



Revue Intelligence Stratégique  
Journal des publications scientifiques  
Volume 4, numéro 009  
Avril-Septembre 2021  
p-ISSN : 3006-547X ; e-ISSN : 3006-5488  
<https://doi.org/10.62912/>

**ANALYSE DE LA FORMATION DES BANQUIERS ET DES GARANTIES EN  
MATIERE DE GESTION DE RISQUE DES CREDITS DANS LES BANQUES EN  
REPUBLIQUE DEMOCRATIQUE DU CONGO**

---

**Faustin KAYEMBE M'BOWA**

Docteur en Administration des Affaires et Sciences Economiques et attaché au Département des  
Sciences Economiques de l'Université Pédagogique Nationale/Kinshasa-RDC

**RESUME**

*Cet article montre l'importance de la formation des banquiers et suretés réelles ou garanties sur risques des crédits des banques commerciales congolaises. La plupart de banquiers n'ont pas une formation spécifique sur les risques de crédits des banques ; ils apprennent sur le tas en fonction des dossiers de demande des crédits tout au long de leurs parcours professionnel. Quant aux suretés réelles ou garantie, elles sont exigibles si pas obligatoire pour se couvrir des risques de crédits dans les contextes de la République Démocratique du Congo.*

**Mots-clés :** *risque de crédits, crédits bancaires, formation, garantie.*

**SUMMARY**

*This article shows the importance of the training of bankers and real securities or guarantees on the credit risks of Congolese commercial banks. Most bankers do not have specific training on bank credit risks; they learn on the job based on credit application files throughout their professional career. As for real or quantentie sureties, they are payable if not mandatory to cover credit risks in the contexts of the Democratic Republic of Congo.*

**Keywords :** *Credit risk, bank loans, training, guarantee.*

**INTRODUCTION**

L'activité la plus connue des banques est d'attribuer et de mettre à la disposition des crédits à partir de fonds collectés auprès de déposants. Elles

s'exposent à une variété de risques classés en quatre catégories : risques financiers, risques opérationnels, risques d'exploitation et risques accidentels. Le risque de crédit, faisant partie des risques financiers, est considéré comme le risque principal auquel une banque est confrontée.<sup>1</sup> Il correspond à l'incapacité de l'emprunteur à payer l'intérêt dû ou à rembourser le principal selon les termes spécifiés dans la convention de crédit. Il se manifeste par l'importance des crédits non performants ou des créances douteuses lesquels nécessite une bonne politique de crédit pour éviter le non remboursement par les clients.

Les scores attribués aux emprunteurs sont calculés au sein des banques selon des caractéristiques et des spécificités propres à chaque banque, d'où l'existence d'un référentiel marqué dans le processus de prise de décision dans les banques qui optent pour l'une ou l'autre stratégie de traitement des demandes de crédit.

Ainsi, en rapport avec les recherches sur cette question, nous allons passer en revue la littérature existante, pour essayer d'examiner les apports de certains auteurs et leurs limites.

Leroly B.<sup>2</sup>, dans son ouvrage intitulé, "formation, crédit et banque", a su démontrer l'existence d'une relation négative entre les marges accordées aux entreprises et le niveaux de la concurrence entre les établissements de crédits, mesurée par le nombre des banques en relation avec les entreprises. Les résultats obtenus indiquaient que la bancarité et la formation du banquier représentent une solution efficace permettant aux entreprises de faire baisser leur coût de financement et en même temps, éviter leur capture informationnelle.

Madouche Y., dans son étude sur : « La problématique d'évaluation des crédits des Petites et Moyennes Entreprises par les banques en Algérie », relève dans ses résultats le défi en termes de formation des banquiers enquêtés dans le domaine des PME, et ouvre des nouvelles perspectives de

---

<sup>1</sup> ABDALLAH B., *Concurrence Bancaire et coût de crédit : un analyse empirique sur une entreprise française*, Edition Economie océan, Paris, 2005.

<sup>2</sup> LEROLY B., *Formation, Crédit et banque*, édition Pichon et R. Durban, Paris, 2006.

recherches dans le cadre de la relation banque–PME. Il préconise une accélération de la formation des dirigeants des PME sur le crédit.

Abdallah B.<sup>3</sup>, dans son ouvrage sur : « La concurrence bancaire et coût du crédit », a étudié à partir d'un échantillon de 277 entreprises françaises entre 2006 et 2010, l'incidence de la garantie de la concurrence bancaire sur le coût du crédit. Il est arrivé à constater que le coût de crédit était un des éléments déterminants de la concurrence. Il prône à ce que les banquiers puissent baisser le coût du crédit pour attirer les clients.

Actuellement, les banquiers sont confrontés à plusieurs problèmes notamment la gestion des risques du crédit, concurrence,... un autre problème auquel elle reste confrontée, est celui de la formation et la suite réelle. Et les banques congolaise ne sont pas du tout épargné de cette situation ce qui nous amène à répondre aux questions ci-après : La formation du personnel bancaire a-t-elle un impact positif sur le risque de crédit ? Les suretés réelles ont-elles un impact positif sur le risque de crédit ?

L'objectif de cette recherche est d'analyser l'impact de la formation du personnel et des garanties sur le risque de crédit octroyé aux entreprises en RDC.

Pour ce faire, nous allons structurer notre étude de la manière suivante : approche conceptuelle et revue de la littérature ; le cadre de recherche et approche méthodologique et les résultats obtenus.

## **I. APPROCHE CONCEPTUELLE ET REVUE DE LITTÉRATURE**

Les concepts suivants méritent d'être clarifiés. Il s'agit des crédits bancaires et risque de crédit.

### **I. 1. Crédits bancaires**

#### **I. 1.1. Définition**

Etymologiquement, le mot crédit vient directement du latin « credere » qui signifie « croire ou se fier à ». L'opération est fondée sur

---

<sup>3</sup> ABDALLAH B., *Op. cit.*

la croyance par le créancier, que le débiteur sera à même de payer sa dette à l'échéance. Le créancier est donc « celui qui fait confiance ».<sup>4</sup>

Selon Petit-Du taillis, « faire crédit » c'est donner librement la disposition affective et immédiate d'un bien réel ou d'un pouvoir d'achat contre la promesse que le même bien ou un bien équivalent vous sera restitué dans un certain délais, le plus souvent avec rémunération du service rendu et de danger couru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de ce service.

Selon Ayunmen, S., le crédit est une opération qui consiste à se dessaisir du bien, à céder un pouvoir d'achat (quantité de biens et services qu'une somme d'argent permet d'acheter), à prendre un engagement en échange de la promesse contre prestation différée dans le temps, la confiance est importante sur la crainte du risque.

Le crédit ne suppose pas nécessairement l'utilisation de la monnaie, mais le recours à la monnaie dans les économies modernes facilite les opérations de crédit : d'une part, la prestation initiale est le plus souvent exprimée en monnaie, d'autre part, l'émission de la monnaie scripturale est liée à des opérations de crédit.<sup>5</sup> Le crédit est donc une notion qui englobe trois éléments essentiels à savoir : la confiance, le temps et le risque.

La confiance est la base principale du crédit car pour que la banque accorde les crédits à ses clients, elle doit d'abord lui faire confiance et croire au remboursement ultérieur du crédit par son client.

Le temps c'est le délai fixé pour le remboursement par le client. Plus le délai demandé est long, plus le prêteur pourra craindre que l'opération ne se liquide pas normalement et plus il se méfiera.

Le risque : est aussi un élément déterminant de toute opération de crédit parce qu'en octroyant le crédit à ses clients, la banque ainsi que ses clients courent plusieurs risques qu'ils devront à tout prix éviter.

---

<sup>4</sup> LEROLY B., *Op. cit.*

<sup>5</sup> BEDOBET P., *La politique de la gestion*, Edition Sciences PUQ, Québec, 1988.

## **I. 1. 2. Rôle économique du crédit**

Il est impossible d'envisager une vie économique sans crédit. Ainsi, au fur et à mesure que les sociétés se développent et que le champ d'activités agricoles, industrielles et commerciales s'évolue, le crédit apparaît donc comme un levier dont la puissance et l'intervention grandissent en raison directe de l'ampleur des entreprises.<sup>6</sup>

L'activité de crédit est devenue une activité économique majeure dans la mesure où elle répond, d'une part, aux besoins de consommations des ménages (logement, équipement et liquidités) et d'autre part, aux besoins de financement des activités professionnelles.

Par son rôle économique, l'on peut dire que le crédit bancaire permet la création de nouvelles combinaisons économiques, élargit le domaine de l'échange, accélère le rythme de la production et avive la consommation.

Ainsi, compte tenu de la conjoncture, son rôle économique sera, en cas de prospérité, celui d'empêcher la surproduction et des investissements injustifiés par des limitations d'octroi des crédits ; en cas de dépression, d'encourager l'esprit d'entreprise et les investissements par un assouplissement des conditions d'octroi de crédit.

## **I. 1. 3. Typologie des crédits bancaires**

Plusieurs types de crédits bancaires peuvent être distingués selon les critères retenus par l'analyste notamment : l'objet, la durée et les caractéristiques. Le crédit a pour objet, la mise à la disposition par une personne déterminée, d'une certaine somme d'argent, contre une promesse de remboursement. Il se caractérise par l'échange d'une richesse actuelle « somme mise à la disposition » contre une richesse future et probable, la somme qui sera remboursée ultérieurement. Ainsi, on distingue : le crédit pour les particuliers et le crédit pour les entreprises.<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup> ADAMS D.W. et FUTCHET A., *Finance informelle dans les pays en développement*, PUF, Paris, 1994.

<sup>7</sup> BARDOS M., *Développement récent de la méthode de la banque de France*, éd. Bulletin DE Banque de France, n°90, juillet 2001.

## **a. Crédit pour les particuliers (personne physique)**

### **a. 1. Crédit-bail**

Dans le cadre d'un crédit-bail, une société financière (le crédit-bailleur) met un bien d'équipement à la disposition d'une entreprise pour une période déterminée, contre paiement d'une redevance périodique.<sup>8</sup>

### **a. 2. Crédit à la consommation**

Le crédit à la consommation est accordé à des particuliers par des établissements bancaires pour financer les achats de biens et services, notamment les grosses dépenses et les biens durables (automobile, équipement de la maison).<sup>9</sup>

### **a. 3. Crédit immobilier**

Le crédit immobilier est un financement par emprunt destiné à couvrir tout ou partie d'un achat immobilier, d'une opération de construction, ou des travaux sur un bien immobilier existant.

## **b. Crédits pour les entreprises et les professionnels**

### **b. 1. Crédit d'exploitation**

Les crédits d'exploitation sont des crédits à court terme (quelques mois maximum), accordés habituellement par des banques ou des fournisseurs aux entreprises et permettant de financer des actifs circulants dits aussi valeurs d'exploitation (stocks, travaux en cours, créances sur clients...) non couverts par le fonds de roulement.

### **b. 2. Escompte**

L'escompte est une technique financière permettant d'obtenir de la trésorerie. Il peut prendre les formes suivantes :

- escompte bancaire est une opération de cession à une banque d'un effet de commerce détenu par un tiers (le créancier, le fournisseur, le bénéficiaire, le tireur) sur un de ses clients (le débiteur, le client, le

---

<sup>8</sup> LEROY B., *Op. cit.*

<sup>9</sup> BRUCELLERIE D.H., *Analyse financière et risque de crédit*, éd. Dunod, Paris, 2008, p. 166.

tiré) en échange d'une avance de trésorerie. La banque est en mesure de pouvoir se retourner contre tous les signataires de cet effet<sup>10</sup> ;

- escompte de règlement (de caisse, financier) est une réduction de prix accordée pour paiement comptant. Le taux d'escompte doit être obligatoirement indiqué sur la facture ;
- et enfin l'escompte commercial est une opération dans laquelle un client paye la facture de son fournisseur comptant au lieu d'attendre l'échéance prévue, en retirant un pourcentage en échange (le pourcentage retiré est aussi appelé escompte).<sup>11</sup>

### **b. 3. Facilité de caisse**

La facilité de caisse correspond à une autorisation de découvert en compte passager. Ce type de découvert bancaire permet de gérer avec beaucoup de souplesse, ses dépenses immédiates (charges fixes par exemple) et encaissements différés (règlement d'un client avec un délai de paiement accordé par exemple).

Elle est un concours bancaire destiné à pallier aux décalages de trésorerie de très courtes durées. En d'autres termes, ce crédit est destiné à faire face à des besoins momentanés de trésorerie qui reviennent généralement en fin de mois où les décaissements sont généralement importants, notamment lors du paiement de salaires, règlement des dettes fournisseurs et de la TVA, etc.

### **b. 4. Affacturage**

L'affacturage (*factoring* en anglais) est une technique de financement et de recouvrement de créances mise en œuvre par les entreprises et consistant à obtenir un financement anticipé et à sous-traiter cette gestion à un établissement de crédit spécialisé : l'affactureur ou factor (anglais).<sup>12</sup>

---

<sup>10</sup> ANDERSON C. et FRASER D.R., « Contrôle des entreprises, Prise de risque bancaire et Santé du secteur bancaire », dans *Journal de banque et finance*, vol. 24, 2000, pp. 1383-1398.

<sup>11</sup> CELCE G., *L'entreprise et la banque*, édition Dunod, Paris, 1989.

<sup>12</sup> LAROUSSE, *Dictionnaire encyclopédie Larousse*, éd. Larousse, 4<sup>ème</sup> éd., Paris, 1979.

Longtemps mal considéré, comme le dernier recours de sociétés en difficultés financières, il s'agit aujourd'hui d'un outil moderne et souple au service des entreprises. C'est à la fois un procédé d'externalisation de tâches administratives, d'assurance contre les impayés et de financement à court terme.<sup>13</sup>

L'affacturage ne peut pas gérer les créances sur les particuliers : il ne concerne donc que le commerce entre entreprises (Business to Business, ou B2B).

#### **b. 5. Crédit documentaire (Credoc)**

Le crédit documentaire est l'engagement d'une banque de payer un montant défini au fournisseur d'une marchandise ou d'un service, contre la remise, dans un délai déterminé, de documents énumérés qui prouvent que les marchandises ont été expédiées ou que les prestations ou services ont été effectués.

#### **b. 6. Crédit d'investissement**

Un crédit d'investissement a généralement la forme d'un prêt d'équipement accordé généralement par un établissement de crédit.

#### **I. 1. 4. La durée**

Selon la durée du crédit, nous distinguons : le crédit à court terme, moyen et long terme.

Le crédit à court terme est un crédit octroyé par une institution financière dont la durée est généralement inférieure à deux ans. Il finance les besoins de trésorerie d'un agent économique et peut prendre différentes formes, avec des débits en compte tels que les découverts ou des cessions de créances reposant, par exemple, sur la pratique de l'escompte.

Le crédit à moyen terme est un crédit destiné au financement des investissements. Il s'amortit sur une durée allant de deux à sept ans. Il permet de financer différents types de biens, qu'il s'agisse de la construction

---

<sup>13</sup> CAUDAMINE B. et MONBIER R., *Banque et marché financière*, éd. Economie, Paris, 1999, p. 132.

ou de l'aménagement de bâtiments professionnels, de matériels ou de véhicules utilitaires.

Le crédit à long terme est un crédit dont la durée est supérieure à sept ans. Il est destiné à financer les investissements lourds des entreprises. Le crédit à long terme attaché aux particuliers correspond généralement à un crédit immobilier. Il peut également être octroyé dans le cadre d'un emprunt professionnel ou d'un crédit personnel sur le long terme.

Selon la forme du crédit, on distingue : la monnaie : le crédit peut être accordé en monnaie nationale ou en devises étrangères ; le mode d'amortissement : ce dernier peut être constant, à annuités constantes ou remboursable infinie ; et le type de taux : généralement on utilise le taux fixe et le taux variable.

#### **I. 1. 4. Etude de la demande d'un crédit bancaire<sup>14</sup>**

Dans cette section on abordera les deux approches de la demande d'un crédit bancaire : l'approche qu'on peut qualifier de classique et l'approche moderne, générée par le développement des techniques statistiques de modélisation.

Sur le plan opérationnel, l'approche classique demeure la plus répandue pour la clientèle des entreprises et des corporates alors que l'approche moderne prend de plus en plus de place dans l'appréciation du risque sur le marché de masse (des particuliers).<sup>15</sup>

#### **I. 1. 5. Approche classique de l'étude de la demande de crédit**

L'étude des demandes de crédits, que ce soit pour la clientèle des entreprises ou la clientèle des particuliers, a pour but d'apprécier le risque que présente le demandeur pour préparer la phase de prise de décision. L'étude comporte trois phases à savoir : l'analyse de l'emprunteur ; l'analyse des besoins ; enfin l'analyse de l'opération de crédit.

---

<sup>14</sup> LOPEZ F., *Banque et marché de crédit*, PUF, Paris, 2008, p. 191.

<sup>15</sup> CLARKE B. et MARRIOS P., *Le management des risques internationaux*, éd. Economica, Paris, 2004, p. 84.

L'analyse financière de l'emprunteur et de ses besoins s'opère en deux étapes : le diagnostic économique et le diagnostic financier.<sup>16</sup>

Le diagnostic économique présente la situation de l'entreprise par rapport à son environnement socioéconomique interne et externe.

En interne, il porte sur l'analyse : des statuts ; des actionnaires ; des activités précises ; de la taille (chiffre d'affaires, effectif) ; des dirigeants (compétences, diplômes, famille, administrateurs) ; du personnel (compétences, diplômes, climat social) et enfin des produits (cycle de vie, prix).

En externe, il concerne : la concurrence (positionnement) ; le secteur d'activité ; la clientèle ; les fournisseurs ; et enfin le cadre réglementaire ;

La profondeur de l'analyse dans cette phase est différente et dépend de la nature du projet à financer puisque certains éléments sont parfois implicites.

Le diagnostic financier en tant qu'outil d'appréciation du risque a pour but d'évaluer la solvabilité actuelle et prévisionnelle de l'emprunteur. Ceci nécessairement par l'analyse de son activité, sa rentabilité, sa structure financière et sa trésorerie. L'analyse porte sur les flux financiers dans l'entreprise (les flux d'exploitation, les flux d'investissement, les flux de trésorerie).

Dans ce cadre, deux approches sont préconisées : l'approche classique, qui s'approche par les flux, plus économique et plus dynamique, où les postes sont retraités et façon à approcher la réalité économique de l'entreprise.<sup>17</sup>

Dans l'analyse de l'activité, le but est de s'assurer de la pérennité de l'activité à travers l'appréciation de l'évolution historique et structure du chiffre d'affaires et de la marge dans le temps dans l'espace par rapport au secteur. Les principales conclusions sont : croissance, décroissance de

---

<sup>16</sup> Des MICHT F., *Pratique de l'activité bancaire: gestion comptable informatique, risque informatique et risque de crédit*, éd. Finance d'entreprise, Paris, 2004, p. 63.

<sup>17</sup> LOPEZ F., *Op. cit.*

l'activité ; rapidité, lenteur de l'activité et saisonnalité, permanence de l'activité.

La rentabilité de l'entreprise ne se constate pas, elle se construit à partir des marges commerciales et de la qualité de la gestion. La rentabilité est suffisante si elle remplit les 5 fonctions suivantes : rembourser les dettes structurelles, renforcer les fonds propres, payer les dividendes et intérêts des comptes courants, doter les amortissements et provisions, développer et pérenniser l'entreprise. Il y a lieu de distinguer 3 catégories de rentabilité : la rentabilité commerciale, la rentabilité financière et la rentabilité économique.<sup>18</sup>

La rentabilité commerciale peut s'apprécier par le rapport entre le résultat net de l'exercice (excédent brut d'exploitation) sur le chiffre d'affaire. La rentabilité financière qui est appréciée par le rapport excédent brut d'exploitation correspond au résultat normal de l'entreprise rapporté aux capitaux investis.

La rentabilité économique quant à elle suppose l'étude de la structure financière qui s'effectue à travers l'analyse de l'équilibre financier, l'endettement structurel et la solvabilité. L'équilibre financier d'une entreprise est apprécié à partir des agrégats de structure.<sup>19</sup>

## **I. 2. Risque de crédit**

### **I. 2. 1. Définition et typologie**

Le mot « crédit » a la même étymologie que le mot « croire » (en latin, "crédo ") croire, avoir confiance). C'est donc une activité qui repose sur la confiance, celle que le prêteur accorde à l'emprunteur, de qui, il attend le remboursement du prêt.

Dans le domaine bancaire, un crédit bancaire est une mise (ou une promesse) à disposition de fonds à une date ou une période donnée contre obligation de remboursement moyennant une rémunération. Un crédit se conclut par l'intermédiaire d'un contrat entre un emprunteur et un prêteur.

---

<sup>18</sup> LEROY B., *Op. cit.*

<sup>19</sup> BRUCELLERIE D.H., *Op. cit.*

Les banques sont les principaux fournisseurs de crédit, tant aux particuliers qu'aux entreprises.

Le risque est une exposition à un danger potentiel, inhérent à une situation ou à une activité, ce danger bien identifié est associé à un événement ou une série d'événements, parfaitement descriptibles, dont on ne sait pas s'ils se produiront mais dont on sait qu'ils sont susceptibles de se produire.<sup>20</sup>

Le risque est défini comme étant la perte économique liée au non-respect des obligations contractuelles qui lient deux parties. Autrement dit, il représente la probabilité de non-paiement d'une transaction (ou d'une obligation) entre deux agents économiques (le prêteur et sa contrepartie).

Cette probabilité est en effet intrinsèque à chaque individu et à chaque prêt ayant un horizon plus ou moins important. Il se décompose en deux facteurs : le risque de défaut qui est la probabilité de non-paiement du principal de la dette, et le risque de dégradation de la qualité du portefeuille de crédit voulue par les agences de notation. Aussi les risques peuvent prendre plusieurs formes comme nous allons les classer dans le point suivant.

Dans le domaine bancaire, les principales typologies de risques sont les suivantes :

#### **a. Risque de contrepartie**

C'est le risque « historique » de la banque dont les métiers de base sont le prêt et le financement. Une banque qui prête à un Etat risqué ou à une entreprise risquée prend le risque de ne pas récupérer l'intégralité du principal de son prêt. Ce risque est lié à la qualité de signature de l'emprunteur.

Le risque de crédit se subdivise en 4 catégories : le risque de défaut du client, le risque de dégradation de la qualité de sa signature (risque de transition du rating), le risque de marché sur la qualité de sa signature (ou

---

<sup>20</sup> MACHON E., *Analyse bancaire des entreprises*, éd. Correction Economica, Paris, 2004, p. 541.

risque de spread) et le risque de contrepartie sur les contrats dérivés avec une contrepartie risquée.<sup>21</sup>

#### **b. Risque de taux**

Il est appelé aussi le risque des prêts emprunts. C'est le risque que les taux de crédit évoluent défavorablement. Ainsi l'emprunteur à taux variable est en risque de taux lorsque les taux augmentent car il payera le crédit plus cher. A l'inverse, le prêteur est en risque de taux lorsque les taux baissent, car il perd des revenus.

#### **c. Risque de change**

Un établissement international a des activités dans différents pays et publie un bilan dans une seule devise. Son résultat est donc sujet aux fluctuations des taux de change.

#### **d. Risque de liquidité**

Il s'agit du risque le plus important pour un établissement bancaire qui se matérialise en général par une course au guichet des épargnants pour retirer leur épargne suite à une rumeur de non solvabilité par exemple.

#### **e. Risque pays**

Si un pays connaît une crise très grave (guerre, révolution, faillite en cascade, etc.) alors même les entreprises de confiance, malgré leur crédibilité vont se retrouver en difficulté. C'est un risque de contrepartie lié à l'environnement de la contrepartie.

## **II. ANALYSE ET PRESENTATION DES RESULTATS DE L'ENQUETE**

Ce point a pour but de répondre aux deux questions spécifiques de notre recherche à savoir : La formation de personnel a-t-elle un impact positif sur le risque de crédit ? Les garanties (suretés réelles) ont-elles un impact positif sur le risque de crédit des entreprises ?

---

<sup>21</sup> *Ibidem.*

Il sied de signifier que cette enquête ont été menées dans les banques suivantes : Afriland First Bank Congo, Acces Bank, Advans Bank, Banque Commerciale du Congo, Banque Internationale de Crédit, Banque Internationale pour l'Afrique au Congo, Bank of Africa, Banque Gabonaise Française Internationale, Byblos Bank RDC, Citigroup Congo, First International Bank, Procredit Bank Congo, Rawbank, Sofibanque, Standard Bank RDC, Trust Merchant Bank et United Bank for Africa.<sup>22</sup>

## **II. 1. Détermination de l'échantillon et résultat de l'enquête.**

Notre échantillon est constitué de 108 agents qui représentent les 18 banques, réparties de la manière ci-après :

**Tableau n° 1: Détermination de l'Echantillon**

| N°           | Catégorie d'enquêtés | nombres  | Banques   | Total      |
|--------------|----------------------|----------|-----------|------------|
| 1.           | Chargés d'études     | 2        | 18        | 36         |
| 2.           | Chargés de clientèle | 1        | 18        | 18         |
| 3.           | Chefs d'agences      | 1        | 18        | 18         |
| 4.           | Agents commerciaux   | 2        | 18        | 36         |
| <b>Total</b> |                      | <b>6</b> | <b>18</b> | <b>108</b> |

**Source** : nos enquêtes.

Cette échantillon repose sur la méthode d'échantillon non probabiliste qui en son sein, a l'échantillon par choix raisonné, échantillon par quotas et l'échantillon par convenance. Dans le cadre de cette recherche, nous avons, opté pour l'échantillon par choix raisonné.

Ce choix a été motivé par deux critères : les personnes enquêtées devraient être les chargés d'étude, responsables de clientèle, les agents commerciaux et les chefs d'agences et avoir une expérience d'au moins entre cinq (5) et dix (10) ans dans la banque enquêtée.

## **II. 2. Résultats de l'enquête**

### **II. 2. 1. Communes de localisation des banques enquêtées**

Les banques commerciales auprès desquelles nous avons mené notre enquête sont localisées dans la ville de Kinshasa, la capitale et plus

<sup>22</sup> BCC, Rapport annuel, Kinshasa, 2015.

particulièrement à la Gombe et la commune de Kalamu où il y a un fort réseau bancaire d'une part, et une densité importante des entreprises, d'autre part.

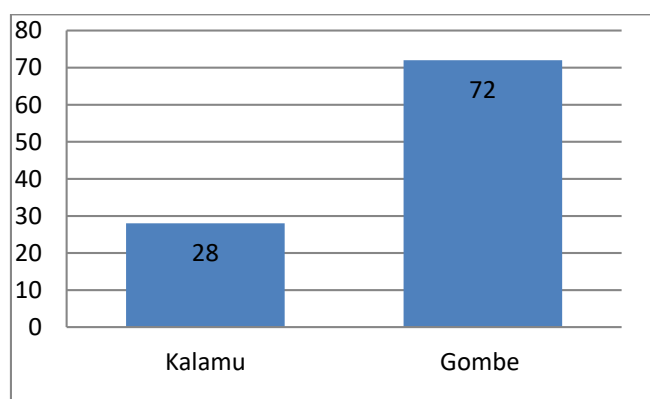
En effet, 72% des individus enquêtés exercent leur métier de banquier dans la commune de la Gombe soit 43 personnes, et le reste, soit 28% à Kalamu : 22 personnes. Aussi, les communes retenues pour notre enquête ont connu ses dernières années une dynamique importante de création des entreprises.

Par ailleurs, notre choix pour ces communes peut se justifier par la proximité géographique et relationnelle en raison de la difficulté d'enquêter auprès de toutes les banques en général. De ce fait, les communes de localisation des banques commerciales enquêtées sont présentées dans la figure suivante.

**Tableau n°2 : Localisation des banques commerciales enquêtées (en%)**

| Rubriques | Effectif | %   |
|-----------|----------|-----|
| Kalamu    | 30       | 28  |
| Gombe     | 78       | 72  |
| Total     | 108      | 100 |

Source : nos enquêtes.



Source : A partir des données de nos enquêtes.

## II. 2. 2. Fonction actuelle au niveau de la banque

Principalement les personnes enquêtées sont ; les chargés d'études de crédit, les gestionnaires de clientèles d'entreprises, les chefs d'agence et les commerciaux au niveau des banques commerciales et agences bancaires. Elle représente respectivement 36 soit 33%, 18 soit 17%, 18 soit 17%, 36 soit 33%.

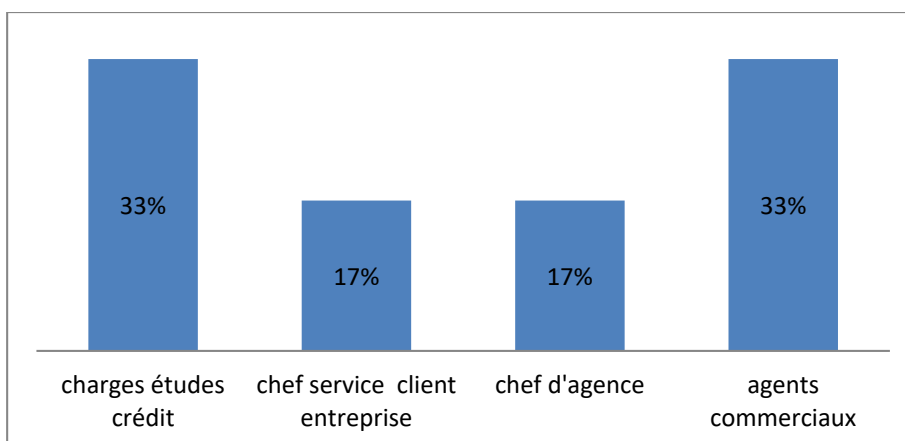
Les fonctions actuelles des banquiers enquêtés sont présentées dans la figure ci-après.

**Tableau n°03 : La fonction des banquiers**

| Rubriques   | Effectif | %   |
|-------------|----------|-----|
| Marié (e)   | 96       | 89  |
| Célibataire | 12       | 11  |
| Total       | 108      | 100 |

Source : nos enquêtes.

**Graphique n°2: La fonction des banquiers enquêtés (en%)**



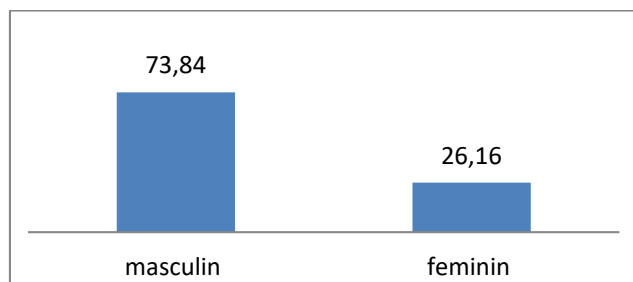
Source : A partie des données de nos enquêtes.

## II. 2. 3. Sexe

Notre échantillon est plus au moins équilibré entre la catégorie des hommes avec 58% et celle des femmes avec 42%, cela nous renseigne aussi

sur la présence de plus en plus des femmes dans le milieu bancaire et en particulier au niveau des structures d'étude crédit.

**Graphique n°3 : Catégorie des banquiers enquêtés selon le sexe (en%)**



**Source :** A partir des données de nos enquêtes.

## II. 2. 4. Situation familiale

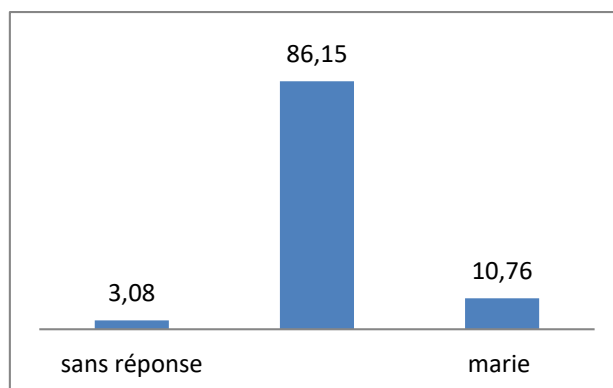
Notre échantillon est constitué de 108 banquiers dont 96 mariés soit 89% contre 12 célibataires soit 11 %, voir la figure ci-après.

**Tableau n°04 : La situation familiale des banquiers**

| Rubrique | Effectif | %   |
|----------|----------|-----|
| Oui      | 80       | 74  |
| Non      | 28       | 26  |
| Total    | 108      | 100 |

**Source :** nos enquêtes.

**Graphique n°4. La situation familiale des banquiers enquêtés (en%)**



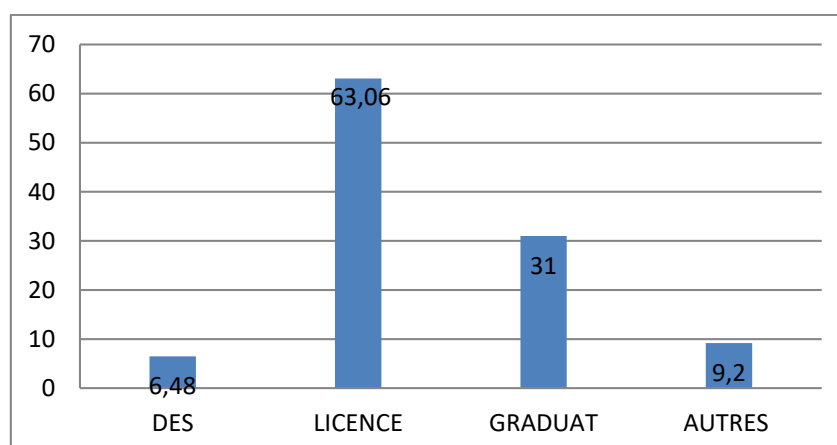
**Source :** A partir des données de nos enquêtes.

## II. 2. 5. Formation de base des banquiers

| Rubriques    | Effets     | %          |
|--------------|------------|------------|
| DES          | 7          | 6,48       |
| Licence      | 58         | 53,7       |
| Graduat      | 33         | 31         |
| Autres       | 10         | 9,2        |
| <b>Total</b> | <b>108</b> | <b>100</b> |

Source : nos enquêtes.

### Graphique n°06 : La formation de base des banquiers enquêtés (en%)



Source : A partir des données de nos enquêtes.

La formation de base de la majorité des banquiers interrogés est universitaire, à savoir : licence en économie et finance (7 masters ,58 licenciés, 33 gradués et 10 autres respectivement 6,48%, 53,7%, 31% et 9,2 %). Cela nous renseigne que l'encadrement des structures de crédit des banques congolaises est à la fois assuré par les cadres formés par les instituts supérieurs et les universités.

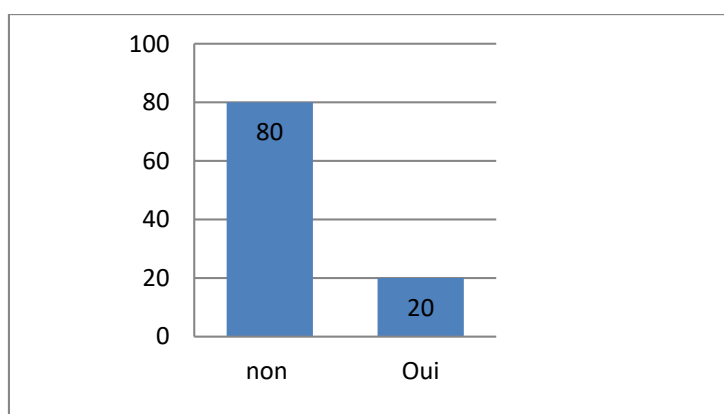
## II. 2. 6. Formation dans le domaine de risque

| Rubrique     | Effectif   | %          |
|--------------|------------|------------|
| Oui          | 105        | 97         |
| Non          | 3          | 3          |
| <b>Total</b> | <b>108</b> | <b>100</b> |

Source : nos enquêtes.

L'analyse de ce tableau montre que 105 enquêtés soit 97M estiment que les formations des banquiers à un impact sur la gestion de risque contre 3%.

**Graphique 6 : La formation des banquiers enquêtés dans le domaine de risque**



**Source :** A partir des données de nos enquêtes.

Ce graphique montre que 80 soit 74% des personnes sont formés dans le domaine de gestion contre 28 soit 26% ont une formation élémentaire dans ce domaine. Ainsi, la formation dans le domaine des de risque reste insuffisante pour les cadres dans les structures de crédit des banques commerciales en RDC.

## **II. 2. 7. Outils d'évaluation des demandes de crédit des entreprises par les banques commerciales en RDC**

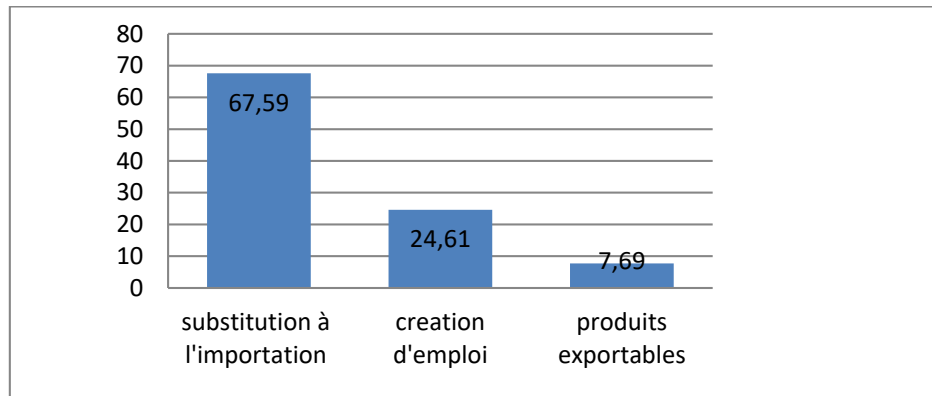
### **a. Outils et critères d'appréciation de la demande de crédit de l'entreprise**

#### **a. 1. Analyse économique**

| Rubrique             | Effectif   | %          |
|----------------------|------------|------------|
| Résultats nets       | 75         | 69,23      |
| Structure financière | 25         | 23,08      |
| Autres               | 8          | 7,69       |
| <b>Total</b>         | <b>108</b> | <b>100</b> |

**Source :** nos enquêtes.

### Graphique n°9 : Les critères de l'analyse économique du banquier



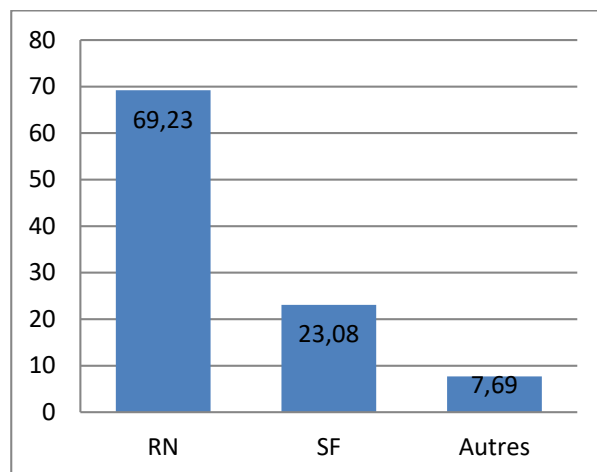
**Source :** A partir des données de nos enquêtes.

Les critères retenus par les banquiers dans le cadre de l'appréciation des demandes de crédit des entreprises sur le plan de l'analyse économique, sont principalement : création d'emploi, 27 enquêtés, soit (24,61%), et la substitution à l'importation, 73 soit (67,69%). Ces résultats peuvent être justifiés par l'orientation des banques commerciales à concrétiser la politique de l'Etat à lutter contre la crise du chômage et de réduire la facture des importations (dans la logique du soutien à la vision du chef de l'Etat).

Contrairement, le critère de produits exportables n'est cité que par 8 soit 7,69% des banquiers enquêtés, ce qui nous permet de déduire que les banques commerciales sont peu engagées dans le financement des entreprises à potentiel d'exportation.

## a. 2. Analyse financière

**Graphique n°10 : Les critères de l'analyse financière du banquier pour un nouveau projet**



**Source :** A partir des données de nos enquêtes.

Nous constatons que deux principaux indicateurs (critères) de l'évaluation et de sélection de projets sont utilisés en grande partie par les banquiers enquêtés. Ces critères sont le résultat net de 75 enquêtés, soit (69,23%), la structure financière, 25 enquêtés soit (23,08%) et autres 8 enquêtés, soit 7,69%.

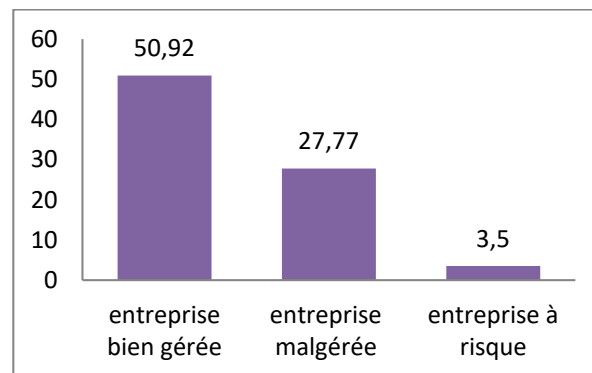
La décision du banquier de sélection des projets d'investissement, se base donc principalement et en grande majorité sur ses trois critères purement financiers et quantitatifs.

## II. 2. 8. Garanties

Les réponses de nos répondants banquiers sont illustrées comme suit :

| Rubrique              | Effectif   | %          |
|-----------------------|------------|------------|
| Entreprise bien gérée | 80         | 77,07      |
| Entreprise mal gérée  | 10         | 9,26       |
| Enterprise à risque   | 18         | 16,67      |
| <b>Total</b>          | <b>108</b> | <b>100</b> |

**Source :** nos enquêtes.

**Graphique n°11: L'offre de garanties comme mécanisme révélateur pour la banque**

**Source :** A partir des données de nos enquêtes.

Pour 80 enquêtés, soit 74,07% des banquiers, une entreprise qui accepte d'offrir des garanties importantes révèle un caractère d'une bonne entreprise, 10 enquêtés, soit 9,26% d'entre eux jugent qu'il s'agit, dans ce cas, d'une entreprise mal gérée, ainsi 18 enquêtés, soit 16,67%, la considère comme une entreprise risquée. En référence aux enseignements théoriques, l'acceptation d'offrir des garanties importantes par une entreprise révèle le caractère positif du projet à financer (entreprise), en se refusant de s'endetter à un taux d'intérêt élevé.

**CONCLUSION**

En définitive, la gestion de risque bancaire est une nécessité pour toute banque qui veut réaliser ses objectifs et mission. Pour cela, toute banque devant s'appuyer sur la formation du personnel en matière de la gestion de risque pour arriver à mieux évoluer ces risques, les mesurer et en même temps les prévenir. C'est pourquoi cet article vient afin de donner des réponses à cette problématique qui guette toute la gestion de risque et de garantie.

Le billet de cette recherche de banquier et celle de garantie impactent sur le risque des crédits. Tout gestionnaire d'une institution bancaire doit bien veiller sur cet aspect qui constitue véritablement le pilier du développement harmonieux de l'activité bancaire.

---

## REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ABDALLAH B., *Concurrence Bancaire et coût de crédit : un analyse empirique sur une entreprise française*, Edition Economie océan, Paris, 2005.
- ADAMS D.W. et FUTCHET A., *Finance informelle dans les pays en développement*, PUF, Paris, 1994.
- ANDERSON C. et FRASER D.R., « Contrôle des entreprises, Prise de risque bancaire et Santé du secteur bancaire », dans *Journal de banque et finance*, vol. 24, 2000.
- BARDOS M., *Développement récent de la méthode de la banque de France*, éd. Bulletin DE Banque de France, n°90, juillet 2001.
- BEDOBET P., *La politique de la gestion*, Edition Sciences PUQ, Québec, 1988.
- BRUCELLERIE D.H., *Analyse financière et risque de crédit*, éd. Dunod, Paris, 2008.
- CAUDAMINE B. et MONBIER R., *Banque et marché financière*, éd. Economie, Paris, 1999.
- CELCE G., *L'entreprise et la banque*, édition Dunod, Paris, 1989.
- CLARKE B. et MARRIOS P., *Le management des risques internationaux*, éd. Economica, Paris, 2004.
- Des MICHT F., *Pratique de l'activité bancaire: gestion comptable informatique, risque informatique et risque de crédit*, éd. Finance d'entreprise, Paris, 2004.
- LAROUSSE, *Dictionnaire encyclopédie Larousse*, éd. Larousse, 4<sup>ème</sup> éd., Paris, 1979.
- LEROLY B., *Formation, Crédit et banque*, édition Pichon et R. Durban, Paris, 2006.
- LOPEZ F., *Banque et marché de crédit*, PUF, Paris, 2008.
- MACHON E., *Analyse bancaire des entreprises*, éd. Correction Economica, Paris, 2004.