

Accès des PME de la ville de Bukavu au financement des institutions financières

Access to financing from financial institutions for SMEs in Bukavu, DR Congo

BINWA Benoît

Enseignant-chercheur

Haute Ecole de Commerce de Kinshasa

MASHALI Roméo

Enseignant-chercheur

Université du Cinquantenaire

MINANI Jonathan

Enseignant-chercheur

Institut Supérieur Pédagogique de Kalehe

BASHUGI Anatole

Doctorant

Université du Burundi

Date de soumission : 30/12/2024

Date d'acceptation : 21/01/2025

Pour citer cet article :

BINWA B. & al. (2025) «Accès des PME de la ville de Bukavu au financement des institutions financières»,
Revue Internationale des Sciences de Gestion « Volume 8 : Numéro 1 » pp : 498 - 523

Résumé

Les PME dominent la sphère économique mondiale et contribuent significativement à l'émergence économique des pays en développement. Par ailleurs, plusieurs obstacles entravent leur marge de manœuvre. En marge de ceux-ci, la question de la finance entrepreneuriale se pose avec acuité. Elle est encore plus prononcée au Kivu où, en plus des difficultés courantes qui gangrènent le fonctionnement des entreprises établies, l'accès au financement demeure un véritable défi. Partant, l'objectif poursuivi par cette étude est d'identifier les variables qui expliquent l'accès ou non des PME au financement formel. À travers une enquête conduite auprès des 171 PME établies dans la ville de Bukavu, en RD Congo, les résultats de la régression logistique indiquent que certaines variables se rapportant à la PME, aux termes de crédit et à la relation établie entre les parties prenantes exercent un effet significatif sur l'accès au financement des PME étudiées. Dans la conclusion, les implications théoriques et managériales assorties de ces résultats, les limites et les propositions sont présentées.

Mots clés : PME ; Financement ; Contraintes ; Régression logistique ; Crédit.

Abstract

SMEs dominate the global economy and make a significant contribution to the economic emergence of developing countries. However, a number of obstacles stand in their way. One of these is the issue of entrepreneurial finance. This is even more pronounced in Kivu where, in addition to the common difficulties that plague established businesses, access to finance remains a real challenge. The aim of this study is therefore to identify the variables that explain whether or not SMEs have access to formal finance. Through a survey of 171 SMEs established in the city of Bukavu, in DR Congo, the results of the logistic regression indicate that certain variables relating to the SME, the credit terms and the relationship established between the stakeholders have a significant effect on access to finance for the SMEs studied. In the conclusion, the theoretical and managerial implications of these results, their limitations and proposals are presented.

Keywords: SME; Financing; Constraints; Logistic regression; Credit.

Introduction

Le secteur privé forme l'ossature de nombreuses économies du monde et reste une source essentielle de croissance économique aussi bien dans les pays industrialisés que dans les économies en développement (Brasey, 2012). Les estimations récentes du Bureau International du Travail (BIT) indiquent que les petites et moyennes entreprises (PME) représentent deux tiers des emplois dans le monde et leur nombre à l'échelle mondiale se situe entre 420 et 510 millions parmi lesquelles 80 à 95 pour cent sont situées dans des pays à faible revenu et à revenu intermédiaire (BIT, 2015). L'importance croissante des PME s'accroît dans les pays africains où elles sont à la fois principal moteur de croissance et de création d'emplois mais également contribuent à la fourniture des services essentiels. Selon les pays, elles varient d'un secteur d'activités à un autre. En République Démocratique du Congo (RDC), elles constituent également la majeure partie des entreprises. En effet, les résultats issus d'une enquête de la Banque Mondiale (2014) sur les entreprises congolaises révèlent que sur dix entreprises interrogées, plus de huit sont des PME. La partie orientale de la RDC vient en deuxième position avec plus de 23,3% des entreprises contactées. Ces statistiques seraient encore plus élevées dans la mesure où la grande majorité de ces entreprises évolue dans le secteur informel.

Malgré l'intérêt affiché par les gouvernements à travers plusieurs programmes de soutien, les PME congolaises éprouvent toujours des difficultés qui handicapent leur développement et leur croissance. Ces obstacles sont liés à l'accès au financement, à la gouvernance institutionnelle, au management et aux infrastructures. Ces 4 composantes couvrent 84% des obstacles prononcés. Avec la taxation, les cinq contraintes atteignent plus de 95%. Par rapport à l'ensemble de ses entreprises (207), la partie orientale de la RDC arrive également en deuxième position et frôle le monopole d'être considérée comme la zone la plus touchée, considérant l'ensemble des entreprises du pays soumises à une catégorie de contraintes (WES, 2014). Ces résultats font l'unanimité pour d'autres organisations internationales (BAD, 2012 ; USAID-RDC, 2014) qui se sont intéressées sur cette problématique par le passé.

Dans la pratique, l'accès des PME aux ressources financières n'est pas aisé du fait de leurs caractéristiques dominées par l'informalité, l'opacité et l'asymétrie d'information (Colot & Croquet, 2007 ; Colot, et al., 2010). Par-là, les acteurs financiers sont réticents à accorder du financement à ces entreprises pour éviter les risques de non remboursement et préfèrent adopter un comportement de rationnement de crédit. Sur dix entrepreneurs congolais qui demandent du crédit, au moins six n'en ont jamais obtenu (Ndatbaye, 2017 ; Mumbere, 2014). S'il est fort évident que la grande part de responsabilité incombe aux PME elles-mêmes, les institutions

financières, pour leur part, devraient également déployer des moyens suffisants pour pénétrer les segments de PME en tenant compte de leur spécificité de fonctionnement (Balemba, et al., 2013). Il s'avère dès lors nécessaire d'étudier les mécanismes de fonctionnement du marché de crédit afin de définir les politiques qui favoriseraient un meilleur accès aux ressources financières. Cet accès amélioré permettrait à son tour une meilleure dynamique d'accumulation du capital privé, la naissance des nouvelles entreprises et la croissance des entreprises existantes, et de manière générale, la promotion de la croissance économique (Achibane & EL Mernissi, 2024).

C'est dans ce cadre que la visée de cette étude est d'analyser les déterminants de l'accès des PME au financement formel dans la ville de Bukavu. Pour atteindre cet objectif, les dirigeants des PME ont été appelés à répondre à la question suivante : Quels sont les facteurs qui expliquent l'accès au financement des PME enregistrées dans la ville de Bukavu ? À cette question principale, trois questions spécifiques ont également été posées : Recourez-vous au financement formel pour exercer vos activités ? Dans l'affirmatif, quelles sont les institutions financières qui octroient régulièrement du crédit aux entrepreneurs de Bukavu ? Quels comportements managériaux adoptez-vous au quotidien pour éviter le rationnement de crédit ? Les réponses obtenues ont permis l'enrichissement du cadre théorique et la construction du questionnaire final.

Ces questions s'inspirent des études antérieures dans ce domaine et dans le milieu. À la lumière de la littérature, les facteurs capables d'influencer l'accès des PME au financement des institutions financières sont les plus souvent associés aux caractéristiques de l'entreprise. Ces facteurs se rapportent également à la relation que l'entreprise entretient avec les institutions financières. Ils se rapportent surtout aux caractéristiques de crédit et en fin, à l'entrepreneur lui-même (Seck, 2014 ; Van Pham, et al., 2009; Oubdi & Amara, 2013; Balibuno, 2011). La singularité de cette étude réside dans le fait qu'à l'ère de la microfinance, elle offre une analyse détaillée sur les causes d'accès au crédit des PME dans les institutions financières. Ce qui précède est pertinent dans la mesure où l'opinion publique admet souvent qu'avec la prolifération des institutions de la microfinance et des mutuelles de solidarité, les entrepreneurs ne s'adressent plus aux banques et que les rares qui y sollicitent du crédit ne trouvent pas gain de cause. Les résultats de cette étude prouvent le contraire. Ils valident les prescrits théoriques sur le sujet, offrent un cadre théorique plus ou moins holistique sur le financement des PME des pays en développement et s'inscrit dans les prolongements des travaux consacrés à la finance entrepreneuriale. En outre, cette étude vient en complément au travail réalisé par

Balibuno (2011), qui en son temps, avait recommandé aux chercheurs de pousser loin la réflexion en prenant en compte les variables non intégrées dans son modèle d'analyse. En fin, par le fait que les opérateurs économiques de Bukavu combinent plusieurs sources de financement formels, cette étude, contrairement aux travaux antérieurs (Ndatubaye, 2016 ; Mumbere, 2016) ayant adopté une approche unidirectionnelle (une source), n'établit aucune distinction entre banque et microfinance. Elle s'intéresse à savoir ce qui a facilité/freiné les PME à accéder au crédit, bancaire ou non bancaire soit-il. Ce qui précède est essentiel pour les PME des pays en développement qui alternent plusieurs sources de financement au regard du caractère hautement turbulent de leur environnement d'affaires.

Pour atteindre les objectifs assignés, l'approche quantitative a été privilégiée. Celle-ci consistait à la collecte des données primaires sur un échantillon composé de 171 PME régulièrement enregistrées dans la ville de Bukavu. Ensuite, les variables ont été opérationnalisées selon leur nature. Enfin, les techniques de traitement des données et d'analyse des résultats ont été détaillées. La régression logistique binaire a été mise à profit pour tester les hypothèses.

Dans la suite du travail, une brève revue de littérature sur base de laquelle sont construites les hypothèses est présentée. Ensuite, la méthodologie est développée. Enfin, les résultats sont discutés et interprétés. Dans la conclusion, les implications théoriques et managériales sont épinglées et un champ libre est ouvert pour les recherches futures.

1. Revue de littérature

La première partie aborde les considérations théoriques sur le financement des PME. La seconde partie est consacrée aux études empiriques et aboutit à la formulation des hypothèses.

1. 1. Financement des PME

La plupart des études qui se rapportent au financement des PME affirment que ces dernières obéissent à des spécificités financières qui les distinguent des grandes entreprises et limitent leur accès aux fonds empruntés (Fathi, 2003). La première spécificité réside dans la confusion d'identité entre le propriétaire-dirigeant et l'entreprise entraînant la rationalité fortement limitée. Les PME ont rarement recours à des outils d'aide à la décision. Par ailleurs, leurs équipes managériales sont souvent marquées par une prédominance d'un seul individu, le propriétaire-dirigeant (Williamson, 1988). En effet, en présence d'une PME surtout familiale, il est souvent difficile de séparer les ressources financières de l'entreprise et celles de son propriétaire-dirigeant (Ben jema, 2008). La personnalisation de la gestion implique que le propriétaire délègue peu ou pas le pouvoir, ce qui pourra nuire fondamentalement à la

croissance de l'entreprise, détruire sa performance et poser avec acquitté le problème de succession et de transmission des PME. En Afrique, par exemple, le capital des PME est souvent détenu par l'actionnaire majoritaire qui est souvent le père de famille et d'autres actionnaires sont représentés par les membres de famille (Noumigue, 2012). Ainsi, chaque fois qu'un dirigeant de PME décède, l'entreprise se ferme aussi au cours de la même année parce que le dirigeant n'a pas préparé sa succession. Ainsi, l'absence des structures organisationnelles claires et surtout l'absence des états financiers créent la méfiance et le désintéressement des bailleurs des fonds potentiels (Wanda, 2001).

La deuxième particularité est liée à l'adoption d'un comportement opportuniste qui repose sur une dissimulation des informations, d'où la naissance d'asymétries informationnelles. Face à une situation complexe, les connaissances cognitives réduites des dirigeants-propriétaires limitent leurs champs d'analyse. Ils adoptent la solution qui maximise leurs intérêts sans s'assurer systématiquement de son optimalité pour l'entreprise. Ce qui se justifie par la préférence que certains dirigeants de PME ont pour l'autonomie et l'indépendance de leur entreprise (Camprell, 1989). En effet, dans le souci de conserver leur indépendance, certains dirigeants préfèrent la stabilité à une croissance qui pourrait dangereusement nuire à l'autonomie en réduisant l'influence et le contrôle que les dirigeants exercent sur l'entreprise (Mazzarol, 2005). Ce qui justifie la prépondérance des fonds propres dans leur structure financière (Capiez, 2004). Dans cette perspective, les fonds propres et les ressources provenant de la famille ou d'amis constituent les sources premières de financement de ce socle d'entreprises au démarrage à concurrence de plus de 80%, les institutions de financement n'intervenant qu'à hauteur de 5% (Balemba, et al., 2013).

La troisième spécificité financière est liée au couple rentabilité-risque. En effet, la performance de toute entreprise est dictée par la valeur qu'elle est capable de créer pour les différentes parties prenantes (Corhay, 1998). Ainsi, une PME qui ne crée pas de valeur de façon durable finira par faire faillite et connaître des difficultés pour honorer ses engagements vis-à-vis des créanciers financiers (Charreaux, 2006). Dans cette perspective, les PME les moins liquides attireront peu ou pas l'attention des parties prenantes et doit se contenter des fonds propres (Paranque, 1999). Ainsi, dans l'approche des parties prenantes, la satisfaction de chaque partie est importante dans la mesure où la performance globale de l'entreprise en dépend. Cependant, les limites de temps et d'effort amènent les PME d'avoir tendance à accorder plus d'attention aux parties prenantes qui détiennent les ressources les plus importantes pour la survie de l'entreprise (Capiez, 2004). De surcroît, il sied de noter que le faible accès de PME au crédit formel est fondamentalement

lié aux multiples risques qu'elles courent (Amrhar, 2013). Contrairement à la grande entreprise, la PME est fortement exposée à des risques multiformes qui nuisent à sa performance et à la qualité de son crédit. En effet, les PME sont exposées conjointement aux risques d'affaire, aux risques financiers et à ceux liés à la personnalité du dirigeant (Beck, et al., 2009). Ces types d'entreprises ont une part de marché réduite, elles ne savent pas souvent mesurer leur marché cible. Ces entreprises ont une structure informationnelle opaque (Ndatbaye, 2017), réalisent des chiffres d'affaires fluctuant selon la conjoncture et sont plus disposées à faire faillite comparativement aux grandes entreprises à cause de problème de management et de marché. De même, les PME exhibent de faibles taux de rentabilité et affrontent de nombreux risques comparativement aux grandes entreprises, elles suscitent donc une méfiance des institutions financières (Ngongang, 2012). Bref, l'extrême sensibilité des PME aux fluctuations sur les marchés de crédits résulte des asymétries d'information qu'elles génèrent et qui maximisent le mécanisme d'amplificateur financier (Gilchrist, 1993).

Le choix de financement des entreprises a toujours suscité de controverse et réflexion et s'est développé suivant trois approches majeures: l'approche classique, l'approche néo-classique et la théorie moderne (de convention) comprenant à la fois la théorie de la finance organisationnelle et celle de la finance institutionnelle (Akerlof, 1970 ; Petit & Singer, 1985; St-Pierre, 1999). S'agissant de la théorie de la finance organisationnelle, la prise en compte des impôts, des coûts de faillites, de coûts d'agence et de l'asymétrie de l'information a donné naissance à la théorie de la finance organisationnelle comprenant à la fois, *la théorie des compromis (TOT)* et *la théorie d'ordre de financement hiérarchique (POT)*. La première mettant l'accent sur l'existence de l'asymétrie de l'information et la seconde sur les taxes. La théorie de la finance institutionnelle (les conventions) quant à elle se fonde sur les hypothèses de la rationalité limitée des PME dans le choix de financement et celle de la dépendance des besoins de financement des entreprises à leur mode d'organisation et de leurs produits. Cette théorie cherche à relier la sphère financière à la sphère réelle et apporte un nouvel éclairage sur les modes de financement des PME. Elle part du principe selon lequel, la finance organisationnelle, explique le rationnement bancaire des PME par les imperfections informationnelles associées à ces entreprises ; en soutenant que le manque de transparence dans la relation banque/PME augmente la méfiance et aboutit à des distorsions dans le financement bancaire (Van Pham, et al., 2009). L'image négative des PME auprès des banques engendre une mesure normalisée de leur risque de non-paiement. De manière succincte, le tableau ci-

dessous donne une vue d'ensemble des différentes théories de financement et leurs apports respectifs.

Il existe une forte interdépendance entre les banquiers et les PME. Mais la nature de leurs relations est souvent émaillée de beaucoup des difficultés et des conflits liés aux objectifs divergents de chacune des parties (Madouche, 2012). En effet, les entrepreneurs ne transmettent pas toutes les informations nécessaires dans leurs dossiers d'emprunt alors que les banques ont besoin de ces informations pour connaître le risque attribuable à chaque client potentiel. L'information cachée pousse le plus souvent les banques à se méfier ou parfois à être plus exigeantes dans l'octroi des crédits aux entreprises (Seck, 2014). Seule la PME détient de l'information sur sa gestion interne, sa performance et sa fiabilité. L'une de ces conséquences de ce problème informationnel serait, pour les institutions financières, de réduire l'offre de financement aux PME par un rationnement (Ziane, 2004). Ce faisant, la relation de crédit entre les bailleurs de fonds est considérée comme une relation d'agence dans laquelle les PME sont des agents et les bailleurs de fonds sont des principaux. Cette relation est sujette d'asymétrie d'information. Cette hypothèse consiste à considérer que le niveau et la qualité de l'information ne sont pas identiques entre les agents (Ziane, 2004). Les dirigeants des PME possèdent plus d'informations que les bailleurs de fonds sur leur propre entreprise. Cette asymétrie d'information engendre à son tour l'anti-sélection et l'aléa moral.

L'équilibre entre l'offre et la demande des crédits se fait par une hausse du taux d'intérêt ou des exigences de garantie, entraînant toutefois un problème d'anti-sélection. Ainsi, la hausse du taux d'intérêt n'est pas toujours une solution optimale puis qu'elle peut créer un effet de clientèle et attirer les emprunteurs représentant un haut niveau des risques ou inciter les emprunteurs à privilégier des projets plus risqués que ce qui était prévu, conduisant au problème d'aléa moral (Van Pham, et al., 2009). Pour remédier à cette situation, la PME a intérêt à signaler la qualité de son projet pour limiter l'importance des asymétries d'information et éviter qu'elle soit rationnée.

1.2. Revue empirique et hypothèses

Des études théoriques abordées précédemment sont nées une série de tentatives de validation empirique. Ces études se rapportent aussi bien aux facteurs d'accès que de non accès au crédit. Ces deux variables sont complémentaires : la réalisation de l'une permet de comprendre l'échec de l'autre. Les facteurs qui peuvent influencer l'accès au crédit des PME des pays en développement peuvent être classés en quatre catégories : les variables relatives à la PME,

celles relatives à l'entrepreneur, les facteurs qui se rapportent aux termes de crédit et ainsi qu'à la relation banque-entreprise (Colot & Croquet, 2007). S'agissant des variables relatives à la PME, l'âge, la taille, le secteur d'activité, le statut juridique ainsi que le risque sont souvent cités (Mumbere, 2014 ; Balibuno, 2011). Empiriquement, il a été constaté que les entreprises les plus âgées ont plus de chance d'accéder au crédit (Oubdi & Amrhar, 2013). En effet, plus grande est l'ancienneté de l'entreprise, plus grande sera sa probabilité d'accès au crédit des institutions financières. Cette variable reflète la continuité de l'activité de la PME, et donc sa capacité à rembourser ses prêts. En même temps, les petites entreprises sont moins rationnelles du fait de leur opacité par rapport à la grande entreprise. Celle-ci, à travers ses activités structurées, dispose d'une gestion formalisée. Les institutions financières procèdent par l'analyse des certains documents financiers et administratifs avant l'octroi des crédits. Dans la pratique, la PME congolaise en est dépourvue. Cette situation la place en ballotage défavorable pour accéder au crédit. Ainsi, plus le nombre d'employés est élevé, plus la taille de la PME s'élève et plus celle-ci a de chance de bénéficier du crédit des institutions financières. Par contre, la relation entre le secteur d'activité dans lequel opère une PME et sa probabilité d'accès au crédit n'est pas clairement définie. Tout porte à croire que les opérateurs économiques qui œuvrent au sein des secteurs innovants sont les plus prédisposés à obtenir du financement dans la mesure où ils mettent sur le marché des produits nouveaux, attrayants aux yeux des consommateurs. A l'inverse, en œuvrant au sein des secteurs de routine très confrontés à une concurrence formelle et informelle, les bailleurs de fond se méfieraient à accorder des crédits pour autant que le retour sur investissement ne soit pas totalement garanti. Par ailleurs, la probabilité d'accès au crédit diffère selon que la PME est du type sociétaire ou individuel. Contrairement à l'entreprise individuelle, le risque de défaut de la PME sociétaire est moindre. En cas de défaut de paiement, puisque le contrat de prêt est signé entre la PME et l'institution financière, le créancier poursuivra, non pas un individu plutôt toute une société. Malgré tout, l'analyse minutieuse du risque est cardinale pour les bailleurs des fonds avant tout octroi des crédits. En effet, les institutions financières sont supposées avoir une aversion au risque et préfèrent accorder du crédit aux entreprises sans risque ou ayant un niveau des risques très faible. Ainsi, plus l'évolution du résultat est stable ou positif, moins la PME est risquée et plus elle peut accéder au crédit. Tous ces arguments sont soutenus par plusieurs études antérieures (Mmenge, 2018; Ndatbaye, 2017 ; Van Pham, et al., 2009). Dans le contexte de Bukavu, l'âge de la PME, c'est-à-dire sa durée sur le marché, sa taille et surtout son niveau de risque sont des éléments essentiels qui peuvent faciliter l'accès au crédit. Les institutions financières auront

d'avantage confiance aux entreprises bien installées avec une adresse historique. Cette même confiance s'accroît avec l'augmentation de la taille ; c'est-à-dire lorsque l'entreprise passe de la micro-entreprise à la moyenne. Plus l'on grandit ; mieux devient le formalisme. La traçabilité qui manque aux petites entreprises serait l'une des causes majeures de leur non-accès au crédit. Il en est de même de l'évolution positive du chiffre d'affaires, prélude d'un résultat positif au cours du temps. Par ailleurs, le secteur d'activité ainsi que le statut juridique exerceraient une influence négative/positive selon le cas. En fait, la majorité de ces entreprises, faute des moyens suffisants, choisissent des secteurs d'activité à leur guise et évitent de s'associer avec les autres par manque de confiance entre acteurs. En réalité, la région du Kivu est la cible des guerres et conflits armés depuis une trentaine d'années qui ont détruit les hommes à tous les niveaux. Pour les deux dernières variables, le signe attendu est négatif. Sur base de ces faits, nous émettons l'hypothèse selon laquelle :

H1. Certaines variables se rapportant à la PME exerceraient un effet significatif sur l'accès au financement formel des entreprises à Bukavu.

Les variables retenues qui se rapportent à l'entrepreneur sont notamment le sexe, le niveau d'étude et l'expérience sectorielle (Nguyen & Luu, 2013; Oubdi & Amrhar, 2013). Comparativement aux femmes, les hommes ont la possibilité d'accès au crédit du fait qu'ils disposent, de manière exclusive, des biens ou un pouvoir sur les biens pouvant faire objet d'hypothèques pour la garantie (Ndatbaye, 2017), et le cas échéant de saisi. Cependant, il arrive également que les femmes soient aussi plus disposées à accéder au crédit à cause de leur réputation en matière de remboursement de crédit (Mugangu, 2006 ; Pape, 2015). Elles sont également la cible privilégiée des plusieurs politiques de développement. De même, le niveau d'instruction influe significativement sur l'accès au crédit. L'idée derrière cette évidence est que plus le demandeur de crédit est instruit, plus le prêteur l'estime crédible (Seck, 2014). En même temps, les institutions financières considèrent l'expérience du chef de la PME comme garantie d'une certaine solvabilité (St-Pierre, 2009). Avec plus d'années passées à la commande de ses affaires, le plus souvent dans un secteur bien maîtrisé, l'entrepreneur agit avec raison (Abalo, 2007). De même, le sexe de l'entrepreneur, son niveau d'étude et son expérience dans le secteur augmenteraient la probabilité d'accès au crédit dans la ville de Bukavu. En effet, malgré les réformes et les sensibilisations, les normes culturelles dominent les esprits des citoyens. La femme étant réduite aux tâches ménagères, son obtention du crédit formel ne serait pas aisée. Par contre, le niveau d'études de l'entrepreneur, capable de mener un débat constructif avec les agents de crédit, est un gage de confiance pour accéder au crédit surtout

lorsqu'il opère dans un secteur d'activité bien maîtrisé. Sur base de ces affirmations, nous émettons l'hypothèse selon laquelle :

H2. Certaines variables se rapportant à l'entrepreneur exerceraient un effet significatif sur l'accès au financement formel des entreprises à Bukavu.

Trois variables se rapportent également aux termes de crédit : le taux d'intérêt, la garantie et l'échéance de remboursement (Seck, 2014). Le taux d'intérêt a une influence négative sur l'accès au crédit. En fait, l'augmentation des intérêts payés a un impact positif sur les coûts financiers de la dette et freine ainsi l'accès au crédit (Smondel, 2011). Ce qui précède signifie que les entrepreneurs souhaiteraient avoir accès au crédit à un taux quasiment nul; situation qui contraste avec les aspirations des prêteurs. Chaque partie voulant maximiser sa propre fonction d'utilité. Ce faisant, plus les charges financières à supporter sont élevées, moins les entrepreneurs demandent de crédit. Entretemps, les bailleurs de fond ne seraient pas disposés à accorder facilement du crédit aux entrepreneurs prêts-à-tout. En acceptant le crédit à n'importe quel coût du capital, ils réduisent leur chance d'en obtenir. Ils sont considérés comme des gens qui usent de la ruse pour avoir de l'argent et en abuser par la suite. Dans la foulée, du point de vue de l'emprunteur, le crédit de court terme est plus accessible que le crédit de long terme. La courte durée de crédit réduit l'aléa moral, les problèmes liés à l'asymétrie d'information et augmente la chance que la PME obtienne son crédit (Berger & Udell, 1992). On s'attend à ce que seules les PME qui acceptent le remboursement de leurs crédits à une courte échéance ont accès au crédit. De même, en tant que meilleur moyen offert pour palier au risque, la garantie joue un rôle disciplinaire dans le comportement des emprunteurs dans le but de résoudre le problème d'hasard moral (Smondel, 2011). Ainsi, les PME qui acceptent de présenter une importante garantie donnent à l'institution financière un signal positif sur leurs situations et une meilleure assurance pour la récupération du montant de crédit en cas de défaillance (Schwarz, 2011). Dans le contexte congolais, comme les autres variables macroéconomiques (Sory, et al., 2024), le taux d'intérêt pose énormément problème. Non seulement les opérateurs économiques se lamentent du poids mais également des effets induits. Un commerçant est appelé à amortir progressivement la dette avant même que l'activité financée ne produise des revenus. Ces mêmes entrepreneurs ne disposent presque pas des collatéraux devant garantir le crédit. Il s'en suit que l'augmentation du taux d'intérêt, le raccourcissement du délai de remboursement et l'exigence des garanties amoindrissent la probabilité d'accès au crédit des PME de Bukavu. Sur base de ces réalités, nous émettons l'hypothèse selon laquelle :

H3. Certaines variables se rapportant aux termes de crédit exerceraient un effet significatif sur l'accès au financement formel des entreprises à Bukavu.

Finalement, les variables relatives à la relation entre les parties prenantes se rapportent à la durée de la relation, au type d'institution financière ainsi qu'aux procédures administratives liées aux demandes de crédit (Laurence, et al., 2018 ; Ngoa & Niyonsaba, 2012). En effet, la durée de relation est considérée comme un actif essentiel dans la mesure où sa longueur permet de cumuler plus d'informations dont l'institution financière a besoin. La force de cette relation peut se substituer à la garantie pour la disponibilité du crédit (Oubdi & Amrhar, 2013). Ce qui laisse penser que plus les opérateurs économiques entretiennent des relations d'affaires depuis une longue période, moins ils ont des problèmes d'accès au crédit. La littérature révèle également que les banques s'intéressent plus aux grandes entreprises car elles sont plus fiables et ne possèdent pas des risques considérables (Seck, 2014). Par conséquent, moins l'entreprise augmente en taille, plus elle devient cliente de la microfinance. La complexité des procédures administratives n'est pas sans conséquences sur l'accès au crédit (Abalo, 2009). En effet, les nombreuses étapes à suivre par les opérateurs pour accéder au crédit sont supposées être une cause potentielle du faible taux d'accès au crédit des PME. Du point de vue de l'emprunteur, les étapes fastidieuses à suivre constituent une perte de temps, et par conséquent démotivent à demander du crédit et à y accéder. De même à Bukavu, la plupart des entrepreneurs entretiennent désormais des relations d'affaires avec l'institution financière. La durée de cette bonne relation affecterait positivement l'accès au crédit alors que la lourdeur administrative, c'est-à-dire le temps et les délais que prend le processus en réduirait considérablement. Sur base de ces observations, nous émettons l'hypothèse selon laquelle :

H4. Certaines variables se rapportant à la relation entre les parties contractantes exerceraient un effet significatif sur l'accès au financement formel des entreprises à Bukavu.

2. Méthodologie

Cette section présente les techniques de collecte des données, opérationnalise les variables et décrit la manière dont les données ont été traitées et analysées.

2.1. Collecte des données

La population cible est constituée des PME non financières de la ville de Bukavu œuvrant dans un cadre plus ou moins professionnel et proche du formel. Nous avons utilisé la méthode probabiliste. Au départ, toutes les PME ont été listées. Cette liste d'environ 3200 PME a été obtenue successivement à la chambre de commerce de Bukavu (Fédération des entreprises du

Congo, antenne locale) et à la Direction générale des impôts (DGI). Par la suite, un sondage systématique a été appliqué sur base d'un pas de sondage de 10 jusqu'à atteindre les 230 PME ciblées (10 %). La première PME choisie au hasard était située au cinquième rang de la liste. Nous avons finalement veillé à la proportion des entreprises selon les secteurs d'activité et les communes d'implantation. Les entrepreneurs ont été directement contactés en leurs lieux de travail. Pour certains, non instruits, l'explication se passait en langue locale. La durée moyenne était de 30 min. Sur les 230 questionnaires lancés, 171 questionnaires ont été bien complétés ; soit un taux de réponse de 80%.

2.2. Mesures des variables

L'accès au crédit (*ACCES*) est dichotomique qui prend la valeur 1 si la demande exprimée par la PME auprès d'une institution financière a été satisfaite et 0 si non. Cette variable a permis d'avoir la proportion des PME qui ont bénéficié ou non du financement des institutions financières et en savoir les déterminants. L'âge de l'entreprise (*AGENTR*) est une variable quantitative mesurée par le nombre d'années d'existence de la PME. La taille de l'entreprise (*TAILL*) est une variable quantitative. Elle est mesurée par l'effectif du personnel employé dans la PME. Le secteur d'activité (*SECTACT*) est une variable qualitative. Elle prend la valeur 1 si la PME est du secteur de la production ou hôtelier du fait de l'importance du capital exigé, de la vitesse de rotation des produits ou services amis également du niveau de croissance que ces secteurs connaît à Bukavu. La valeur 0 pour les autres secteurs en vertu du caractère routinier de leurs activités et du fait que la plupart de leurs affaires se font sur commande. Le type de PME (*TYPME*) est une variable qualitative dichotomique. Il s'agit simplement de son statut juridique selon que la PME est une société (1) ou à caractère individuel (0). Le risque (*RISQ*) est saisi par une modalité dichotomique. Il reflète le degré de fluctuation des résultats de l'entreprise. Nous lui attribuons la valeur 1 s'il y a eu évolution positive ou stable du résultat, et 0 si l'évolution est négative. Le sexe de l'entrepreneur (*SEXENTRE*) est une variable qualitative binaire. Elle prend la valeur 1 si l'entrepreneur est homme, et 0 dans le cas contraire. Le niveau d'étude de l'entrepreneur (*NIVETUD*) est une variable qualitative binaire. Elle prend la valeur 1 si le niveau est supérieur ou secondaire, et 0 s'il est primaire ou sans niveau. L'expérience de l'entrepreneur (*EXPENTE*) est une variable quantitative. Elle détermine le nombre d'années que le chef d'entreprise a dans le monde des affaires. Le taux d'intérêt (*TXINT*) est une variable quantitative et représente le taux d'intérêt mensuel auquel les fonds peuvent être perçus. La garantie (*GAR*) est une variable quantitative. Elle mesure la proportion

des biens immobiliers dans le total des actifs de l'entreprise. L'échéance de remboursement (*ECHREM*) est une variable qualitative. Elle prend la valeur 1 si les PME estiment que l'échéance de remboursement est raisonnable et peut leur permettre de résoudre les difficultés financières, et 0 si peu raisonnable. La durée de la relation (*DURREL*) est une variable quantitative. Elle mesure le nombre d'années de la relation de clientèle de la PME avec l'institution financière. Le type d'institution financière (*TYPINST*) est une variable qualitative binaire. Elle prend la valeur 1 lorsque la PME recourt à une institution de microfinance (IMF) et 0 s'il s'agit d'une banque. Les procédures administratives de demande de crédit (*PROADM*) est une variable qualitative qui prend la valeur 1 si les procédures sont passables et 0 si contraignantes.

2.3. Traitement et analyse des résultats

La variable expliquée étant qualitative, la littérature propose pour sa modélisation de recourir aux modèles logit ou probit. La particularité de ces modèles est qu'ils admettent pour variable expliquée, non pas un codage quantitatif associé à la réalisation d'un événement mais la probabilité de réalisation de cet événement, conditionnellement aux variables explicatives (Bourbonnais, 2009). Ces modèles s'écrivent :

$$P_i = \text{Prob} \left(Y_i = \frac{1}{X} \right) = F(\beta X) \text{ avec } F(\beta X) = \frac{e^{\beta X_i}}{1 + e^{\beta X_i}} \quad F(\beta X) = \frac{1}{1 + e^{-\beta X_i}}$$

Où $F(\beta X)$ désigne la fonction de répartition et β est le vecteur des paramètres inconnus associés au vecteur X . Cependant, la probabilité pour que cet événement n'apparaisse pas est donnée par : $\text{Prob}(Y_i = 0) / X = 1 - \text{Prob}(Y_i = 1/X) = 1 - F(\beta X)$.

Les deux modèles précédemment cités donnent généralement des résultats relativement similaires, mais les conditions de leur usage diffèrent. Le modèle logit est approprié pour la fonction de répartition de la loi logistique et le modèle probit pour la fonction de répartition de la loi normale centrée réduite. Ainsi, pour faire un choix entre les deux alternatives, Hurlin (2003) propose le test de normalité des résidus. Nous avons opté pour le test de Jarque et Bera. Ce test permet de vérifier la normalité d'une distribution statistique sur base des coefficients d'asymétrie et d'aplatissement. Les résultats indiquent que la probabilité associée au test est inférieure à 5 % (avec $JB = 2763,50 > X^2_{0,05}$ à deux degré de liberté = 5, 99) et pour cela les résidus ne suivent pas une loi normale. D'autre part, on remarque que le Skewness est différent de 0 ($-1,47 \neq 0$) et le Kurtosis différent de 3 ($22,47 \neq 3$). Au demeurant, le modèle logit est approprié dans le cadre de cette étude. Le modèle est ci-dessous présenté :

$$\text{Logit}[\text{Prob}(\text{Acces} = 1/X)] = \beta_0 + \beta_1 \text{AGE} + \beta_2 \text{TALL} + \beta_3 \text{SECTACT} + \beta_4 \text{TYPME} + \beta_5 \text{RISQ} + \beta_6 \text{SEXENTRE} + \beta_7 \text{NIVETUD} + \beta_8 \text{EXPENTRE} + \beta_9 \text{TXINT} + \beta_{10} \text{GAR} + \beta_{11} \text{ECHEREM} + \beta_{12} \text{DURREL} + \beta_{13} \text{TYPINST} + \beta_{14} \text{PROADM} + \varepsilon$$

Pour évaluer la significativité globale du modèle, nous avons utilisé le ratio du log de vraisemblance (LR statistic). Le Likelihood ratio (LR) suit une distribution de khi-deux à k degré de liberté. Si la statistique LR est supérieure au chi-deux tabulaire pour un seuil donné, généralement de 5%, l'hypothèse nulle est rejetée. Ce qui signifie que le modèle comporte au moins une variable explicative statistiquement significative.

Les hypothèses de ce test sont les suivantes : $H_0 : \beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = \dots = \beta_j = 0$ signifiant que tous les coefficients du modèle sont nuls, mis à part la constante ; contre $H_1 : \beta_1 \neq \beta_2 \dots \neq \beta_j$ c'est-à-dire au moins un des coefficients est non nul. Pour tester le rôle significatif de chaque variable, nous avons utilisé la statistique de Wald. Les logiciels SPSS v.20 et Eviews 3.1 ont servi d'outils de traitement des données. Finalement, nous avons procédé par une analyse pas à pas. En fait, nous avons commencé par introduire toutes les variables dans le modèle. Par la suite, nous avons éliminé les variables non significatives une à une. Après cinq itérations, le modèle final, le plus optimal ne contient que les variables qui expliquent significativement la variable d'intérêt.

3. Résultats

Après avoir présenté quelques statistiques descriptives, les résultats du modèle de régression sont présentés et discutés.

3.1. Caractéristiques de l'échantillon

Le tableau ci-dessous donne quelques informations utiles sur certaines variables mobilisées dans le cadre de cette étude. En effet, les PME enquêtées existent, en moyenne depuis 10 ans 4 mois et 24 jours. 50% d'entre elles ont un âge équivalent à 8 ans. Cette information s'avère rassurante dans la mesure où les âges sont concentrés autour de leur moyenne. Ces entreprises ont un effectif moyen de 8 employés. La moitié de ces entreprises ont un effectif d'environ 6 employés. 5 est l'effectif le plus observé dans les PME sous étude. En termes d'années, les entrepreneurs ont une expérience comprise entre un et 42 ans ; soit une moyenne de 12 ans 7 mois et 6 jours. La moitié de ces entreprises ont une expérience de 9 ans ; et nombreuses ont 5 ans.

Tableau N°1. Statistiques descriptives

	Age de la PME	Taille de la PME	Expérience	Taux d'intérêt	Garantie	Durée relation
Moyenne	10,37	8,13	12,6	2,43	0,29	5,5
Médiane	8	6	9	2,5	0,26	4
Mode	5	5	5	2	0,24	0
Ecart-type	7,229	7,522	9,379	0,418	0,17	5,2
Minimum	2	2	1	2	0,01	0
Maximum	38	45	42	3	0,73	30

Source : Compilation des tableaux SPSS

De même, le taux d'intérêt moyen que les PME ont payé en contre partie de leur emprunt est de 2,43% le mois. Environ la moitié des PME ont payé un taux d'intérêt mensuel de 2,5%. Cependant, 2% reste le taux d'intérêt le plus fréquent. La proportion moyenne des biens immobiliers dans le total actif est de 29%. Ceci montre que dans l'ensemble, les PME de la ville de Bukavu ont un niveau insuffisant des garanties. Cependant, la condition de garantie reste subjective dans la mesure où la possession d'une garantie ne favorise pas nécessairement l'accès au crédit. Force est de constater que certains entrepreneurs disposent de 73% alors que d'autres n'ont qu'environ 1%. En termes de relation avec les institutions financières, la durée est comprise entre 0 et 30 ans, avec une moyenne de 5 ans et 6 mois. La moitié dispose d'une expérience inférieure à 5 ans et nombreux entrepreneurs sont à leur premier contact.

3.2. Résultats de la régression logistique

Avant de présenter et discuter les résultats de la régression, il vaut mieux de porter un jugement sur la qualité prévisionnelle du modèle logistique.

Tableau N° 2. Qualité prévisionnelle du modèle

	Dep=0	Dep=1	Total
P(Dep=1)<C	97	13	110
P(Dep=1)>C	11	50	61
Total	108	63	171
Correct	97	50	147
% Correct	89,81	79,37	85,96
% Incorrect	10,19	20,63	14,04
Total Gain*	-10,19	79,37	22,81
% Gain**	NA	79,37	61,90

Source : Tableau confectionné à partir de plusieurs résultats partiels

Ce tableau révèle que pour 108 PME pour lesquelles $y_i=0$, le modèle indique que 97 PME ont une probabilité estimée d'accès au crédit inférieure à 50%. Dans 89,81% des cas, les non-accès sont correctement prédits. Pour 63 PME pour lesquelles $y_i=1$, le modèle indique que 13 PME ont une probabilité inférieure à 50%. Dans 79,37% des cas, les accès sont correctement prédits. Le taux total de prédiction correcte de notre modèle est de 85,96% ; soit 147 sur 171 observations retenues. Ces résultats concluent l'acceptation du modèle. Ci-dessous les résultats de régression du modèle final. Selon les résultats du tableau en bas, la valeur de ratio de vraisemblance de 110,71 est plus grande que celle critique de la statistique de chi-deux¹ au seuil α de 0,000. Ce qui signifie que le modèle est significatif au seuil indiqué. Le coefficient de détermination (McFaden- R^2) est de 49% ; valeur acceptable, qui, ensemble avec d'autres informations sus évoquées, valident définitivement le modèle.

¹ $X_6^{2 \ 0,000} = 1,55$

Tableau N°3. Modèle de régression finale avec sept variables significatives

Variable dépendante : ACCES				
Variabiles indépendantes	Coefficients	Std.Error	z-Statistic	p-value
Constante	-7.630737	1.403580	-5.436624	0.0000***
AGEENTR	0.204672	0.045160	4.532116	0.0000***
TYPME	-1.979316	0.550419	-3.596016	0.0003***
RISQ	1.282115	0.504494	2.541388	0.0110**
TXINT	-0.285267	0.079409	-3.598521	0.0001***
ECHREM	2.938001	0.720045	4.080301	0.0000***
DURREL	0.074814	0.034377	2.176293	0.0295**
PROADM	1.114339	0.478047	2.331025	0.0198**
LR statistic (7df)				110.7152
McFadden R-squared				0.491907
Obs with Dep=0				108
Obs with Dep=1				63
Total obs				171

Source: Tableau confectionné à partir des résultats d'Eviews 3.1

*** Significative à 1%, ** Significative à 5%, * Significative à 10%.

La variable âge est statistiquement significative au seuil de 1%. Le signe trouvé est conforme à celui attendu. Ainsi, plus l'entreprise est âgée, plus sa probabilité d'accès au crédit est élevée. Ce résultat corrobore avec la théorie d'agence par le fait que les entreprises les plus âgées ont une meilleure réputation et une grande expérience qui peuvent conduire à la réduction des coûts d'agence grâce à un signal positif. En réalité, grâce à leur longévité d'exercice, elles influent automatiquement sur la garantie morale auprès des institutions financières. Par contre, il existe une relation significative négative entre le type de PME et l'accès au financement des institutions financières. Le signe trouvé est contraire à celui attendu. Ce signifie qu'une PME du type sociétaire ou associatif a moins de chance d'avoir accès au financement qu'une PME individuelle. Cette situation s'expliquerait par le fait que les banques commerciales financent difficilement les sociétés qui sont généralement clientes des banques tandis que les institutions de microfinance, avec leur programme de promotion de l'entrepreneuriat et de lutte contre la pauvreté, financent en grande partie les propriétés individuelles. En substance, dans le contexte de cette étude, près des 54% des PME recourent au financement de la microfinance. Par la

même occasion, la variable risque de la PME influence significativement et positivement la probabilité qu'une PME ait accès au financement formel. Ce résultat rencontre notre hypothèse émise en ce sens que la diminution du risque de la PME, consécutive à l'augmentation de ses résultats, accroît son occurrence à avoir accès au financement. Par ailleurs, le taux d'intérêt a un impact négatif sur l'occurrence d'accès des PME au crédit des institutions financières. Le signe observé est conforme à celui attendu. Cette situation signifie que, plus le taux d'intérêt est élevé, moins les PME ont accès au crédit. En effet, les relations PME- institutions financières (IF) sont animées par une symétrie informationnelle accrue de telle sorte que les PME ayant accepté de payer un taux élevé sont directement perçues par les IF comme des opportunistes qui ne pourront pas respecter leur engagement. De ce fait, les IF préfèrent offrir des financements à un taux relativement bas en contre partie des garanties suffisantes afin de dissuader tout comportement opportuniste de la part des PME. Comme prévu, l'échéance de remboursement influence positivement et significativement l'accès au financement aux PME. Cette situation signifie que l'accès au financement de la PME sera d'autant plus grand que l'échéance de remboursement qui lui est accordée est acceptable. Nos investigations révèlent que l'échéance de remboursement qu'accordent les IF aux PME de la ville de Bukavu leur permet de se lancer dans des activités génératrices de revenu et rembourser leur crédit dans un délai raisonnable sans subir des pénalités pouvant nuire à leur gestion. Quant à la durée de relation de clientèle, la relation est statistiquement significative et positive. Ce qui précède valide notre hypothèse de départ et signifie que plus la durée de relation PME-IF est longue, plus grande sera la probabilité que la PME accède au crédit. Finalement, les résultats montrent que la variable procédures administratives influence positivement et significativement l'occurrence d'accès des PME de la ville de Bukavu au financement formel. Le signe trouvé est contraire au signe attendu. Ceci veut dire que lorsque les procédures administratives de demande de crédit sont estimées contraignantes par les PME, plus elles accèdent au crédit. Cette situation vaut son pesant d'or dans la mesure où la demande de crédit n'équivaut pas directement à son accès. Ainsi, si les entrepreneurs sont tentés de demander du crédit lorsque les procédures sont légères, les bailleurs de fond quant à eux ne peuvent l'accorder que lorsqu'ils supposent que toutes les étapes ont été franchies. Les PME sont censées se soumettre aux conditions émises par le financier pour avoir accès au financement.

3.3. Discussion

La plupart de résultats de cette étude ont également fait l'objet de validation empirique dans le monde. Au Togo, il avait été trouvé que les PME les plus anciennes accédaient mieux au crédit que les plus jeunes (Abalo, 2009). Par contre, Bachiseze (2009) trouva plutôt une relation négative entre l'âge de la PME et son accès au financement dans le contexte congolais. Il justifia cette situation par le fait que plus l'entreprise est âgée, plus sa capacité d'autofinancement augmente et moins elle a accès au crédit de financement. De même, le caractère sociétaire de la PME réduit sa probabilité d'accès au crédit dans le contexte camerounais (Nanfoso & Nguena, 2014). L'idée derrière cette sélection est dictée par le fait que, l'entreprise étant confondue à la personne de l'entrepreneur, en cas des risques de non-paiement, les institutions financières se feront directement payer aussi bien en recourant à la saisie des biens restants de l'entreprise que de l'entrepreneur. Par ailleurs, lorsque la PME réalise des bons résultats, son risque se trouve réduit ; situation favorable à son accès au crédit. Au Togo, Abalo (2009) était également parvenu au résultat que les PME très risquées accédaient moins au crédit. Pendant ce temps, le taux d'intérêt exorbitant exerça un effet négatif sur l'accès des PME camerounaises au financement formel (Nanfoso & Nguena, 2014). A l'inverse, il avait été trouvé en France que la durée de l'échéance de remboursement diminue les chances des PME d'accéder au crédit (Smondell, 2011). En effet, l'octroi d'un crédit à long et moyen terme fait, de la part du banquier, l'objet d'une étude poussée car le risque provient de la durée et de l'importance du prêt. Ceci peut créer de crédit pour les bailleurs des fonds. Pour réduire ce risque, les IF exigent des garanties qui sont un obstacle de plus à l'obtention de crédit bancaire pour les PME. Ainsi, l'augmentation de l'échéance de remboursement entraîne la baisse de l'accès des PME au crédit. Par la même occasion, le fait que la durée de relation entre les parties prenantes au contrat augmente les chances d'accès au crédit avait déjà fait l'objet de validation empirique dans le contexte marocain (Oubdi & Amrhar, 2013) et congolais (Mumbere, 2014). En effet, une longue durée de relation avec l'institution financière fait bénéficier la PME moins d'exigences de la part des IF. Ces dernières, au cours de la relation, ont pu récolter plusieurs informations sur la PME. Cette situation réduit l'asymétrie de l'information entre les deux acteurs créant la confiance mutuelle et permettant ainsi à la PME d'avoir facilement accès au crédit. Ces mêmes résultats ont été suffisamment validés dans le contexte camerounais (Nelson, 2020 ; Mireille, 2016 ; Wamba, 2013; Feudjo & Tchankam, 2012). Finalement, contrairement à nos attentes, l'augmentation des procédures administratives facilitent plutôt les PME à l'accès au crédit. Ces résultats ne font pas l'unanimité du fait que

dans le contexte togolais, Abalo (2007) se réalisa que lorsque les IF multiplient les procédures administratives de demande de crédit, les PME accèdent moins au financement.

Conclusion

L'objectif poursuivi par cette étude était de ressortir les différents facteurs susceptibles d'influencer la décision des institutions financières quant à l'octroi des crédits aux PME en besoin de financement. Après avoir passé en revue toute la question, nous avons opté pour la modélisation logistique pour estimer les données. Les résultats économétriques établissent, après cinq régressions, une solution fiable globalement significative au seuil de 0,000 et correctement prédite à près de 86% des cas. Les résultats révèlent que sur quatorze variables introduites dans le modèle, la moitié explique correctement la probabilité qu'une PME accède au crédit des IF. Ainsi, les variables liées à l'âge de la PME, au risque, aux procédures administratives de demande de crédit, à la durée de relation avec la clientèle ainsi qu'à l'échéance de remboursement, influencent positivement et significativement la probabilité qu'une PME accède au crédit. Par contre, la nature de l'IF ainsi que le taux d'intérêt, l'influence est significative mais plutôt négative.

Les résultats de cette étude constituent un outil de travail pour tout acteur intéressé par la question de la finance entrepreneuriale. La pertinence de ces conclusions montre que la faible collaboration en termes de financement des PME (seules 36% ont accès au crédit) émane aussi bien du côté des IF que celui des entreprises. Des actions doivent être menées par les deux parties afin de promouvoir le secteur privé en tant qu'instrument de lutte contre la pauvreté. En substance, la connaissance par les PME des facteurs explicatifs d'accès au financement, contribuera sans doute à accroître leur attractivité auprès des IF qui d'un côté, sont composées essentiellement des coopératives d'épargne et de crédits ainsi que les institutions de microfinance, qui de par leur nature, se démarquent le plus par leur politique financière qui attire visiblement les PME. De l'autre côté, les banques commerciales avec une très faible participation, jugeant d'un manquement tangible de la garantie financière dans le secteur privé. Même si les résultats issus de cette étude sont probants, ils présentent néanmoins certaines limites. En effet, le nombre des PME pris comme échantillon est réduit suite aux critères de sélection mis en place. Une bonne approche serait d'élargir la taille de l'échantillon prenant en compte toutes les PME amis également celles des zones périphériques afin de fructifier au mieux les résultats de recherche sur toute l'étendue de la province du Sud-Kivu. En même temps, le modèle utilisé n'a intégré que quelques-unes des variables explicatives à cause de

l'opacité des PME. La plupart de ces PME ne disposent pas des états financiers (audités ou non) susceptibles de livrer toutes les informations nécessaires sur certaines variables pertinentes (tenue de comptabilité formelle auditée, rentabilité, appartenance à un groupe) autrefois étudiées sous d'autres cieux. Une étude plus approfondie pourrait, avec plus de temps, appliquer le modèle de Seck (2014) qui, avant de modéliser la probabilité d'accès au crédit, modélise d'abord celle de demande de crédit. Les deux modèles étant complémentaires mais non substituables.

Références

- Abalo, K. (2007). *Importance de la micro finance dans le financement des micro-entreprises au Togo*. Mémoire. Université de Lomé.
- Achibane, M., & EL Mernissi, R. (2024). Essai d'analyse de l'impact de la finance islamique sur la croissance économique: étude empirique sur les banques islamiques. *Revue Française d'Economie et de Gestion*, 5(12).
- Akerlof, G. (1970). The Market For Lemons: Qualitative Uncertainty and the Market Mechanism. *Quarterly Journal Of Economics* , 488-500.
- Amrhar, L. I. (2013). *Rationnement du crédit en situation d'asymétrie d'information dans les PME de la ville Agadir : Résultats d'une enquête, 6ème Conférence internationale sur l'Economie et Gestion Des Réseaux « Economics and Management of Networks » EMN*. Ville Agadir: emn.
- Bachizeke K. (2009). *Les déterminants de la multibancarité des PME dans la ville de Bukavu*. Mémoire. Université Catholique de Bukavu.
- Balemba K. E. (2015). *Satisfaction des employés, satisfaction et rétention des clients et performance perçue*. Thèse. Université de Mons.
- Balemba K.E., Baguma, R. M., et Lukwitshi, M. (2013). Les déterminants de la structure financière des Petites et Moyennes Entreprises à Bukavu. *Revue UCB* , ND.
- Balibuno M.D. (2011). *Déterminants de la demande de crédit financier par les PME de la ville Bukavu*. Mémoire. Université Catholique de Bukavu.
- Beck, T., Demirguc, A., et Honohan, P. (2009). Access to financial services, Measurement, Impact and Policies. *The world bank Research Observer Vol 24 N° 1*.
- Berget A.et Udell G.F. (1992). Some evidence on emprirical significance of credit rationing. *Journal of political economy*, 100 (5), 1047-1077.
- Bourbonnais R. (2009). *Econométrie : manuel et exercices*. Université de paris dauphine, 2^{ème} édition, Dunod, Paris.
- Brasey, (2012). *Forum accès au financement en République Démocratique du Congo*. Rapport de recherche de la Kfw Bankengruppe.
- Camprell, F. V. (1989). *Renforcer l'autonomie financière*. Genève.
- Capiez, P. N. (2004). Structure du capital et performance de l'entreprise: le role modérateur des différences culturelles Nationales. *13 ème Conférence de l'AIMS* (pp. 1-31). Normandie: ANGERS CEDEX 01.

- Charreaux, G. (2006). Théorie financière et stratégie financière. *Revue française de gestion Vol 1 n° 160* , 109-138.
- Colot, M., et Croquet, M. (2007). La contribution des variables propres aux PME et à leurs dirigeants dans l'explication de la structure financière des PME. *Revue des Sciences de Gestion*, 228, 61-72.
- Colot, O., Croquet, M., et Pozniack, L. (2010). Les déterminants des choix de financement et profil des PME. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 23(2), 97-115.
- Corhay, M. M. (1998). *Fondement de gestion financière*. 2ème Edition PU Kinshasa, Gombe.
- El Amri, A., Oulfarsi, S., Eddine, A. S., El Khamlichi, A., Hilmi, Y., Ibenrissoul, A., ... & Boutti, R. (2022). Carbon Financial Market: The Case of the EU Trading Scheme. In *Handbook of Research on Energy and Environmental Finance 4.0* (pp. 424-445). IGI Global.
- Fathi, B. G.-t. (2003). La structure financière des PME De la haute technologie. *XIIème Conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique* (p. ND). Les Côtes de Carthage: Association Internationale de Management Stratégique.
- Feudjo, J. R., et Tchankam, J.-P. (2012). Les déterminants de la structure financière: Comment expliquer le « paradoxe de l'insolvabilité et de l'endettement » des PMI au Cameroun? *Revue Internationale P.M.E.*, 25(2), 99–128.
- Gilchrist, M. G. (1993). The cyclical behaviour of short term business lending. *European Economic Review*, volume 37, Issue 2 , 623 - 631.
- Jemaa, S. (2008). *L'entreprise familiale tunisienne: structure financière et problèmes de financement*. Bordeaux: Cahiers Electroniques de l'ERCCI, n° 29, IAE Université Montesquieu de Bordeaux IV.
- Kobiyh, M., El Amri, A., Oulfarsi, S., & Hilmi, Y. (2023). Behavioral finance and the imperative to rethink market efficiency.
- Laurence, N. M., Ndjambou, R., et Robert, S. F. (2018). Accès au crédit bancaire par le financement de proximité : Cas des PME camerounaises.
- Madouche, Y. (2012). *La problématique d'évaluation du risque de crédit des PME par la banque en Algérie*. Mémoire. Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou.
- Majluf, S. C. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of Financial Economics* 13 , 187-221.

- Mamayou, P.K. (2012). *La microfinance en Tunisie et en Egypte : un outil au service du développement local*. Thèse de Doctorat. Université Rennes 2.
- Mazzarol, C. L. (2005). Owner Managers preferences for financing, A study of Singaporean SME. *Center for entrepreneurial Management and innovation, CEMI*.
- Mireille, K. K. (2016). L'obtention du crédit bancaire par les PME au Cameroun. *Afrique et développement*, 41(1), 121-158.
- Mmenge, A. (2018). *Les déterminants des choix de financement des PME de la République Démocratique du Congo*. Mémoire. Université Catholique de Bukavu.
- Mugangu, C. (2006). *Le rationnement de crédit auquel font face les PME de la ville de Bukavu*. Mémoire. Université Catholique de Bukavu.
- Mumbere, M. (2014). *Antécédents de la méfiance de financement des PME à la Raw Bank*. Mémoire. Université Catholique de Bukavu.
- Nanfoso et Nguena (2014).
- Ndatabaye, M. C. (2017). Déterminants du rationnement des crédits des PME par les IMF de la ville de Bukavu. *International Journal of Innovation and Scientific Research*, (29)1, 50-57.
- Nelson, A. D. L. (2020). Les déterminants de la structure financière : Le rôle du capital social du dirigeant sur l'endettement des PME des BTP au Cameroun. *ISSN : 2509-0097*, 5(1), 35-50.
- Ngoa T.H et Niyonsaba S.E. (2012). *Accès au crédit bancaire et survie des PME camerounaises, le rôle du capital social*. Rapport de recherche du FR-CIEA n°27/12, Université de Yaoundé II, Dakar.
- Ngongang, D. (2012). Le financement du haut de bilan dans les PME Camerounaises et Tchadiennes. *Revue Congolaise de Gestion, Numéro 15-16* , 45-80.
- Nguyen, N., et Luu, N. (2013). Déterminants du modèle de financement et de l'accès au crédit formel-informel : Le cas des petites et moyennes entreprises au Vietnam.
- Noumigue, G. R. (2012). *Analyse des Différences et Similitudes des Structures Financières des Petites Entreprises (P.E.) et Moyennes Entreprises (M.E.) au Cameroun*. Dakar: Fonds de Recherche sur le Climat d'Investissement et l'Environnement des Affaires, Rapport de Recherche du FR-CIEA N0. 41/12.
- Oubdi L. et Amrhar A. (2013). *Le rationnement du crédit en situation d'asymétrie d'information dans les PME de la ville d'Agadir*. 6^{ème} Conférence internationale sur l'économie et gestion des réseaux, ENCG Agadir, Maroc.

- Pape, S. N. (2015). *Problématique de financement des PME au Sénégal*. Nance France: 9ème Congrès de l'academie de l'entrepreneuriat responsable, Responsabilité pratique et enjeux théoriques.
- Paranque, B. (1999). La flexibilité financière des PME. *Revue économique* , 1 - 11.
- Petit R. et Singer R.F (1985). Small business finance: A research agenda. *Financial management*, n°14, 47-60.
- Ross S. (1977). The determinants of debt and (private) equity financing: the case of young, innovate SME from Germany. *Industry and innovation* (11)3, 225-248.
- Schwarz, S. (2011). *Les difficultés des entrepreneurs pour accéder au crédit en RDC*. Kinshasa: RFW, Entwick LungsBak.
- Seck, M.A (2014). *Accès au financement bancaire des PME au Sénégal : nouvelle proposition de recherche*. CREA. Université Cheikh Anta Diop, Dakar, Sénégal.
- Smondel, A. (2011). *Comment les banques octroient les crédits au PME ?* Thèse, Université de Paris-Dauphine.
- Sory, D., Ouonogo, S., Keita, A., Mouleye, I. S., Sidibe, Y.,et Kassogué, B. (2024). La Variabilité du taux de change sur croissance économique au Mali. *Revue Française d'Economie et de Gestion*, 5(12).
- St-Pierre, J. (1999). *La gestion financière des PME, Théories et pratiques*. Presses de l'université du Québec, Canada.
- Van pham T.H, Audet J, et St-pierre J. (2009). *Les déterminants de l'accès au financement bancaire des PME dans les pays en transition. Cas du Vietnam*. La vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé, 11^{ème} journée scientifique du réseau entrepreneurial, INRPME, Trois-Rivières, Canada.
- Wamba, H. (2013). Capital social et accès des PME africaines au crédit bancaire : Le cas du Cameroun. *La Revue des Sciences de Gestion*, 259-260, 25.
- Wanda, R. (2001). Structure financière et performance des entreprises dans un contexte sans marché financier : le cas du Cameroun. *Revue Financier* , 16.
- Williamson, O. E. (1988). The Logic of Economic Organization. *Journal of Law, Economics, & Organization*, Vol. 4, No. 1 , 65-93.
- Ziane, Y. (2004). Structure financière, relations bancaires et financement inter-entreprises des PME françaises. Thèse. Université Paris X-Nanterre.