

# DETERMINANTS DE FONDS DE GARANTIE DES PME PAR LES IMF DE LA VILLE DE KINSHASA

**MUJINGA KAPEMBA Alain**

Professeur à la Faculté d'administration des affaires et sciences économiques  
Université Protestante au Congo (UPC)

**NKASHAMA MUKENGE Jean-Claude**

Chef de Travaux à la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion  
Université Pédagogique Nationale (UPN)

**MWAMBA TSHIALA BEBEL Véronique**

Apprenante au DEA à la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion  
Université Pédagogique Nationale (UPN)

**MOSUNGA TOAMBILI Divine**

Diplômée en Administration des affaires  
Université Protestante au Congo (UPC)

---

**Résumé :** La présente étude avait pour objet d'analyser la nécessité de la mise en place d'un Fonds de garantie pour promouvoir l'expansion des PME en RDC. Sur base d'un échantillon de 300 PME de la Ville de Kinshasa, les résultats d'enquêtes issus de l'estimation d'un modèle de régression logistique multinomiale renseignent que les facteurs sociodémographiques (sexe, niveau d'étude, statut matrimonial et la profession), les facteurs socio-économiques (nombre d'activités commerciales, recette journalière, et type de financement) et le facteur socio-culturel (appartenir à une association) déterminent le recours au fonds de garantie où à la caution solidaire en cas de défaillance de remboursement par les PME.

**Mots-clés :** Déterminants ; Fonds de garantie ; IMF ; Kinshasa ; Logistique Multinomiale ; PME.

**Classification JEL :** C31, C42, G20, G30.

---

**Digital Object Identifier (DOI):** <https://doi.org/10.5281/zenodo.10209130>



## 1. Introduction

L'inaccessibilité aux services financiers de population à faible revenu fait partie des facteurs généralement considérés comme étant la cause du faible niveau de développement des économies du sud, dit pays en développement. Ces populations sont exclues du système classique faute des garanties matérielles insuffisantes capable de couvrir leur prêt en cas de défaillance de remboursement.

Le système financier congolaise s'est fragilisé suite à la crise économique aigüe dû à l'instabilité politique, les pillages, le faible niveau de production locale, ainsi que les différentes guerres d'agression dans la partie l'Est du pays qui sont à la base de fermeture de plusieurs PME et se présentent comme un frein à l'expansion de celles qui existent. La majorité des PME se financent en interne c'est-à-dire par autofinancement, réserve, report créditeur et une minorité par emprunt ou crédit, en considérant le cycle d'exploitation, pendant les phases du lancement et de développement plusieurs PME connaissent l'échec en termes de la rentabilité financière, cette situation rend difficile l'obtention de crédits auprès des institutions bancaires et financières, surtout en l'absence des garanties (Mahouche, Y., & Si-Mohammed, D., 2019).

La problématique de financement concerne toutes les nations mais ceci dépend d'une à un autre compte tenu des politiques structurelles mis en place, le revenu par habitant, la productivité, la qualité de la main d'œuvre (Kamba-Kibatshi, M., 2016). Parmi ces politiques nous avons l'imposition du taux d'intérêt pour le prêt accordé à la classe moyenne, revoir les garanties exigées pour couvrir ces prêts mais aussi l'Etat peut se porter garant de couvrir de façon partielle ou intégrale le crédit auprès de l'institution en cas de défaillance de l'emprunteur.

Plusieurs mécanismes sont mis en place une couverture adaptés aux différents types des prêts, nous avons par exemple la caution solidaire dans des IMF pour un groupe des PME qui présente des caractéristiques communes telles que le chiffre d'affaires approximatifs, le capital, le type de bien vendu et la capacité de gestion. Au-delà de caution solidaire pour le crédit groupé, nous avons le fonds de commerce, le titre, le versement des ventes journalières et l'appui de l'Etat qui se présente comme garant. L'Etat comme avaliseur met en place le fonds de garantie qui se présente comme l'un des meilleurs outils de couverture pour promouvoir l'expansion des PME locaux, cet outil est beaucoup plus développé dans des pays industrialisés que le pays en développement

En Afrique, dans plusieurs systèmes financiers cet outil est vu beaucoup plus dans des mutuelles, des coopératives, IMF sous forme de crédit solidaire couvert par la caution solidaire. En RDC, le fonds de garantie a été mis trois fois depuis l'indépendance, et le tout dernier est celui mis en 2018 avec la création du FOGEC (Fonds de Garantie de l'Entrepreneuriat au Congo) sous l'une de réforme envisagée dans le cadre du programme national de développement de l'entrepreneuriat « PRONADEC » sous la direction du Ministère de Petites et moyennes entreprise pour palier à cette problématique sur le financement des PME formelles locaux, ce fonds est dot institutionnelle.

Bien que le secteur de la micro finance en RDC reste dominé par les Coopératives d'Epargne et de Crédit en termes de nombre, une régression continue de leur part a été notée en 2019, se situant à 77,4% venant de 80,4 % en 2018. La couverture du pays en institutions de microfinance a renseigné leur présence dans seize (16) provinces, dont treize (13) abritant les sièges sociaux. Comparé à l'année précédente, il a été observé la baisse d'une (1) unité des provinces desservies, suite à la fermeture de la seule institution que comptait le Sankuru. Le nombre de points d'exploitation hors siège des institutions de micro finance en 2019 est resté statique mais avec une expansion de la digitalisation des services financiers. Le nombre de

comptes ouverts auprès desdites institutions s'est accru de 13,3 % à fin 2019 comparé à son niveau de 2018, induite principalement par la digitalisation (BCC, 2021).

Après trois années successives de stagnation, le nombre d'ISFD a connu une diminution de 8,8 % en 2019, se fixant à quatre-vingt-treize (93) institutions contre cent deux (102) une année plus tôt. Cette évolution est expliquée par la fermeture de onze (11) ISFD, dont dix (10) Coopératives d'Épargne et de Crédit et une (1) Institution non mutualiste ainsi que l'agrément de deux (2) nouvelles IMF. En sus, le nombre d'agences est passé de quatre-vingt-cinq (85) à quatre-vingt-deux (82), suite à la fermeture d'une institution mutualiste de Kinshasa. Par ailleurs, leur répartition par catégorie d'institutions de microfinance a renseigné un dynamisme au niveau des Institutions non mutualistes avec cinquante (50) extensions contre trente-deux (32) pour les institutions mutualistes. En outre, certaines ISFD ont recouru à la digitalisation afin de minimiser leurs coûts d'exploitation tout en améliorant la prestation des services financiers offerts aux membres et clients. Au nombre des services financiers numériques, il y a lieu de citer notamment les agents bancaires, les sms banking, l'internet banking, le mobile banking et les applications mobiles.

En ce qui concerne les agents bancaires, leur nombre est passé de mille trois cent soixante-dix-sept (1 377) en 2018 pour s'établir à mille six cent quatorze (1 614) à la clôture de l'année 2019, enregistrant ainsi un accroissement de 17,2 %. Le secteur est resté dominé en 2019 par les Coopératives d'Épargne et de Crédit, dont le nombre s'est fixé à soixante-douze (72), en baisse de dix (10) comparé à 2018, à la suite des retraits d'agrément opérés au courant de l'année sous revue. Par contre, les institutions non mutualistes sont passées de vingt (20) en 2018 pour s'établir à vingt et un (21). Le secteur du commerce est demeuré le principal bénéficiaire des financements des ISFD en 2019. Sa part dans le financement global est passée de 59,1% à 75,5%. Cette forte variation est expliquée principalement par la reclassification des secteurs d'activités effectuée par l'une des plus grandes IMF du pays. L'agriculture a bénéficié de 2,9% de financement à la clôture de l'année sous revue contre 0,5% une année plus tôt. Cette évolution a été constatée dans les institutions localisées en milieu rural et celles à vocation pastorale. Cependant, elle demeure toujours faible. (BCC, 2019).

En RDC, le fonds de garantie est vu comme une réserve des valeurs qui est constituée pour compenser l'insolvabilité d'un débiteur, il fournit un collatéral qui manque au PME que cela soit pour des raisons des capitaux (LT) ou pour le FRN (CT), en tenant compte des autres éléments par exemple le 5 C (Capacité, Caractère, Collatéral, Conditions et Capital) pour que la sélection de risque soit régulée. Au regard de la loi, ce fonds est considéré comme un crédit de signature et l'établissement qui la gère peut avoir la forme d'une institution spécialisée et non d'un établissement de crédit (Blache, D., et Al., 2022).

Selon AGF (2020), les besoins des PME en termes du financement s'élèvent à 200 milliards par an et sur le 100% des PME existante, seulement 20% qui ont accès chaque année à cause de l'asymétrie de l'information qui rend difficile la décision d'octroi. Les financements à long terme paraissent insuffisants, les garanties demandées par le secteur classique sont supérieures au fonds que dispose les PME, ces garanties sont souvent au-delà de 100% de l'assistance financière, le déficit de compétence requise et le risque qui paraît élevé. Vu toutes ces difficultés le secteur de la micro finance met en place des mécanismes internes pour permettre à toute ces personnes exclues d'avoir accès au financement bien que les zones d'action soient les jeunes et les femmes. En période de choc, on peut retrouver dans une situation où le prix des matières premières baisse, les devises disponibles tournés vers l'acquisition des biens de consommation, l'inflation dû à l'instabilité du taux de change, la baisse des réserves etc. Face à ces difficultés les PME sont considérées comme socle pour le cas de la RDC pour couvrir les dépenses et

remonter l'économie, malheureusement les sources de financement sont insuffisantes sur base des raisons évoquées par AGF.

Compte tenu de tous ces problèmes et la chute de deux premiers fonds qui ont été mis en place, un décret-loi a été mis en place en 2018, il s'agit du décret n° 20/032 du 31 octobre 2018 portant organisation et création d'un établissement public d'appui à l'entrepreneuriat « FOGEC » qui fait partie de l'une de réformes envisager dans le cadre du programme national du développement de l'entrepreneuriat en RDC « PRONADEC ». Selon le Ministère de PME ce fonds a trois axes importants, dont le premier est la garantie d'accès aux financements et le partage des risques avec les banques qui se justifie par la présence des banques classiques au pays qui peuvent financer les PME (start-up, les artisans, le petit commerce, ceux qui sont dans le service et dans le domaine agropastoral) mais compte tenu des risques énormes qu'elles prennent, elles demandent souvent la garantie que les PME n'ont pas ; deuxièmement un financement participatif dans lequel l'État apporte les ressources dans le capital des PME qui n'ont pas de financement et il les aide à mieux gérer. Une fois que les PME atteignent la vitesse de croisière, l'Etat se retire pour laisser le bénéficiaire évoluer seul ; et troisièmement c'est l'axe de la dimension de subvention tous en développant le méso finance qui fera la ligne de crédit entre les Banques classiques et la micro finance. Le projet peut ou ne peut pas faire l'objet d'un crédit ou d'un financement participatif, mais il peut être subventionné par l'Etat. Chaque province pourra identifier un projet phare dans lequel l'État va injecter le fond au titre de subvention. Les sources principales d'approvisionnement du FOGEC sont particulièrement indépendantes du Budget de l'État ou du trésor public.

La récolte de fonds est de 2% dans la sous-traitance privée, dans le fonds minier, dans la gestion du secteur privé etc. depuis sa mise en place en 2020 le fonds a encaissé une somme de 500 000 USD. Avec une projection d'atteindre 30 à 40 000 \$ en 2025 (Zoom Eco, 2021).

Les différents faits que nous venons d'évoquer dans les lignes précédentes prouvent à suffisance la nécessité de la mise place d'un Fonds de garantie pour promouvoir l'expansion des PME. De ce qui précède, la problématique de cette étude tourne autour de deux questions :

- Quels sont les facteurs déterminants le recours au fonds de garantie en cas d'insolvabilité par le PME de la ville de Kinshasa ?
- Quels sont les conditions d'accès au fonds de garantie par les PME ?

## 2. Revue de la littérature

Faisant partie de la micro finance, le fonds de garantie sous la forme institutionnelle se présente comme une nouvelle forme d'appui au micro entrepreneuriat (Servet, J. M., 2007) l'un de ces instruments à moindre coût qui est mis à la disposition des individus autre fois exclu du système bancaire ou classique en vue d'améliorer le bien-être général. Olivier Cado (2013), le considère comme un outil de partage de risque destiné à favoriser l'intégration des Petites et Moyennes Entreprises (PME) dans le circuit financier existant.

Olivier cado pense que l'additionnalité est le principal objectif des fonds de garantie. Ainsi, nous pouvons ressortir deux sens de sa signification. Au sens strict, l'on parle de l'additionnalité financière qui se rapporte à la capacité du fonds de permettre aux PME d'accéder aux financements bancaires auxquels elles n'avaient pas jusqu'alors accès. Dans une acception plus large on voit une additionnalité économique qui se réfère à l'impact économique c'est-à-dire le taux de survie des entreprises qui bénéficient de la garantie, externalités positives qui renvoient aux effets sur l'investissement, la croissance et l'emploi. Le fonds de garantie peut aussi avoir deux autres dimensions :

- La profondeur du financement c'est-à-dire le financement à long terme, de biens immatériels, de projets traditionnellement exclus par le secteur bancaire, etc.
- Le type d'opération garantie soit la création soit l'expansion de l'entreprise.

Pour Baumann, E., & Servet, J. M. (2007), les organisations de microfinance tout comme les micro-entreprises connaissent une grande difficulté à obtenir des prêts des institutions financières locales, en particulier des banques commerciales parce le risque de ces crédits leur paraît trop élevé.

Dans la littérature, il est possible de distinguer quatre modèles de garantie selon les liens établis entre les partenaires de la relation financière dans le processus de couverture du risque du prêt et l'octroi de celui-ci ; à savoir : le fonds de garantie, l'établissement prêteur, les clients et dans certains cas une institution médiatrice du prêt et de la garantie.

Pour Marc Labie (2019), dans le cas d'un modèle de garantie dit « individuel », il existe une relation directe entre le garant (autrement dit le fonds de garantie), le bénéficiaire de la garantie et la banque ou institution de Micro finance. Le fonds de garantie accorde une garantie de prêt à un emprunteur potentiel (paysan, petit entrepreneur) en fonction de ses propres critères et de sa connaissance du passé financier ou des caractéristiques de l'emprunteur.

Pour Labie, M., & Montalieu, T. (2019), dans le modèle de garantie dit de portefeuille, le fonds de garantie convient avec la banque de se porter garant pour un montant global donné et pour un type déterminé d'emprunteurs potentiels. Ceux-ci doivent répondre à des critères prédéterminés. Il s'agit par exemple du plafond individuel de crédit, des caractéristiques des emprunteurs, de la destination du prêt, etc.

Le troisième type de garantie est celui où une organisation de micro finance obtient la garantie du fonds de garantie et emprunte auprès d'une banque pour répéter sous forme de micro prêts à des micro-entrepreneurs (boutiquiers, vendeurs de rue, artisans, transporteurs, etc.) ou à des paysans. L'organisation de micro finance développe ses propres critères et méthodologies dans la diffusion des prêts.

Le principe de la caution solidaire peut se décliner sous différentes formes, dont les deux principales sont la caution solidaire de type Grameen Bank et la caution solidaire dans les organisations paysannes (OP) au sein des filières intégrées. Le modèle de la Grameen Bank se définit par rapport à un public cible pauvre et sans garanties matérielles (en particulier les femmes et les paysans sans terre). L'absence de garantie est alors compensée par la caution solidaire (Creusot, A. C. (2002) : les membres d'un groupe allant de 5 à 25 personnes s'engagent solidairement, sur la base de la confiance et de la connaissance mutuelle, à rembourser le crédit de l'ensemble du groupe. Il s'agit là d'une relation dite bipartite entre l'institution et le groupe. Caution solidaire des filières intégrées

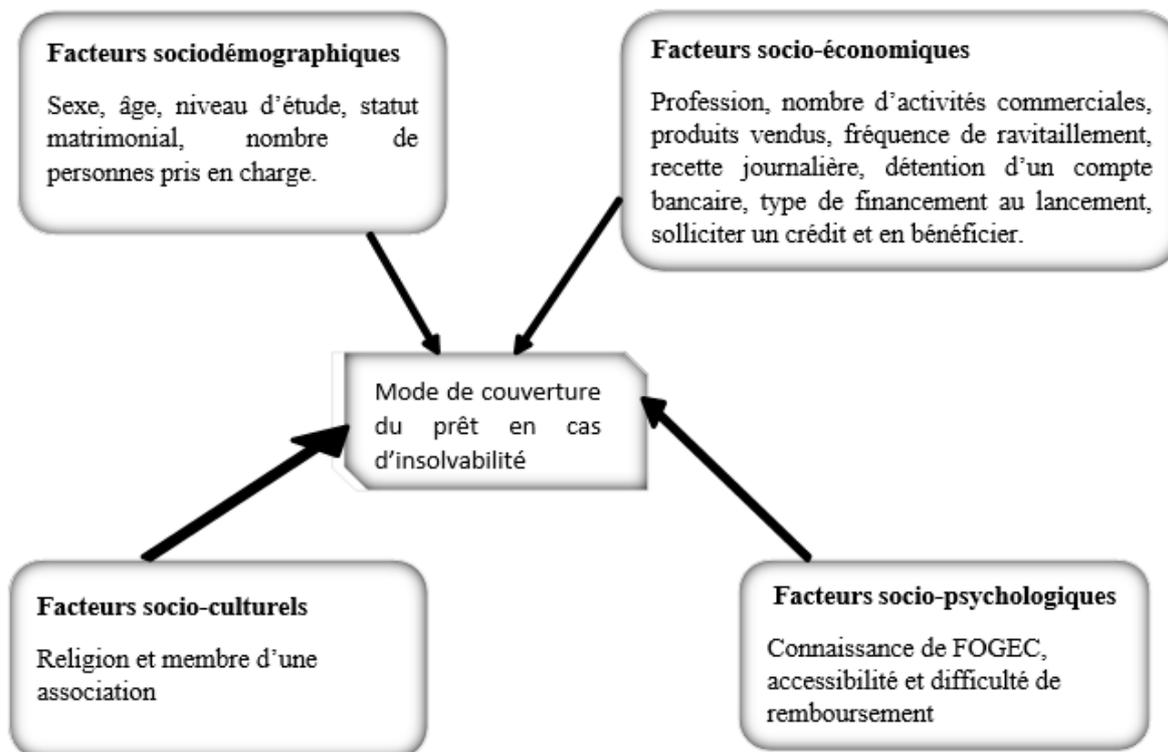
L'approche par filière intégrée, appliquée en particulier sur les cultures de rente (coton, cacao, arachide, légumes etc.) en Afrique de l'Ouest et du centre francophone consiste en un ensemble d'interventions intégrées à presque tous les stades de la chaîne de production, transformation et commercialisation. Elle comprend entre autres un système de crédit afin de faciliter l'utilisation des intrants chimiques et de la traction animale. Ces systèmes dépendent encore le plus souvent de l'intervention de l'Etat qui a en particulier un monopole d'achat de la production (Richer, F., & St-Cyr, L. (2001).

### 3. Cadre conceptuel et hypothèses

En se basant sur la littérature ayant trait à cette étude, nous soulevons quelques facteurs généraux qui expliqueraient le recours au fonds de garanties en cas de défaut de remboursement de l'emprunteur, ces

facteurs sont démographiques et économiques. Dans les lignes qui suivent nous présenterons le cadre conceptuel de l'étude.

**Figure 1 : Cadre conceptuel**



Source : Auteurs.

L'ajout du nombre de personnes sous la responsabilité de l'emprunteur s'explique dans le sens où, en cas de défaillance de remboursement, l'emprunteur sera dans l'obligation de rester à l'adresse inscrit dans contrat de prêt pour éviter que ceux qui vivent sous sa responsabilité puissent souffrir de défaut d'honorabilités de ses engagements, au-delà de ceci nous avons rajouté deux facteurs dont nous estimons nécessaire : les facteurs socio-culturels et psychologique. Les premiers s'inscrivent dans le sens de la facilité du remboursement, nous supposons que ceux qui appartiennent à une association ont la facilité d'accéder à un crédit groupé et présentent une probabilité de remboursement que ceux qui n'en font pas parties. Les deuxièmes dans le sens de la connaissance du fonds de garantie institutionnel et l'accessibilité.

La représentation du modèle ci-dessus (Figure 1) renseigne que : les facteurs sociodémographiques, les facteurs socio-économiques, les facteurs socio-psychologiques et les facteurs socio-culturels expliquent le type de couverture d'un prêt en cas de défaillance de l'emprunteur. De cette présentation conceptuelle, en considérant la littérature disponible et en se basant sur le modèle de régression logistique multinomiale, les hypothèses théoriques ci-après sont formulées :

- H1 : Les facteurs démographiques, économiques, culturels et psychologiques déterminent le recours au fonds de garantie par des PME en cas d'insolvabilité ;
- H2 : Le fonds de garanties ou caution solidaire couvre le prêt sur base des certaines conditions ;
- H3 : L'allègement des certaines conditions internes réduit la problématique de financement et de la garantie.

#### 4. Matériel et Méthode

Ce travail est basé sur la démarche positiviste en utilisant l'approche hypothético-déductive. Pour vérifier les hypothèses, la méthode quantitative a permis de faire une analyse des facteurs déterminant le recours par les PME au fonds de garanties où à la caution solidaire. Et cette méthode a été couplée aux techniques documentaires et d'enquête.

##### 4.1. Collecte de données

Suivant l'approche de cette étude, la collecte des données auprès de la population cible retenue (PME Kinois) ne peut se faire par la méthode probabiliste suite au manque d'une base de sondage. De ce fait, la détermination de la taille d'échantillon se fait suivant la méthode de Gavard-Perret, M. L., et Al., (2012) qui consiste à prendre un ratio entre 15 à 25 observations par variable explicative, qui sera multiplié par le nombre des variables indépendantes et en considérant une marge d'erreur. La méthode non probabiliste a donc été utilisée avec la technique de participation volontaire pour sélectionner les différentes PME. Dans cette étude, un ratio de 15 par variables explicatives a été appliqué et étant donné qu'on a 19 variables explicatives, la taille est de  $(19 \times 15)$  285 PME et en considérant la marge d'erreur de 5%, le nombre total des PME à enquêter est de 300.

##### 4.2. Opérationnalisation des variables

Tableau 1. Définition des variables et signes attendus

Variabiles	Types	Mesures	Signes attendus
Sexe	Qualitative binaire	1 = Masculin ; 0 = Féminin	Positif
Age	Quantitative	Révolu	Positif
Niveau d'étude	Qualitative multimodale	1 = Sans instruction 2 = Diplômé d'Etat 3 = Gradué 4 = Licencié 5 = Postuniversitaire	Positif ou négatif
Statut matrimonial	Qualitative multimodale	1 = Célibataire 2 = Marié 3 = Divorcé/ Séparé 4 = Veuf (ve) 5 = Union de fait	Positif ou négatif
Catégorie socio-professionnelle	Qualitative multimodale	1 = Libérale 2 = Commerçant 3 = Fonctionnaire 4 = cadre chez leprivé 5 = autres à préciser	Positif ou Négatif
Religion	Qualitative multimodale	1 = Protestant 2 = Catholique 3 = Mouvement deréveil 4 = Islam 5 = Autres	Positif
Nombre personnes pris encharge	Quantitative	Révolu	Positif
Nombre d'activités commerciales	Quantitative	Révolu	Négatif

Type des produits vendus	Qualitative multimodale	1 =Vivre frais 2 =Produits cosmétiques 3=Produits pharmaceutiques 4 = Produits agricoles 5 =Boissons 6 = Vêtements 7 = Autres à préciser	Négatif
Fréquence de ravitaillement/ mois	Quantitative	Révolu	Positif ou négatif
Recettes journalières	Qualitative multimodale	Révolu	Positif ou Négatif
Possession d'un compte bancaire	Qualitative binaire	0 = Non 1 = Oui	Positif
Type de financement au lancement de l'activité	Qualitative multimodale	1 = Fonds propres; 2 = Crédit 3 = Autres à préciser	Positif ou négatif
Possession d'uncompte bancaire	Qualitative binaire	0 = Non 1 = Oui	Positif
Avoir sollicité un crédit (2015- 2021)	Qualitative binaire	0 = Non 1 = Oui	Positif ou négatif
Avoir bénéficié d'un prêt entre 2015 et 2021	Qualitative binaire	0 = Non 1 = Oui	Positif
Être membre d'une association	Qualitative binaire	0 = Non 1 = Oui	Positif
Informé que FOGEC existe	Qualitative binaire	0 = Non 1 = Oui	Négatif
Avoir accès du FOGEC	Qualitative binaire	0 = Non 1 = Oui	Négatif
Connaitre de difficulté de remboursement	Qualitative binaire	0 = Non 1 = Oui	Positif ou négatif

**Source : Auteurs.**

Le tableau 1 ci-dessus renseigne sur les hypothèses empiriques suivante : Suite au chômage déguisé en Afrique, les femmes ont plus tendance à se lancer dans des petits commerces pour la survie de leurs familles. Pour faciliter la propulsion de leur commerce, elles ont tendance à se réunir dans des associations afin d'obtenir des prêts auprès des institutions micro financières qui sont généralement couvert par de caution solidaire.

Plus l'être humain évolue en âge, plus il a tendance à chercher une stabilité financière dans ses activités, la recherche de celle-ci le pousse à chercher le financement ses activités qui sont couverts dans la majorité par des garanties matérielle.

La perception du prêt dépend du niveau de scolarité d'une personne à une autre, celles qui ont un niveau d'étude assez supérieur pensent que le fonds interne est plus efficace et rapide pour propulser leurs activités compte tenu des charges à supporter qui apparaissent faibles que les charges liées au prêt, tandis que pour les personnes moins scolarisées le recours à l'emprunt formel et de façon individuelle demandent beaucoup de frais, raison pour laquelle, elles préfèrent se réunir en groupe afin de couvrir le prêt par une caution solidaire.

La couverture du prêt dépend de la capacité d'un individu à un autre, ceux qui sont mariés ont La facilité de mettre en hypothèque leurs biens compte tenu des personnes sous leur responsabilité, par contre le célibataire préfère se réunir et présenter une caution solidaire sous forme de micro assurance.

Ceux qui travaillent ont la facilité de couvrir leur prêt en cas de défaillance de paiement, cette couverture se passe directement par la retenue à la source dans leur compte salaire, tandis que ceux qui dépendent totalement de recettes de leur vente peuvent rencontrer de difficulté suite à la dépréciation de la monnaie, la rareté de la marchandise...etc.

Quant à la croyance, ceci a un impact plutôt positif sur la probabilité de remboursement, étant donné que les doctrines liées aux religions demandent aux fidèles de s'acquitter de leurs engagements financiers.

Quant au nombre d'activités et du type des produits vendu, on suppose que plus on vend, moins on rencontre le problème de défaillance lié au remboursement du prêt.

Les recettes s'apprécient d'un lieu de vente à un autre, pour ceux qui sont dans un milieu mouvement par exemple de carrefour, les arrêts de bus, le marché ont la facilité de rembourser le prêt par rapport à ceux qui vendent dans des milieux enclavés

La sollicitation du crédit peut aboutir ou pas, sur base des certaines conditions telles que la rentabilité, la liquidité disponible, le capital social...etc. l'institution peut juger la qualité de PME avant d'octroyer le prêt, par-là, la couverture par caution en cas de défaillance de remboursement ne sera peut-être que si le crédit a été mis en place.

Plus, une PME bénéficie d'un prêt, plus la probabilité d'être couvert par une garantie en cas de défaillance de remboursement est grande. Faire partir d'une association donne la possibilité aux PME de bénéficier d'un crédit groupé et si l'un des membres est en défaillance, les autres pourront rembourser le prêt à sa place pour éviter que le refus de futures demandes dans le temps ou un rationnement.

Être informé de l'existence du fonds de garantie institutionnelle, réduit la probabilité que les PME soient couvertes par le membre mais plutôt par l'Etat. Cette situation s'avère la même par l'accessibilité à ce fonds. Seulement ceux qui rencontrent le problème de remboursement qui peuvent être couvert par une caution mais ceux qui détiennent les moyens nécessaires présentent leurs actifs.

#### 4.3. Procédure d'Estimation

La couverture du prêt en cas d'insolvabilité a été utilisée comme variable dépendante multimodale, qui prends la valeur de 1 si le prêt a été couvert par les garanties matérielles, 2 si c'est par les ventes journalières, 3 si c'est part caution solidaire, 4 si c'est par d'autres mécanismes et 5 pour ceux qui n'ont pas bénéficier d'un prêt durant la période sous étude. Le modèle se présente comme suit :

$$P(Y = j) = \frac{\exp(\alpha_j + x t \delta_j)}{1 + \sum_{k=1}^{J-1} \exp(\alpha_k + x t \delta_k)}$$

Soient Y la variable réponse catégorielle à valeurs dans {1, 2, . . . , J} et X le vecteur de variables explicatives. La probabilité de chaque catégorie j = 1, . . . , J - 1.

L'estimation se fait régulièrement grâce à l'algorithme des scores de Fisher, dont l'itération à l'étape k s'écrit :

$$\beta^{[k+1]} = \beta^{[k]} - \{E(\frac{\partial^2 l}{\partial \beta^t \partial \beta} \Big|_{\beta=\beta^{[k]}}) - 1 (\frac{\partial l}{\partial \beta})\}$$

où  $\beta^t = (\alpha_1, \dots, \alpha_{J-1}, \delta t_1, \dots, \delta t_{J-1})$  est le vecteur de paramètres et l la log-vraisemblance. Pour simplifier, on aura :

$$\partial L / \partial \beta = \partial \eta / \partial \beta \partial \pi / (\partial \eta) \partial \theta / (\partial \pi) \partial l / \partial \theta'$$

Où  $\eta$  est le prédicteur linéaire,  $\pi = E(Y | x)$  et  $\theta$  le paramètre naturel de la famille exponentielle. De plus ce modèle correspond au lien canonique ( $\theta = \eta$ ), donc le calcul se simplifie

$$\partial L / \partial \beta = \partial \eta / \partial \beta \partial l / \partial \eta = zt [y - \pi]$$

Avec Z comme matrice :

$$Z = \begin{pmatrix} 1 & & & & & \\ & 1 & & & & \\ & & xt & & & \\ & & & xt & & \\ & & & & & \end{pmatrix}$$

## 5. Résultat

Dans ce point, nous allons présenter les résultats des statistiques descriptives et de la régression ainsi que les interprétations.

### 5.1. Statistiques descriptives des variables

**Tableau 2. Descriptions des variables quantitatives**

Variables	Moyennes	Ecart-type	Min	Max
Age	40.39	10.53	19	65
Personnes pris en charges	4.46	2.47	1	11
Nombre d'activité commerciale	1.30	0.60	1	4
Fréquence de ravitaillement par mois	13.29	8.63	3	20
Recettes journalières	229790	219927.8	30 000	900 000

Sources : résultats issus d'enquêtes.

Le tableau 2, présente la moyenne, l'écart-type, le minimum, le maximum, le nombre d'observation, si l'on prend par exemple la variables « recettes journalières » nous voyons que sur l'ensemble de 300 observations, les recettes minimales s'élèvent à 30 000 FC contre 900 000 FC des recettes maximales.

**Tableau 3 : Description des variables qualitatives**

Variables	Fréquences	Pourcentages
Mode de couverture du prêt en cas de défaillance deremboursement	Par garantiematiérielle=54	18.00
	Par ventejournalière=34	11.33
	Par caution solidaire= 117	39.00
	Autres=32	10.67
	Aucuns=63	21.00
Sexe	Femme=151	50.33
	Masculin=149	49.67

Niveau d'étude	Sans instruction = 60	20
	Diplômé d'Etat =89	29.67
	Gradué=84	28
	Licencié=58	19.33
	Postuniversitaire=9	3
Statut matrimonial	Célibataire=75	25
	Marié=112	37.33
	Divorcé/ Séparé=20	6.67
	Veuf (ve)=27	9.00
	Union de fait=66	22.00
Profession	Libérale=30	10
	Commerçant=200	66.67
	Fonctionnaire=41	13.67
	Cadre chez leprivé=29	9.67
	Autres à préciser=0	0.00
Religion	Protestant=72	24
	Catholique=112	37.33
	Mouvement deréveil=107	35.67
	Islam=9	3.00
	Autres=0	0.00
Types des produits vendus	Vivre frais =65	21.67
	Produits Cosmétiques=41	13.67
	Produits pharmaceutiques =32	10.67
	Produits agricoles=26	8.67
	Boissons=46	15.33
	Vêtements=59	19.67
	Autres à préciser=37	10.33
Possession d'un compte bancaire	Non=94	31.33
	Oui=206	68.67
Type de financement au lancement	Fonds propres=100	33.33
	Crédit=171	57.00
	Autres à préciser=29	9.67
Avoir sollicité un crédit entre 2015 et 2021	Non=58	19.33
	Oui=242	80.67
Avoir bénéficié d'un prêt entre 2015 et 2021	Non=62	20.67
	Oui=238	79.33
Être membre d'une association	Non=73	24.33
	Oui=227	75.67
Être informé de l'existence du FOGEC	Non=181	60.33
	Oui=119	39.67
Avoir accès du FOGEC	Non=245	81.67
	Oui=55	18.33
Connaitre de difficulté de remboursement	Non=76	25.33
	Oui=224	74.67

Sources : résultats issus d'enquêtes.

Le tableau 3 renseigne sur le résultat de l'analyse descriptive de chaque variable qualitative prise individuellement. Pour le mode de couverture, il est constaté que la majorité des enquêtés ayant contracté du crédit opte pour la caution solidaire comme couverture en cas de défauts de remboursement.

L'échantillon est considéré en majorité des femmes soit 151 contre 149 hommes. Quant au niveau d'étude la majorité d'enquêté est diplômé d'état suivi des gradué. Quant au statut matrimonial, le mariage est le statut la plus représentée d'échantillon suivi du célibat.

Sur le 300 enquêtés, la majorité sont commerçants suivi des agents publics. La confession catholique est la mieux représentée auprès des enquêtés suivi des mouvements de réveil. Les vivres frais suivi des vêtements sont les produits les plus vendus par les enquêtés.

Plus de la moitié d'enquêtés possèdent un compte bancaire. 57% des enquêtés ont recouru au crédit au lancement de leurs activités. La majorité d'enquêté soit 242, ont sollicité un crédit durant les 7 dernières années et 238 d'entre-deux ont eu accès à ce crédit demandé.

75% des enquêtés sont membre d'une association contre 227 qui sont membres et représentent 75.67%. La majorité d'enquêté ne sont ni informé de l'existence du FOGEC et n'ont pas accès au FOGEC. Plus de la moitié d'enquêtés n'éprouvent pas de difficulté quant au crédit contracté.

## 5.2. Analyse multivariée

Dans cette analyse, il sera question d'étudier l'effet des variables explicatives sur la variable à expliquer « mode de couverture du prêt en cas de défaillance de remboursement ». De ce fait, cette étude compte 20 variables dont une dépendante et 19 indépendantes. La variable dépendante étant qualitative multimodale, l'utilisation du modèle de régression logistique multinomiale est recommandée pour effectuer cette analyse. Elle sera faite en deux étapes ; la première est basée sur les variables descriptives des individus statistiques sous étude et la deuxième se focalise sur les variables qui concerne la thématique de l'étude, elles sont considérées comme variables « intérêts ». Pour mieux interpréter les résultats et ressortir les déterminants de recours à la caution solidaire, une analyse des probabilités relatives s'avère importante.

**Tableau 4 : Résultats de la régression logistique multinomiale des variables descriptives**

Mode de couverture de garantie en cas de défaillance de remboursement (caution solidaire)	Coefficient	Z	P-value
<b>Par garantie matérielle</b>			
Sexe	0.602233	0.12	0.908
Age	0.0118784	0.39	0.694
Niveau d'étude	-0.1031083	-0.58	0.562
Statut matrimonial	-0.9430851	-3.62	0.000***
Profession	1.0113007	2.65	0.008***
Religion	0.2207247	0.50	0.615
Personne en charge	0.6371801	3.82	0.000***
Nombre d'activité	-4.0101782	-3.52	0.000***
Type des produits vendus	-0.1965714	-1.40	0.161
Fréquence de ravitaillement/jour	-0.1062268	-3.03	0.002***
Recette journalière	7.08006	3.11	0.002***
Disposer d'un compte	-0.3033631	-0.40	0.690
Type de financement au lancement	0.6676916	1.64	0.101

<b>Par les ventes journalières</b>			
Sexe	0.9095277	1.14	0.254
Age	0.062113	1.13	0.259
Niveau d'étude	-0.7449014	-1.77	0.077*
Statut matrimonial	-0.0023178	-0.02	0.987
Profession	1.039026	1.85	0.065*
Religion	-0.1967681	-0.61	0.544
Personne en charge	-0.3840741	-1.59	0.113
Nombre d'activité	3.807812	3.37	0.001***
Type des produits vendus	-0.3769847	-1.32	0.188
Fréquence de ravitaillement/jour	-0.0867287	-2.20	0.028**
Recette journalière	-8.3406	-2.52	0.012**
Disposer d'un compte	2.111831	1.51	0.130
Type de financement au lancement	-1.686862	-3.04	0.002***

Notes : Seuils de signification : (1 %) \*\*\*, (5%) \*\*, (10%) \*.

Sources : résultats issus des analyses sur logiciels STATA 15.

Le tableau 4 renseigne sur les résultats des estimations de la régression logistique multinomiale des variables descriptives. En ce qui concerne le mode de couverture par garantie matérielle, il est influencé positivement par la profession, les personnes en charge, et les recettes journalières ; par contre, il est influencé négativement par le statut matrimonial, nombre d'activité, et la fréquence de ravitaillement journalière.

Par ailleurs, le choix du mode de couverture par les ventes journalières augmente avec la profession, et le nombre d'activité ; cependant, il diminue avec le niveau d'étude, la fréquence de ravitaillement journalière, les recettes journalières, et le type de financement au lancement.

**Tableau 5 : Résultats de la régression logistique multinomiale des variables descriptives (suite)**

<b>Mode de couverture de garantie en cas de défaillance de remboursement (caution solidaire)</b>	<b>Coefficient</b>	<b>Z</b>	<b>P-value</b>
<b>Par autres mécanismes</b>			
Sexe	-1.542231	1.78	0.076*
Age	0.0486796	1.44	0.149
Niveau d'étude	0.04309855	1.12	0.263
Statut matrimonial	0.0693087	0.23	0.821
Profession	5.114519	3.83	0.000***
Religion	-0.4863941	-0.62	0.538
Personne en charge	-0.0335155	0.10	0.918
Nombre d'activité	1.740179	1.39	0.163
Type des produits vendus	0.0335155	1.30	0.195
Fréquence de ravitaillement/jour	0.0526859	1.09	0.274
Recette journalière	-1.02906	-0.30	0.766
Disposer d'un compte	-1.189077	-1.44	0.151
Type de financement au lancement	-5.448401	-2.57	0.010**

<b>Aucuns modes</b>			
Sexe	1.596431	2.51	0.012**
Age	0.334932	1.40	0.162
Niveau d'étude	-0.09968291	-3.15	0.002***
Statut matrimonial	-0.06065193	-3.03	0.002***
Profession	1.775804	3.38	0.001***
Religion	1.508946	4.18	0.000***
Personne en charge	-0.359191	-2.01	0.045**
Nombre d'activité	2.140452	2.33	0.020**
Type des produits vendus	-0.66029	-2.65	0.008***
Fréquence de ravitaillement/jour	-0.0460806	-1.08	0.282
Recette journalière	-8.6906	-2.36	0.018**
Disposer d'un compte	-3.9976	-5.06	0.000***
Type de financement au lancement	-1.4362	-2.52	0.012**

Notes : Seuils de signification : (1 %) \*\*\*, (5%) \*\*, (10%) \*.

Sources : résultats issus des analyses sur logiciels STATA 15.

Le tableau 5 renseigne sur les résultats des estimations de la régression logistique multinomiale des variables descriptives. En ce qui concerne le mode de couverture par autres mécanismes, il est influencé positivement par la profession ; en revanche, il est influencé négativement par le sexe et le type de financement au lancement.

Cependant, le choix d'aucun modes de couverture s'accroît avec le sexe, la profession, la religion, et le nombre d'activité ; par ailleurs, il baisse avec le niveau d'étude, le statut matrimonial, les personnes en charge, le type des produits vendus, les recettes journalières, la possession d'un compte bancaire, et le type de financement au lancement.

**Tableau 6 : Résultats de la régression logistique multinomiale des variables d'intérêts**

<b>Mode de couverture de garantie en cas de défaillance de remboursement (caution solidaire)</b>	<b>Coefficient</b>	<b>Z</b>	<b>P-value</b>
<b>Par garantie matérielle</b>			
Solliciter un prêt entre 2015 et 2021	30.51221	0.01	0.994
Bénéficiaire d'un prêt entre 2015 et 2021	-16.57881	-0.01	0.992
Membre d'une association	-1.389073	-2.56	0.010**
Connaissance du FOGEC	-0.3882358	-0.89	0.375
Accès au FOGEC	-0.4261312	-0.75	0.451
Difficulté de remboursement	-19.9599	-0.01	0.993
<b>Par les ventes journalières</b>			
Solliciter un prêt entre 2015 et 2021	19.76992	0.00	0.996
Bénéficiaire d'un prêt entre 2015 et 2021	-16.57881	-0.00	1.000
Membre d'une association	-1.389073	-4.56	0.000***
Connaissance du FOGEC	-0.3882358	1.20	0.231
Accès au FOGEC	-0.4261312	-1.35	0.178
Difficulté de remboursement	-19.9599	-0.01	0.994

<b>Par autres mécanismes</b>			
Solliciter un prêt entre 2015 et 2021	30.08408	0.01	0.995
Bénéficiaire d'un prêt entre 2015 2021	-17.51861	-0.01	0.991
Membre d'une association	0.0390221	0.05	0.964
Connaissance du FOGEC	1.005306	2.01	0.045**
Accès au FOGEC	0.1495685	0.30	0.766
Difficulté de remboursement	-17.75525	-0.01	0.994
<b>Aucun mode</b>			
Solliciter un prêt entre 2015 et 2021	-28.82548	-0.01	0.994
Bénéficiaire d'un prêt entre 2015 2021	-19.41499	-0.01	0.990
Membre d'une association	14.192	0.01	0.990
Connaissance du FOGEC	-13.85053	-0.01	0.989
Accès au FOGEC	0.0714654	0.00	1.000
Difficulté de remboursement	-5.352769	-0.00	0.989

Notes : Seuils de signification : (1 %) \*\*\*, (5%) \*\*, (10%) \*.

Sources : résultats issus des analyses sur logiciels STATA 15.

Le tableau 6 renseigne sur les résultats des estimations de la régression logistique multinomiale des variables d'intérêts. L'appartenance à une association affecte négativement le choix de mode de couverture par garantie matérielle et par les ventes journalières.

Par ailleurs, le choix du mode de couverture par autres mécanismes augmente avec la connaissance du FOGEC. Cependant, aucune variable d'intérêt n'affecte la décision des enquêtés en cas d'aucun mode de couverture.

**Tableau 7 : Résultats des probabilités relatives des variables descriptives**

Variables	MR	MB	MR	MB	MR	MB
	GM	CS	VJ	CS	AM	CS
Sexe	6.2	93.8	24.8	75.2	21.3	78.7*
Age	1.1	98.9	6.4	93.6	4.9	95.1
Niveau d'étude	90.2	9.8	47.7	52.3*	53	47
Statut matrimonial	38.9	68.1*	99.7	0.3	7.1	92.9
Profession	24.3	75.7*	28.2	71.8*	16.4	83.6*
Religion	24.69	75.9	82.1	17.9	61.4	39.6
Personnes pris en charge	89*	31.9	68.1*	31.9	96.7	3.3
Nombre d'activités	1.6	98.4*	45.0	55	5.69	94.31
Types des produits	82.1	31.5	68.5	31.5	39	61
Fréquence de ravitaillement	89.9*	8.4	91.6*	8.4	5.4	94.6
Recette journalière	0.000	1*	99.9*	0.1	99	1
Disposition d'un compte	73.8	91.8	8.2	91.8	30	70
Type de financement au lancement	94.9	81.5	18.5	81.5*	0.004	99.9*

Notes : préférences de la modalité (\*), modalité de référence (MR), modalité de base (MB), Garantie matérielle (GM), Ventes journalières (VJ), autres modes (AM), et caution solidaire (CS).

Sources : résultats issus des analyses sur logiciels STATA 15.

Le tableau 7 renseigne sur les différentes probabilités relatives rattachées à chaque variable descriptive. La lecture est faite en comparant la probabilité relative d'une couverture en garantie matérielle, ou ventes journalières, ou encore aucun mode, en lieu et place de la caution solidaire. Cette comparaison ne se fera que pour les variables qui ont un effet significatif tel que trouvé dans la régression multinomiale. En ce qui concerne le mode de couverture par garantie matérielle, la personne en charge et fréquences de ravitaillements présentent des probabilités relatives plus élevées que le mode de caution solidaire. Par ailleurs, ce dernier est préféré au mode de couverture s'agissant le statut matrimonial, la profession, le nombre d'activité, et les recettes journalières. En revanche, le choix du mode de couverture par les ventes journalières est privilégié face au mode de couverture par caution solidaire concernant les personnes en charge, la fréquence de ravitaillement, et les recettes journalières. Cependant, la caution solidaire prend le devant sur les ventes journalières s'agissant du niveau d'études, profession, et type de financement au lancement. En ce qui concerne le mode de couverture par autres mécanismes, la caution solidaire est préférable sur tous les variables sexe, profession, et type de financement au lancement.

**Tableau 8 : Résultats des probabilités relatives des variables d'intérêts**

Variables	MR	MB	MR	MB	MR	MB
	GM	CS	VJ	CS	AM	CS
Solliciter un prêt entre 2015 et 2021	78.4	21.6	3.85	2.85	16.2	83.8
Bénéficiaire d'un prêt entre 2015 2021	6.30	5.3	59.9	40.1	2.47	1.47
Membre d'une association	24.9	75.1*	9.0	91*	3.9	96.1
Connaissance du FOGEC	67.8	32.2	70	30	2.73*	1.73
Accès au FOGEC	65.3	34.7	44.9	55.1	16.1	83.9
Difficulté de remboursement	2.14	1.14	9.55	90.4	94.5	5.5

Notes : préférences de la modalité (\*), modalité de référence (MR), modalité de base (MB), Garantie matérielle (GM), Ventes journalières (VJ), autres modes (AM), et caution solidaire (CS).

Sources : résultats issus des analyses sur logiciels STATA 15.

Le tableau 8 renseigne sur les différentes probabilités relatives rattachées à chaque variable d'intérêt. La caution solidaire présente une probabilité relative supérieure à celle de la garantie matérielle et des ventes journalières en ce qui concerne l'appartenance à une association. Par ailleurs, le choix du mode de couverture est préférable à la caution solidaire s'agissant de la connaissance du FOGEC.

**Tableau 9 : Déterminants du mode de garantie par caution solidaire**

Variables	Probabilités
Sexe	0.076*
Niveau d'étude	0.077*
Statut matrimonial	0.000***
Profession	0.000***
Nombre d'activités	0.002**
Recette journalière	0.000***
Type de financement au lancement	0.002***
Membre d'une association	0.000***
Connaissance du FOGEC	0.045***

Notes : Seuils de signification : (1 %) \*\*\*, (5%) \*\*, (10%) \*.

Sources : résultats issus des analyses sur logiciels STATA 15.

En considérant les probabilités de l'analyse multinomiale rattachée à chaque variable pour toutes les modalités ainsi que les probabilités relatives pour les deux catégories des variables (descriptives et d'intérêts), nous pouvons ressortir les variables dont les probabilités sont significatives et qui sont considérées comme les facteurs déterminants le recours à la caution solidaire qu'à d'autres modes de couverture.

Les variables présentées dans le tableau 9 expliquent le recours à la couverture par caution solidaire comme garantie en cas de défaillance de remboursement. Elles sont considérées à ce stade comme les facteurs déterminant la couverture de prêt en cas de défaillance de remboursement par l'une des PME faisant partie du groupe.

**Tableau 10 : Tests de validation du modèle logistique multinomial**

Tests de post-estimation	Indicateurs clés
<b>Significativité globale du modèle</b>	
Variables descriptives	Wald chi2 (52)= 474.32 ; Prob>chi2=0.0000
Variables d'intérêts	Wald chi2 (52)= 382.68 ; Prob>chi2=0.0000
<b>Pouvoir prédictif du modèle</b>	
Garantie matérielle	p-value=0.0000
Ventes journalières	p-value=0.0000
Caution solidaire	p-value=0.0000
Autres modes	p-value=0.0000
Aucun modes	p-value=0.0000

Source : Résultats issus des analyses du logiciel Stata 15.

Les modèles de régressions logistiques multinomiaux sont toutes significatifs que ce soit pour les variables descriptives ou pour les variables d'intérêts, parce que la probabilité du chi2 est inférieur à 5%.

La prédiction évalue la qualité de prédiction des modalités de la variable dépendante « mode de couverture du prêt en cas de défaillance de remboursement ». Cependant, le tableau 10 présente les P-values inférieurs à 5% pour toutes les modalités. Toutes les modalités sont donc bien prédites.

## 6. Discussion des résultats

La variable sexe est statistiquement significatif au seuil de 10% en considérant la relation positive avec la variable dépendante, cela sous-entend que les femmes préfèrent cette couverture faute de manque des garanties à présenter lors de l'emprunt et les recettes qui sont destinées à la survie des familles et à l'exploitation de leur commerce, ce résultat converge avec celui de Lanha, M. (2011) qui démontre que les femmes ont plus tendance de bénéficier à des prêts étant donné qu'elles sont plus flexible dans le remboursement et que la majorité d'entre elles sont prenne toutes les responsabilités familiales dont la survie de leurs foyer et expansion de leur commerce suite à un taux de chômage élevé dans la plus part des pays en voie de développement.

Pour le statut matrimonial, plus l'individu est marié plus la probabilité est de se faire couvrir par la caution solidaire (micro assurance) que par d'autres mécanisme en considérant les charges que celui-ci peut faire face. Ceci va de pair aux écrits de ZOOM ECO (2018) qui pense que la mise en place de certaines conditions à l'interne de l'institution peut faciliter l'accès, si l'on considère par exemple ceux qui sont marié comme capable de rembourser et en cas de défaillance peuvent être facilement couverts.

Quant à la profession, les commerçants font recourir à ce mécanisme, étant donné qu'ils ont la possibilité de se regrouper par catégories et caractéristiques et facilement verser la micro assurance demandée par l'institution pour la couverture du groupe compte tenue des entrées journalière, des revenus en provenance des regroupements informels. Plus l'individu exerce un nombre élevé d'activité, celui-ci à la possibilité de présente une situation financière plus robuste qu'une personne qui n'exerce qu'une activité, étant donné que la situation financière (états financiers) est bonne, l'individu a la facilité de demander un crédit groupé et d'être couvert par caution solidaire.

Ceux qui ont un compte sont couverts facilement par caution étant donné que les transactions sont surveillées directement par l'institution ce résultat converge avec celui de. Serama abdaelouahid (2016) qui pense que la garantie couvre 100% du montant du capital et des intérêts payables et le fait de disposer d'un compte actif cela peut faciliter l'accès au crédit et d'être par d'autre mécanismes comme la caution solidaire en cas de crédit groupé, car la surveillance des transactions est faite par l'institution elle-même.

L'appartenance à une association permet la formation rapide des groupes pour soumettre une demande de crédit groupé, puisque les individus se connaissent, le remboursement du prêt est plus flexible par rapport au prêt individuel et cette situation facilite le monitoring de l'institution financière, et au final si un membre de retrouve en incapacité de rembourser, les autres peuvent facilement couvrir cette défaillance par la caution solidaire mis sous forme de micro assurance ce constat fondé sur les avis des PME se rapproche aux analyses faites par Tshilondo, D., (2010) qui pense que le fait d'appartenir à un groupe résout la problématique de contre-performance étant donné qu'elles sont à ce stade la possibilité de se couvrir mutuellement.

## Conclusion

En ciblant le secteur de la microfinance congolaise, cette étude s'est penchée sur les PME évoluant dans la ville province de Kinshasa et a tournée autour de deux questions dont la première était celle de savoir : quels sont les facteurs qui expliquent le recours au fonds de garantie par les PME kinoises, et la deuxième s'est penchée sur les conditions d'accès à ce fonds.

Sur base de 300 PME enquêtées, les résultats de la régression logistique multinomiale renseignent que les facteurs sociodémographiques (sexe, niveau d'étude, statut matrimonial et la profession), les facteurs socio-économiques (nombre d'activités commerciales, recette journalière, et type de financement) et le facteur socio-culturel (appartenir à une association) déterminent le recours au fonds de garantie où à la caution solidaire en cas de défaillance de remboursement par les PME.

Malgré la prolifération des IMF et COOPEC dans les cinq dernières années, les effets positifs de changement de la culture financière ne se font pas ressentir parce que ces dernières sont concentrées au centre-ville, dans des régions urbaines, et l'analyse de traitement des dossiers de crédit semblent être déséquilibrée. Cette situation rends la tâche difficile aux PME évoluent aux extrémités de la ville d'être

considéré dans le processus d'octroi même si elles présentent des collatérales acceptables, le fait d'évoluer loin de l'institution ne permet pas à celle-ci de faire le monitoring des emprunts. Cette situation n'amène qu'à l'enfoncement du secteur informel, à la fuite des devises dans le système financier qui reste encore fragile jusqu'à ce jour et à l'augmentation de la sélection adverse.

Au regard de moyen mise à notre disposition et à la méfiance de plusieurs PME enquêtés, la taille d'échantillon est limitée si l'on considérait les PME existantes. La mesure de certaines variables est discutable compte tenu de la structure opaque des PME, les études pouvant utilisées les variables financières issues des PME sont susceptible de compléter et d'enrichir les résultats de la présente étude.

### **Bibliographie**

- [1] Baumann, E., & Servet, J. M. (2007). La microfinance, une extension des marchés financiers. Réflexions à partir d'expériences sur trois continents (en Georgie, en Inde et au Sénégal). Turbulences monétaires et sociales. L'Amérique latine dans une perspective comparée, Paris, L'Harmattan.
- [2] Blache, D., Rahal, A. B., Frécaut, O., Gomez, F., Long, J., & Monid, A. (2022). Democratic Republic of the Congo.
- [3] Creusot, A. C. (2002). Potentialités et limites de la caution solidaire. Le financement de l'agriculture familiale dans le contexte de libéralisation: quelle contribution de la microfinance.
- [4] Gavard-Perret, M. L., Gotteland, D., Haon, C., & Jolibert, A. (2012). Méthodologie de la recherche en sciences de gestion. Réussir son mémoire ou sa thèse, 2.
- [5] Kamba-Kibatshi, M. (2016). L'influence des petites et moyennes entreprises au développement économique de la République Démocratique du Congo. *Nierówność społeczne a wzrost gospodarczy*, (46), 478-505.
- [6] Labie, M., & Montalieu, T. (2019). Introduction. De la microfinance à l'inclusion financière. *Monde en développement*, 47(1), 7-12.
- [7] Lanha, M. (2011). Le prêt de groupe de caution solidaire: efficacité et jeux. *Revue d'économie théorique et appliquée*, 1(2), 41-52.
- [8] Mahouche, Y., & Si-Mohammed, D. (2019). L'innovation responsable au cœur du management de la rse: un levier de performance pour la pme algérienne.
- [9] Nkashama Mukenge, J.-C. (2021). Plan d'échantillonnage. Université Protestante au Congo. [https://www.academia.edu/51813742/PLAN\\_DECHANTILLONNAGE](https://www.academia.edu/51813742/PLAN_DECHANTILLONNAGE)
- [10] Richer, F., & St-Cyr, L. (2001). La planification de la relève dans les PME: statistiques et réflexions. *Gestion*, 26(2), 19-26.
- [11] Serema A. (2016) politiques publiques des garanties des crédits aux PME, *Revue des sciences humaines*, 4, 26-38.
- [12] Servet, J. M. (2007). Les fonds de garantie, une pratique de solidarité et de mobilisation des ressources pour le développement (No. 26-2, pp. 143-156). Institut de hautes études internationales et du développement.
- [13] Tshilondo, D. (2010) analyses des causes de contre-performance des PME congolaises, *revue de la gestion*, 4, 15-19. 15.