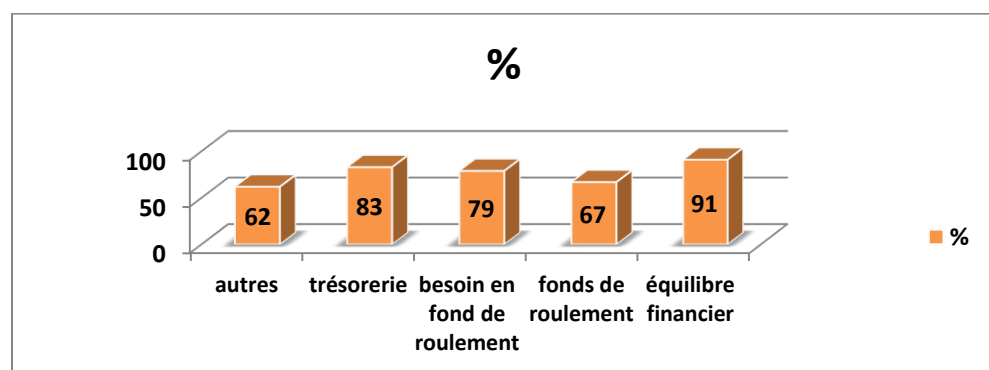


- Pour des anciennes entreprises en plein fonctionnement, quels sont vos critères d'appréciation des projets d'investissements ?

Les résultats obtenus auprès des banquiers enquêtés au sujet de l'utilisation des outils fournis par l'analyse financière traditionnelle sont en grande majorité valorisés et utilisés lors de l'appréciation des dossiers de demande de crédit des PME par les chargés d'étude crédit. Les éléments sur lesquels est fondée l'analyse des banquiers sont alors : l'équilibre financier (91%), le fonds de roulement (67%), le besoin en fonds de roulement (79%), la trésorerie (83%) et autres éléments (62%) tels que : le ratio de solvabilité, le ratio d'endettement, le ratio de liquidité, la relation à long terme etc.

Ainsi donc, dans l'appréciation du risque de non remboursement du crédit, les informations comptables et financières sont systématiquement présentées dans les éléments d'analyse requis. Ces informations comptables et financières doivent être complétées en réalité par d'autres informations d'ordre qualitatif tel que les éléments d'informations que le management peut fournir sur la dimension stratégique de la PME.

Figure 4.3. Critères de financement des projets des entreprises déjà en relation avec la banque, sur le plan financier



3. Evaluation du risque crédit des PME sur la base des relations de crédit bancaires à long terme.

Les réponses de notre échantillon des banquiers à la question : « Utilisez-vous l'historique d'information obtenue dans le cadre de vos relations de crédit avec la PME pour apprécier sa solvabilité ? », sont les suivantes :

Tableau 4.14. Appréciation du risque de non remboursement des PME sur base des relations de crédit bancaires à long terme

Variables	Effectifs	%
Oui	149	81%
Non	35	19%
Total	184	100%

Il ressort de l'analyse des résultats obtenus du tableau 4.14 que, la surveillance des comptes bancaires ainsi que les informations recueillies lors d'un accord de crédit dans le passé, sont utilisés par les établissements de crédit comme outil d'aide à la prise de décision dans le processus d'octroi de prêt. Par contre, 19% des banquiers enquêtés accordent moins d'importance à ce critère.

- Principaux motifs de rejets des demandes des crédits par la banque.

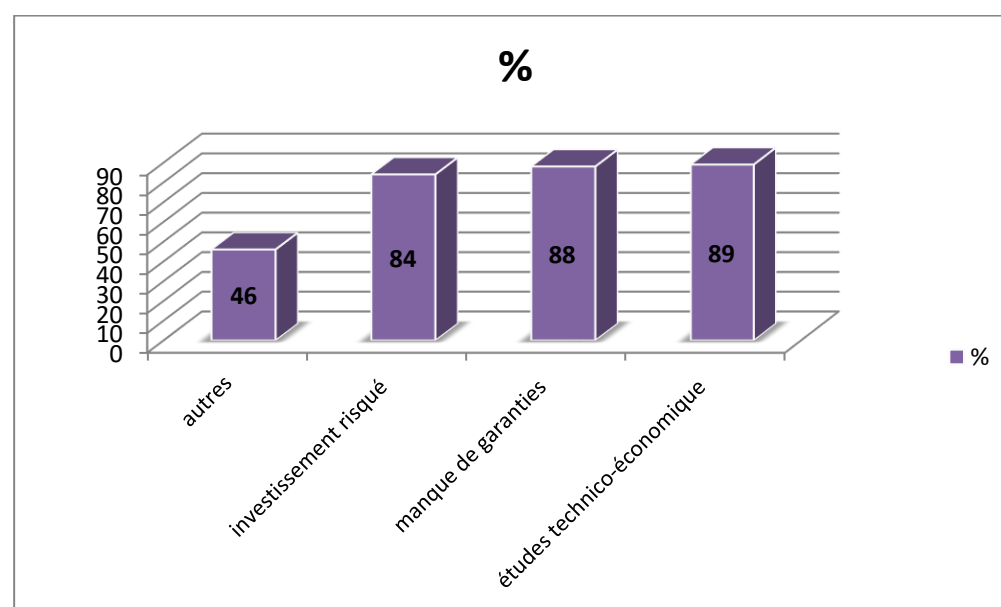
Les réponses des banquiers enquêtés à la question : « Quels sont d'après vous, les raisons qui peuvent pousser votre banque à refuser le financement du projet d'une PME ? »,

Principalement, les motifs de rejet de la demande de financement d'une entreprise, tels qu'évoqués par les banquiers enquêtés sont : l'absence de garanties (88%), investissement risqué (84%), la non fiabilité des études technico-économiques présentées par les PME (89%), et autres motifs (46%) tels que : la qualité du management de la petite et moyenne entreprise, la non-qualification du propriétaire-dirigeant, etc.

Les réponses fournies par les banquiers au sujet de principaux motifs de rejet des demandes de crédit de petites et moyennes entreprises, nous permettent de constater que les banques refusent davantage à accorder des crédits lorsque l'étude technico-économique est non fiable (cas de

la majorité des demandes de crédit selon les banquiers), cela en raison de la non fiabilité des informations sur lesquelles se fonde l'étude en question. Ce qui implique systématiquement un comportement d'aversion au risque de la part des banquiers, d'ailleurs en plus du motif de manque des garanties (en raison de la sous-capitalisation des PME en général), le motif de l'investissement risqué (84%) est évoqué par la majorité des banquiers enquêtés. Comme autres motifs, les banquiers avancent comme argument de refus de crédit, la non qualification de l'entrepreneur (ou de la PME).

Figure 4.4. Motifs de rejets des demandes des crédits par la banque.

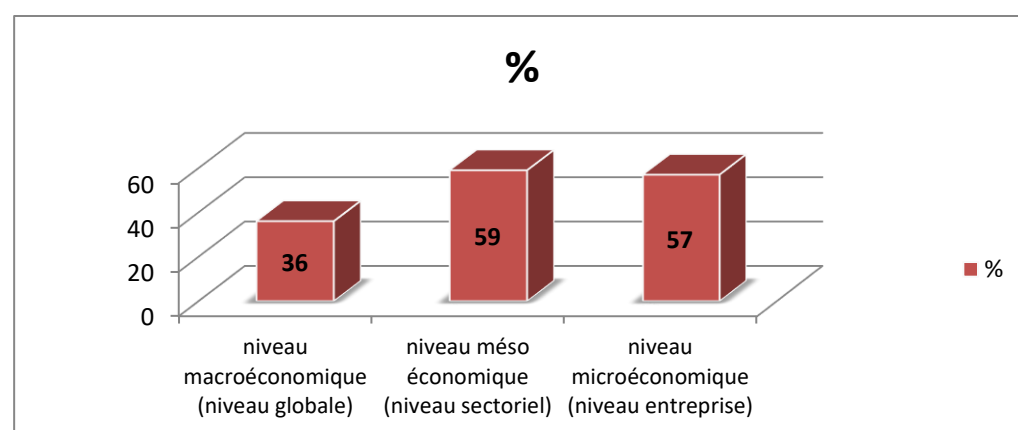


- Obstacles informationnels rencontrés par la banque dans l'appréciation des projets de financement de petites et moyennes entreprises selon le niveau du risque.

A la question de savoir : « Quels types d'obstacles faites-vous face pendant l'appréciation de la solvabilité de la petite et moyenne entreprise emprunteuse, selon le niveau du risque ? ».

Les banquiers enquêtés confirment la difficulté qu'éprouvent leurs banques dans l'appréciation de la solvabilité d'une petite et moyenne entreprise emprunteuse, et ces problèmes sont liés à l'opacité informationnelle qu'elles rencontrent aussi bien au niveau interne des banques elles-mêmes que, au niveau sectoriel et national.

Figure 4.5. Obstacles informationnels rencontrés par la banque dans l'appréciation de la solvabilité des entreprises emprunteuses, en fonction du niveau du risque.



Ainsi l'on observe qu'à :

- 57%, les agents et cadres des banques impliqués dans l'octroi de crédit estiment qu'au niveau des établissements de crédit eux-mêmes, les obstacles informationnels concernent la non fiabilité des informations présentées par les petites et moyennes entreprises emprunteuses, mais aussi l'absence des données internes au niveau des établissements de crédit (absence d'une cellule ou département d'études de marché) pour décortiquer la réalité de petites et moyennes entreprises qui demandent du financement. Dans ces conditions, les banquiers se contentent des données comptables et financières pour la prise de décision de financement.
- 59%, ils estiment, qu'au niveau sectoriel, les informations bien qu'existantes, restent insuffisantes. Cela, en raison de l'absence des structures spécialisées dans la collecte et la production de l'information financière et économique sur les différents secteurs d'activités. Ceci constitue une grande faiblesse pour la relance de petites et moyennes entreprises dans différents secteurs d'activité lorsque des informations publiques, voire privées fiables ne sont pas mises à la disposition des acteurs économiques. Il en résulte donc que le défi majeur pour remédier à cette difficulté, c'est l'émergence d'un marché de l'information dans lequel les banques joueront un rôle majeur (intermédiation de l'information).
- 36%, les agents et cadres bancaires pensent qu'au niveau national, l'inexistence d'un système national d'information constitue aussi un sérieux problème. En effet, il n'existe pas en R.D.Congo des institutions publiques ou privées dédiées à la collecte et à la production de l'information, dont entre autres, la centrale des risques à la B.C.C, qu'il faut absolument relancer et moderniser.

3.3.1.3- Mécanismes d'appréciation du risque de non remboursement avant l'octroi du crédit.

Dans cette section, nous exposons l'analyse de nos résultats en rapport avec les réponses des banquiers enquêtés, sur l'usage des contrats révélateurs au moment de l'appréciation du risque de non remboursement de petites et moyennes entreprises emprunteuses, avant l'octroi du crédit, ainsi que, leur capacité d'appréhender les signaux émis par les entreprises en question, sur le marché de crédit.

L'objectif étant de réduire au maximum le risque de voir un établissement de crédit procéder au financement des mauvais emprunteurs en lieu et place des bons. Ce que la théorie financière qualifie de risque d'anti sélection au sujet des emprunteurs.

A) Utilisation des contrats révélateurs par l'établissement de crédit (chargé de crédit).

A).2- Les garanties.

Théoriquement parlant, les emprunteurs qui acceptent de mettre à la disposition des établissements de crédit d'importantes garanties, révèlent le point positif du projet à financer, du moment où le promoteur se réserve de se faire financer par un taux d'intérêt élevé.

Pour ce qui concerne nos investigations sur le terrain, pour 48% des banquiers, une entreprise qui accepte d'offrir des garanties importantes révèle un caractère d'une bonne entreprise, 23% d'entre eux jugent qu'il s'agit dans ce cas d'une PME mal gérée, et 20% la considère comme une entreprise risquée.

Tableau 4.15. Garantie comme mécanisme révélateur pour la banque.

Variables	Effectifs	%
Sans réponse	17	9%
Une entreprise risquée	37	20%
Une entreprise mal gérée	42	23%
Une bonne entreprise	88	48%
TOTAL	184	100%

A).2- Taux d'intérêt ou prime de risque.

En plus de la production de l'information, en collectant et en analysant les documents fournis dans le dossier de demande de crédit, ainsi que l'analyse de l'environnement et la qualité du management de la PME, le banquier peut fonder son évaluation du risque crédit-PME sur l'usage des contrats révélateurs.

En fait, par cette technique, un établissement de crédit peut facilement appréhender la qualité d'un emprunteur à travers son comportement adopté face à un taux d'intérêt élevé. Les réponses des banquiers enquêtés à propos du taux d'intérêt élevé accepté comme révélateur de risque des entreprises emprunteuses, montrent que, pour 48% d'entre eux, une entreprise qui accepte un taux d'intérêt élevé révèle le caractère d'une PME mal gérée contre 21% d'entre eux, qui estime qu'il s'agit d'une PME risquée. Donc, cet élément n'est capté que par un nombre réduit de banquiers enquêtés.

Tableau 4.16. Taux d'intérêt comme mécanisme révélateur pour la banque.

Variables	Effectifs	%
Sans réponse	28	15%
Une entreprise risquée	39	21%
Une entreprise mal gérée	88	48%
Une bonne entreprise	29	16%
TOTAL	184	100%

B) Signal de l'entreprise sur le marché de crédit. **B).1- Taille de l'entreprise emprunteuse.**

Selon les banquiers enquêtés, la taille de la PME est un élément favorable lors de la prise de décision d'octroi de crédit, avec 74% des réponses. Une entreprise de grande taille est supposée avoir diversifié ses activités, ce qui lui permet d'élargir son assise financière et par conséquent lui

permet d'augmenter sa capacité à faire face à ses engagements à l'échéance. En effet, les TPE sont perçus comme plus vulnérables par rapport aux petites et moyennes entreprises.

Tableau 4.17. Taille de la PME et décision de financement.

Variables	Effectifs	%
Oui	136	74%
Non	48	26%
Total	184	100%

B).2- Structure du capital.

L'endettement constitue un signal de la qualité d'une entreprise et de sa capacité à honorer ses engagements à l'échéance. Une structure du capital, majoritairement composée des fonds propres a de fortes chances de se traduire par une politique d'investissement plus conservatrice et donc moins risquée pour les établissements de crédit, dans la mesure où en cas de défaillance de l'entreprise, les actionnaires sont censés supporter l'ensemble des risques. (FP sup Dettes).

Par contre, un important endettement est associé à un important risque de défaut du crédit, vu que les firmes fortement endettées, voyant leurs fonds propres largement inférieurs aux fonds empruntés sont en mesure d'adopter des politiques d'investissement peu conservatrices et donc plus risquées du point de vue du banquier, étant donné qu'en cas de défaillance, les actionnaires ne supportent pas la totalité des risques et des pertes

D'ailleurs, la structure du capital de la firme emprunteuse occupe une place très importante dans le processus de décision d'octroi de crédit aux PME par la banque.

Tableau 4.18. Structure du capital de la PME et décision d'octroi de crédit.

Variables	Effectifs	%
Oui	178	97%
Non	6	3%
Total	184	100%

B).3- Responsabilité juridique de l'entreprise emprunteuse.

90% des agents et cadres bancaires attestent que la connaissance de la responsabilité juridique de la PME, constitue un élément favorable à l'octroi de crédit.

Tableau 4.19. Forme de propriété de la PME et décision d'octroi de crédit.

Variables	Effectifs	%
Oui	166	90%
Non	18	10%
Total	184	100%

B).4- Propriété familiale.

Pour 66% de notre échantillon, le statut familial de la PME constitue un élément favorable puisque celle-ci, alors considérée comme patrimoine personnel de l'entrepreneur, est défendue par l'ensemble de la famille qui mobilise tous les moyens disponibles pour assurer la pérennité de leur entreprise. Par contre, 24% des banquiers sont indifférents au statut familial de la PME. Tout de même, la PME familiale peut présenter un risque important surtout lors de la transmission, chose qui n'est pas captée ici par les banquiers enquêtés.

Tableau 4.20. Propriété familiale et octroi de crédit.

Variables	Effectifs	%
Sans réponse	11	6%
Indifférent	44	24%
Défavorable	7	4%
Favorable	121	66%
Total	184	100%

B).5- Profil du propriétaire dirigeant de la PME.

Selon les banquiers, le profil du propriétaire-dirigeant de la PME constitue un indicateur (signal) pertinent pour la prise de décision d'octroi de crédit, avec 98% des réponses obtenues. D'ailleurs, la qualification de l'entrepreneur conditionne en grande partie la réussite d'un projet à financer.

Tableau 4.21. Profil du propriétaire dirigeant de la PME et octroi de crédit.

Variables	Effectifs	%
Oui	180	98%
Non	4	2%
Total	184	100%

B).6- Information de la place sur la PME (comme autres modes d'investigation de la banque).

Selon les banquiers enquêtés avec 95% des réponses, l'information de la place sur la PME, c'est-à-dire les informations disponibles sur le net et surtout si le processus de modernisation de la centrale de risques serait effectif, déterminerait davantage en partie la décision d'octroi de crédit. En effet, la disponibilité de l'information sur la PME auprès de la centrale des risques et autres structures spécialisées telles que la centrale des impayés réduirait davantage les risques causés par les asymétries d'information.

Tableau 4.22. Information de la place sur la PME et l'octroi de crédit.

Variables	Effectifs	%
Oui	175	95%
Non	9	5%
Total	184	100%

B).7- Confiance de la banque dans la capacité des PME à établir du prévisionnel.

Le degré de confiance accordé par la majorité des banquiers enquêtés pour les prévisions établies par la PME est un moyen, avec 51% des réponses, dans le sens où la pertinence de ce prévisionnel est un signal positif sur l'aptitude de l'équipe dirigeante de l'entreprise emprunteuse. Tout de même, 33% des banquiers avancent que leur degré de confiance vis-à-vis des prévisions fournies par les PME dans les dossiers de demandes de crédit, n'est pas important. Cela, en raison de l'opacité informationnelle qui caractérise la relation banque-PME et la fiabilité de l'information fournie par les PME, notamment celle de l'étude technico-économique.

A propos du degré de confiance à l'égard des données prévisionnelles telles qu'élaborées par les entreprises emprunteuses, les réponses des établissements de crédit sont présentées dans le tableau 4.23:

Tableau 4.23. Degré de confiance de la banque à l'égard des prévisionnels établis par les entreprises emprunteuses.

Variables	Effectifs	%
Important	29	16%
Moyen	94	51%
Pas important	61	33%
Total	184	100%

B).8- Rapport d'audit.

L'existence des rapports d'audit d'une entreprise emprunteuse, permet d'affiner et de vérifier sa capacité de financement, sa capacité de management ainsi que les anomalies de gestion si elles existent, selon les réponses d'environ 56% des banquiers enquêtés. En revanche, pour 44% des réponses, les rapports d'audits n'ont aucune influence sur la décision d'un établissement de crédit à pouvoir financer l'entreprise emprunteuse, tel qu'illustré dans le tableau 4.24 :

Tableau 4.24. Rapport d'audit de la PME et octroi de crédit.

Variables	Effectifs	%
Oui	103	56%
Non	81	44%
Total	184	100%

3.3.1.4. Mécanismes d'appréciation du risque de non remboursement du crédit après la décision de financement.

Les réponses des banquiers enquêtés, concernant les outils incitatifs et de contrôle au moment de l'appréciation du risque de non remboursement du crédit des petites et moyennes entreprises emprunteuses, après le financement, sont présentées dans cette section. Et c'est, en vue de

réduire le risque de voir l'entreprise emprunteuse détourner l'objet pour lequel le prêt a été décaissé.

A) Recours aux outils incitatifs par l'établissement de crédit.

Pour ce qui concerne l'usage de mécanismes incitatifs par les établissements de crédit enquêtés pour limiter le risque de voir les emprunteurs détourner l'objet du crédit, leurs réponses sont présentées dans les tableaux 4.26 et 4.27 :

A).1- Usage des clauses contractuelles (convenants).

L'usage des clauses contractuelles par les établissements de crédit semble être confirmé, 79% des banquiers les utilisent parfois, contrairement, 8% d'entre eux les utilisent souvent. Les résultats au sujet de l'utilisation des clauses contractuelles par les banquiers enquêtés, sont illustrés dans le tableau 4.25:

Tableau 4.25. Usage des clauses contractuelles par la banque.

Variables	Effectifs	%
Sans réponse	13	7%
Jamais	11	6%
Parfois	145	79%
Souvent	15	8%
Total	184	100%

A).2- Rationnement de crédit.

En cas de manque d'information, le rationnement de crédit est fort appliqué par les banques, les réponses des banquiers enquêtés sont présentées dans le tableau 4.26:

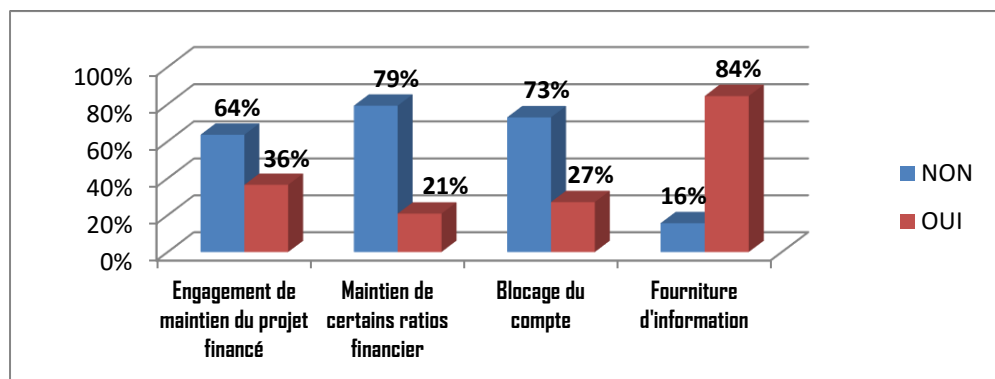
Tableau 4.26. Manque d'information et rationnement de crédit.

Variables	Effectifs	%
Sans réponses	7	4%
Introduction des clauses contractuelles	59	32%
Refuser l'octroi de crédit	118	64%
Total	184	100%

Dans un contexte d'opacité informationnelle, dans le cadre de leur relation avec les PME emprunteuses, les banquiers enquêtés préfèrent adopter un rationnement de crédit vis-à-vis des PME avec 64% des réponses. En revanche, 32% des banquiers procèdent à l'introduction des clauses contractuelles (restrictives). Donc, on peut dire que les PME dans ce cas subissent le phénomène du rationnement de crédit.

A).3- Les clauses contractuelles les plus utilisées.

Les réponses à la question des principales clauses contractuelles les plus utilisées par les banquiers sont illustrés par la figure 4.6 :

Figure 4.6. Clauses contractuelles les plus utilisées par les établissements de crédit (en %).

Selon les réponses des banquiers enquêtés, les clauses contractuelles les plus utilisées par les établissements de crédit, sont : la fourniture d'information avec 84% des réponses et l'engagement du maintien du projet financé (c.-à-d. ne pas contourner l'objet du prêt) avec 36%.

B) Etablissement de crédit et l'aléa moral des emprunteurs de la PME.

B).1- Changement de projet.

En ce qui concerne la possibilité du changement de projet par l'entreprise emprunteuse, après octroi de crédit, les réponses des établissements de crédit sont les suivantes :

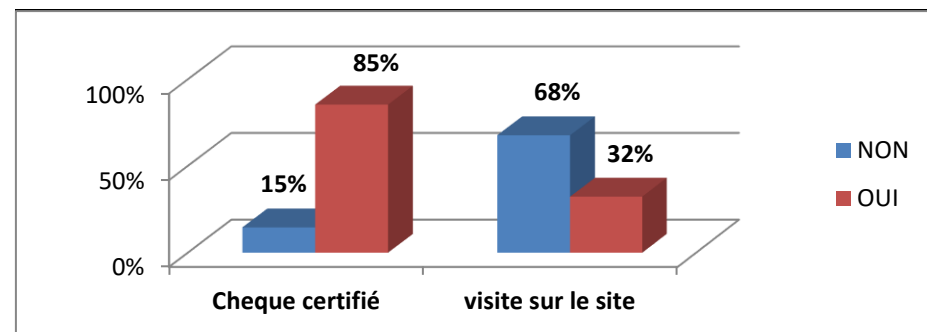
Tableau 4.27. Octroi de crédit et changement de projet par la PME.

Variables	Effectifs	%
Sans réponse	9	5%
Parfois	101	55%
Jamais	74	40%
Total	184	100%

Selon les réponses obtenues auprès des banquiers enquêtés au sujet du risque d'aléa moral, 55% d'entre eux avancent que parfois les PME tentent de changer de projet après l'octroi de crédit. En revanche, 40% affirment que jamais les PME changent de projet une fois le crédit accordé. Donc, le risque d'aléa moral de la PME après octroi de crédit est potentiel.

B).2- Contrôle de la destination des fonds.

Pour se prémunir du risque de détournement de l'objet du prêt octroyé, le contrôle de la destination des fonds accordés à la PME par la banque se fait principalement à travers les visites de terrain ainsi que le règlement des fournisseurs par chèque certifié. Les réponses des établissements de crédit enquêtés sont présentées à travers la figure 4.7.

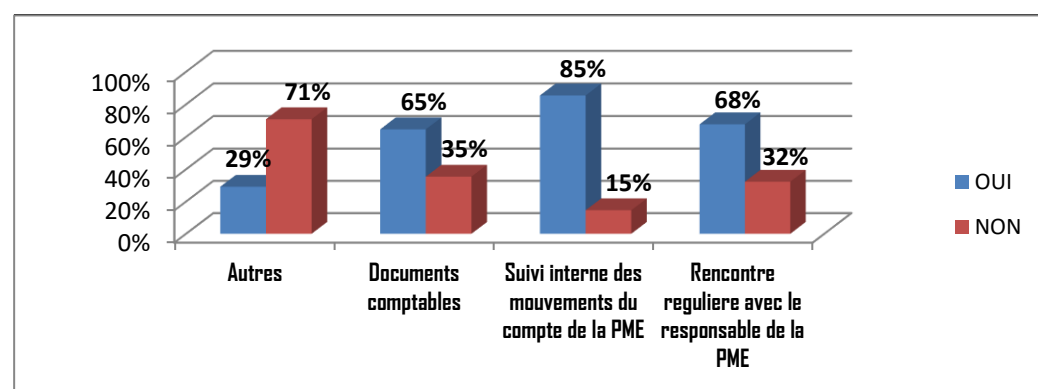
Figure 4.7. Contrôle de la destination des fonds accordés par la banque.

Selon les réponses fournies par les banquiers, le contrôle de la destination des fonds pour 85% se fait par chèque certifié et 68% par visite sur le site. En effet, il est à signaler que ces méthodes sont récentes dans le secteur bancaire. Avant, les fonds étaient accordés aux PME sans procéder par la suite au contrôle de leur destination.

C) Opérations de monitoring (contrôle) de la banque sur la PME.

C).1- Contrôle de l'activité de la PME une fois le crédit accordé.

Le contrôle de l'activité de la PME par la banque après l'octroi du crédit se fait sur la base de plusieurs outils. Les réponses des banquiers enquêtés sont présentées selon la figure 4.8.

Figure 4.8. Contrôle de l'activité de la PME par la banque après l'octroi de crédit.

Selon les réponses fournies par nos répondants banquiers, le contrôle de l'activité de la PME une fois le crédit accordé se fait principalement sur la base : du suivi interne des mouvements du compte de la PME avec 85%, des rencontres régulières avec le responsable de la PME avec 68%, des documents comptables avec 65%.

C).2- Rencontre avec le responsable de la PME.

Selon les résultats issus des établissements de crédit enquêtés (119 réponses sur les 184 banquiers questionnés et 65 sans réponses), le nombre de fois que le banquier rencontre le responsable des PME (propriétaire-dirigeant ou responsable financier) dans l'année, est de quatre (04) fois/an, c'est-à-dire une (01) rencontre entre la banquier et le responsable des PME chaque trimestre (tous les 03 mois). Ce résultat nous laisse comprendre que cette rencontre se fait lors de la transmission des états financiers intermédiaires de l'entreprise emprunteuse.

C).3- Demande des états financiers intermédiaires à la PME.

Au sujet de la demande des états financiers à la PME par la banque, les résultats de l'enquête sont illustrés dans le tableau 4.28.

Tableau 4.28. Demande d'états financiers intermédiaires à la PME.

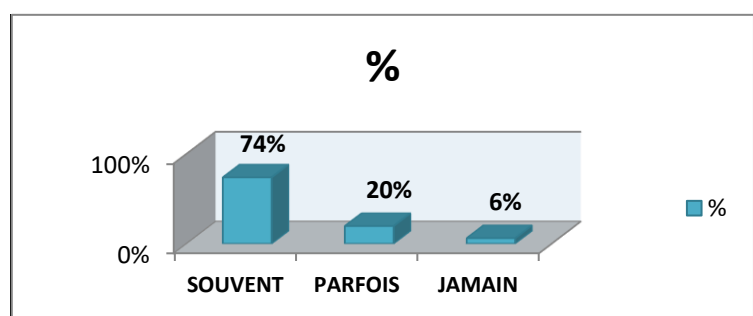
Variabiles	Effectifs	%
Oui	132	72%
Non	52	28%
Total	184	100%

Pour prévenir et maîtriser le risque de détournement de l'objet du prêt octroyé à la PME, 72% des établissements de crédit enquêtés demandent des états financiers intermédiaires contre 28% des banquiers qui ne le demandent pas.

D) Etablissement de crédit et risque d'opportunisme des emprunteurs.

Au sujet du risque d'opportunisme des entreprises emprunteuses, les banquiers estiment que souvent les PME cachent leurs résultats. Ce qui influence donc, l'attitude des établissements de crédit vis-à-vis des PME en adoptant un comportement réticent.

Figure 4.9. Banque et risque d'opportunisme de la PME.



Face au risque d'opportunisme des PME emprunteuses, la banque dispose de mécanismes de contrôle cités précédemment pour limiter le masque des résultats par les entreprises emprunteuses. En théorie, ces mécanismes de contrôle sont efficaces et permettent aux établissements de crédit de constituer une base des données d'information sur les contreparties.

3.3.2- Résultats du tri croisé.

Pour affiner nos analyses au sujet de la question traitée dans ce chapitre, nous avons choisi d'opérer un croisement entre un certain nombre de variables qui se révèlent comme pertinentes. Ce croisement est fait en rapport avec les réponses des membres de niveaux décisionnels d'octroi ou de refus de crédit aux PME, à savoir : le comité de crédit

agence, le comité de crédit réseau et le comité de crédit situé au niveau du siège des banques commerciales congolaises.

Ci-après, les variables retenues pour effectuer le croisement en vue d'une analyse plus approfondie:

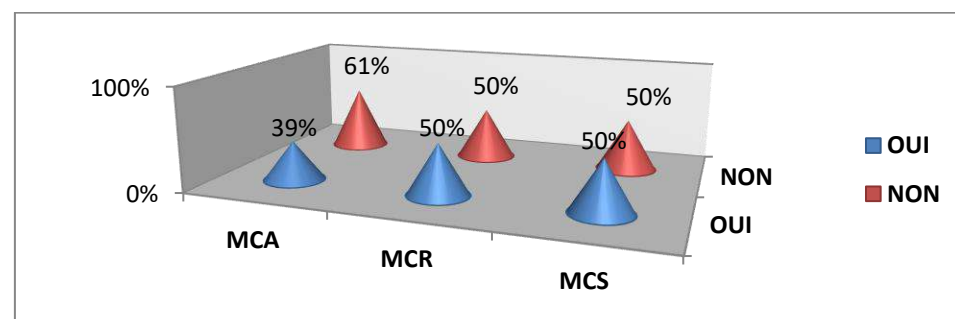
- formation dans le domaine des PME ;
- l'utilisation de la méthode *scoring* ;
- degré de confiance accordé aux données prévisionnelles des PME ;
- utilisation des clauses restrictives ;
- déficit en termes d'information et rationnement de crédit.

En fait, notre objectif est de vérifier, si en réalité le problème d'évaluation du risque crédit des PME se pose avec le même degré d'importance aux différents niveaux décisionnels d'octroi ou de refus de crédit.

3.3.2.1- Relation formation dans le domaine des PME et niveau de décision d'octroi de crédit.

Les réponses des banquiers des niveaux décisionnels d'octroi ou de refus de crédit, au sujet de leur formation dans le domaine des PME sont présentées dans la figure 4.10.

Figure 4.10. Relation formation dans le domaine des PME et niveau de décision d'octroi de crédit (en%).



Légende : (MCA, MCR, MCS)²⁵

Il ressort de l'analyse du graphique 4.10 ci-dessous, qu'un nombre limité d'agents et cadres de banques ont une formation dans ce domaine. A ce titre :

- 39% d'agents et cadres du niveau M.C.A affirment avoir été formé dans le domaine ;
- 50% au niveau des membres du comité réseau et ;
- 50% à celui comité siège.

Donc, un déficit en termes de formation sur les PME est à relever dans le milieu bancaire congolais.

3.3.2.2- Appréciation des difficultés informationnelles à différents niveaux d'octroi de crédit.

Les réponses obtenues de nos enquêtes à ce niveau, révèlent les constats ci-après :

- 48% des membres du M.C.A, 50% des membres du M.C.R et 75% des membres du M.C.S confirment le

²⁵ MCA : Membre du comité de crédit agence.

MCR : Membre du comité réseau de crédit.
MCS : Membre du comité siège de crédit.

déficit d'information au niveau microéconomique (niveau entreprise). Pour ces agents et cadres, ce déficit entraîne l'incapacité d'évaluer objectivement les risques de demandeurs de crédit.

- 52% des membres du M.C.A, 25% des membres du M.C.R et 75% des membres du M.C.S confirment le déficit d'information au niveau méso-économique (niveau sectoriel). Celui-ci résulte de l'absence des structures d'études économiques au niveau des banques et des institutions spécialisées pour produire des informations de nature publique ou privée.
- 56% des membres du M.C.A, 00% des membres du M.C.R et 50% des membres du M.C.S confirment le déficit d'informations au niveau macroéconomique (niveau global). Les banques, sont davantage plus réticentes d'allouer des fonds aux PME, pour financer leurs investissements. Les réponses des membres du comité de crédit réseau (avec 00%) peuvent se justifier par la non prise en considération de la dimension macroéconomique du risque crédit-PME, en raison de l'importance des fonds qui peuvent être accordés aux PME.

Tableau 4.29. Appréciation des difficultés informationnelles à différents niveaux d'octroi de crédit (en %).

	MCA		MCR		MCS	
	OUI	NON	OUI	NON	OUI	NON
Déficit d'information au niveau microéconomique	48%	52%	50%	50%	75%	25%
Déficit d'information au niveau méso-économique	52%	48%	25%	75%	75%	25%
Déficit d'information au niveau macroéconomique	56%	44%	0%	100%	50%	50%

En résumé, les réponses obtenues des membres des comités de crédit (M.C.A, M.C.R, M.C.S) des banques commerciales congolaises, confirment le déficit d'information dans les trois niveaux décisionnels d'octroi de crédit.

3.3.2.3- Degré de confiance accordé au prévisionnel des PME/ Membre des comités de crédit.

Les réponses fournies par les banquiers enquêtés à ce sujet révèlent que, le degré de confiance vis-à-vis du prévisionnel établi par les PME emprunteuses est en grande partie moyen, avec 72% pour les membres du MCA, 75% pour les membres du MCR et 100% pour les membres MCS. Contrairement, pour 20% des membres du MCA, leur degré de confiance vis-à-vis de prévisionnel des PME est peu important, de même pour 25% des membres du MCR. Par ailleurs, il n'y a que 8% des membres du MCA qui ont un degré de confiance important pour les données prévisionnelles fournies des PME.

Tableau 4.30. Degré de confiance accordé au prévisionnel des PME/ Membres des comités de crédit (en %).

Degré de confiance accordée au prévisionnel des PME	MCA	MCR	MCS
Important	8%	0%	0%
Moyen	72%	75%	100%
Peu important	20%	25%	0%

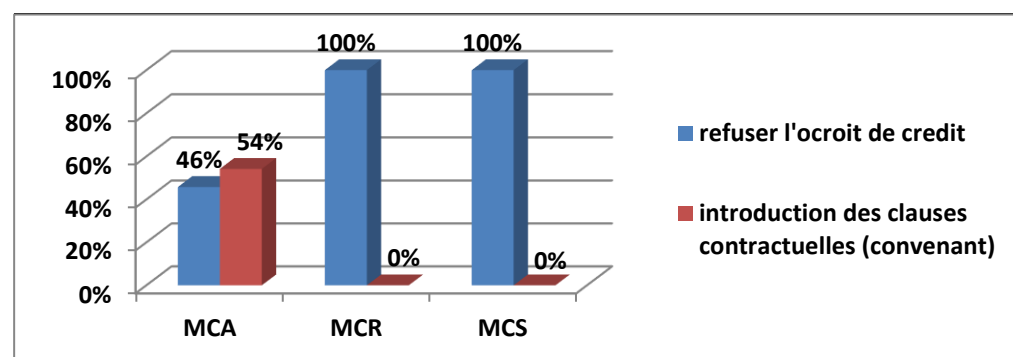
Le manque de confiance vis-à-vis des données prévisionnelles fournies par les PME n'est que la conséquence logique du déficit en termes d'information dont souffrent les banques lors de l'évaluation du risque crédit-PME.

3.3.2.4- Défaillance informationnelle : rationnement de crédit et utilisation des clauses restrictives par les membres des comités de crédit.

En cas de défaillance informationnelle, on observe cependant au niveau des structures décisionnelles d'octroi de crédit:

- qu'à 100% respectivement, les cadres des MCR et MCS recourent systématiquement au refus de l'octroi de crédit.
- c'est au niveau seulement des comités agences que 54% des membres affirment utiliser l'introduction des clauses contractuelles restrictives contre 46% qui recourent plutôt au refus d'octroi de crédit. Cette situation peut être expliquée par le fait que, le seuil limite de montants de crédits à accorder au niveau du comité agence leur permet de maîtriser au mieux le risque crédit en introduisant des clauses dans le contrat de prêt et d'éviter le rationnement de crédit plus ou moins pour ce qui concerne les prêts les moins importants. Par contre, les encours de crédit élevés à octroyer aux niveaux MCR et MCS conduit les cadres à privilégier le refus plutôt que de prendre le risque en introduisant des clauses contractuelles qui ne seraient peut-être pas rencontrées par opportunisme.

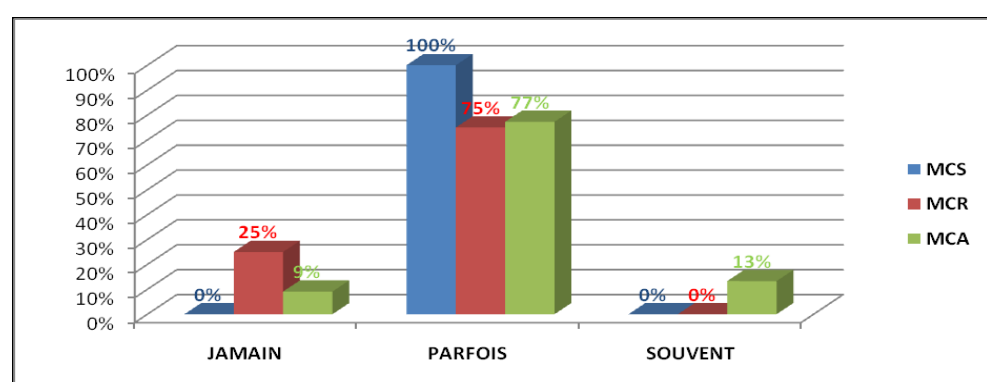
Figure 4.11. Déficit en termes d'information et rationnement de crédit/ Membre des comités de crédit (en %).



Les réponses obtenues de différents niveaux décisionnels d'octroi de crédit au sujet de l'utilisation des clauses contractuelles sont présentées dans le graphique 4.12.

Les membres des comités de crédit en grande partie utilisent parfois des clauses contractuelles lors de l'octroi de crédit aux PME. En effet, les membres du comité de crédit agence avec 77% des réponses, les membres du comité de crédit réseau avec 75% des réponses et les membres du comité de crédit siège avec 100%. Par contre, 25% de réponses des membres de comité réseau de crédit n'utilisent jamais de clauses contractuelles dans un contexte d'asymétrie d'information. Cela peut s'expliquer par leur position vis-à-vis des situations d'opacité informationnelle, appliquant un rationnement de crédit au lieu de prendre le risque en introduisant des clauses contractuelles.

Figure 4.12. Utilisation des clauses restrictives/ Membre de comités de crédit.



Dans la mesure où l'objet de ce travail est celui de saisir l'impact des relations à long terme sur le risque de non remboursement du crédit, dans la section ci-après, nous essayons de modéliser un certain nombre des paramètres tels que décrit ci-haut, pour pouvoir atteindre effectivement cet objectif.

CONCLUSION

A travers ce texte, il a été question d'identifier, comment se fait en pratique la gestion du risque de contrepartie avant et après l'octroi du crédit par dans les banques en R.D. Congo. Dans cette même lignée, nous avons essayé de détecter les différents obstacles d'ordre informationnel auxquels font face ses institutions dans le processus de gestion du risque de contrepartie. Ce qui nous a alors poussés à comprendre comment elles s'y prennent pratiquement pour pouvoir surmonter ses obstacles.

De ce qui précède, sur le marché de crédit, avant la décision de financement, la banque a besoin d'information en rapport avec les caractéristiques des projets à financer. Après la décision de financement, elle a également besoin d'information en rapport avec les intentions cachées de l'emprunteur quant à l'utilisation de fonds mise à sa disposition.

Dans la recherche de cette information, les établissements de crédit en RD Congo, font face à un certain nombre d'obstacles et pour ce qui nous concerne dans cette étude, ses obstacles d'ordre informationnels, se situent à trois niveaux :

- des établissements de crédit, ses obstacles sont liés à la *non fiabilité des informations* qui leur sont transmis par les PME-emprunteuses mais aussi à cause de *l'absence d'une cellule ou département d'étude de marché* au sein des banques, capables de fournir l'information en temps réel quant à la solvabilité des petites et moyennes entreprises qui demandent du financement ;
- sectoriel, les informations bien qu'existantes, restent insuffisantes. Cela, en raison de *l'absence des structures spécialisées dans la collecte et la production de l'information financières et économiques par secteur d'activité* ;
- national, l'inexistence d'un système national d'information constitue aussi un sérieux problème. En effet, *il n'existe pas en R.D. Congo des institutions publiques ou privées dédié à la collecte et à la production de l'information, dont entre autres, la centrale des risques à la B.C.C, qu'il faut absolument relancer et moderniser.*

Quant aux outils mobilisés pour faire face à ces problèmes informationnels, les résultats de la présente enquête révèlent ce qui suit :

- avant l'octroi de crédit, les banques font recours à l'usage des contrats révélateurs ou contrats séparant (garantie/taux d'intérêt débiteur).
- et après l'octroi de crédit, elles font recours aux clauses contractuelles restrictives et demandent des garanties pour minimiser la perte en cas de non remboursement du crédit.

BIBLIOGRAPHIE

I- Ouvrages

- BIZAGUET.A. et AL II, (1989), *Les petites et moyennes entreprises, caractéristiques et financement des PME en France et dans les principaux pays industrialisés*, Ed. Bergeret Levrault.
- CALVET.H, (1997), *Etablissement de crédit : appréciation, évaluation et méthodologie de l'analyse financière*, Ed. Economica, Paris.

II- Thèses de doctorat

- KALALA T., (2006), « La restructuration de l'espace microfinancier du Kivu : Pistes d'une intermédiation efficace », Thèse de doctorat en sciences de gestion, Université catholique de Louvain, Presses Universitaires de Louvain.
- LAMBERT J., (2012), « Excès de confiance des chargés d'affaires bancaires dans les décisions d'octroi de crédit aux entreprises », Thèse de Doctorat, Université Montpellier II.

- MAYEMBE G (2017), “ Analyse du risque de contrepartie dans les relations de credit bancaire à long terme en RD.Congo”, These de doctorat, Université de Kinshasa.

III- Articles de revue

- BENYAHIA. T et AMARI ; S.E.S. (2009), « Les PME Algériennes dans l'ère de la mondialisation : Etude de cas des PME de la région Oranaise », article publié dans les cahiers du CREAD N°90.