

Epigraphe

« L'eau va à la rivière »

ILUNGA

IN MEMORIAM

A nos regrettés Papa WALEKA Jacques, Maman MONKAYE Elyse, sœur JULIANNE SAPI, grand frère ILUNGA Jacques Pharaon, Emelli MBOMBE, Joseph MASENE NZEY.

ILUNGA

DEDICACE

Nous dédions ces premiers essais scientifiques à l'Eternel qui a bien voulu nous assister à travers la générosité et l'hospitalité des hommes et des femmes de bonne volonté qu'il a placé sur notre parcours.

Nous les dédions à nos chers : Pascal NKANKA, Alain ALESHO, Léon ILUNGA, LADI pour leur soutien.

ILUNGA

LISTE DES SIGLES ET BREVIATIONS UTILISEES

- ABC : Advans Banque Congo ;
- CC : Compte courant ;
- DG : Directeur Général ;
- DOP : Directeur des Opération ;
- IBMF : Institution Bancaire de micro finance ;
- PAR : Porte feuille à risque ;
- PME : petites et moyennes entreprises ;
- PVD : pays en voie de développement ;
- RDC : République Démocratique du Congo.

AVANT-PROPOS

En ce jour où nous soumettons le fruit de nos efforts intellectuels à l'appréciation des lecteurs, qu'il nous soit autorisé de nous acquitter de nos obligations morales envers toutes les personnes qui de loin ou de près nous ont transmis leur savoir.

Il nous est agréable de remercier les autorités tant académiques qu'administratives de l'Institut Supérieur de Statistique pour ce qu'elles ont mis en œuvre pour que notre formation ait lieu dans de bonnes conditions.

Nous devons plus particulièrement nos sentiments de vive reconnaissance au Chef de Travaux KAYEMBE AKULAYI, qui nonobstant ses multiples occupations a bien voulu consacré son temps à diriger ce travail dont la rigueur, la lucidité et la dextérité ont conditionné la réussite de ce travail.

Nous remercions également Monsieur Théodore AZILE ALOGBO pour son encadrement et ses conseils pour la matérialisation de cette modeste œuvre.

Puissent tous les enseignants qui ont contribué d'une façon ou d'une autre à notre formation intellectuelle trouver ici la preuve de notre reconnaissance.

Nous pensons également à la sœur MONKAKUNA TECLE, Adeso KESHOU, Vieux BOBO GOMBLA, Rév. Abbé TATY, Rév. Abbé Didier ILUNGA, Nana NGARA, NSENDI Sedek, Jean ILUNGA, Sœur IDUNYA, José ILUNGA, Willy NTESSA, mes enfants jami ILUNGA, Jules ILUNGA ? Sylome ILUNGA, Divin ILUNGA, Jonas ILUNGA, Chantale NDUNDU MBEMBA, Charles WALEKA et mon Cher ami Jean MOKE.

Que toute personne qui a contribué de près ou de loin, d'une façon ou d'une autre à nos études et dont le nom n'est pas cité qu'il trouve dans ces lignes l'expression de nos sincères remerciements.

ILUNGA

INTRODUCTION

Nous abordons l'introduction de ce travail de fin de cycle en cinq points à savoir : problématique, hypothèses, choix et intérêt du sujet, délimitation du sujet, méthode de recherche et canevas du travail.

1. Problématique et hypothèses

1.2 Problématique

Dans les pays en voie de développement (PVD), l'importance du petit commerce dans les économies n'est plus à démontrer.

En République Démocratique du Congo, plusieurs recherches menées sur terrain attestent que cette activité faisant généralement partie du secteur informel a été considérée depuis longtemps par les organisations internationales comme une distorsion incluant chômage caché, urbanisation sauvage, épargne parallèle, etc...

Ce qui revient à dire que le petit commerce informel est perçu comme une bulle qui échappe au contrôle de l'Etat, privant celui-ci de recettes fiscales, obstacle majeur au développement.

Les crises politiques à répétition, couplées à la mauvaise gouvernance et à la corruption, ont précipité l'économie congolaise dans une situation de décadence, indescriptible qui a débouché à l'effondrement de l'industrie manufacturière du secteur minier et de celui des services comme les banques les assurances et le transport avec comme conséquences directes ; le sous emploi, le surendettement et la marginalisation des couches sociales importantes de la population.

Afin de résister à la crise, les masses laborieuses se sont alors lancées dans des activités d'échange, non structurées qui se sont développées sur l'ensemble du territoire national.

C'est dans ce contexte que le commerce informel a vu le jour et depuis lors il se présente en véritable alternatif salvateur pour le plus grand nombre d'individus.

Il est établi que la première source du financement du petit commerce congolais, du secteur informel est elle-même informelle (épargne propre, emprunt aux parents et proches etc.). Mais celle-ci s'est très souvent révélée trop couteuse et insuffisante pour les besoins d'exploitation de l'entreprise informelle.

Le principal recours du secteur du petit commerce congolais pour ses besoins de financement reste à ce jour les institutions bancaires de micro finance et les opérateurs du petit commerce dont principalement l'insuffisance de l'épargne des IBFM pour faire face à la demande grandissante de crédit dans ce secteur. D'où la nécessité de la présente étude qui pose comme préoccupation majeur les questions suivantes :

- Les petits commerces reçoivent-ils des crédits dont ils ont besoins auprès des IBMF ?
- Quelle politique d'octroi de crédit permettrait aux IBMF d'atteindre la majorité des opérateurs du secteur informel ?

- Que peuvent attendre les IBMF des pouvoirs publics pour améliorer leur environnement d'affaire ?

Telles sont les questions aux quelles nous tenterons de répondre tout au long du développement de ce travail.

1.2 Hypothèses

L'hypothèse peut être comprise comme étant des pistes de solution aux problèmes soulevées dans la problématique.¹

Le cadre macro économique congolais, dans les conditions d'une relative rentabilité avec le retour progressif de la paix et le renforcement de la politique d'assainissement du climat général des affaires tous les secteurs de l'économie congolaise seraient en train de reprendre vie.

Cet état toucherait naturellement aussi le secteur du petit commerce informel qui verrait ses activités de développer encore davantage et son épargne se consolider. Ainsi, au regard des questions soulevées dans notre problématique, nous émettons les hypothèses que voici :

- La simplification des procédures et la prévision de la politique de crédit des IBMF faciliteraient l'accès au capital à un grand nombre d'opérateurs œuvrant dans le secteur informel;

¹ Dictionnaire Larousse, Paris, février 1989, P 504

- L'octroi de certaines facilités administratives aux IBMF et l'assainissement du climat général des affaires leurs permettraient d'être plus efficace.

2. Choix et l'intérêt

2.2 Choix

Le petit commerce informel a joué et continue à jouer un rôle clé dans l'auto prise en charge sociale et économique des personnes exclues en offrant à celles-ci des opportunités que l'état ne peut directement créer pour elles. Deux raisons majeures ont influencé notre choix. La première est que c'est un sujet qui s'inscrit dans la ligne droite de notre formation suivie à l'institut Supérieur de Statistique de Kinshasa et la deuxième, nous pensons que la rédaction de ce travail nous permettra d'approfondir les connaissances de cette matière.

2.3 Intérêt

La lutte contre la pauvreté et dans doute, parmi les grands objectifs de millénaire pour le développement (OMD), celui qui suscite le plus d'intérêt dans le chef de gouvernement de la majorité des PVD, dont la RDC. Il apparaît dès lors clairement que le petit commerce informel mérite d'être soutenu et la solution passe par le crédit dont ce secteur a besoin pour son développement.

Ainsi, nos recherches permettraient à ADVANCE BANK d'améliorer sa politique d'octroi de crédit au secteur du petit commerce.

3. Délimitation

Notre travail est délimité aussi bien dans le temps que dans l'espace. Dans l'espace, il s'agit de tenter d'expliquer une situation d'interaction entre les IBMF cas d'ADVANCE BANK et de secteurs informel dans un contexte bien défini, celui de la RDC sur trois ans, soit de 2010 à 2012.

4. Méthodes et technique

Il est établi que tout travail scientifique nécessite l'usage d'un certain nombre des méthodes et techniques appropriées. Dans le cadre de notre travail nous avons utilisé.

A. Méthodes

- **Méthode descriptive** : elle nous a permis sur base des informations nous fournies par **ADVANCE BANK** de prise un état de lieu sur la politique d'octroi de crédit des institutions bancaires de micro finance et l'état du petit commerce informel ;
- **Méthode analytique** : elle nous a aidé dans l'analyse et l'interprétation de ratio financier du secteur cible et l'exploitation des données.

B. Techniques

Technique documentaire : elle nous a permis de consulter les documents relatifs au thème sous examen, les notes de cours et autres en rapport avec notre sujet.

5. Canevas

A part l'introduction et la conclusion, le présent travail trois chapitres à savoir :

Chapitre I : approche théorique ;

Chapitre II : présentation de l'AVANS BANK ;

Chapitre III : politique d'octroi de crédit d'Avans Bank.

CHAPITRE I : APPROCHE THEORIQUE

Il est question dans ce premier chapitre de définir les concepts de base, d'établir la différence entre la microfinance et l'activité de crédit classique, les institutions bancaires de micro finance, leur fonction et missions et les risques financiers auxquels elles sont exposées et enfin des types d'entreprises intéressées par la micro finance.

1.1 Définitions des concepts

Politique : Le concept politique est défini différemment selon le domaine de recherche et suivant les intérêts et objectifs poursuivis. Par définition, la politique est définie comme un ensemble des options prises collectivement par le gouvernement d'un état ou d'une société dans les domaines relevant de son autorité.² Il y a politique quand existe une vue claire des buts à atteindre et une recherche délibérée des moyens efficaces pour les atteindre. Elle se définit donc par ses objectifs essentiels, sa formulation doit être claire et brève.³

Micro-finance : la micro finance est un intermédiaire entre le secteur bancaire et le secteur financier, par définition, la micro finance est une activité exercée par des entités agréées n'ayant pas le statut de banque ou d'établissement financier tel que défini par la loi bancaire et qui pratiquent à titre habituel des opérations de crédit et/ou de collecte de

² Le petit Larousse illustré de 2009, p 797

³ DIVERREZ J ; politique et techniques de direction du personnel, éd entreprise moderne, Paris 1967, 25-26

l'épargne et offrent des services financiers spécifiques au profit des populations évoluant pour l'essentiel en marge du circuit bancaire classique.⁴

Petit commerce : En République Démocratique du Congo, le petit commerce est une des activités du secteur informel qui emploie le plus de personnes issues des catégories sociales défavorisées. Il consiste en la réalisation par ces personnes, au détail et sur une échelle très réduite au niveau individuel, l'opération d'achat et de vente de marchandises diverses et l'offre de petits services e, marge des structures formelles.⁵

- Epargne : l'épargne est la mise réserve d'une somme d'argent, fonction du revenu individuel ou national qui n'est pas affectée à la consommation. Elle peut être encore définie comme la part du revenu qui n'est pas consommée mais mise de côté pour faire à des dépenses de consommation ou d'investissement futures.⁶

1.2 Micro finance et activités de crédit classique

Dans les pays pauvres, la méthode de crédit des banques se fonde généralement sur les avoirs et repose largement sur les gages et autres garanties matérielles pour assigner le remboursement. A l'opposé, en micro finance les méthodes de crédit reposent pour leur part sur le profit individuel. L'évaluation des crédits est axée sur la volonté et la capacité des clients à rembourser, plutôt que sur les actifs pouvant être saisis en cas de non remboursement. Même si certaines matérielles en

⁴ FOFANA SEKU K ; la micro finance et le financement du secteur informel en Guinée, Paris 1998, P8

⁵

⁶

dépôt, ces dernières constituent rarement le fondement de leur décisions d'octroi de prêt. Cette approche centrée sur le profit individuel peut se mettre en pratique de plusieurs manières.

Les institutions de micro finance font des crédits de montants progressifs. Le premier crédit est de faible montant afin de minimiser le risque, le remboursement régulier par le client des premiers crédits est perçu par l'institution comme une garantie suffisante pour augmenter le montant des crédits suivants.

La motivation des clients à rembourser correctement repose sur essentiellement sur un contrat implicite d'accès à des services futurs, autrement dit, les clients prévoient une relation durable avec l'institution, qui leur donne non seulement l'assurance d'un accès aux crédits futurs, mais aussi celle de délais rapides.

Pour renforcer la motivation des clients à rembourser, les institutions bancaires adoptent une attitude très stricte à l'égard des insolubles. Elles font passer un message fait aux clients, indiquant que le non remboursement entraînera non seulement l'interdiction d'accès à des crédits ultérieurs, mais aussi de multiples embarras et difficultés liés à des mesures de recouvrement forcé.

Pour les non familiers de la micro finance, les mesures de recouvrement appliquées par les institutions financières peuvent paraître extrêmes dans la mesure où elles peuvent aller jusqu'au harcèlement des clients en retard. Mais dans la plupart des pays, cette extrême rigueur

s'est avérée nécessaire pour maintenir le respect des engagements contractuels et pérenniser des services à un type de clientèle risquée.

Les institutions de micro finance organisent des sessions de formation pour les nouveaux clients afin de leur montrer le fonctionnement du système de crédit et pour souligner leur volonté d'un remboursement rapide.

La motivation des clients à rembourser permet aux institutions bancaires de maintenir de faibles taux de non remboursement. Dans le même temps, la nature de motivation de même que l'absence de garanties matérielles rendent les institutions de micro finance particulièrement sensibles à des crises de non remboursement lorsque la confiance des clients dans le renouvellement des crédits est remise en cause.

1.3 Méthodes de crédits en micro finance

Les méthodes de crédit peuvent être classées en deux grands groupes à savoir : les crédits individuels et les crédits en groupe. Beaucoup d'institution de micro finance accordent des crédits individuels sans aucune forme de garantie. Les prêts individuels peuvent avoir recours à des garanties matérielles comme le nantissement des actifs, terrains et constructions ou encore des appareils électro ménagers lorsque c'est possible. Cependant, la légalité et la pratique de ce type de mesure de garantie sont souvent remises en cause. Dans la pratique, la plus part des institutions de micro finance préfèrent adopter des

techniques de sélection fondées sur une évaluation de l'individu comme décrit ci-haut.

Elles pratiquent aussi sous une forme ou sous une autre, le crédit aux groupes. Le modèle le plus répandu exige des clients qu'ils forment eux-mêmes de petits groupes solidaires constitués généralement de quatre à six membres qui exercent des métiers dans le même quartier ou dans le même secteur d'activité.

1.4 Epargne, facteur de développement

Pour les exclus du service bancaire, conserver de l'argent chez soi est difficile. Il y a bien sûr le risque de vol mais de dépenses du simple fait de la dotation de l'argent. Le service le plus demandé par les pauvres c'est de pouvoir déposerd'argent dont ils disposent en toute sécurité et de pouvoir le récupérer à tout moment. Dans bien de cas, les ménages n'ont plus besoins de service d'épargne que de service de crédit. Il se peut en particulier, que les plus démunis recourent à l'épargne avant d'avoir un besoin effectif de crédit. Pour les épargnes, détenir une épargne répond à acceptation qui peuvent être complémentaires :

- Les petites sommes sont épargnées et peuvent être utilisées pour acquérir un petit stock ou un équipement professionnel ;
- L'épargne accumulée peut aussi servir pour fait face aux imprévus dans les dépenses du ménage (naissance, frais de scolarité, réparation du logement... ainsi, l'épargne apporte des sentiments d'autonomie et de sécurité, dans les pays en voie de développement ;

- L'épargne permet de mettre à l'abri des recettes importantes comme la vente d'un équipement et de se retirer chaque jour chaque semaine que la fonction souhaitée pour les achats quotidiens de nourriture.⁷

Il sied de noter que dans les pays en voie de développement, l'épargne existe mais elle demeure en dehors des circuits financiers. Souvent ce sont les femmes qui acquièrent des actifs comme les bijoux dont la valeur estimative représente un support privilégié d'échange.

Si une dépense imprévue survient, on vend le bijou ou on le dépose en gage. Dans le monde rural, l'actif d'échange, c'est la récolte, laquelle peut être vendue partiellement ou totalement par avance en cas de coup dur. Mais l'épargne des ménages c'est aussi les petites pièces ou petits billets qui sont cachés dans le jardin, dans le toit de la maison. Parfois, l'épargne peut aussi être confiée à un tiers de confiance lequel agit comme garde monnaie.⁸

- Estimation de montant de l'épargne

L'estimation du montant d'épargne dépend d'un pays à un autre, d'une région à une autre, d'une région à une autre les dépôts moyens par client dans les lieux où des réseaux des institutions bancaires de micro finance sont bien implantées. Si l'épargne individuelle est minuscule, cette méthode permet d'estimer le potentiel d'épargne d'une commune d'un département, d'une région qui faute de collecteurs, ne peut être recyclée.

⁷ Encyclopédie du micro crédit, éd CADICEL, paris 1995, P4

⁸ GRET KARTHALA : comment les pauvres gèrent leurs sujets, éd stuart RUTHERFORD, new york, 2002, 998

- Primates du crédit sur l'épargne traditionnellement, il faut avoir épargné pendant un certain temps pour pouvoir accéder au crédit. Vu l'agence du développement, la majorité des institutions bancaires de micro finance ont inversé la proposition et commence à octroyer du crédit sans épargne au préalable. Ceci a pour objectif de lancer les activités génératrices de prévenu. Les bénéficiaires rembourseront leurs crédits chaque semaine ou chaque mois. Ce n'est qu'en cours de remboursement du prêt que les institutions bancaires de micro finance proposent aux emprunteurs de constituer une épargne avec l'argent gagné par l'activité créée.
- Epargne collective parfois l'épargne se pratique de façons collective sous la forme de tantines ou de clubs d'épargne entre voisins ou membres d'une famille ou chacun dépose dans la cagnette comme en attendant que soit venu son tour d'obtenir le droit d'y puiser.

1.5 Institutions bancaires de micro finance

La micro finance présente une grande diversité de structures institutionnelles, dotées de statuts légaux très variés qu'on appelle institution de micro finance (IMF).

Certaines institutions souvent, souvent des ONG, proposent divers services comme des programmes de santé d'instruction d'enfant pauvres de construction solidaire de maison

Elles ont ajouté une composante micro finance complémentaire à leur activité.

De nombreuses coopératives d'épargne crédit ou des organisations villageoises le « self help groups » se sont dotées au profit de leurs adhérents d'un secteur de micro finance. Dans ces coopératives, le rôle de l'épargne des adhérents est majeur puisque c'est cette épargne qui peut être prêtée aux bénéficiaires des crédits.

Attirées par des taux de rendement qui peuvent être exceptionnels sur certains secteurs très spécifiques de la micro finance, les banques commerciales investissent ce marché du crédit aux plus pauvres. Leur organisation permet une exploitation très rentable tandis que, l'apport de capitaux nécessaires pour l'exploitation demeure modeste. Des banques commerciales créent également des fondations de micro finance dans le but de rassurer l'opinion publique sur leurs valeurs morales en se montant « banques citoyennes »

Ces établissements financiers qui prennent en compte l'environnement mondial veulent par ces actions apparaître plus dignes de confiance auprès de leur clientèle. C'est ce qu'on appelle IBMF.⁹

Il sied de souligner que les IBMF poursuivent des objectifs variés, ciblent des publics spécifiques se trouvent à différents stades de maturité et de développement et disposent de niveaux de ressources financières inégaux.

1.5.1. Fonctions et missions des IBMF

⁹ [www. Wikipédia.org](http://www.Wikipédia.org), comprendre la micro finance, P.12.

Les IBMF ont été créées pour fournir des services financiers à des populations rurales ou urbaines n'ayant pas accès aux services des banques commerciales. Leur mission sociale est de fournir ses services financiers de façon abordable à un nombre important de personnes à faibles revenus afin de les aider à améliorer leurs conditions de vie. Les missions sociales d'une IMF sont donc de :

- Mettre de services financiers à la portée des personnes pauvres ;
- Financier des micro-entreprises ci qu'a pour effet de favoriser la création d'emplois ;
- Apporter à ses clients formation et conseil pour qu'ils soient en mesure de gérer leur micro-entreprise ;
- Proposer des produits adaptés au mode de vie de la clientèle.

La viabilité pour une IBMF consiste au minimum à équilibrer les changes par les produits générés par l'exploitation. Cet équilibre est particulièrement délicat pour une IBMF, puis qu'il supporte des coûts spécifiques de formation et d'accompagnement que n'ont pas les banques commerciales tandis que les produits d'intérêts portent sur des montants très faibles. D'où cette question : peut-on ouvrir une agence de micro-crédit et se décider par la suite de vendre à perte ? »

Il faut donc demander d'où viendra la rentabilité. A cet effet un inventaire exhaustif des sources des recettes est indispensable. La viabilité financières consiste à parvenir chaque année à l'équilibre financier, c'est-à-dire atteindre durablement un point mort où les

charges d'IBMF y compris le coût du risque sont couvertes par les produits d'intérêts et commissions.

Une IBMF, quel que soit son statut juridique est avant tout une entreprise financière et comme toute entreprise, elle doit :

- Couvrir l'ensemble de ses frais de fonctionnement par ses produits d'intérêts et de consommations ;
- Constituer des provisions pour faire face aux risques et essentiellement au risque de non remboursement.

Les charges sont généralement élevées pour les banques commerciales car elles doivent dégager une marge en achetant l'argent à un taux bas et en le revendant à un taux supérieur. Pour les IBMF, il s'ajoute des charges de formation à la vie économique pour les bénéficiaires.

1.5.2. Risques financiers

De par leur nature d'intermédiaires financières les IBMF sont exposées à certains risques financiers notamment :

- Les risques de crédit se concrétisent lorsque l'IBMF doit faire face à un client qui est dans l'incapacité de rembourser son prêt. C'est un risque majeur couru par l'IBMF car les crédits représentent la plus large part de l'activité et la plus grande partie du bilan.
- Le risque de marchés, c'est-à-dire le risque de variation du prix d'un actif financier constatée sur un marché qui se traduit par une perte

latente. Les risques encourus par l'IBMF sur les marchés sont les risques de taux de change or de variation de cours.

- Les risques opérationnels, c'est-à-dire les risques de perte provenant de processus internes inadéquats ou défaillant, de personnes et système ou d'événement externes.¹⁰ Cette approche recouvre les erreurs humaines, les grandes et malveillances, les défaillances des systèmes d'information, les problèmes liés à la gestion du personnel, les litiges commerciaux, les accidents, incendies, inondations...

Eviter ces risques, c'est éviter tout événement qui perturbe le déroulement normal des processus du métier et qui génère des pertes financières ou une dégradation de l'image de la banque.

Le risque de liquidité c'est le risque lié à l'impossibilité de revendre un actif. Un marché n'est pas liquide quand il ne trouve pas d'acheteur on ne trouve pas de vendeur quand l'IBMF en à absolument besoins.

1.5.3. Mobilisation de l'épargne

La gestion de l'épargne par les établissements bancaires coûte cher pour qu'il faut ouvrir un compte et comptabiliser les opérations de retraits ou versements. Aussi, les banques classiques n'acceptent pas des opérations de dépôts portant sur des montants trop faibles. Les IMBF stables et sûres peuvent récupérer l'épargne locale, la transformer en

¹⁰ BCC, instruction, n°1 sur gestion des normes prudentielles.

prêts aux pauvres et contribuer ainsi à la lutte contre la pauvreté et au développement économique du pays.

Pour d'évidentes, questions de solvabilité financière et de sécurité de épargne, la plupart des institutions de micro finance ne sont pas autorisées à collecter l'épargne. Pourtant transférer l'épargne non monétaire des bijoux et autres actifs en épargne monétaire est fort tentant, puisque la collecte d'argent peut permettre de réaliser de prêts sans avoir besoin de se financer à l'extérieur. Les IBMF font souvent preuve de créativité pour permettre de récupérer une partie de l'épargne.

Quand le client a déjà bénéficié d'un micro-crédit ; l'IBMF peut demander à l'emprunter de déposer son argent à la banque dans la majorité des cas ou non d'un groupe de solidarité ou elle laisse le groupes conserver l'épargne. Pour accord, l'IBMF peut obtenir des dépôts solidaires garantissant le prêt consenti.

L'IBMF peut demander à chaque client de rembourser davantage que l'échéance normale de son prêt, l'excédent devenant une épargne obligatoire qui sera rendue à l'emprunter une fois la totalité du prêt remboursée.

1.5.4 Entreprises Intéressées Par La Micro Finance

D'après une étude réalisée par le CADICEC en 1998, les entreprises du secteur informel se répartissent par secteur d'activité de façon suivent :

- Alimentation (restaurant, boulangerie, boucherie...)
- Santé (tradi-praticien, dispensaire hors normes...)
- Education (écoles privées...)
- Imagerie (photocopie, photographie, TV et Vidéo...)
- Mécanique générale (auto, vélo, montage...)
- Impréssion (reliure, plastification, teinturerie...)
- Peintures

- Cuir (maroquinerie, cordonnerie, garnissage...)
- Electronique, électricité (réparateurs de radio, frigidaires cuisinières, lampes...)
- Usinage (savonnerie, bonbonnerie, glace, eau de boisson
- Divers (quados, réparateurs de casseroles, arts, location de chaires...) ¹¹

Ces entreprises sont réparties en trois groupes ; le premier groupe est constitué d'activités liées à l'économie de survivance qui sont inexistantes pour l'Etat. Dans cette catégorie, il y aurait deux sous groupes. ¹²

- Les petites activités marchandes, c'est-à-dire des activités exercées en contrepartie d'un paiement en nature et ou en monnaie ex : commerçants, sentinelles, domestiques chauffeurs ;
- L'ensemble des mécanismes de redistribution, de nature purement sociale (dans en nature, cotisation pour deuil ou un mariage, parrainages...

Le deuxième groupe est constitué par la partie production marchande. Ce sont les micros entreprises. Le troisième groupe est constitué par ce que les auteurs appellent capitalisme sauvage.

C'est-à-dire les entreprises probes par la loi en RDC.

¹¹ Jean Baudouin : les acteurs du secteur informel, éd cadicel, paris 1998, P88

¹² De Herdt et Marysse : les activités informelles dans les pays en voie de développement, éd. Harmahgn, Paris, 1999, P135.

CHAPITRE II : PRESENTATION DE L'ADVANS BANQUES

Il est question dans ce deuxième chapitre de présenter le cadre de notre étude qui est ADVANS BANQUE.

Nous donnerons en détaille successivement les points ci-après : localisation géographique, historique, statut juridique et objet social, activités et produits...

2.1. Localisation géographique

ADVANS BANQUE Congo est située au croisement des avenues Ipenge et Bas-congo et constitue le siège dans la commune de la Gombe, ville province de Kinshasa en République Démocratique du Congo. Ses six agences sont situées respectivement :

- Au croisement des avenues KASA-VUBU et libération dans la commune de Kasa-vubu ;
- A côté du marché de la liberté juste derrière la station FINA dans la commune de Masina ;
- A la commune de Lemba, juste en face de la terrasse pomme verte tendant vers By-pass à Lemba super ;
- Sur la route Matadi non loin des vendeurs des meubles en allant vers l'UPN à Delvaux ;
- Sur l'avenue de la Foire n°01, Commune de Lemba

2.2 Statut juridique et objet social

ADVANS BANQUE Congo est une institution bancaire à actionnariat international. Elle est une société par action à responsabilité limitée (SARL).

De par sa création, ABC lutte contre la pauvreté en République Démocratique du Congo par l'offre des services financiers aux démunis de système bancaire classiques.

2.3 Historique

ADVANS BANQUE Congo fait partie d'un réseau international (réseau Advans crée par un groupe international spécialisé en micro finance (groupe horus). Elle est tournée vers micro, petites et moyennes entreprises (MPME).

Après ADVANS SASICAR (2005), Advans Ghana (octobre 2008) ADVANS BANQUE Congo est arrivée en RDC pour la première fois en 2008 pour une étude de marché et les démarches administratives pour l'obtention de l'agrément de la Banque centrale du Congo. ADVANS BANQUE Congo a ouvert ses portes au public officiellement le 24 juillet 2011 et compte à ce jour six agences.

2.4 Activités D'ADVANS BANQUE

Elle offre une gamme variée de produits qui correspondent à la demande réelle de la population congolaise en générale et Kinois en particuliers.

Conformément à son objet social, le crédit constitue le principal produit d'ABC. En plus elle offre les services tels que : dépôt Advans mobile et transfert comme offres secondaires. Ainsi, dans les lignes qui suivent nous allons parler succinctement des produits ci-haut cités.

2.4.1 Crédit (produit)

ABC octroi des crédits aux professionnels, c'est-à-dire aux personnels qui ont des activités commerciales telles que les micro entrepreneurs et entrepreneurs formalisés.

AAC conditionne son crédit à la possession de la part de l'entrepreneur des documents tels que : NRC, IDNAT ; Patente, autorisation d'ouverture, permis d'exploitation.

2.4.1.1 Types de prêts

ABC propose trois types de prêts, à savoir ; le prêt KIMIA, le prêt classique et le prêt flexibilité

- **Le prêt KIMIA** : le prêt KIMIA va de cent à mille dollars, américains. Il est octroyé aux petits commerçants. Il sied de signaler qu'en de décès du (de la) client (e), la banque procède à l'abandon de la totalité du montant et ne poursuivra pas les héritiers, il s'agit de l'option de l'abandon de créance.
- **Prêt classique** : il va de 100 USD à 6.000 USD. Il est octroyé ont habitués de la banque soit aux micro entrepreneurs et pour les commerçants de la classe moyenne.

- **Prêt flexibilité** : celui-ci va de 1001 USD à 60.000 USD. Le prêt est adapté aux personnes qui voyagent souvent pour s'approvisionner ou attendent une livraison de la marchandise ou encore celles qui attendent acquérir, acquérir un nouvel équipement. C'est le seul prêt qui a plusieurs options notamment période de créance, déboursement différé..

2.4.2 Dépôt (produit)

Le dépôt est un produit qui permet à toute banque de financer le crédit. Ainsi, ABC propose trois produits dépôt à savoir : compte courant, compte épargne et compte épargne projet.

Compte courant

Il est le seul compte qui permet à un client de faire de transaction c'est-à-dire envoyer et recevoir de l'argent. Ce compte peut être en EURO, en USD ou en CDF.

La banque retient à la fin de chaque mois 3,54 USD comme frais de tenue de compte. Son sigle est CC.

Compte épargne

Il permet à un client d'épargner son argent en toute sécurité. Le compte épargne, à la différence du compte courant ne permet pas de payer de transaction, il est plutôt rémunéré. Son sigle est « SA », il peut être en USD ou en CDF.

Compte épargne « projet »

Ce type de compte permet à un client de réaliser un projet car c'est en compte bloqué mais qui présente la possibilité d'être alimenté. Son sigle est (TA), il est seulement en CDF et est rémunéré seulement à l'échéance.

2.4.3 Transferts (produits)

Les transferts sont un moyen sûr d'envoyer de l'argent ou d'en recevoir. Pour effectuer des transferts chez ABC , il faut avoir un compte courant. Les transferts peuvent être sortants, entrants ou internes.

Il est à signaler que les transferts peuvent passer soit par le réseau SWIFT (un réseau sûr et fiable) soit par Moneygram.

Les transferts sortants, c'est lorsqu'un client envoie de l'argent à son correspondant d'une autre banque au pays ou en dehors du pays, ces transferts entrants c'est lorsqu'un client reçoit de l'argent de son correspondant d'une autre banque au pays ou à l'extérieur. Les transferts internes sont ceux qui se font entre deux comptes ADVANS seulement. Ces comptes peuvent appartenir à une ou deux personnes.

2.4.4 ADVANS Mobile (produit)

C'est le produit qui permet aux clients d'effectuer un certain nombre d'opération sans se déplacer, notamment :

- Consulter le solde de son compte via téléphone ;
- Vérifier tous les mouvements effectués dans son compte ;
- Faire de transactions entre deux comptes advans ;
- Recevoir des alertes débits/crédits sur son compte ;
- Recevoir des alertes impayées ;
- Recevoir des rappels d'échéances.

2.4.5 Solde du compte

Le service solde permet de consulter le solde restant sur son compte moyennant l'envoi de la requête adéquate au numéro court correspondant à l'opération du client. Bonne première utilisation.

Pour connaître le solde de son compte, il suffit d'aller dans le menu message du téléphone et on écrit solde avec le code par défaut « 1234 » puis envoyer au « 7878 ».

Exemple ; solde 1234 envoyer au 7878, il convient de signaler que pour accéder au service advans mobile, il faut au préalable être enregistré à ce service.

Le mouvement dans le compte permet de consulter les dernières opérations ayant eu lieu sur le compte interrogé, moyennant l'envoi de la requête adéquate au numéro court correspond à l'opération du client.

A partir de son téléphone, il est donc possible d'effectuer des transferts d'un compte vers un autre compte en toute sécurité.

2.5 Organisation de son téléphone et fonctionnelle

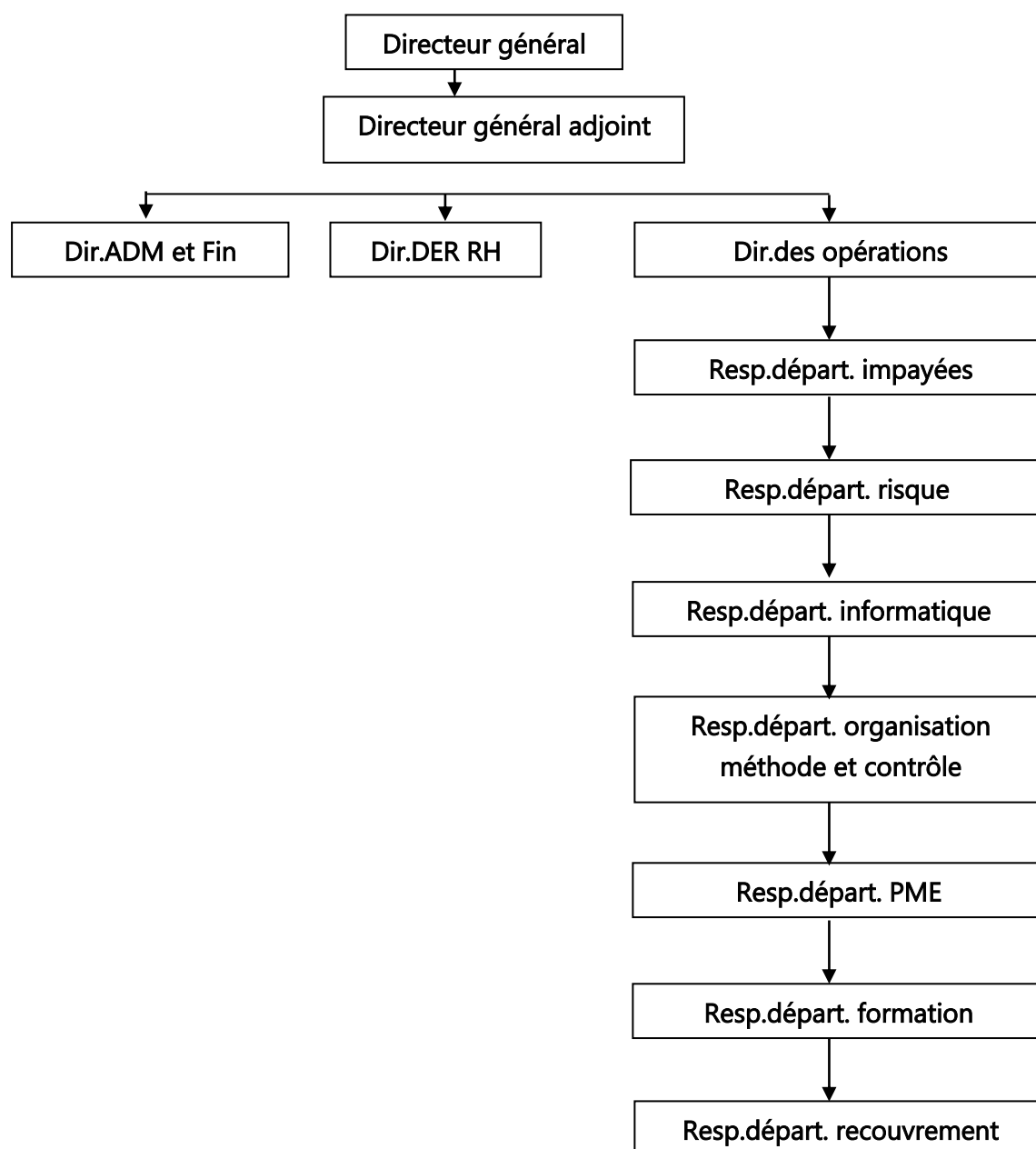
Il est question dans point de présenter la structure administrative et fonctionnelle de l' ADVANS BANQUE Congo.

2.5.1 Organisation administrative

ADVANS BANQUE Congo est organisée administrativement par les responsables ci-après :

- Directeur général
- Directeur général adjoint et Directeur des opérations secondés par :
 - responsable département gestion des impayés ;
 - responsable département risques
 - responsable département informatique
 - responsable département organisation, méthode et contrôle ;
 - responsable département PME
 - responsable département formation
 - responsable département recouvrement
- superviseur réseau
- ✓ directeurs d'agence
- ✓ directeur adjoint d'adjoint
- ✓ superviseurs assistants clientèle
- directeur administratif et financier
- chef comptable
- directeur des ressources humaines
- assistants ressources humaines

2.5.2 Structures¹³



¹³ Source : Direction administrative et financière ADVANS BANQUE CONGO

CHAPITRE III : POLITIQUE D'OCTROI DE CREDIT D'AVANS BANQUE DU CONGO

ABC définit les critères permettant d'identifier les clients cibles, susceptibles de recevoir des crédits. Elle définit par ailleurs le cadre de mise en œuvre des procédures d'analyse de crédit ainsi que le périmètre d'action des principaux acteurs concernées.

3.1 Politique de crédit

La Direction d'ABC doit s'assurer que les règles énoncées dans cette politique de crédit sont respectées par l'organisation, si nécessaire avoir régulièrement les règles de la politique de crédit pour éventuellement les mettre à jour ou les modifier en fonction de l'organisation.

De fait, l'ensemble du personnel D'AVANS BANQUE CONGO participant au processus d'analyse de décision ou de contrôle en matière de crédit doit connaître et mettre en pratique les principes ci-dessous.

Il sied de noter que la politique de crédit s'applique dans ses grands principes à l'ensemble de la clientèle suivie par ABC. Les règles prudentielles et les principes communs de gestion des risques définit par l'institution peuvent se résumer aux points ci-dessous.

- **Principe d'ouverture** : toute entreprise ou entrepreneurs exerçant une activité légale et s'encadrant dans les critères d'éligibilité ou d'établissement peut avoir accès à un crédit sur base des qualités et des capacités de remboursement de l'entrepreneur.

- **Principe d'identification du client et de ses besoins** : ce principe commence par identifier le client potentiel, son lieu de travail et son domicile, ensuite lui proposer des services et produits adaptés à ses besoins.
- **Principe de prudence** : il commande d'analyser les risques et les prospects clients basés sur les faits observables prudence dans l'analyse de la capacité de remboursement.
- **Principe d'objectivité** : les décisions en matière de crédit sont basées sur des critères spécifiques et les objectifs possibles, tels que la qualité de la gestion de l'entreprise, la stabilité de l'entreprise, la capacité de remboursement et la mesure des risques.
- **Principe de vérification** : il est question de documenter les investigations et toute décision en matière de crédit, pas d'octroi sans une visite systématique sur le site (lieu d'activité). Pas d'octroi de crédit sans une bonne compréhension de l'entreprise ou des activités génératrices de revenus du prospect et de ses facteurs de succès.
- **Principe de diligence** ; il oblige d'étudier et décider sur les demandes de crédit dans des délais raisonnables et d'informer les prospects/clients de la décision par l'institution en cas de refus.
- **Principe de bonne gestion** ; ce principe exige d'assurer un suivi quotidien des risques par la mise en place d'outils informatiques adaptés et par une sensibilisation des responsables hiérarchiques et leurs équipes.

- **Mesurer régulièrement l'évolution des encours par type de clients ;** les produits par secteur d'activité, zone géographique ou de tout autre critère jugé pertinent par la direction et d'adapter la politique de crédit si nécessaire fin de garantir une diversification adéquate.
- **Mesurer régulièrement différents indicateurs de gestion renseignant sur des risques systématiques** (fidélisation, perte de clientèle, niveau des clôtures de prêt, analyse des montants moyens déboursés) et adapter la politique de crédit si nécessaire.

3.2 Cible de clientèle et critères généraux d'éligibilité

Le chargé de la clientèle a comme premier rôle d'identifier des clients potentiels et de comprendre leurs activités c'est-à-dire connaître le client. Il devra déterminer si chaque entrepreneur peut bénéficier des services proposés par ABC au regard d'un certain nombre de critère d'éligibilité relatif à sa taille, son activité et son statut légal.

La clientèle ciblée par ABC est définie en fonction des critères repris dans le tableau ci-dessous.

Critères	Définition	Règles min/max	Optionnel ou obligatoire
Statut	Il s'agit ici du niveau de formation juridique de l'activité à financer les exigences minimales d'ABC vont varier en fonction des montants empruntés	Dans tous le cas, BC ne financer que des entrepreneurs individuels ou des entreprises privées constituées sous forme d'une personne juridique contrôlée à 100% des personnes physiques	Obligatoire
Secteur d'activité	Toute activité légale commence, production de biens et services sauf activités présentes dans la liste d'exclusion	-	Obligatoire
Stabilité des revenus	L'activité doit être exercée de manière régulière, elle doit générer un flux de revenus continu et suffisant permettant de rembourser le prêt considéré. Définir ; recettes =? des ventes annuelles de l'activité considérée ou de l'ensemble de s activités de l'entreprise socio économique considérée	-	Obligatoire
Localisation	Rayon d'activité d'une agence ou d'un agent de crédit	Lieu d'activité professionnelle : maximum une heure de transport de l'agence dont dépend le client	obligatoire

Critères	Désignation	Règles min/max	Optionnel ou obligatoire
Antériorité de l'activité financière	Nombre d'années pendant lesquelles l'entreprise a existé de manière ininterrompue et inchangée avec le même propriétaire gérant	-	Obligatoire
Etat de santé du sollicitant	L'entrepreneur individuel travaillant seul, doit être en état de travailler	-	Analyse
Age du client	Age mini et maxi pour l'obtention d'un prêt	Etre légalement majeur	Obligatoire
Nombre d'année d'expériences du dirigeant	Nombre d'années d'expérience en tant que dirigeant d'une activité similaire	1 année	Obligatoire
Prêt en cours avec d'autres établissements de crédit	Advans ne pourra financer des clients ayant un prêt avec d'autres établissements de crédit que sous certaines conditions	Les détails de ces prêts communiqués par le client à ABC le remboursement d ces prêts ne doit pas empêcher le remboursement du prêt sollicité auprès d'ABC. Le client doit disposer garanties libres de toutes contraintes.	Obligatoire

Source : Direction des opérations d'AVANS BANQUE CONGO, les critères d'éligibilité spécifiques sont précis dans la fiche descriptive de chaque produit étant donné que les produits proposés par ABC diffèrent d'un segment de client à l'autre. Toute dérogation aux critères d'éligibilité devra être validée par la direction.

Par ailleurs, ABC a défini des exclusions et se réserve en plus le droit de ne pas travailler avec certaines entreprises ou secteurs d'activités, qui ne respecteraient pas les principes fondamentaux édictés par cette charte, notamment le respect des lois locales et internationales le respect du droit de l'homme et du droit social et le respect de l'environnement.

3.3 Gestion des risques de crédit

La gestion des risques de crédit commence par analyser la capacité de remboursement du prêt, la valeur des garanties l'appréciation des prêts accordés aux clients la réparation des rôles, la période d'observation, l'octroi d'un nouveau crédit, la gestion des impayés...

3.3.1 Capacité de remboursement du prêt

La décision d'octroi de crédit gravite au tour de la capacité de l'emprunteur à bien gérer son activité afin de rembourser le prêt.

Un prêt ne sera accordé à un demandeur qu'après l'analyse préalable de la capacité de remboursement et si ses revenus moins ses dépenses régulières lui permettront de rembourser le prêt sollicité.

Indépendamment des résultats de cette analyse, il n'est pas autorisé à un demandeur de crédit de prêter un montant supérieur à celui qu'il a sollicité, ni un prêt dont l'échéance mensuelle serait supérieur à celui au montant que le sollicitant a déclaré.

Les revenus futurs, provenant d'une augmentation des capacités de l'entreprise (investissement nouveaux, contrats, augmentation du chiffre d'affaire....) ne seront pas pris en considération pour le calcul de la capacité de remboursement du crédit sollicité que si les deux conditions suivantes sont remplies :

- Le sollicitant a déjà remboursé au moins 24 échéances d'une ou plusieurs prêts obtenus de l'établissement, sans qu'aucune de ces échéances n'ait été payée avec un retard non justifié de plus de 15 jours ;
- L'augmentation des revenus attendus provient de l'activité que le solliciteur exerce déjà ou d'une activité similaire qu'il maîtrise bien.

Dans le cas contraire, les revenus futurs ne sont jamais pris en compte et l'analyse de la capacité de paiement est donc effectuée seulement sur base des revenus constatées dans un passé récent.

Aucun prêt ne peut être accordé sans que le chargé de clientèle n'ait effectuée une visite sur le site professionnel et dans le cas de nouveaux clients également au domicile du sollicitant. Le chargé de clientèle procédera à une analyse globale de l'activité de l'entrepreneur, les recettes régulières de l'unité analysée et les dépenses correspondant,

mais également, s'il juge nécessaire, après réintégration des éléments personnels de l'entrepreneur et de son ménage.

Les éléments suivants devront être analysés de manière systématique notamment :

- L'existence de l'activité ;
- La moralité, la stabilité et la capacité professionnelle de l'entrepreneur ;
- Les facteurs déterminant la pérennité de l'entreprise ;
- La capacité d'endettement et la capacité de solvabilité de l'entreprise.

Ces éléments font l'objet de rubriques spécifiques dans le document d'analyse des demandes de financement d'ABC

La méthode d'analyse de la situation financière et patrimoniale de l'entrepreneur est détaillée dans le guide méthodologique de crédit qui fait partie intégrante de politique de crédit.

3.3.2 Valeur des garanties

Il sied de signaler que la décision de prêt à un client ne repose pas sur la qualité de la garantie. La prise de garantie a pour objectif principal de partager le risque avec les clients ;

A cet effet, plusieurs types de garanties sont utilisées et proposées par ABC, notamment :

- Les gages sur les équipement privés et professionnels ;

- La conservation des livrets parcellaires ;
- Les cautions ;
- Les dépôts de garantie ;
- Les hypothèques.

Les garanties demandées correspondant au montant du crédit. Il est essentiel que le chargé de clientèle élucide la question des garanties demandées par l'institution avec le prospect avant qu'une demande de prêt soient enregistrée afin d'éviter tous malentendus et efforts inutiles.

3.3.3 Gestion des prêts accordés aux clients

Les clients et les prêts qui leur ont été accordés sont sous la gestion ou la responsabilité du chargé de clientèle.

Pour faciliter l'organisation de travail chaque client est rattaché à un chargé de clientèle et le cas échéant, mis en place dans les agences.

Pendant toute la durée du crédit et dans la limite des pouvoirs qui lui sont confiés en cas de non paiement , le chargé de clientèle est responsable du suivi des remboursements et du client.

Un chargé de clientèle ne doit pas étudier la mise en place de crédits en faveur des membres de sa famille ou de proches. En cas de de telles demandes, il transmettra le dossier au directeur d'agence qui l'attribuera à un chargé de clientèle. En cas de changement de poste ou de zone géographique, le charger de clientèle doit transférer la

responsabilité de son porte feuille à son successeur en lui présentant les clients.

Le portefeuille sera transféré à un autre chargé de clientèle en cas d'absence de longue durée pour par exemple un congé de maternité.

3.3.4 Règle de séparation des rôles

Le processus d'octroi de crédit doit respecter la règle de séparation des rôles, qui distinguent les responsabilités d'analyse et de décision.

Un chargé de clientèle ne peut prendre aucune décision concernant l'octroi d'un prêt ou une modification des termes du contrat d'un prêt. Ces décisions sont prises systématiquement par une hiérarchie ou par un comité de crédit selon les cas. Le chargé de clientèle ne se limite donc qu'à analyser la demande de prêt et soumettre le dossier du client au comité du crédit.

3.3.5 Période d'observation

Pour ABC, le premier crédit équivaut à une période d'observation obligatoire avant l'octroi d'autres crédits. Il permet à celui-ci de s'auto évaluer pour juger sa capacité à gérer ses affaires et tenir ses engagements. Ce qui justifie la limitation du premier crédit en temps et en montant.

Cette limite est cependant abrogée pour certaines activités ou pour des clients ayant un passé sain auprès d'autres institutions du même secteur.

3.3.6 Octroi d'un nouveau crédit

Il est conditionné à :

- L'histoire des crédits antérieurs et ;
 - Des règles de renouvellement de prêt et de remboursement anticipé strict en matière du montant et de la durée
- a. Un client n'ayant pas d'historique crédit ailleurs ou même chez ABC, le temps accordé est de six mois, il est à signaler qu'il n'ya pas de crédit de moins de six mois, sauf dérogation de la Direction générale ;
 - b. Un client qui a un bon historique chez les concurrents bénéficie d'un avantage en temps et en montant. Le client peut avoir même pour un premier crédit chez ABC, neuf mois et le montant dépend du niveau d'activité.

Cependant, il n'y pas de renouvellement de crédit si l'emprunteur a payé plus de 3 échéances avec plus de sept jour ouvrables de retard dans le passé ;

Pas de renouvellement de prêt si l'emprunteur a payé plus de la moitié des échéances d'un précédent prêt avec des retards même si ces retards étaient de quelques jours seulement et aucun crédit ne sera renouvelé si le client a réglé une échéance sur ces retards de paiement et sur les motifs de ces retards :

Lors d'un renouvellement de crédit les règles suivantes doivent être prises en compte :

- Le montant la durée et l'échéance d'un second prêt ne doivent pas être supérieurs ou double du montant de la durée et de l'échéance du prêt précédent, les obligations sont possibles.
- La clôture anticipée suivie d'une demande de renouvellement ne peut pas intervenir avant le paiement du tiers des échéances prévues au constant ;
- Pour le prêt suivant c'est-à-dire à partir du troisième, la décision dépend de l'analyse de la capacité de remboursement et du comportement du client pendant les deux premiers crédits.

Il sied de noter à ce propos que le renouvellement du prêt n'est pas systématique

Au regard de l'histoire des crédits, ABC se réserver le droit d'accepter le renouvellement mais sur la base de crédit probatoire et dans le cas où si les arriérés de paiement sont attribuables à un comportement laxiste du client.

3.4 Gestion des impayés

La gestion des impayés des règles, il faut respecter pour qu'elle soit saine.

Le chargé de clientèle doit suivre dès le premier jour de retard jusqu'à ce que le crédit soit transféré au service de recouvrement nonante jours après et en informer le chef d'agence.

Il doit aussi informer le Directeur des opérations dès le quatrième jour de retard et présenter le diagnostic de la situation avec de proposition d'octroi et à la fois établir les causes du retard.

Si au bout de quinze jours, le client n'a pas régularisé, le chargé de clientèle relance ce dernier avec l'appui du directeur d'agence, et au bout de trente jours si le client ne régularise pas, le chargé de clientèle relance celui-ci avec l'appui du Directeur des opérations.

A partir de nonante jour de retard, le dossier est transmis au service de recouvrement. Même si le chargé de clientèle et dessaisi du dossier, le crédit reste dans son portefeuille et est pris en compte pour mesurer la qualité de son portefeuille. Le service de recouvrement tente une conciliation avec le client et prépare la réalisation des garanties.

3.5 Règles en matière de rééchelonnement

Le rééchelonnement d'un crédit répond à une situation particulière du client. Si sa situation a négativement impacté sa capacité de remboursement, il est donc nécessaire de revoir son échéancier en allongeant la durée du prêt en respectant les règles suivantes de gestion :

- Le rééchelonnement est une mesure exceptionnelles qui est envisagée en cas de situation exceptionnelle et nouvelle du client ;
- Il n'est pas possible de rééchelonner un crédit plus d'une fois ;
- La décision de procéder à un rééchelonnement ne dépend pas du nombre de jours de retard d'un client ;

- La décision est basée sur le caractère exceptionnel de la demande et une visite d'analyse sur terrain doit être effectuée par le chargé de clientèle et son Directeur d'Agence.
- Les demandes de rééchelonnement sont étudiées par le comité qui inclut le Directeur Général, le Directeur des opérations et le Directeur d'Agence concernée. Seul le Comité peut décider d'un rééchelonnement. Le dossier est présenté par le chargé de la clientèle accompagnée ou non du responsable du recouvrement.

Le département du recouvrement est chargé de prendre contact dès réception du dossier avec le chargé de la clientèle pour obtenir avec le chargé de la clientèle pour obtenir le remboursement des échéances impayées, voir du crédit restant dû.

Après une tentative de conciliation avec le client le département du recouvrement commence les démarches nécessaires pour réaliser les garanties.

3.6 Principe de délégation pour les décisions d'octroi de crédit

Une délégation consiste à attribuer à une personne spécifiée non pas à un poste dans l'organigramme de l'institution ou à un ensemble de personnes spécifiées (comité) le pouvoir et la responsabilité des décisions concernant l'octroi de prêts.

Elle permet à la fois de :

- Maîtriser le risque en impliquant plusieurs personnes dans le processus de prise de décision pour bénéficier de l'expérience de chacun ;
- Définir le rôle et les responsabilités des différentes personnes dans le processus de décision et donner une réponse rapide au client en assurant une bonne adéquation entre les délégations et le nombre de dossier par décideur.

3.6.1 Principes de délégation

Le conseil d'administration accorde au Directeur un niveau de délégation par nature d'opération. Le DG peut à son tour déléguer cette compétence à ses collaborateurs, après discussion avec le comité de Direction (DG, DAF, et DOP). Il doit en informer le conseil d'administration.

Il sied de signaler que les délégations ne son pas automatiquement liées au niveau de poste occupé mais au niveau d'autonomie de chaque collaboration. A cet effet, le conseil d'administration pourra définir un niveau de décision intermédiaire pour les dossiers supérieurs à la délégation du Directeur Général, soit :

- Un comité de Direction décidant à l'unanimité pour les dossiers de crédit, réunissant le DG, le DOP et DAF ;
- Un comité des engagements, composé des membres de la Direction et d'administrateurs, qui décide à l'unanimité.

Dans tous les cas, le DA dispose d'un droit de rejet d'une demande de financement qui doit être motivé.

Ainsi, un dossier rejeté au niveau de la Direction d'Agence ne sera pas transmis au Comité de crédit.

Le dossier sera néanmoins transmis pour information à la direction des opérations et un suivi des motifs de rejet sera fait par la Direction.

Il sied à noter que les chargés de clientèle n'ont jamais de délégation, mais disposent d'un droit de rejet des demandes de financement qui doit être motivé.

Tout dossier rejette par un chargé de clientèle. Doit être transmis à la Direction Administration pour information, un dossier ne peut pas être imposé à un chargé de clientèle par un supérieur hiérarchique contre son avis.

La Direction doit contrôler à posteriori et de manière régulière les dossiers approuvés par les collaborateurs d'ABC dans le cadre de leurs délégations. Les contacts avec des personnes qui n'ont pas abouti à des demandes de prêts, ainsi que les demandes rejetées au niveau des chargés de la Direction Générale.

Les délégations peuvent être suspendues à tout moment par la Direction notamment si la qualité du porte feuille sous la délégation d'un collaborateur ou d'un comité se dégrade.

En définitive les processus crédit chez ABC seront par grandes étapes suivantes :

- Premier contact avec un client potentiel (prospect) ;
- Demande de prêt (prospect et client) ;
- Analyse de la demande du prêt (prospect et client) ;
- Décision d'octroi et notification ;
- Mise en place du prêt (contact et garanties) ;
- Signature et déblocage du prêt ;
- Suivi du remboursement des prêts ;
- Gestion des impayés.

CONCLUSION

En rapport avec l'introduction, nous présentons la conclusion de ce travail en cinq points à savoir :

- Synthèse de l'étude ;
- Principaux résultats ;
- Suggestions ;
- Axes de recherche ;
- Epilogue.

1. Synthèse de l'étude

Le travail, que nous avons eu l'honneur de présenter est intitulé : « Etude de la politique d'octroi de crédit des Institution Bancaires de Micro Finance au Secteur du petit Commerce en République Démocratique du Congo ».

Etant donné que la République Démocratique du Congo cherche à faire partir des pays émergents d'ici l'horizon 2030, nous estimons que son développement doit passer inévitablement par le secteur des entreprises. Raison pour laquelle nous avons porté notre choix sur ADVANS BANQUE comme champ d'investigation la raison du rôle qu'elle jouit dans le secteur bancaire.

Eu égard à ce qui précède, les questions suivantes ont résumé la préoccupation fondamentale de notre recherche :

- Les IBMF octroient-elles des crédits aux petits commerces ?

- Quelle serait la meilleure politique d'octroi de crédit qui permettrait aux IBMF d'atteindre la grande majorité des opérateurs du secteur informel ?
- De quels appuis les IBMF devraient elle bénéficier des pouvoirs public (cas de la République Démocratique du Congo) pour améliorer leur environnement d'affaires ?

En tout fin utile, nous avons subdivisé ce travail en trois chapitres repartis de la manière suivante :

Chapitre I : Approche théorique

Chapitre II : présentation de l'ADVANS BANQUE

Chapitre III : politique de crédit d'ADVANS BANQUE

2. Principaux résultats

Les principaux résultats obtenus sur base des renseignements nous fournis par ADVANS BANQUE CONGO se résument de la manière suivante :

- Il ne se dégage qu'Advans Banque Congo, contrairement à d'autres institutions bancaires de micro finance utilise moins des pressions sur ses débiteurs lors de recouvrement des prêts ;
- Les nouveaux comme les anciens clients bénéficient des mêmes conditions d'octroi de crédit ;
- Advans Banque Congo, dans le souci de fidéliser ses clients, leur accorde des petits prêts.

3. Suggestions

A la lumière de ce qui précède, nous suggérons à ADVANS BANQUE CONGO ce qui suit :

- Assouplir les conditions d'octroi des crédits en faveur des anciens clients, autrement dit, les traiter différemment des nouveaux clients qu'on n'a pas encore apprécié la solvabilité ;
- Revoir la politique d'octroi de crédit, surtout pour ceux qui respectent l'échéance de remboursement.

4. Axes de recherche

Ce travail est réalisé dans un cadre purement académique sous différentes contraintes notamment d'ordre financier, matériel, et temporel. Ce faisant, nous ne pouvons donc prétendre faire un travail exhaustif. D'autres chercheurs mieux outillés que nous pourront donc approfondir cette étude.

5. Epilogue

Malgré toute notre attention soutenue et tous les efforts durant l'élaboration de ce travail, certaines coquilles pourraient s'y être glissées. Pour cela, nous sollicitons l'indulgence des lecteurs et restons réceptifs à leurs remarques et suggestions lesquelles nous permettront d'améliorer nos futures publications scientifiques.

BIBLIOGRAPHIE

I. OUVRAGES

1. WATERFIELD C et DUVAL A, « care savings and 45 redit sourcebook » new York ed. PACT Publications, 1997;
2. De herdt et Maryse, "les activités informelles dans les pays en voie de développement ».
3. Dr. MALIKWISHA MENI, « importance du secteur informel en RDC » ; Bibliothèque Paul-Emile boulet, université du Québec, 2000 ;
4. ENCYCLOPEDIE DU MICROCREDIT, éd. CADICEC, paris, Paris 1995
5. FOFANA SEKUKENDA, « la micro finance et le financement du secteur informel en guinée », éd, DUNOD, Paris, 1998.
6. GRET MARTHALA, « comment les pauvres gèrent leur argent » éd. Stuart RUTHERFORD, new York, 2007 ;
7. Jean Baudin, « les acteurs du secteur informel », éd CADICEC, paris 1998.

II. SITE INTERNET ET AUTRES

1. Dictionnaire LAROUSSE, Paris, Février 1989
2. www.wikipedia.com/comprendre la micro finance.

TABLE DES MATIERES

Epigraphe	ii
IN MEMORIAM	iii
DEDICACE	iv
LISTE DES SIGLES ET BREVIATIONS UTILISEES	v
AVANT-PROPOS	vi
INTRODUCTION	1
1. Problématique et hypothèses	1
1.2 Problématique	1
1.2 Hypothèses	3
2. Choix et l'intérêt	4
2.3 Intérêt	4
3. Délimitation	5
4. Méthodes et technique	5
5. Canevas	6
CHAPITRE I : APPROCHE THEORIQUE	7
1.1 Définitions des concepts	7
1.2 Micro finance et activités de crédit classique	8
1.3 Méthodes de crédits en micro finance	10
1.4 Epargne, facteur de développement	11
1.5 Institutions bancaires de micro finance	13
1.5.1. Fonctions et missions des IBMF	14
1.5.2. Risques financiers	16
1.5.3. Mobilisation de l'épargne	17
1.5.4 Entreprises Intéressées Par La Micro Finance	18
CHAPITRE II : PRESENTATION DE L'ADVANS BANQUES	20
2.1. Localisation géographique	20
2.2 Statut juridique et objet social	21
2.3 Historique	21
2.4 Activités D'ADVANS BANQUE	21
2.4.1 Crédit (produit)	22
2.4.1.1 Types de prêts	22
2.4.2 Dépôt (produit)	23
2.4.3 Transferts (produits)	24
2.4.4 ADVANS Mobile (produit)	24
2.4.5 Solde du compte	25
2.5 Organisation de son téléphone et fonctionnelle	26
2.5.1 Organisation administrative	26
2.5.2 Structures	27
CHAPITRE III : POLITIQUE D'OCTROI DE CREDIT D'AVANS BANQUE DU CONGO	28
3.1 Politique de crédit	28
3.2 Cible de clientèle et critères généraux d'éligibilité	30
3.3 Gestion des risques de crédit	33
3.3.1 Capacité de remboursement du prêt	33

3.3.2 Valeur des garanties.....	35
3.3.3 Gestion des prêts accordés aux clients.....	36
3.3.4 Règle de séparation des rôles.....	37
3.3.5 Période d'observation	37
3.3.6 Octroi d'un nouveau crédit.....	38
3.4 Gestion des impayés	39
3.5 Règles en matière de rééchelonnement.....	40
3.6 Principe de délégation pour les décisions d'octroi de crédit.....	41
3.6.1 Principes de délégation	42
CONCLUSION	45
1. Synthèse de l'étude	45
2. Principaux résultats.....	46
3. Suggestions	46
4. Axes de recherche.....	47
5. Epilogue.....	47
BIBLIOGRAPHIE	48
I. OUVRAGES.....	48
II. SITE INTERNET ET AUTRES.....	48
TABLE DES MATIERES	49