



PERCEPTION DES CRÉDITS BANCAIRES AUPRÈS DES MÉNAGES KINOIS : CAS DE LA COMMUNE DE KIMBANSEKE

KUDIAKUBANZA KATEMBO Aimé

Chercheur au Centre de Coordination des Recherches et de Documentation en Sciences Sociales Desservant l'Afrique Sub-saharienne (CERDAS) et Apprenant au Programme de Troisième Cycle/Diplôme d'Études Approfondies à la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion, Université de Kinshasa, RDC.

NGBONGA KOZOINA Michel

Assistant à la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion à l'université de Kinshasa et Apprenant au Programme de Troisième Cycle/Diplôme d'Études Approfondies à la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion, Université de Kinshasa, RDC

MOKILIMA BANZE Laurent

Doctorant chercheur à AMM Reseach University (Genève/Suisse), Diplômé en MBA (Master in Business Administration) à AMM Resaech University , Diplôme d'Etudes Supérieures Spécialisées (DESS) en Gestion des Politiques Économiques à la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion à l'Université de Kinshasa et Diplômé de l'École Nationale des Finances, Option : Fiscalité.

NTASI DIKASIWA Marthe

Chercheuse au Centre de Coordination des Recherches et de Documentation en Sciences Sociales Desservant l'Afrique Sub-saharienne (CERDAS), Université de Kinshasa, RDC.

NZAMBU KONDA Solange

Chercheuse au Centre de Coordination des Recherches et de Documentation en Sciences Sociales Desservant l'Afrique Sub-saharienne (CERDAS) et Apprenante au Diplôme d'Etudes Supérieures en Sociologie Urbaine à la Faculté des Sciences Sociales Politiques et Administratives, Université de Kinshasa, RDC.

OWANDJALOLA LOKOTOLA Albert

Chercheur au Centre International des Recherches de l'Institut Supérieur de Statistique de Kinshasa (CIRISS), Institut Supérieur des Statistiques de Kinshasa, RDC.

MULUMBA MULUMBA Johny

Chercheur au Centre de Coordination des Recherches et de Documentation en Sciences Sociales Desservant l'Afrique Sub-saharienne (CERDAS), université de Kinshasa.

SHAMAMBA BARHIBUKA Jerry

Chercheur au Centre Congolais d'Études Stratégiques et de Recherche en Relation Internationale (CECERI), Kinshasa, RDC.



Résumé : Cet article analyse la perception des crédits bancaires par les ménages de Kimbanseke. La population d'étude est constituée d'un échantillon de 31 chefs des ménages, observée durant la période de 2010 à 2023. Nous avons recouru à la technique d'analyse statistique, univariée et bivariée. Les principaux résultats obtenus après l'étude sont tels que : la perception des crédits bancaires par les ménages dans cette partie de la capitale congolaise est erronée, le taux d'intérêt est élevé, le délai de remboursement est court, le nantissement et l'hypothèque sont précaire et le risque de surendettement. Statistiquement, les résultats montrent encore que le test de khi-carré l'hypothèse nulle (H_0) est rejetée tandis que l'hypothèse alternative (H_1) est non rejetée, c'est qui explique qu'il existe une relation entre la perception des ménages par rapport au crédit bancaire et les conditions assorties de l'octroi de celui-ci dont le coefficient de contingence est très faible.

Mots clés : perception, crédit bancaire, ménage kinois, commune de Kimbanseke.

Digital Object Identifier (DOI): <https://doi.org/10.5281/zenodo.12625215>

1 Introduction

Le système bancaire est parmi les éléments fondamentaux de la vie économique d'un Etat. Les banques jouent beaucoup de rôles dans une économie, ses fonctions principales sont de recueillir des fonds appelés dépôts, de les assembler et de les prêter à l'Etat, aux entreprises et aux ménages. En d'autres termes, elle rapproche épargnants et emprunteurs et contribue au bon fonctionnement des économies. Elles assurent la fluidité des transactions en mettant à la disposition des agents économiques des moyens de paiement rapides, pratiques et sûrs en leur octroyant des financement sous forme des crédits qui leur permettent de consommer et de constituer l'épargne (Barbara 1998). Alors la banque devient un organe vital dans la vie économique car elle joue un rôle d'intermédiaire entre les détenteurs de capitaux et les demandeurs de crédit. De là, nous pouvons dire que la banque est constituée d'une chaîne entre les épargnants qui cherchent à fructifier leurs disponibilités et les emprunteurs qui sont à la recherche des capitaux.

Le système bancaire congolais a émergé dans une crise économique de 1930 à 1935 qui a freiné les activités des banques opérantes au Congo comme partout ailleurs en Afrique. En 1928, on comptait seulement cinquante agences pour six (6) banques. Le moment difficile continuant de 1990 à 2001, la République Démocratique du Congo est confrontée à une longue récession économique, à l'instabilité socio-politique aggravée par les pillages et les conflits armés (Laetitia Chaix, 2015).

Cette décennie a été marquée globalement par l'effondrement de l'économie, la dégradation des infrastructures économiques, le relâchement des efforts d'ajustement, l'absence des politiques économiques et sociales cohérentes, l'accumulation des arriérées de la dette extérieure ainsi que la mise du pays au bain de la communauté internationale (Rapport BCC, 2016).

C'est ainsi que pour faire face à cette grave crise économique et s'arrimer aux exigences de la nouvelle gestion ou « New Public Management » afin d'insuffler un nouvel élan à son économie, la RDC s'est relancée dans la coopération avec les Institutions de Bretton Woods ([https : //fr.wikipedia.org/wiki/Accords_de_Bretton_Woods](https://fr.wikipedia.org/wiki/Accords_de_Bretton_Woods)) depuis 2001 ; à cette même occasion il a adopté en août 2011 un certain nombre de mesures, parmi lesquelles figurent la nouvelle forme de rétribution des salaires et la maîtrise des dépenses publiques par la voie de la bancarisation par l'arrêté interministériel N°299 du 09 novembre 2011 portant création du comité de suivi de la paie des agents et fonctionnaires de l'Etat (Bwaki F et Kapongo J-M., 2014).

Le crédit bancaire est perçu à Kinshasa et principalement à Kimbanseke comme un mythe qu'il faut regarder de loin. Pour ces ménages, c'est un moyen qui amène des problèmes. Cette perception est due à un manque d'éducation financière de la part des ménages et cela se transmet de bouche à oreille. C'est pourquoi notre attention sur cet article est de comprendre la perception des crédits bancaires auprès des ménages à Kinshasa et précisément à Kimbanseke.

De ce fait, nous nous sommes posé la question de savoir, comment est perçu le crédit bancaire par les ménages kinois ?

L'objectif général poursuivi par cette étude est de comprendre comment les ménages de Kimbanseke perçoivent le crédit bancaire et quel est l'impact de l'octroi des crédits dans leur vie. D'une manière spécifique, nous voulons :

- Voir l'impact de l'octroi des crédits bancaires dans les ménages de Kimbanseke ;
- Vérifier si les crédits bancaires contribuent à l'amélioration des conditions de vie de ces ménages.

Pour atteindre ces objectifs, l'hypothèse suivante a été formulée :

- Les ménages kinois auraient une perception négative du crédit bancaire dans la mesure où ces derniers pensaient que les crédits bancaires appauvrissent.

Pour atteindre nos objectifs, cet article est structuré comme suit : (ii) est consacrée à la revue de la littérature ; (iii) présente le cadre méthodologique ; (iv) interprétation des résultats et (v) conclusion et les recommandations.

2 Revue de la littérature

2.1 Littérature théorique

2.1.1. Aperçu

Les crédits bancaires sont des instruments financiers importants pour les ménages. Ils peuvent être utilisés pour financer des projets d'investissement, des dépenses de consommation ou des besoins urgents. Cependant, la perception des crédits bancaires peut varier d'un ménage à l'autre. Certains ménages peuvent les considérer comme une opportunité, tandis que d'autres peuvent les voir comme un danger.

La présente littérature théorique vise à analyser les facteurs qui influencent la perception des crédits bancaires auprès des ménages. Elle s'appuie sur les concepts de la théorie du comportement du consommateur, de la finance comportementale et de la sociologie économique.

2.1.2. Facteurs influençant la perception des crédits bancaires

La psychologie du crédit est l'étude de la façon dont les gens pensent, ressentent et se

comportent face au crédit et à la dette ([https : //fastercapital.com](https://fastercapital.com)). Il examine les facteurs psychologiques qui influencent les émotions, les attitudes, les croyances et les préjugés. Les facteurs influençant la perception des crédits bancaires peuvent être regroupés en trois catégories :

- Les facteurs individuels

Les facteurs individuels comprennent les caractéristiques sociodémographiques des ménages, telles que l'âge, le niveau d'éducation, le revenu, le patrimoine et l'expérience financière. Les études montrent que les jeunes ménages sont plus susceptibles d'emprunter que les ménages plus âgés. Cela explique par le fait que les jeunes ménages ont généralement des besoins financiers plus importants, tels que l'achat d'un logement ou la création d'une entreprise.

Les ménages ayant un niveau d'éducation plus élevé sont également plus susceptibles d'emprunter. Cela s'explique par le fait qu'ils ont généralement une meilleure compréhension des risques et des avantages des crédits bancaires. Ceux ayant un revenu plus élevé sont également plus susceptibles d'emprunter. Cela s'explique par le fait qu'ils ont une capacité de remboursement plus importante. Les ménages ayant un patrimoine plus important sont également plus susceptibles d'emprunter du fait de la garantie plus importante qu'ils peuvent présenter aux banques. Enfin, les ménages avec une expérience financière plus importante sont également plus disposés à emprunter. Cela résulte du fait qu'ils ont une meilleure compréhension du fonctionnement du système bancaire (...).

- Les facteurs contextuels

Les facteurs contextuels comprennent les conditions économiques générales, les politiques publiques et les normes sociales. Les études montrent que les ménages sont plus susceptibles d'emprunter lorsque l'économie est en expansion. Cela s'explique par le fait que les ménages ont une meilleure confiance dans l'avenir et qu'ils ont une capacité de remboursement plus importante.

Les politiques publiques peuvent également influencer la perception des crédits bancaires. Par exemple, les politiques de soutien à l'accession à la propriété peuvent favoriser

l'emprunt des ménages.

- **Les facteurs cognitifs**

L'un des aspects les plus fascinants de la psychologie du crédit est la façon dont les biais cognitifs peuvent affecter nos décisions et nos comportements financiers. Les biais cognitifs sont des erreurs systématiques de pensée qui influencent la façon dont nous percevons et interprétons les informations, conduisant souvent à des choix irrationnels ou sous-optimaux (<https://fastercapital.com>, Op.cit.).

Certains des biais cognitifs qui peuvent avoir un impact sur notre perception du crédit sont :

- **Biais de confirmation : on parle de la tendance à rechercher, interpréter et mémoriser des informations qui confirment nos croyances ou hypothèses préexistantes, tout en ignorant ou en écartant les preuves qui les contredisent. Si nous estimons que nous gérons bien nos cartes de crédit, nous pouvons nous concentrer sur les aspects positifs de nos antécédents de crédit, tels que les paiements ponctuels et les soldes faibles, et négliger les aspects négatifs, tels que les taux d'intérêt et les frais élevés. Cela peut nous amener à surestimer notre solvabilité et à nous endetter plus que nous ne pouvons nous le permettre.**
- **Biais d'ancrage : on parle de la tendance à trop se fier au premier élément d'information que nous rencontrons lorsque nous prenons des jugements ou des décisions, en particulier lorsque nous sommes incertains ou manquons de connaissances pertinentes. Si nous regardons une publicité pour une carte de crédit offrant un faible taux d'intérêt de lancement, nous pouvons fixer nos attentes sur ce taux et ignorer d'autres facteurs, tels que le taux d'intérêt régulier, les frais annuels et les modalités. Cela peut nous amener à choisir une carte de crédit qui ne convient pas à nos besoins ou à nos objectifs à atteindre.**
- **Effet de cadrage : on parle de la tendance à être influencé par la manière dont l'information est présentée, plutôt que par l'information elle-même. Si on nous propose une carte de crédit avec un taux d'intérêt de 20 %, nous pouvons la recevoir différemment selon la façon dont elle est formulée. Si elle est présentée comme un «**

taux d'intérêt faible » par rapport aux autres cartes bancaires, nous serons peut-être plus à l'aise de l'accepter. S'il est présenté comme un « taux d'intérêt élevé » par rapport à d'autres produits financiers, nous serons peut-être plus tentés de le rejeter. Cela peut nous amener à faire des choix incohérents ou irrationnels en fonction du libellé ou du contexte de l'offre.

- **Aversion aux pertes** : on parle de la tendance à préférer éviter les pertes plutôt que d'acquérir des gains équivalents, ce qui signifie que nous ressentons plus de douleur à perdre quelque chose que de plaisir à gagner quelque chose. Si nous avons une dette de carte de crédit que nous avons du mal à rembourser, nous pourrions être réticents à couper votre carte bancaire ou à fermer notre compte, même si cela nous permettrait d'économiser de l'argent à long terme. En effet, nous percevons la perte de la carte bancaire comme plus importante que le gain d'être libre de toute dette. Cela peut nous amener à conserver notre dette et à payer davantage d'intérêts et de frais.

- **Effet de dotation** : on parle de la tendance à valoriser davantage quelque chose simplement parce que nous le possédons quelle que soit sa valeur objective (<https://fastercapital.com>, Op.cit.).

Les ménages sont également plus susceptibles d'emprunter lorsqu'ils sont optimistes quant à l'avenir. Cela s'explique par le fait que les ménages optimistes sont plus susceptibles de croire qu'ils pourront rembourser leurs emprunts.

L'effet de cadrage peut également influencer la perception des crédits bancaires. Par exemple, les ménages sont plus susceptibles d'emprunter lorsqu'on leur présente les avantages d'un crédit que les risques.

- **La théorie de l'aversion au risque**

Cette théorie stipule que les individus préfèrent éviter les situations à risque. Dans le cas des crédits bancaires, les individus vont évaluer le risque de ne pas pouvoir rembourser le crédit, par rapport au bénéfice potentiel qu'ils peuvent en tirer.

2.2 Principaux concepts de l'étude

2.2.1. Crédit bancaire

Le crédit désigne un accord par lequel une certaine somme prêtée contre promesse de rembourser et moyennant un paiement d'intérêt (Josette et Peyrard M., 2001). Il peut être appréhendé comme une opération par laquelle un prêteur remet immédiatement un bien ou une monnaie à un emprunteur (débitéur) contre remboursement de cette somme prêtée avec généralement un intérêt à payer (Biales, 1996).

Pour Petit-Dutaillis (1967), « faire crédit, c'est faire confiance, mais c'est aussi donner librement la disposition affective et immédiate d'un bien réel ou d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien ou un bien équivalent vous sera restitué dans un certain délai, le plus souvent avec rémunération du service rendu et du danger couru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de ce service ».

Pruchaud J. (1960), quant à lui, dit que « le crédit bancaire est en général l'opération par laquelle la banque met une somme déterminée à la disposition d'un tiers appelé emprunteur moyennant l'engagement pris par ce dernier de payer au banquier les intérêts convenus et de lui restituer à l'époque fixée pour le remboursement, une somme équivalente à celle qui lui a été fournie ».

Pour Bernard V. et Colli J.C. (2006), « le crédit est un acte de confiance comportant l'échange de deux prestations dissociées dans le temps, biens ou moyens de paiement contre promesse ou perspective de paiement ou de remboursement ».

Des cinq définitions susmentionnées, nous déduisons principalement cinq notions inséparables dans l'octroi des crédits. Il s'agit entre autres de la confiance qui doit exister entre les parties contractantes, et à cela s'ajoute le facteur temps qui est extrêmement important dans ce genre d'opérations. Enfin, le crédit ne peut pas se séparer du risque.

· Les éléments essentiels du crédit bancaire

v La confiance

Le terme crédit vient du latin « *credere* » qui signifie faire confiance (Wakungelani Yumba P.J.,

2016). Cette notion est nécessaire pour qu'une opération de crédit soit possible. Du côté de la banque, cette confiance à l'égard de son client se manifeste par les avances de fonds, l'exécution des ordres donnés et l'indication des renseignements favorables. De son côté, le client doit être convaincu que la banque ne lui retirera pas son appui au moment où il en a besoin et qu'elle fera un usage strictement confidentiel des renseignements sur son bilan et la marche de son entreprise.

La confiance est la base principale du crédit. Le banquier croit au remboursement ultérieur de ses avances ou de l'accomplissement de ses obligations par son client, dans le cas de crédit par signature qui, potentiellement, peut déboucher sur un crédit de décaissement.

v Le temps

Un autre élément que celui d'ordre psychologique (confiance, qui doit être pris en considération). C'est le temps, ou le délai fixé pour le remboursement par le client des avances lui consenties ou des obligations qu'il doit prêter dans le cadre d'un crédit de signature du banquier. Ce second facteur influe directement sur celui qui précède. Plus le délai demandé est long, plus le prêteur pourra craindre que l'opération ne se liquide pas normalement, et plus il se méfiera.

v Le risque

Le risque, quant à lui, est aussi un élément déterminant de toute opération de crédit. Il est de deux degrés : d'un côté, il y a le risque d'immobilisation qui consiste dans le retard pour le client à rembourser son crédit. De l'autre côté, il y a le risque d'insolvabilité qui consiste en la perte définitive d'une créance. En gestion de la défaillance, ce risque aussi connu comme le risque de la défaillance, est lié à l'incapacité du client de respecter les termes du contrat de prêt.

· L'importance du crédit bancaire

Le crédit sert à financer des opérations sur les marchés financiers qui peuvent être très rentables car fondées sur un fort effet de levier grâce aux crédits bancaires mais aussi très risquées, déstabilisantes et dont l'unité sociale n'est pas toujours bien établie

(<https://www.economie.gouv.fr/facileco/credit>).

Le crédit bancaire est un instrument financier qui permet aux ménages de financer leurs besoins à court, moyen ou long terme. Il est accordé par les banques à des particuliers ou à des entreprises, contre le versement d'intérêts.

· **Les principales formes de crédits**

John Stuart (1967), classe les différents types de crédits en fonction de certains critères notamment la durée, le degré de libéralité des banques, l'objet, la forme et d'après l'origine des crédits.

v **Des crédits selon la durée**

Nous avons :

- **Les crédits à court terme** : sont des crédits dont la durée est inférieure à deux ans. Généralement consentis par les banques de dépôts, peuvent entrer dans cette catégorie : les bons de trésor, les engagements par signature (aval, caution, acceptation), les crédits par caisse (escompte, avance en compte courant, facilités de caisse ou découverts), les crédits de campagne. L'entreprise sollicite ce genre de crédit pour réaliser une opération d'exploitation qui, une fois terminée, servira à rembourser à son banquier.
- **Les crédits à moyen terme** : s'étendent approximativement entre 2 et 7 ans au maximum. Les crédits à moyen terme oscillent entre les crédits à court terme et les crédits à long terme. Certains les appellent des « crédits à long terme courts » tandis que d'autres les appellent des « crédits intermédiaires ». Ils servent au financement des activités rentables à moyen terme (exemple : construction).
- **Les crédits à long terme** : en matière commerciale commencé à 5 ans. Mais du point de vue des finances de l'Etat, cette durée ne constitue véritablement pas du long terme, il faut qu'elle soit encore plus longue. C'est ainsi que l'on le définit à partir de 7 ans. Les entreprises préfèrent ce genre de crédit lorsqu'elles investissent dans des projets qui donneront des résultats qu'à long terme (exemple : usine).

v Selon le degré de libéralité des banques

On distingue les crédits mobilisables des crédits non mobilisables. En RDC, on parle des crédits mobilisables lorsque la banque centrale autorise à une banque de débloquer un crédit et lui donne en même temps son accord sur le refinancement d'une partie du crédit.

v Selon leur objet

Tout banquier a besoin de savoir ce qui en est de l'utilisation du crédit sollicité par son client. C'est pourquoi il exige à l'emprunteur d'indiquer ses projets afin que le banquier puisse savoir s'il vaut la peine de les financer. On distingue, généralement :

- Les crédits d'exploitation ;
- Les crédits d'investissement.

· **Les crédits d'exploitation**

Ces crédits sont destinés à :

- faciliter les approvisionnements (c'est-à-dire les biens et les services nécessaires à la fabrication) ;
- permettre la transformation des matières et fournitures en produits finis (c'est-à-dire permettre l'acquisition de ces matières et fournitures et le paiement du personnel de l'usine) ;
- faciliter la commercialisation des biens produits ou achetés en finançant les frais de livraison, d'après-vente, de publicité, etc.

Nous constatons que ces crédits ont une durée courte car le cycle d'exploitation d'une entreprise est généralement inférieur à une année.

· **Les crédits d'investissement.**

Ils sont destinés à l'acquisition soit des investissements corporels (machines, matériels et outillages, etc.) soit des investissements incorporels (financement de frais d'établissement, le

financement des dépenses de recherche et de développement, l'achat ou la mise en place du fonds de commerce, etc.).

v Selon leur forme

On distingue :

- Les crédits liés au projet dont les bénéficiaires n'ont pas le plein droit d'en utiliser à leur gré. Le prêteur les leur donne après qu'ils aient présenté le projet à financer et les bailleurs de fonds analysent la viabilité et la fiabilité du projet pour accorder le financement. Son niveau dépend principalement du volume d'investissement ainsi que du schéma de financement intérieur et celui attendu de l'extérieur. Ils bénéficient de ces crédits à des fins précises et clarifiées par les bailleurs de fonds.
- Les crédits non liés dont l'utilisation par le bénéficiaire est libre. Il ne doit pas présenter des projets aux bailleurs. C'est le genre le plus rare dans les pays pauvres (Jhon Stuart, Op.cit.).

2.2.2. Ménage

Au sens économique, un ménage est l'ensemble de personnes vivant dans une entité constituée d'habitant (généralement constitué d'une case sans cuisine ou d'une case principale avec une ou plusieurs cuisines) sous la responsabilité d'une seule personne chef de ménage et se présentant comme tel (Biloso A., 2008). Au sens social, le ménage est l'ensemble des occupants d'un même logement n'ayant pas nécessairement des liens familiaux (<https://www.vie-publique.fr/ressources/mots-cles/menages>).

Le ménage est une unité statistique élémentaire, constituée par une ou plusieurs personnes qui, quels que soient les liens qui les unissent, partagent un même logement à titre de résidence principale (Grand Larousse, 1987).

Pour Bernard Guerrien (1977) : « le ménage est une unité de décision en microéconomie, qui est caractérisé par une relation de préférence et par des dotations initiales en temps disponible, en bien, en titre de propriété, les ménages sont notamment les actionnaires des entreprises ».

Au sens du recensement de la population, un ménage désigne l'ensemble des personnes qui partagent la résidence principale, sans que ces personnes soient nécessairement unies par des liens de parenté (Martina P., Martory B. et Pavoine J., 1993). Le plus souvent, un ménage est constitué d'un couple et de ses enfants, mais, il convient à signaler, qu'une personne qui vit seule constitue néanmoins un ménage au sens économique du terme, on parle de « famille monoparentale ». On parle aussi de « ménages collectifs » dans le cas où des groupes importants d'adultes ont la même adresse : internats, prisons, etc.

· **Types de ménages**

Les types de ménages peuvent être classifiés de plusieurs manières, selon les critères utilisés tels que la taille, la structure familiale, la relation entre les membres, etc. Voici une classification courante basée sur la structure familiale (Fauve-Chamoux A et Wall R, 1997) :

- *Ménage unipersonnel* : composé d'une seule personne vivant seule dans son logement ;
- *Couple sans enfant* : deux adultes vivant ensemble dans une relation conjugale ou partenariat, sans enfant dans le ménage ;
- *Couple avec enfant* : deux adultes vivant dans une relation conjugale ou partenariat avec au moins un enfant (biologique, adopté ou beau-enfant) vivant dans le ménage ;
- *Parents célibataires (monoparental)* : un adulte avec au moins un enfant vivant dans le ménage, sans la présence d'un partenaire vivant ou conjoint ;
- *Familles recomposées* : un ménage où au moins un adulte a un enfant d'une précédente relation vivant avec un nouveau partenaire ou conjoint, pouvant inclure aussi des enfants issus de la relation ;
- *Ménage multi générationnel* : un ménage comprenant plus de deux générations vivant sous le même toit, par exemple, des grands-parents vivant avec leur fils ou fille et leurs petits-enfants ;
- *Colocation* : un groupe de personnes, souvent non apparentées, partageant un logement pour des raisons économiques ou sociales ;

- *Autres types de ménages* : il peut y avoir des configurations moins communes ou plus spécifiques, comme des ménages composés de membres de la famille élargie tels que les oncles, les tantes, les cousins, etc. qui ne rentrent pas dans les catégories susmentionnées (Fauve-Chamoux A et Wall R., Op.cit.).

Ces classifications permettent d'analyser et de comprendre la diversité des arrangements de vie, leurs besoins spécifiques, et leurs dynamiques économiques et sociales.

· **Fonctions principales des ménages**

La fonction principale des ménages est la « consommation », c'est-à-dire l'utilisation d'une partie du revenu disponible pour acheter des biens ou des services produits par les entreprises ([https : //www.maxicours.com](https://www.maxicours.com) " cours"). Une autre fonction consiste à « épargner », c'est-à-dire mettre en réserve une partie du revenu pour un usage futur. Exemple : Un ménage peut placer une partie du salaire mensuel sur un compte épargne pour pouvoir acheter une voiture à moyen terme.

2.2.3. **Perception**

Sophie Donnadiou et al., cité par Daniel Gaonac'h (2010), la perception désigne l'ensemble des mécanismes et procédures qui nous permettent de prendre connaissance du monde qui nous entoure sur base des informations élaborées par nos différents sens. Elle est aussi un mode de représentation de l'environnement, ainsi qu'un mode de connaissance ; elle se déroule dans l'instant en utilisant des capteurs sensoriels ; c'est finalement une « connaissance immédiate d'origine sensorielle » (Manuel Gimenez, 1997).

La perception des crédits bancaires par les ménages est un sujet important à étudier, car elle peut avoir un impact sur la demande de crédit. Si les ménages ont une bonne perception des crédits bancaires, ils sont plus susceptibles de demander un prêt.

Dans le cas de la ville de Kinshasa, la perception des crédits bancaires est encore relativement faible. Cette faible perception des crédits bancaires est due à plusieurs facteurs, notamment :

- *Un manque d'information sur les crédits bancaires* : de nombreux ménages ne connaissent pas les conditions d'octroi des crédits bancaires, ni les avantages et les

inconvenients de ces prêts ;

- *Une méfiance vis-à-vis des banques* : certains ménages ont une perception négative des banques, qu'ils considèrent comme des institutions peu fiables ;
- *Un manque de solvabilité* : de nombreux ménages ne disposent pas des revenus suffisants pour rembourser un crédit bancaire.

Pour améliorer la perception des crédits bancaires auprès des ménages, il est important de sensibiliser ces derniers à ces produits financiers. Cela peut se faire par le biais de campagnes d'information, de l'éducation financière, ou encore de la simplification des conditions d'octroi des crédits.

- **Facteurs influençant la perception des crédits bancaires**

La perception des crédits bancaires auprès des ménages est un sujet complexe qui s'inscrit dans un cadre théorique plus large, celui de la finance comportementale. Pour la comprendre, il est important de prendre en compte les différents facteurs qui influencent ce comportement. Ces facteurs peuvent être de nature économique, sociale, ou psychologique.

- v **De nature économique**

Nous avons :

- *Le niveau de revenu des ménages* : les ménages dont le revenu est faible sont moins susceptibles d'emprunter de l'argent, car ils ont moins de capacité de remboursement.
- *Le taux d'intérêt des crédits* : un taux d'intérêt élevé rend les crédits plus coûteux, ce qui peut dissuader les ménages de les contracter.
- *La durée de remboursement* : une durée de remboursement longue peut rendre les crédits plus difficiles à rembourser, ce qui peut également dissuader les ménages de les contracter.

- v **De nature sociale**

Nous avons :

- *Le niveau d'éducation des ménages* : les ménages qui sont mieux éduqués sont plus susceptibles d'avoir une bonne compréhension des crédits bancaires, ce qui peut les rendre plus enclins à les contracter.
- *La culture des ménages* : certaines cultures sont plus favorables aux crédits bancaires que d'autres.

v De nature psychologique

Nous avons :

- *La propension au risque des ménages* : les ménages qui sont plus averses au risque sont moins susceptibles d'emprunter de l'argent.
- *La confiance des ménages dans les banques* : les ménages qui ont confiance dans les banques sont plus susceptibles de contracter des crédits auprès de ces institutions.

3 Cadre méthodologique

3.1 Population et échantillon d'étude

La population d'étude est un groupe cible. Elle peut-être un groupe précisément défini qui peut ainsi faire l'objet d'une intervention ou d'une étude spécifique. Il peut s'agir d'un groupe spécifique de la population qui partage des caractères communs (Ancelle T., 2006).

Notre population d'étude concerne tous les chefs des ménages dans la commune de Kimbanseke dans la ville de Kinshasa ne disposant pas les statistiques précises des dits agents. Il nous a été difficile de travailler sur toute la population. Il était impérieux de tirer un échantillon.

En effet, l'échantillon est dit représentatif lorsqu'il possède les mêmes caractéristiques (âge, sexe, statut socio-économique, etc.) que le groupe cible que l'on souhaite étudier. Faute de représentativité, les résultats obtenus sur un échantillon ne peuvent être généralement au groupe cible étudié (Ludovic Lebart, 1969).

De cette population, nous avons tiré un échantillon qui est constitué de 32 chefs des ménages. Notre échantillon n'étant pas homogène, il varie selon les variables suivantes (sexe et tranche d'âge).

3.2 Méthode et technique de récolte des données

Dans notre cas, la pré-enquête a consisté à recueillir des données sur un sous-échantillon représentatif des quelques entrepreneurs afin de tester l'efficacité de notre questionnaire, avec un objectif de tester la validité ainsi que la pertinence de l'outil de recueil des données qui est questionnaire. Les résultats enregistrés à cette étape nous ont permis de corriger les lacunes éprouvées par les enquêtes et la redynamisation du questionnaire.

Nous avons fait la première approche du terrain avec des entretiens exploratoires peu directifs sur les agents d'une Institution de Microfinance à Kinshasa, pour fixer sur la pertinence du questionnaire pour l'établissement d'un questionnaire définitif.

Nous avons administré nos questionnaires aux agents d'une Institution de Microfinance d'une manière occasionnelle ainsi qu'à nos enquêtés.

3.3 Techniques de traitement des données

L'analyse des données dépend des objectifs, des hypothèses et du plan d'analyse (Baccini A., 2010). Ce sont ces trois éléments qui définissent la façon dont les données sont analysées. L'expert ou la personne ressource qui a été employé pour élaborer le plan d'échantillonnage peut de nouveau être sollicité pour prendre en charge l'analyse des données. Selon le degré de rigueur scientifique requis pour l'enquête, il sera nécessaire de procéder à l'analyse statistique et/ou à l'analyse de contenu des données exprimées (Baccini A., Op.cit.).

Pour analyser et traiter les données issues de cette étude, nous avons utilisé les analyses univariée et bivariée.

4 Analyse empirique et interprétation des résultats

4.1. Présentation des résultats

4.1.1 Analyse univariée

L'analyse univariée est l'étude d'une seule variable, que celle-ci soit quantitative ou qualitative.

4.1.1.1. Tableau

Tableau 1. Identification des enquêtés

Valeurs	Modalités	Fréquences	Fréquence en %
Genre	Masculin	14	43.7
	Féminin	18	56.3
	Total	32	100.0
Tranche d'âge	20 à 30 ans	12	37.5
	31 à 40 ans	12	37.5
	Plus de 40 ans	8	25.0
	Total	32	100.0
Etat-civil	Célibataire	15	46.8
	Marié	14	43.8
	Divorcé	3	9.4
	Total	32	100.0
Niveau d'instruction	Humanité	6	18.8
	Université	21	65.6
	Post universitaire	5	15.6
	Total	32	100.0

Source : auteurs à partir des données collectées

La lecture des données consignées dans le tableau n°1, il ressort les sujets de notre étude que :

- La majorité des enquêtés interrogés sont des femmes avec 56,3%. Par contre, 43,8% représente les hommes.
- En ce qui concerne la tranche d'âge, la majorité des enquêtés interrogés ont entre 20 à 30 ans et 31 à 40 ans respectivement avec 37,5% et la minorité d'eux ont plus de 40 ans avec 25%.
- Quant à l'état civil, la majorité des enquêtés interrogés sont des célibataires avec 46,8%,

43,8% des mariés et 9,4% des divorcés.

- Pour le niveau d'instruction, 65,6% des enquêtés interrogés sont des universitaires tandis que 18,8% ont fait les Humanités. Et enfin, 15,6% ont fait des études post universitaires.

4.1.1.2. Tableau

Tableau 2. Questions thématiques

Variabes	Modalités	Fréquences	Fréquence en %
Profession	Sans emploi	8	25.0
	Employé	20	62.5
	Etudiant	3	9.4
	Autre	1	3.1
	Total	32	100.0
Avoir un compte bancaire	Oui	18	56.3
	Non	14	43.7
	Total	32	100.0
La cause	Ressources	15	46.9
	Pas des ressources	17	53.1
	Total	32	100.0
Appréciation des ménages par rapport aux banques congolaises	Très bien	3	9.4
	Bien	11	34.4
	Assez bien	11	34.4
	Mauvais	4	12.4
	Très mauvais	3	9.4
	Total	32	100.0

Source : auteurs à partir des données collectées

Il ressort de la lecture du tableau n° 2 que les sujets de notre étude montre que :

- 62,5% des enquêtés interrogés sont des employés et 25,0% sont encore des étudiants. Par contre, 3,1% ne sont ni employés, ni étudiants. Au contraire, ils font d'autres choses dans la vie courante.
- 56,3% des enquêtés interrogés disent que « Oui », ils ont des comptes bancaires tandis que 43,7% disent que « Non » parce qu'ils n'ont pas de comptes bancaires.
- En ce qui concerne la cause, 53,1% des enquêtés interrogés n'avaient pas de compte bancaire par manque de ressources contre une minorité de 46.9% qui ont des ressources

à leur compte bancaire.

- 34,4% des enquêtés interrogés disent qu'ils apprécient « Bien » la façon dont travaille les banques congolaises, 34,4% les apprécient « Assez bien », 12,4% les apprécient « Mauvais » et enfin, 9,4% les apprécient respectivement « Très bien » et « Très mauvais ».

4.1.1.3. Tableau

Tableau 3. Questions thématiques

Variabiles	Modalités	Fréquences	Fréquence en %
Avoir une activité économique	Oui	11	34.4
	Non	21	65.6
	Total	32	100.0
Avoir été contacté par une microfinance	Oui	11	34.4
	Non	21	65.6
	Total	32	100.0
La cause	Accepter	5	15.6
	Prendre le temps pour réfléchir	25	78.1
	Refuser	2	6.3
	Total	32	100.0
Contracter un crédit bancaire	Oui	11	34,4
	Non	21	65,6
	Total	32	100.0

Source : auteurs à partir des données collectées

La lecture des données consignées dans le tableau n°3 révèle que les sujets de notre étude renseigne que :

- 65,5% des enquêtés interrogés ont répondu positivement qu'ils n'ont pas une activité économique à exercer tandis que la minorité des enquêtés interrogés avec 34,4% disent qu'ils ont bel et bien une activité économique.
- 65,5% des enquêtés interrogés à ce sujet disent qu'ils n'ont jamais été contacté par une institution de microfinance. Par contre, 34,4% disent qu'ils ont été contactés par une institution de microfinance.
- 78,1% des enquêtés interrogés à ce sujet disent qu'ils doivent prendre le temps pour réfléchir afin de répondre à la demande de microfinance, 15,6% ont accepté l'offre de microfinance et 6,3% ont refusé totalement l'offre proposée par la structure de microfinance.

- 65,6% des enquêtés interrogés à ce sujet ont répondu « Non ». Ils n'ont jamais contracté un crédit au sein d'une institution de microfinance contre 34,4% d'une minorité qui a contracté un crédit auprès d'une institution de microfinance.

4.1.1.4. Tableau

Tableau 4. Questions thématiques

Variables	Modalités	Fréquences	Fréquence en %
Avoir une idée sur les conditions de l'octroi du crédit bancaire	Oui	16	50.0
	Non	12	37.5
	3	3	9.4
	4	1	3.1
	Total	32	100.0
Appréciation sur les conditions de l'octroi du crédit bancaire	Apprécier	7	21.9
	Peu apprécier	14	43.8
	Moins apprécier	6	18.8
	Pas du tout apprécier	5	15.6
	Total	32	100.0
Perception des ménages par rapport au crédit bancaire	Bien	9	28.1
	Assez bien	11	34.4
	Mauvaise	11	34.4
	Total	31	96.9

Source : auteurs à partir des données collectées

Des données consignées dans le tableau n° 4, il ressort que les sujets de notre étude montre que :

- 50,0% des enquêtés interrogés à ce sujet disent qu'ils ont une idée sur les conditions de l'octroi de crédit bancaire par une institution de microfinance et une minorité des enquêtés interrogés avec 37,5% ne connaissent pas les conditions pour l'octroi du crédit bancaire au sein d'une institution de microfinance.
- 43,8% des enquêtés interrogés à ce sujet « apprécient peu » les conditions de l'octroi de crédit bancaire par la structure de microfinance, 21,9% les « apprécient » énormément les conditions pour accéder à un crédit bancaire, 18,8% ont les « apprécient moins » et 15,6% ne les « apprécient pas du tout » ces conditions de l'octroi de crédit bancaire.
- 34,4% des enquêtés interrogés à ce sujet respectivement disent que la perception

des ménages par rapport au crédit bancaire est « Assez bien » et « Mauvaise ». Par contre, 28,1% disent que cette perception des ménages pour l'octroi de crédit est « bonne ».

4.1.2 Analyse bivariée

L'analyse bivariée est une méthode statistique qui permet d'examiner la relation entre deux variables différentes. Elle vise à déterminer s'il existe un lien statistique entre les deux variables et, dans l'affirmative, quelle est la force et la direction de ce lien (<https://www.questionpro.com>).

Cette analyse permet de vérifier ou d'infirmer l'hypothèse de causalité et d'association. Elle est utile pour prédire la valeur d'une variable dépendante en fonction des variables de la valeur d'une variable indépendante.

4.1.2.1. Tableau

Tableau 5. Test d'hypothèse

	Value	dl	Asymp.sig
Pearson chi square	9,944	6	0,012
Likelihood	10.121	6	0,011
Linear by associa	2,217	1	
Coefficient contingence	,7456		0,032

Nous disons que Khi-carré $9,944 > 5,3481$ ($dl = 6$, probabilité associée à khi-deux $0,012 < 5\%$) ainsi, avec le test de khi-carré l'hypothèse nulle (H_0) est non acceptée et l'hypothèse alternative (H_1) est acceptée, qu'il existe effectivement une relation la perception des ménages par rapport aux crédits bancaires et l'appréciation sur les conditions de l'octroi du crédit bancaire, c'est-à-dire les ménages ont une perception négative du crédit bancaire. De même l'ampleur de cette relation est moyennement bonne avec 4,93%.

4.2. Vérification de l'hypothèse

Cette section vérifie l'hypothèse qui annonce que les ménages Kinois très particulièrement de la commune de Kimbanseke auraient une perception négative du crédit bancaire. Au regard des résultats de l'enquête et du test de l'hypothèse, nous confirmons l'hypothèse de cette étude.

5 Conclusion

Au sens social, le ménage est un ensemble des occupants d'un même logement n'ayant pas nécessairement des liens familiaux (<https://www.vie-publique.fr/ressources/mots-cles/menage>). Il est considéré au sens économique comme une unité de base dans l'analyse de l'économie. Il désigne un groupe de personnes, vivant habituellement ensemble, qui partagent des ressources financières et prennent des décisions économiques conjointes. Cela inclut la consommation de biens et services, l'épargne, et parfois la production de biens et services au sein de logement.

Cependant, la perception du crédit bancaire auprès des ménages de la commune de Kimbanseke est négative. Et c'est dans la mesure où ces derniers pensaient que les crédits bancaires appauvrissaient. Cette affirmation se justifie par l'enquête que nous avons menée en avril 2024 dans la commune de Kimbanseke. L'échantillon a été constitué de manière aléatoire, en tenant compte de la répartition de la population par quartier. Les données ont été collectées par le biais d'un questionnaire administré par des enquêteurs. Le questionnaire comportait des questions sur la connaissance des crédits bancaires, la perception des avantages et des inconvénients des crédits bancaires, et les intentions d'emprunts des ménages. Les résultats de l'étude ont démontré que 56,3% des ménages de Kimbanseke ont des comptes bancaires dans une institution de microfinance. Malheureusement, la majorité des ménages de Kimbanseke (53,1%) ne les utilisait pas par manque de ressources pour aller faire un dépôt. Une catégorie des ménages de Kimbanseke appréciait la façon dont les banques fonctionnaient. Malgré certains ménages n'acceptait pas la manière dont fonctionnent ces banques mais d'office, il y a ceux qui ont des activités économiques qui leurs permettent d'approvisionner leurs comptes bancaires en défaveur des ménages (65,5%) qui n'en ont pas par manque des ressources financières pour se relancer à une activité économique d'envergure. De pareille situation, 65,6% des ménages de la commune de Kimbanseke n'ont jamais été contacté par une institution de microfinance pour l'ouverture d'un compte bancaire. Pour cela, il a fallu être informé par le biais d'une proche ou un membre de famille qui était bien avant informé par le passage des agents de microfinance. D'autres ménages (78,1%) étaient informés par la présence des agents de microfinance pour les motiver à ouvrir un compte bancaire malheureusement, ces derniers ont pris le temps de

réfléchir. Nonobstant quelques refus de certains ménages de Kimbanseke pour des raisons dont j'ignore. C'est évident que 65,6% des ménages de Kimbanseke n'ont jamais sollicité un crédit auprès de cette institution de microfinance. Au moins, ils ont une idée générale sur la procédure d'octroi de crédit bancaire. Ces ménages de Kimbanseke apprécient parfaitement ces conditions d'octroi de crédit bancaire mais tout dépend de la perception des ménages par rapport à ce crédit bancaire. Pour eux (34,4%), ce crédit bancaire ne vaut pas la peine, il est « mauvais » parce que le taux d'intérêt élevé, la date du remboursement est très courte ainsi que des pénalités lorsque vous ne respectez pas l'échéance de paiement. Le Khi-carré (9,944) est supérieur à 5,3481 (dl est égal à 6, probabilité associée à khi-deux 1,23 est inférieur à 5%) ainsi, avec le test de khi-carré l'hypothèse nulle (H_0) est « rejetée ». Par contre, l'hypothèse alternative (H_1) est « acceptée », ceci revient à dire qu'il existe effectivement une relation de causalité entre la perception des ménages par rapport au crédit bancaire et l'appréciation sur les conditions de l'octroi de crédit bancaire. Ainsi, le coefficient de contingence est « très faible », l'ampleur de cette relation est de « 4,93% ».

En nous référant aux résultats susmentionnés, que la perception des crédits bancaires par les ménages de Kimbanseke est par conséquent négative de certains aspects de ces derniers. Les ménages sont plus préoccupés par le taux d'intérêt élevé, les conditions de remboursement strict, et le risque de surendettement par les ménages.

Les résultats de cette enquête ont des implications importantes pour les intuitions financières qui souhaitent développer le marché des crédits bancaires en RDC. En effet, ces institutions doivent prendre en compte les préoccupations des ménages pour pouvoir proposer des produits et services qui répondent à leurs besoins et à leurs attentes. Elles peuvent prendre les mesures suivantes pour améliorer la perception des crédits bancaires auprès des ménages :

- Réduire le taux d'intérêt élevé sur les crédits bancaires ;
- Assouplir les conditions de remboursement des crédits bancaires ;
- Offrir des informations et des conseils aux ménages sur les crédits bancaires ;
- Mettre en place des programmes de sensibilisation aux crédits bancaires

Ces mesures devraient contribuer à réduire les préoccupations des ménages et à stimuler la demande de crédits bancaires.

RÉFÉRENCES

- [1] Ancelle T. (2006) : *Statistique épidémiologie*, éd. Maloine, Paris.
- [2] Baccini Alain (2010) : *Statistique descriptive*, Université de Toulouse, France.
- [3] Barbara (1998) : Microcrédit une petite aide importante, in *DIAL*, n°2234.
- [4] Bernard V. et Colli J.C. (2006) : Les crédits bancaires aux entreprises, in *revue bancaire*.
- [5] Biales (1996) : *Dictionnaire des faits économiques et sociaux contemporains*, éd. Faucher, Paris.
- [6] Biloso A. (2008) : Importance du bois d'œuvre informel dans les villes de Kinshasa, Kisangani et leurs environs, Projet FORAF.
- [7] Bwaki F et Kapongo J-M. (2014) : Le miracle congolais, Kinshasa.
- [8] Daniel Gaonac'h (2010) : *Psychologie cognitive et bases neurophysiologiques du fonctionnement cognitif*, éd. PUF, Paris.
- [9] Fauve-Chamoux Antoinette et Wall Richard (1997) : «Nuptialité et famille», *Histoire des populations de de l'Europe* », sous la direction de J.-P. Bardet et J. Dupâquier, Fayard, Paris.
- [10] Grand Larousse (1987) : En 5 volumes, tome 4 : Marburg.
- [11] Guerrien B. (1997) : *Dictionnaire d'analyse économique : théories des jeux*, éd. La Découverte, Paris.
- [12] <https://fastercapital.com>.
- [13] https://fr.wikipedia.org/wiki/Accords_de_Bretton_Woods
- [14] <https://www.economie.gouv.fr/facileco/credit>.
- [15] <https://www.maxicours.com/cours>.
- [16] <https://www.questionpro.com>.
- [17] <https://www.vie-publique.fr/ressources/mots-cles/menages>.
- [18] Josette et Peyrard M. (2001) : *Dictionnaire et finance*, éd. Vulbert, Paris
- [19] Laetitia Chaix (2015) : Le double rôle du paiement dans les pays en développement, in *revue économique*, Vol. 66, éd. Presse des Sciences PO.
- [20] Ludovic Lebart (1969) : Analyse statistique de la contingence, *Annales d'II SUP*, Vol. 18, n° 2.
- [21] Manuel Gimenez (1997) : *La psychologie de la perception*, éd. Flammarion, Paris.
- [22] Martina P., Martory B. et Pavoine J. (1993) : *Economie sociale*, éd. Nathan, Paris.
- [23] Petit-Dutaillis (1967). Le risque de crédit bancaire, éd. scientifique Riber, Paris.
- [24] Pruchaud J (1960) : *Evolution des techniques bancaires*, éd. scientifiques Riber, Paris.
- [25] Rapport BCC (2016) : Condensé hebdomadaire d'information statistique, Kinshasa.
- [26] Stuart John (1967) : *Le crédit dans l'économie*, éd. PUF, Paris.
- [27] Wakungelani Yumba P.J. (2016). *La gestion des risques de crédit dans les banques commerciales : cas de la Rawbank*, Mémoire de licence en Gestion, Faculté des Sciences Economiques et de Gestion, Université de Lubumbashi, Lubumbashi.