

Crédits salariés et vie socioéconomiques des ménages des fonctionnaires dans le grand Katanga

Employee credit and sociomic life of civil servant households greater Katanga

OMARI MUTEREZI Fiston

Assistant

Université de Kamina

Assistant Institut supérieur des techniques professionnelles et appliquées
de Lubumbashi

Faculté des sciences économiques et de gestion

Laboratoire Ekonmomia Congo

République démocratique du Congo

mutereziomari@gmail.com

BANZA WA ILUNGA Rince

Licencié en sciences économiques et de gestion

Université de Kamina

Laboratoire Ekonmomia Congo

Chercheur indépendant

République démocratique du Congo

rincebanza@gmail.com

Date de soumission: 24/01/2022

Date d'acceptation : 08/07/2022

Pour citer cet article :

OMARI MUTEREZI.F & BANZA WA ILUNGA.R (2022) «Crédits salariés et vie socioéconomiques des ménages des fonctionnaires dans le grand Katanga» », Revue Française d'Economie et de Gestion «Volume 3 : Numéro 7 » pp : 1 – 22.

Author(s) agree that this article remain permanently open access under the terms of the Creative Commons

Attribution License 4.0 International License



RESUME

Après le programme économique du gouvernement (PEG) depuis 2011, suspendu en 2012 pour mauvaise gouvernance dans certains secteurs, la RDC s'est désormais dotée d'un nouveau système en Aout 2013 qui est la bancarisation. Le mot en vogue, les fonctionnaires et agents de l'Etat perçoivent désormais leurs salaires aux guichets des banques. La bancarisation vient de réconcilier les congolais avec leur système financier, c'est donc un pas de géant qu'avait accompli le gouvernement Matata. A côté de la perception de la paie par les banques, les agents et fonctionnaires sont désormais éligibles pour des crédits.

L'objectif visé dans cette étude est de comprendre le rôle que joue les crédits salariés sur la vie socioéconomique des ménages des agents et fonctionnaire de ce crédit d'une part et présenter les mécanismes d'octroi qui, pour les banques constituent une menace et un risque majeur d'autre part.

Mots clés : « crédits salariés ; vie socio-économique ; ménages, fonctionnaires »

Abstract

After the government's economic program (PEG) since 2013, suspended in 2012 for poor governance in certain sectors, the DRC now has a new system in August 2011 which is banking. The popular word, civil servants and state agents now receive their salaries at the bank counters. Banking has just reconciled the Congolese with their financial system, so it was a giant step that the Matata government had taken. Alongside the collection of pay by the banks, agents and civil servants are now eligible for credits.

Our goal in this study is to understand the role played by salaried credits on the socio-economic life of the households of the agents and civil servants of this credit on the one hand and to present the granting mechanisms which, for the banks constitute a threat. And a major risk on the other hand.

Key words: « Employee loans; socio-economic life ; households ; civil servants »

INTRODUCTION

Aujourd'hui, l'activité bancaire est devenue incontournable. Elle conditionne la vie socioéconomique des Etats, des entreprises et des particuliers. Aussi les crédits et le capital en général, constituent les éléments essentiels tant que facteurs de production et moteur de développement économique. Ainsi, la performance d'une banque sous-entend une bonne gestion des crédits bancaires par les mécanismes mis en œuvre.

Notons qu'il existe deux canaux principaux de financement de l'économie comme sources de financement ; d'une part, la finance indirecte assurée par les institutions financières monétaires ou bancaires et les institutions financières non monétaires ou non bancaires avec trois fonctions conjointes dont la gestion des dépôts collectés, la gestion des crédits accordés pour financer les agents en déficit (besoin) et la création monétaire dont les agents ont besoin pour assurer leurs échanges (transactions) ; d'autre part, la finance directe (des marchés de capitaux) qui permet grâce à l'épargne des agents excédentaires de financer les investissements des agents déficitaires à travers l'échange de titres financiers. Comme souligné ci-haut, l'épargne des ménages permet donc aux entreprises de disposer de capitaux nécessaires à leur activité de production (cycle d'exploitation). Cependant, dans des économies actuelles, les besoins en capitaux sont immenses et que l'épargne des agents économiques se révèle tout à fait insuffisante pour satisfaire les besoins de financement des agents ; et sont ainsi, largement supérieurs aux capacités de financement de l'économie ; ce qui exige les moyens de financement supplémentaire pouvant provenir des autres pays qui placent leur propre épargne (épargne étrangère). (John HULL, 2003).

Dans le grand Katanga en particulier et la RDC en général, il s'agit de la Trust Merchant Bank, une première à avoir reçue et continue d'accompagner le système de la bancarisation avec la paie des salaires des agents et fonctionnaires de l'Etat. Au-delà d'une simple domiciliation de la paie, le processus actuellement activé est véritablement une bancarisation d'une frange importante des salariés.

QR : Pourquoi des crédits aux salariés ? Quel est l'impact du crédit accordé aux agents et fonctionnaires, et quels en sont les mécanismes de gestion pour assurer un climat favorable aux banques d'une part et des clients bénéficiaires d'autre part ?

Ce travail est subdivisé en trois parties : la première partie est consacrée à la revue de littérature ; la deuxième partie de cette présentera les hypothèses et la méthodologie et la dernière partie quant à elle abordera les différents résultats ainsi que leurs analyses

1. REVUE DE LA LITTÉRATURE

1.1 FONDEMENT THEORIQUE

Né de l'initiative d'hommes d'affaires nés au Congo, peu de gens croyaient en ce projet, et moins encore qu'il connaîtrait un tel développement ! Avec un concept inédit, mettant en avant l'avènement d'une banque de proximité dont les fondements trouvent leur originalité aussi bien dans la spécificité de la clientèle cible que dans les stratégies et les technologies choisies, les promoteurs de la T.M.B, ont profondément modifié le paysage bancaire en facilitant l'accès aux circuits financiers à de nombreuses personnes que le système traditionnel avait exclus. Telle est, réellement sa mission : accompagner tous ses clients, petits et grands, sans distinction, sur le chemin de leur croissance.

Aujourd'hui, les résultats sont indéniables : la T. M. B. est devenue une des banques de référence en RDC par ses performances et sa dimension de banque nationale acquise en l'espace de trois ans. Guidée par une orientation stratégique inspirée par le dynamisme, elle recherche constamment l'application créative d'un système de gestion rationnel capable de répondre aux exigences de l'activité bancaire, poursuivant l'objectif de répondre à toutes les normes internationales. Ce sont les fondateurs de la banque qui définissent les lignes de conduite et la stratégie ; ce sont eux aussi qui en dirigent la mise en œuvre concrète, avec leur connaissance intime du terrain et de ses acteurs, et leur volonté de rester à la pointe du progrès technologique.

1.2 METHODOLOGIE D'OCTROI DES CREDITS

Pour s'assurer d'un portefeuille de qualité de TMB n'octroie de crédits que sur base d'une analyse financière à savoir : la capacité physique ou morale à rembourser ses dettes ou bien à générer des revenus réguliers et suffisants pour le remboursement de sa dette.

Les éléments servant de base à l'analyse financière doivent être inclus dans tous les dossiers des crédits. Le minimum requis se détaille sur les fiches produites. (Trust Merchant Bank, 2019)

1.2.1 Décision d'octroi de crédit

1. Toute décision d'octroi des crédits au sein de la TMB émane de la délibération d'un comité des crédits qui se tient dans les agences ou au siège pour le montant nécessitant l'autorisation du département des crédits ou de la direction d'une manière générale sera autorisé à diriger un comité : dans les agences, le chef d'agence, le coordinateur des crédits ou un agent des crédits expérimenté avec autorisation de diriger un comité ; au siège : le directeur général, le chef de département des crédits et le responsable d'évaluation du risque au département. (Trust Merchant Bank, 2012)

1.2.2 Le comité de gestion des risques du crédit

Du fait que les banques sont confrontées à beaucoup des risques, notamment : le risque institutionnel, le risque opérationnel et le risque accidentel.

Voici comment la TMB gère ses risques :

- Contrôler si la procédure et politique de crédit sont bien en appliquées et scrupuleusement respectées,
- Revoir les limites d'approbation des différents comités des crédits.

Jusqu'à nouvel ordre, le pouvoir des comités des crédits est fixé comme suit :

- Comité des crédits agence,
- Comité des crédits siège,
- Comité central des crédits.

Au-delà de ce dernier montant le crédit devra être approuvé par le comité de direction dans le respect des règles éditées par la BCC en matière de concentration des crédits et de respect des ratios sur fond propre.

Seront également soumis au comité des crédits, les crédits touchant aux matières réservées de même que ceux dérogeant à la présente politique des crédits.

Aussi sur base trimestrielle, le comité de gestion de risque du crédit se réunira pour statuer les aspects suivants :

- Diversification suffisante du portefeuille,
- Qualité et croissance du portefeuille,
- Nouvelle stratégie de développement du portefeuille.

1.3 DES CONDITIONS D'ELIGIBILITE

La banque accorde des prêts aux ménages : salariés, micro, petites et moyennes entreprises, commerces : sociétés unipersonnelles et autres entités publiques ou privées opérant dans la RDC (Trust Merchant Bank, 2012).

1.3.1 LES CONDITIONS MINIMALES POUR SALARIES ET PERSONNES PHYSIQUES NON COMMERCANTES

- D'une part, le salaire, s'il est source de remboursement du prêt doit être domicilié chez TMB au moins depuis trois mois et faire preuve de régularité,
- D'autre part, le salarié doit se munir d'une lettre de recommandation de l'employeur et signée sur une décision de créance au profit de la TMB,
- Le ménage demandeur doit apporter la preuve de l'existence d'un revenu régulier et suffisant en termes de fréquence et de montant (Trust Merchant Bank, 2012).

1.3.2 LES RESTRICTIONS

- La TMB ne finance ni les particuliers, ni les entreprises qui sont engagés dans les activités répréhensibles par la loi ou des destructrices de l'environnement,
- La banque ne finance ni les clients en arriéré, ni les clients qui ont été en défaut,
- La banque ne finance pas les cautions solidaires ayant refusées de coopérer avec elle.

1.3.3 LA DUREE

La durée maximale d'un prêt peut aller jusqu'à 24 mois si les garanties fournies sont suffisantes. Il peut être consenti des crédits de fonds de roulement (crédit de caisse) à durée indéterminée, ces crédits doivent être revus au moins tous les 12 mois.

Au moment de leurs révisions, la banque décidera de leur renouvellement ou non.

Le renouvellement d'un crédit à durée indéterminée dépendra des plusieurs facteurs entre autre:

- L'utilisation effective du crédit dans le but déclaré par l'emprunteur au moment de l'octroi,
- La soumission à heure et à temps des états financiers requis par la banque,
- La collaboration constructive du client avec son agent des crédits.

Les crédits d'investissement à terme fixe ne seront consentis que s'il est approuvé qu'ils puissent être effectivement remboursés sur la période (relativement courte) qui a été fixée.

Aucun crédit ne pourra être consenti pour une durée excédent la durée économique du bien financé. Pour les crédits récurrents, la durée peut aller jusqu'à 36 mois, s'il est destiné à financer une immobilisation (en fonction des suretés fournies). (Trust Merchant Bank, 2012).

1.4 LE REMBOURSEMENT DU CREDIT

1.4.1 Les échéances

L'échéance désigne la date à laquelle une opération financière doit être réalisée, voici comment s'effectue les échéances à la TMB :

- Le remboursement du crédit s'effectue en une échéance hebdomadaire, bimensuelle ou mensuelle,
- Le comité des crédits peut approuver des plans de remboursement irréguliers, si l'activité qui est financée à des fluctuations saisonnières, si le but des prêts est un projet d'investissement, etc.

1.4.2 La période de grâce

Les clients peuvent bénéficier d'une période de grâce (période pendant laquelle les clients ne s'acquittent uniquement des intérêts) allant jusqu'à 3 mois, dans certaines conditions (investissement important, lancement d'une nouvelle activité, etc.) (Trust Merchant Bank, 2012).

1.4.3 Le moratoire

Pour nous, un moratoire est une suspension légale de poursuite de l'engagement du crédit. Ainsi, voici comment il se fait à la TMB :

Pour le premier crédit, la première échéance doit être payée maximum 30 jours après le jour du décaissement. Pour les clients récurrents, la première échéance peut intervenir après 90 jours suivant la date du décaissement.

1.4.4 Le remboursement anticipé

Le remboursement anticipé, mais aucun cas n'est à encourager, car cela diminue les revenus d'intérêt et perturbe la gestion de la trésorerie.

Le client devra :

- La totalité du capital restant dû plus,
- Les intérêts dus, y compris ceux du mois entamé (de la clôture anticipée du crédit), les intérêts relatifs aux autres échéances non encore entamés seront annulés,
- Une commission de réemploi pourra être perçue pour le prêt.

1.5 LA TARIFICATION

1.5.1 Le taux

- Le taux d'intérêt est fixé, calculé sur le capital restant dû,
- Des conditions préférentielles (ainsi qu'un allongement de la durée du prêt ou d'une augmentation du montant) peuvent être accordées aux clients ayant respecté leurs engagements et domiciliant la totalité de leurs transactions financières au sein de la TMB.

1.5.2 Les intérêts, commissions et frais

Les intérêts, commissions et frais sont déterminés par la forme d'utilisation.

En fonction des conditions du marché, la banque peut en tout le temps modifier les intérêts, commissions et frais. Le crédit est censé avoir accepté les modifications s'il n'a pas dénoncé l'ouverture ou la forme d'utilisation considérée, par lettre avec accusé de réception adressée à la banque dans les 30 jours/

En dehors de la commission de décaissement trimestrielle anticipative, seront aussi à prendre en compte les frais suivants :

- Les frais de dossiers 1% avec un minimum de 5 dollars,
- TVA : 16% sur les intérêts à l'exception des intérêts relatifs aux crédits bancaires à l'investissement, aux crédits agricoles et aux découverts bancaires,
- Le taux d'intérêt sur la somme réellement prêtée varie entre 1,5 à 2,5% par mois suivant la durée, la maturité et les sociétés.

En cas de non-paiement à l'échéance, une pénalité de 3% sera appliquée mensuellement sur le capital et intérêt (Trust Merchant Bank, 2012).

1.5.3. Les pénalités

Une pénalité de retard de 3% par mois s'ajoutant aux intérêts, est exigée en cas de paiement tardif des échéances.

1.5.4 Les sûretés

Les sûretés acceptées par la TMB sont :

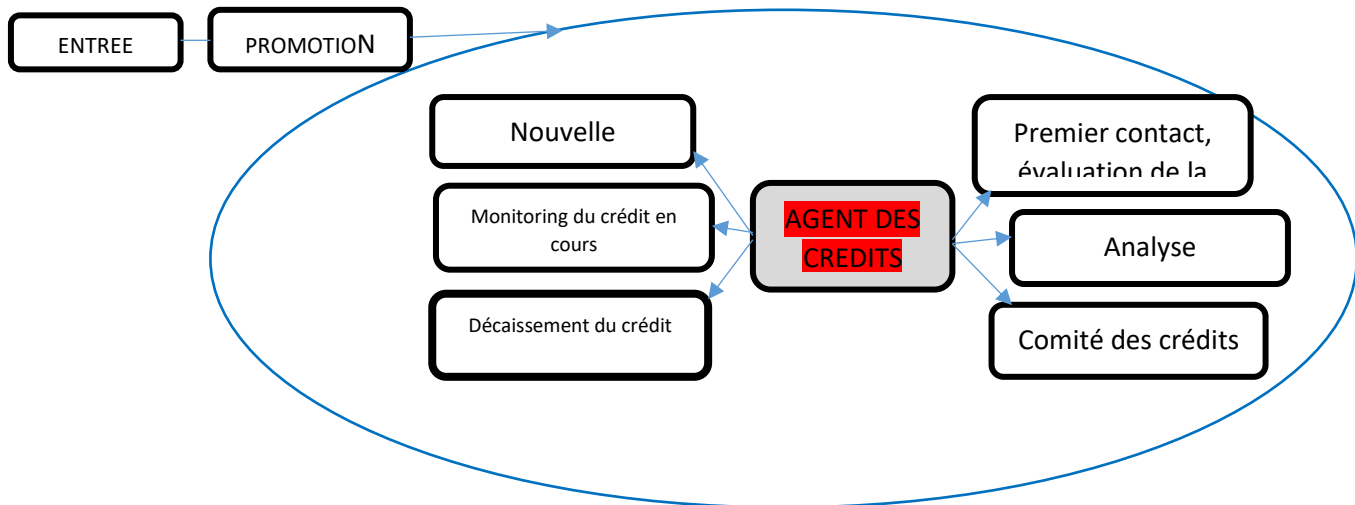
- Les gages et les garanties personnels,
- Les nantissements du fonds de commerce,
- Session de salaire et autres,
- Le dépôt à terme au Congo,
- La garantie callable à première demande,
- Les hypothèques.

Pour les montants supérieurs à USD 10 000, la banque exigera au moins une garantie hypothécaire avec un certificat d'enregistrement hormis le cas où :

- Le crédit est couvert par les dépôts à terme,
- Avec autorisation de la direction, le nantissement de commerce est accepté,
- Avec autorisation de la direction le nantissement de salaire et autres émoluments sont acceptés,
- Aucune garantie spécifique n'est exigée (notoriété, importance du patrimoine, grande solvabilité, ...).

1.6 LES PROCEDURES DES CREDITS

1.6.1. Les étapes du cycle des crédits



(Trust Merchant Bank, 2019)

1.6.1.1 Premier contact (agent clientèle ou commercial)

Le premier contact du client avec la banque est un moment déterminé du cycle des crédits car c'est à ce moment, que ce dernier se forme une opinion sur cette institution.

D'une manière générale, il s'établit soit au moment de promotion avec les commerciaux, agents de crédits ou bien dans les agences avec l'argent de la clientèle.

Il se manifeste fréquemment aussi par la réception d'une lettre de demande émanant du client, l'interview même par l'agent de la banque permet de déterminer l'éligibilité du candidat au prêt selon les critères définis dans leur politique de crédit (Trust Merchant Bank, 2012).

1.6.1.2 Demande des crédits

Toute sollicitation des crédits doit faire l'objet d'une demande (par écrit) dûment signée par les clients précisant : le montant sollicité, l'objet à financer, la garantie proposée, Numéro téléphone, Numéro compte, etc.

1.6.1.3 Evaluation de la demande

Pour les crédits personnes physiques commerçantes et sociétés, l'évaluation de la demande se caractérise par une visite de :

- Visite de l'activité : pour se recueillir des informations financières et l'évaluation des actifs,
- Visite du lieu d'habitation : sur tout dans le cadre des micros entreprises, afin de se recueillir des informations sur la situation socioéconomique du demandeur et l'évaluation des biens mise en gage.

1.6.1.4 Le décaissement

Le décaissement ou la délibération du crédit est l'avant dernière étape du cycle des crédits, elle **consiste le compte** du client du montant approuvé par le comité des crédits, ou dans le cas des crédits de caisse, de mettre en force le découvert autorisé une partie importante du processus de décaissement et la signature du contrat par toutes les parties concernées. Sans la signature au préalable de tous les signataires du contrat, la délibération du crédit sur le compte du client ne peut pas avoir lieu.

L'agent de crédit doit s'assurer que tous les signataires comprennent toutes les clauses du contrat et réaliser pleinement quelles sont les responsabilités.

Le dossier de crédit ainsi que le contrat retournent vers le service au département des crédits pour la concrétisation des agents et l'archivage des dossiers. (Trust Merchant Bank, 2012)

1.7 DISCUSSION EMPIRIQUE

ebabs Salah ; dans sa thèse intitulée : « contribution à la Correction et l'Amélioration de la qualité de Service dans une Entreprise Publique, en utilisant les Réseaux de Files d'Attente » dans sa thèse, il estime que dans le domaine de l'administration publique, offrant essentiellement des services, la démarche qualité vise la plupart du temps à réduire l'incoercible écart entre les attentes ou les besoins des bénéficiaires, l'engagement du prestataire ou son offre, et les prestations effectivement fournies. La diminution de cet écart dépend certes de la capacité du prestataire à mettre en œuvre ce à quoi il s'est engagé, mais aussi de sa capacité à formaliser les attentes parfois implicites du bénéficiaire, et à négocier le contenu possible des prestations avec ce dernier. Ces points s'avèrent encore plus essentiels quand il s'agit de services relationnels.

Quant à notre article, le niveau du budget du gouvernement, les salaires bas, l'absence de formation des agents et fonctionnaire au circuit bancaire, constituent après nos investigations une menace et un frein à l'amélioration d'un côté de la vie socioéconomique de ces derniers, et d'autre part ,une réduction de la file d'attente causée par l'ancien système du gouvernement de payer cash selon les secteurs, alors qu'avec la bancarisation, chaque agent est libre d'être payé au moment voulu.

2. HYPOTHESES ET METHODOLOGIE

2.1 HYPOTHESES

Les crédits salariés joueraient un rôle si important dans la vie socioéconomique car ils serviraient non seulement à des imprévues financiers, à des situations familiales particulières mais aussi à réconcilier les petites activités commerciales éparpillées.

La T.M.B est une banque de proximité qui a conscience de l'importance de ramener la population vers le secteur financier formel. Elle a donc délibérément choisi d'être active dans différents secteurs d'activité (Retail Banking, Corporatif Banking, Micro finance), qui lui permettent de toucher une clientèle diverse et variée. Pour accompagner sa démarche, la T.M.B conçoit la pratique de son activité dans une relation commerciale solide et soutenue, qui s'inscrit dans la durée. En effet, la T.M.B met un point d'honneur à ce que les relations avec ses clients ne se limitent pas uniquement à l'offre de services financiers, mais elle souhaite également construire un cadre promotionnel capable de prendre en charge, à tout moment, les nouveaux projets d'investissement à fort potentiel productif dont chacun de ses clients serait porteur. Pour répondre aux attentes de ses clients, la T.M.B s'emploie à maintenir un processus décisionnel : Efficace (Trust Merchant Bank, 2010)

2.2 METHODOLOGIE DE RECHERCHE

« Dans le cadre de l'économétrie, nous pouvons considérer qu'un modèle consiste en une « présentation d'un phénomène sous forme d'équation dont les variables sont des grandeurs économiques. L'objectif du modèle est de représenter les traits les plus marquants d'une réalité qu'il cherche à styliser. Le modèle est donc l'outil que le modélisateur utilise lorsqu'il cherche à comprendre et à expliquer des phénomènes. Pour ce faire, il émet des hypothèses et explicite des relations. » (Régis Bourbonnais, 9em Ed 2015)

« L'approche structurelle de la modélisation des séries chronologiques utilise la théorie économique pour modéliser la relation entre les variables étudiées. Malheureusement, la théorie

économique n'est souvent pas assez riche pour fournir des spécifications dynamiques qui identifient toutes ces relations. En outre, l'estimation et l'inférence sont compliquées par le fait que les variables endogènes peuvent apparaître dans les deux les membres (gauches et droites) des équations structurelles.

Pour analyser et expliquer les faits, on recourt également à la méthode systémique que GUY ROCHE (1968) définit comme : « toute recherche théorique ou empirique qui, partant du postulat que la réalité sociale présente les caractères d'un système, interprète et explique les faits sociaux par des liens d'interdépendance qui les relient entre eux et qui en forment une totalité ». L'analyse systémique vise à découvrir les lois d'arrangement de la réalité sociale considérée comme un ensemble organisé, ordonné. (Adrien MULUMBATI, 2010)

L'essence de recourir à cette méthode dans ce travail, réside dans la systématisation des contrats par lesquels le gouvernement congolais confie à la TMB d'exécuter des tâches quelconques qui impliquent une délégation d'un certain pouvoir de décision. Par-delà, la relation est telle que la situation de l'une dépende d'une action de l'autre.

Par parcimonie, la question de recherche normative dans cette relation, est comment développer un climat de confiance d'une part pour la banque (paiement des salaires, récolte des dépôts et octroi des crédits) et de l'autre côté des agents et fonctionnaires : être payé en respectant la file d'attente, perte de temps et touchés réellement son montant.

3. RESULTATS DE L'ETUDE

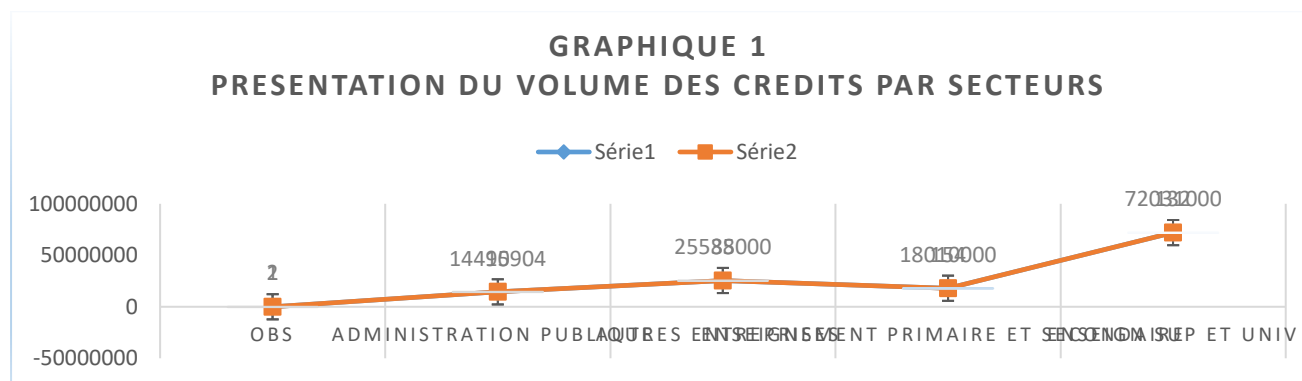
3.1 PRESENTATION DES CREDITS OCTROYES AUX AGENTS ET FONCTIONNAIRES

3.1.1 SECTEUR D'ACTIVITE

Tableau1.

Secteur	OBS	Total	Frequency	salaires	
Administration publique	10	14495904	Mean	95.25000	32518726
Autres entreprises	85	25538000	Median	108.5000	21774000
Enseignement primaire et secondaire	154	18010000	Maximum	154.0000	72031000
Enseignement supérieur et universitaire	132	72031000	Minimum	10.00000	14495904
TOTAL	831	130074904	Std. Dev.	63.70440	26741202
			Skewness	-0.548217	1.055500
			Kurtosis	1.796351	2.250749
			Jarque-Bera	0.441823	0.836283
			Probability	0.801788	0.658269
			Sum	381.0000	1.30E+08
			Sum Sq. Dev.	12174.75	2.15E+15
			Observations	381	381

Source : Auteurs



Source : auteurs

3.1.2 ORIENTATION DU CREDIT

TABLEAU 2

Orientation	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage cumulé
AUTRES	51	13,3858268	13,3858268
Commerce	76	19,9475066	33,3333333
Construction	213	55,9055118	89,2388451
Dépenses des ménages	16	4,19947507	93,4383202
Etudes	8	2,09973753	95,5380577
Soins médicaux	17	4,46194226	100
Total	381	100	100

Source : nos propres enquêtes

Ce tableau nous montre que sur le 100% des projets financés par l'emprunteur 56.8% des enquêtes ont orientés leur agent dans la construction, 19.9%, vers le commerce, 13.3% vers les autres activités, 4.4% dans les soins médicaux, 2 pour les études et 4% pour les dépenses des ménages. Nous remarquons ici qu'un grand nombre des bénéficiaires à orienter les crédits dans la construction alors que certains d'autres ont orientés vers le commerce et quelques autres vers les autres activités.

3.1.3: ATTEINTE DES OBJECTIFS

TABLEAU 3

OBJECTIF	FREQUENCE	POURCENTAGE	POURCENTAGE CUMULE
En partie	250	65.6	40.7
Non	80	20.9	80.2
Oui	51	13.5	100
Total	381	100	100

Source : Auteurs

Ce tableau nous présente l'atteinte des objectifs de la demande des crédits, sur le 100% des enquêtes, 65.6% des agents ont affirmés qu'ils ont réalisés la moitié de leurs objectifs, 20.9% ont affirmés qu'ils ne sont pas activés à la moitié et 13.5% seulement ont affirmés qu'ils ont réalisés leurs objectifs.

3.1.4 CAUSE DE LA NON REALISATION

TABLEAU 4

Cause	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage cumulé
Insuffisant	345	90.5	90.5
Retard de livraison	36	9.5	100
Total	381	100	100

Source : Source : Auteurs

Ce tableau nous présente les causes de la non réalisation des objectifs : sur le 32% qui ont confirmés n'avoir pas réalisé leurs objectifs et le 33% qui ont réalisés en partie qui ont constitué un 100% dans ce tableau, 95.5% ont affirmés que le crédit est encore insuffisant, 9.5% trouvent que la banque livre le crédit avec retard. Notons que cette modicité est essentiellement due au fait que selon la législation la banque ne peut pas retenir 1/3 du salaire d'un agent

3.1.5 APPRECIATION DU CREDIT

Tableau 5

Appréciation	fréquence	Pourcentage	Pourcentage cumulé
Autres	60	15.7	15.7
Bénéfique	312	81.8	97.5
Pas intéressant	9	2.5	100
Total	381	100	100

Source : Source : Auteurs

Ce tableau nous montre comment les emprunteurs (bénéficiaires du crédit) ont appréciés le crédit octroyé par la banque : sur le 100% des enquêtés 81.8% ont affirmés que l'accès au crédit est bénéfique c'est-à-dire qu'il Ya un avantage par rapport aux autres crédits de la cité, 15.7% trouvent que l'avantage du crédit est autres et 2.5% ne trouvent pas intéressant les crédits octroyés par la banque. Ceci nous permet de dire que le crédit accordé par la TMB est bénéfique suite à un pourcentage très élevée ceux qui ont affirmés que le crédit est bénéfique.

3.1.6 APPRECIATION DES FRAIS RETENUS PAR LA BANQUE

TABLEAU 6

Appréciation	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage cumulé
Elevé	189	49.6	49.6
Exorbitant	25	6.5	56.1
Faible	55	14.5	70.6
Normal	112	29.4	100
Total	381	100	100

Source : Source : Auteurs

Ce tableau nous présente les différentes appréciations par les bénéficiaires de crédits des frais retenus par la banque : sur le 100% des enquêtés 29.4% ont confirmés que les frais retenus par la banque sont normaux alors que 49.6% ont confirmés que le taux est élevé 6.5% trouvent exorbitant 14.5% faible.

3.1.7 APPRECIATION DE LA DUREE DE REMBOURSEMENT

TABLEAU 7

Appréciation	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage cumulé
Réduite	46	12.1	12.1
Longue	54	14.1	26.2
Normal	281	73.8	100
Total	381	100	100

Source : Auteurs

Ce tableau nous montre comment les enquêtés ont apprécié la durée de remboursement sur le 100% des enquêtés 73.8% ont affirmés que la durée fixée par la banque est normale 12.1% trouvent que la durée est réduite et 14.1% ont affirmés que la durée est longue. De ce qui précède nous pouvons conclure que la durée fixée par la banque est dans partie appréciée par les enquêtés comme étant normale

3.2 INFLUENCE DES CREDITS SUR LE PLAN SOCIAL

Pour ce qui est du social, nous avons choisi volontiers le bureau du cadastre, nous avons demandé s'ils ont observés un mouvement d'achat des parcelles par les agents et fonctionnaires : le tableau suivant nous présente les résultats trouvés :

3.2.1 PARCELLES VENDUES

TABLEAU 9

Année	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Nombre des parcelles	165	214	354	387	405	589

Source : Ministère des foncières : cadastre, 2021

3.2.2 IMPACT DES CREDITS SALARIES DANS LA VIE SOCIOECONOMIQUE

Devenu aujourd'hui un outil de développement local, les crédits salariés dans Le Katanga présentent une importance capitale car ils permettent à la population bénéficiaire d'atteindre plusieurs objectifs notamment :

- ✓ Augmenter leurs revenus,
- ✓ Augmenter le niveau de consommation,
- ✓ Améliorer le niveau d'activité,
- ✓ Réalisation totale ou partielle des projets.

3.2.3 IMPACT DES CREDITS SUR LES REVENUS

D'après les recherches effectuées, le crédit salarié joue sensiblement sur le revenu, en effet, si nous tenons compte du revenu sans insérer les autres activités ; un enseignant qui touche en moyenne 15955FC dans l'enseignement primaire et secondaire, obtient quatre fois ce montant, un fonctionnaire touche 179 943FC obtient six fois ce montant, cela influe sensiblement sur leurs revenus.

3.2.4 AU NIVEAU DE LA CONSOMMATION

En effet selon nos recherches, nous avons trouvé un impact visible des crédits sur l'augmentation à travers les différents marchés enquêtés :

- Sur le marché des parcelles : la vente des parcelles a quitté de 165 à 598 parcelles,
- Sur le marché des biens et services : les commerçants nous ont affirmé une augmentation dans les habitudes d'achat par les fonctionnaires.

Ce qui témoigne l'impact de crédit salarié accordé par la TMB

3.3 IMPACT DES CREDITS SALARIES SUR LA VIE SOCIALE

Les crédits salariés jouent un rôle dans la ville de Kamina, car ils permettent non seulement d'améliorer la vie de la population bénéficiaire du crédit mais aussi produit des effets bénéfiques à toute la population de la ville :

- Création de l'emploi,
- Diminution du cercle vicieux de la pauvreté,
- Elargissement de la ville,
- Elévation du standing de la vie.

3.3.1 AU NIVEAU DE L'EMPLOI ET SUR LA DIMINUTION DE PAUVRETE

Selon nos enquêtes 56% ont orientés leurs crédits dans la construction, cela permet non seulement aux salariés d'avoir des bons logements mais aussi à créer de l'emploi à ce sens que la construction d'une maison de la fondation, l'élévation des murs jusqu'aux toitures nécessite une importante main d'œuvre entre autre :

- Les maçons,
- Les briquetiers,
- Les menuisiers,
- Les scieurs,
- Et autres.

Tout ceci constitue un emploi car il doit être payé et permis à la population sans emploi d'en trouver, d'augmenter leurs revenus et de diminuer le cercle vicieux de la pauvreté.

3.3.2 AU NIVEAU DE L'ELARGISSEMENT DE LA VILLE

Selon nos enquêtes au bureau du cadastre, nous avons trouvé une augmentation sensible des achats des parcelles virgule cela est dit selon nos analyses du fait que tous les agents et fonctionnaires sont bancarisé et à travers ce mécanisme la banque leurs offre différents services notamment les plus importants les crédits salariés.

Cette augmentation contribue énormément à l'élargissement de la ville en ce sens que la ville s'agrandira chaque année.

3.3.3 AU NIVEAU DU STANDING DE LA VIE

Les crédits jouent un rôle important sur la vie de la population bénéficiaire, en effet, le fait d'obtenir un crédit permet au salarié d'élever son standing de vie au sens qu'il lui permettra d'améliorer toute sa vie en :

- En accédant aux soins de santé de qualité,
- En scolarisant les enfants dans les écoles de formation,
- En accédant aux services qui étaient difficile à accéder.

CONCLUSION

Connaissant les caractéristiques de l'économie congolaise, notamment, l'extraversion, la fragilité due à la monoculture, l'interrelation (interdépendance) de système, l'existence des phénomènes économiques imprévisibles, le déséquilibre de la balance des paiements persistant, le chômage, l'inflation galopante, la pauvreté, les déficits chroniques et le sous financement. Nous avons mené notre recherche sur les micros crédits, afin de concilier la situation générale à la vie de la population salariée dans la grande province.

Après nos investigations nous avons trouvés que le crédit salarié à un impact positif sur la vie socio-économique des ménages des fonctionnaires dans le Katanga car il leur a permis d'atteindre plusieurs objectifs notamment : augmenter leurs revenus, construire des maisons, accéder aux soins de santé de qualité et faire du commerce, ce qui rejoint nos idées de départ. Cependant, le plus grand problème reste non seulement son accessibilité mais également l'orientation de ces crédits. Les banques locales en générales et en particulier la TMB ne savent pas accompagner les crédits octroyés dont la majeure partie n'est pas orienté vers l'investissement (petits commerces par exemple).

Pour atteindre ces résultats nous avons utilisé méthode inductive qui nous a permis de remonter à partir d'une petite observation à une proposition générale en passant par des comparaisons.

Et ceux sur base de notre échantillonnage de commodité, la technique documentaire quant à elle nous a permis d'avoir des théories sur les crédits salariés, la technique des questionnaires nous a permis d'avoir en chiffre des différents crédits et appréciations des agents et fonctionnaires, la technique d'interview libre nous a permis d'être en contact avec les opérateurs économiques de la place et le bureau du cadastre.

De nos jours, la mondialisation et la globalisation financière fondées sur l'ouverture et la compétitivité exigent la diversification de l'économie pour une résilience économique et demeurant indispensable pour un pays qui veut se développer. Pour y parvenir, l'efficacité institutionnelle, la stabilité du cadre macroéconomique qui passe par une réglementation adéquate, la bonne qualité des structures financières adaptées et des politiques nationales équitables et préférentielles sont souhaitables.

L'élaboration de cet article a connu quelques contraintes notamment la complexité d'accès aux données bancaires, avoir les statistiques qui pourraient rendre d'avantage ce travail plus pointu et très raffiné mais grâce aux différents efforts nous avons récolté les données essentielles tout en gardant la qualité du travail et de la conclusion.

BIBLIOGRAPHIE

Banque Centrale du Congo (2010): Financement de l'économie congolais et les réformes envisagées, novembre

DIEMER (2010) : Cours de Déséquilibre économiques et monétaires, chômage et inflation
John HULL(2006): gestion des risques et institution financières

LELART Michel: Finance informelle et financement du développement, éd. AUF, Paris

Ministère des foncières (2015-2021), registre des contrats de location

Régis Bourbonnais(2015), Économétrie :Cours et exercices corrigés, 9édition

Trust Merchant Bank(2012), «politique des credits Trust Merchant Bank»

Trust Merchant Bank(2019), « Reglement des ouvertures des comptes »

ANNEXE

QUESTIONNAIRE BENEFICIAIRE DU CREDIT SALARIE

Nom de l'enquêté : Sexe..... Tranche d'âge.....

Adresse : ville..... Quartier..... Numéro.....

Etat civil : Marié célibataire divorcé nombre de personnes à charge.....

Institution d'attache.....

Enseignant Administration publique Autre.....

Quel est le montant du crédit obtenu ? Devise Année.....

Orientation du crédit : construction commerce soins médicaux Autre...

Quel est le projet à financer :.....

Quelle était la valeur du projet :.....

Quelle était la valeur du montant alloué au projet :..... devise

Le crédit obtenu a-t-il permis d'atteindre l'objectif ? OUI NON En partie

Si non pourquoi ? : Taux de réalisation :..... (%)

Si en partie pourquoi ?

L'accès au crédit salarié pour vous est : bénéfique pas intéressant autre...

Etes-vous satisfait du crédit que la banque vous a octroyé : oui non

Si non pourquoi :.....

Comment appréciez-vous les frais retenus par la banque : normal élevé exorbitant

Comment appréciez-vous le montant octroyé par rapport à votre salaire et la capacité de remboursement ? Normal faible Elevé

Comment appréciez-vous la durée de remboursement ? Normal faible Elevé

Avez-vous remboursé sans problème ? Oui non

Si non, pourquoi ?

Comment trouvez-vous le cout du crédit bancaire par rapport au crédit octroyé à la cité par des particuliers ? Bénéfique couteux moins couteux

Comment appréciez-vous l'accessibilité ? Accessible à tous difficile à obtenir